

INFORME RELATIVO A LA JUSTIFICACIÓN DE BAJAS ANORMALES O DESPROPORCIONADAS SG-2/2025

DIRECCIÓN DE RELACIONES EXTERNAS

31-10-2025

INDICE

1. <u>INTRODUCCIÓN</u>	3
2. <u>OBJETO</u>	4
3. <u>ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA</u>	4
3.1. Consideraciones generales.....	4
3.2. Análisis de la justificación presentada por Iberomedia.....	5
3.2.1. Contenido de la justificación.....	5
3.2.2. Análisis de la justificación de costes.....	5
3.3. Análisis de la justificación presentada por Imagina.....	8
3.3.1. Contenido de la justificación.....	8
3.3.2. Análisis de la justificación de costes.....	9
3.4. Análisis de la justificación presentada por Irismedia.....	11
3.4.1. Contenido de la justificación.....	11
3.4.2. Análisis de la justificación de costes.....	11
3.5. Análisis de la justificación presentada por Talento.....	15
3.5.1. Contenido de la justificación.....	15
3.5.2. Análisis de la justificación de costes.....	15
4. <u>CONCLUSIONES</u>	17

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos meses el CRTM ha revisado su estrategia de marca y comunicación, así como su identidad para mejorar su posicionamiento global como Autoridad de Transporte Público, en lo que se refiere a su imagen pública (conocimiento, reconocimiento, relevancia, prestigio y reputación social). Como complemento indispensable de estas actuaciones de comunicación, el CRTM considera oportuno crear una relación más fluida y dinámica con los usuarios del sistema de transporte público de Madrid, por lo que el objeto de este contrato es dotarlo de las redes sociales y de las herramientas necesarias para su gestión.

Por ello, el 6 de junio de 2025 se publicó para su licitación el contrato denominado "SERVICIO DE GESTIÓN DE REDES SOCIALES Y DISEÑO DE CONTENIDOS DE LAS CUENTAS Y PROGRAMAS DEL CONSORCIO REGIONAL DE TRANSPORTES DE MADRID" (SG- 2/2025), cuyo objeto es proveer al organismo del servicio de gestión y creación de contenidos para las redes sociales pertenecientes al Consorcio Regional de Transportes de Madrid (CRTM) con el objetivo de mejorar los canales de comunicación y las estrategias de marketing digital.

A esta licitación se presentaron 12 empresas (ALABRA-PLANNER, AUTORITAS, CONEXMA, CUTMEDIA, DOS PUNTOS, EDT EVENTOS, EUROSTAR, GRACIASDS, IBEROMEDIA, IMAGINA, IRISMEDIA y TALENTO) y tras las Mesas de Contratación celebradas el 15 y 24 de julio, se admitieron todas las ofertas recibidas.

El 30 de septiembre de 2025 se reunió de nuevo la Mesa de Contratación de dicho expediente de contratación. El objeto de esa reunión fue proceder al examen de los informes de valoración de los criterios de adjudicación cuya apreciación depende de un juicio de valor elaborado por el Área proponente del contrato, y si procede, a la apertura de la proposición económica presentada en el Sobre 3.

Una vez examinadas las ofertas, se calcula si éstas se podrían considerar como anormalmente bajas en aplicación de lo establecido en la cláusula 1.9.3 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, que expone:

"el criterio precio se tomará en consideración a efectos de apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, siendo los límites para apreciar que se dan en aquella dicha circunstancia, los siguientes: se considerarán como desproporcionadas o anormalmente bajas las ofertas

que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas."

Dado que las ofertas presentadas arrojan un 23,62% de baja promedio, las siguientes empresas presentan una oferta, que en relación a dicha baja promedio, pueden entenderse como anormalmente bajas:

- **IBEROMEDIA ACC S.L.: 17,29 puntos por debajo** de la baja promedio.
- **IMAGINA ANDALUCIA EXCLUSIVAS DE PUBLICIDAD S.L.: 12,75 puntos por debajo** de la baja promedio.
- **IRISMEDIA AGENCIA DE MEDIOS S.L.: 14,48 puntos por debajo** de la baja promedio.
- **TALENTO TRANSFORMACION DIGITAL S.L.: 14,38 puntos por debajo** de la baja promedio.

A la vista de esta circunstancia, de acuerdo con lo previsto en el artículo 149 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, la mesa acordó, por unanimidad, requerir a los cuatro licitadores citados la justificación de sus correspondientes bajas. Asimismo, acordó que una vez recibidas las justificaciones se den traslado al vocal técnico de la mesa para su valoración y elaboración del correspondiente informe.

2. OBJETO

El presente documento constituye el informe del vocal técnico de la Mesa de Contratación, como resultado del análisis de las justificaciones presentadas, cuyo objetivo último es determinar si dichas justificaciones son suficientes o por el contrario existen errores o insuficiencias que pongan en riesgo el contrato.

Este informe, se elevará a la Mesa para su consideración.

3. ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA

3.1. Consideraciones generales

Las cuatro empresas han presentado la justificación requerida en tiempo y forma. Para la realización del presente análisis se ha tenido en cuenta lo establecido en el Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT), el Pliego de

Condiciones Administrativas Particulares (PCAP) y, como referencia, la memoria económica del expediente de licitación.

3.2. Análisis de la justificación presentada por Iberomedia ACC S.L.

3.2.1. Contenido de la justificación de Iberomedia ACC S.L.

IBEROMEDIA ACC S.L. presenta como justificación un documento con varios apartados en el que incluyen una presentación de la agencia, una explicación de la solución técnica propuesta (basada en metodología *agile scrum*), una justificación de la oferta económica, y un apartado de mejoras laborales y compromiso medioambiental.

No se entra a valorar en el presente informe los apartados que no se refieren a la oferta económica ya que no se encuentran vinculados a los costes ni evidencian un ahorro en los mismos. Aun así, cabe mencionar que el índice propuesto no se corresponde con el desarrollo del informe, en el que falta el apartado 3 y no se habla de la solvencia técnica que sí incluye el índice; y que en el apartado de "solución técnica ventajosa", habla que "*iberoMEDIA ya ha llevado a cabo los mismos trabajos de este contrato en el periodo de 2021 a 2025, ganando experiencia y agilidad para volver a ejecutarlos con las máximas garantías y eficiencia. (...). Estamos en una posición privilegiada para optimizar procesos y superar expectativas.*", afirmación que no responde a la realidad ya que este contrato es la primera vez que se licita.

3.2.2. Análisis de la justificación de costes de Iberomedia ACC S.L.

En el apartado de "Justificación de la oferta económica anormalmente baja" (recordemos, presentan 39.000€ más IVA) presenta justificación de los costes directos, indirectos y el beneficio empresarial.

En cuanto a los **costes directos** presentan la tabla salarial del convenio colectivo estatal del sector de empresas de publicidad, que coincide exactamente con las tablas y los importes usados por este Organismo para la realización del presupuesto del contrato. Sin embargo, uno de los perfiles requeridos, el perfil denominado Responsable y coordinador del proyecto lo han considerado nivel 2, cuando en el contrato se ha considerado nivel 1. La diferencia en este sentido

es mínima, ya que los 2.903,37€ anuales de diferencia anual entre ambos perfiles supondrían 588,42€ a lo largo del contrato. El resto de perfiles son nivel 3, coincidentes con la consideración por parte del Organismo.

Si recordamos la adscripción de medios requerida en el contrato:

- Un 25% de la jornada del Responsable y coordinador/a de proyecto
- Un 50% de la jornada de dos Community Manager
- Un 50% de la jornada del Responsable creativo/a

la totalidad de la adscripción de medios asciende a 175% de la jornada (25%+50%+50%+50%), que significaría una dedicación de 1.800h anuales establecidas por convenio x1,75, es decir, que la previsión del Organismo es que se necesitarían 3.150h anuales para la correcta ejecución y cumplimiento del contrato.

Sin embargo, la empresa considera que necesitará únicamente 1.860h, y distribuye esta dedicación entre todos los perfiles, como muestra la tabla que incluyen en su informe:

PERFILES	% DEDICACIÓN	HORAS TOTALES PROYECTO APROX. (H)	Nivel salarial	COSTE / HORA(€/H)	COSTE TOTAL
	100%	1860	-		
RESPONSABLE Y COORDINADOR DE PROYECTO	10,00%	186	N2	12,91 €	2.401,26€
COMMUNITY MANAGER 1	30,00%	558	N3	12,30 €	6.863,40€
COMMUNITY MANAGER 2	30,00%	558	N3	12,30 €	6.863,40€
RESPONSABLE CREATIVO	30,00%	558	N3	12,30 €	6.863,40€
	100,00%	1860			
COSTES SALARIALES DIRECTOS					22.991,46€
COSTES DIRECTOS DE SEGURIDAD SOCIAL 33%					7.587,18€
TOTAL COSTES DIRECTOS DEL CONTRATO (sin IVA)					30.578,64€

No hacen ninguna referencia más ni incluyen justificación de por qué van a dedicar un 40% menos de horas de lo exigido contractualmente. Sí mencionan en el apartado de solución técnica que

“... para alcanzar esa productividad en nuestros proyectos, la metodología de trabajo se soporta con herramientas de control de proyectos. iberoMEDIA ha desarrollado a medida una herramienta propia de gestión y control de proyectos (ios) basada en un pipeline personalizado para cada proyecto o tablero de tareas bajo un método Kanban, lo que supone un ahorro de costes de contratación de herramientas externas o pago de licencias.”

Esta afirmación no justifica ni explica la reducción en horas de dedicación que han planteado, por lo que se considera que no cumplirán con el personal y la dedicación exigida, y por lo tanto, no se podrá dar cumplimiento al contrato de manera adecuada.

En cuanto a los **gastos indirectos**, los estiman en un 15% (en el presupuesto de licitación se estimaba un 12%), y en ellos se incluye *“los gastos administrativos y de gestión operativa, las necesidades de traducciones, los gastos de desplazamientos si los hubiese, gastos estructurales y gastos de seguros necesarios para ejercer la actividad”*. Entendemos que aquí se incluirían las dietas o absentismo previstos en la valoración económica del contrato. Por otro lado, dentro de esta partida afirman que también *“tendremos en cuenta el coste de cualquier contingencia durante la duración del contrato así como el coste salarial que puedan suponer las horas extras que cubren las incidencias críticas fuera del horario habitual de trabajo”*. Se entiende que en esas horas extras no se puede considerar incluir la diferencia no imputada como coste directo, es decir la diferencia entre las 3.150h contempladas en el contrato y las 1.860h que han considerado como costes directos para la ejecución del mismo.

Por último consideran un **beneficio empresarial** de un 6% sobre el precio ofertado, coincidente con el establecido en la memoria económica para el presupuesto de licitación.

El **resumen de la justificación económica** de la oferta presentada por IBEROMEDIA es la siguiente:

COSTES TOTALES DEL CONTRATO	TOTAL IMPORTES (SIN IVA)
Costes Directos Totales	30.578,64 €
Costes Indirectos Totales	5.850,00 €
Beneficio industrial	2.571,36 €
TOTAL COSTES DEL CONTRATO (sin IVA)	39.000,00 €

Este importe es más de un 40% inferior al presupuesto del contrato, ya que en la memoria económica, para la justificación del presupuesto de licitación se establece un coste de personal de 53.033,44€ (costes salariales más costes sociales), más un 3% de absentismo, más un importe en dietas para desplazamientos.

A la vista de todo ello, se considera que no se podrán cumplir con las condiciones técnicas establecidas en el contrato en lo que adscripción de medios se refiere, ya que las 3.150h anuales de dedicación contempladas en el contrato (como suma de la dedicación del coordinador del proyecto, los dos community manager y el responsable creativo) son imprescindibles para llevar a cabo las tareas previstas de manera satisfactoria; sin embargo la empresa considera que solo necesitará 1.860h, sin justificar el por qué de esa reducción del 40% de horas a emplear para la realización de todas las actividades incluidas en el pliego. En el supuesto que la empresa cumpliera con las horas exigidas en el expediente, estaría retribuyendo a los trabajadores por debajo del convenio.

3.3. Análisis de la justificación presentada por Imagina Andalucía Exclusivas de Publicidad S.L.

3.3.1. Contenido de la justificación de Imagina Andalucía Exclusivas de Publicidad S.L.

La empresa IMAGINA ANDALUCIA EXCLUSIVAS DE PUBLICIDAD S.L. presenta una breve justificación de la oferta económica, que además recoge afirmaciones como *“la experiencia nos ha permitido la automatización de los procesos, gracias a la división por departamentos y herramientas que facilitan la*

reducción de tiempos y por lo tanto de costes." que no soportan con ningún cálculo ni estimación.

Sí mencionan que han recibido varias subvenciones (en 2021 por importe de 14.866€ y 13.637€, y 7.600€ en total entre 2022 y 2023) que afirman les *"ayuda a mantener un buen nivel de liquidez en la empresa, con lo que ello implica en la reducción de costes."* pero no lo reflejan en ningún cálculo a la hora de la justificación de costes.

3.3.2. Análisis de la justificación de costes de Imagina Andalucía Exclusivas de Publicidad S.L.

En cuanto a los costes directos, la justificación presentada recoge que consideran las tablas salariales del Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Publicidad y han considerado un 8% acumulado respecto a las tablas de 2023. Aseguran que ponen *"a disposición del contrato una ejecutiva de cuentas como responsable de proyecto, dos community manager y un diseñador gráfico, que tendrían un salario acorde al grupo II, con un sueldo mensual estimado en 1.933,91€, lo que supone un precio/hora de 15,95€, incluyendo los costes de seguros sociales."*, (se entiende mensual en 12 pagas). Tal como refleja la tabla salarial del mencionado Convenio colectivo, que no incluye los costes sociales, el salario mensual del nivel 2 para 2025 sería de 1.936,78€ (prácticamente igual que los 1.933,91€), lo que significa que el sueldo mensual considerado por la empresa para esta justificación de costes no está incluyendo los costes sociales, hecho inadmisibles para la ejecución de este contrato. Aunque interpretáramos que para el coste hora obtenido sí los lleva, el cálculo realizado sería:

$$(1.933,91€/mes \times 12 meses) / 1.800h \text{ convenio} = 12,89€/hora$$

Su texto refleja 15,95€/h, lo que interpretamos puede ser un 23% de costes sociales, claramente insuficiente e injustificado (son del orden del 30-33%) ya que no aporta más explicación ni cálculo. Este cálculo lo realiza quien firma este informe, pero sin evidencias por parte la empresa que así sea.

Ahí radica la mayor diferencia, ya que los cálculos salariales de la empresa totalizan 41.980,40€ (incluyendo costes sociales según su afirmación) cuando la estimación del precio de licitación (incluyendo costes sociales) es de 53.033,44€. En este cálculo el impacto del hecho de que hayan considerado todos los perfiles grupo 2 y no niveles 1 y 3 apenas tienen significación.

Por otro lado, aseguran que van a invertir "1.381h entre todos los miembros del equipo" (gracias a la optimización de sus procesos), cuando la dedicación necesaria para la correcta ejecución del contrato es de 3.150h como se ha visto anteriormente. Esta diferencia no se explica ni justifica de ninguna manera, es más, luego lleva a más confusión porque esa cifra no cuadra con ningún cálculo. En total en el cuadro presentado hablan de 2.633h, pero la dedicación de 376h y 752h anuales tampoco cuadran con el 25% y 75% de 1.381h respectivamente (ni con las 1.800h de convenio que deberían estimarse).

Perfil	Dedicación Solicitada	N.º de Personas	Horas Anuales por Persona	Horas Totales a Presupuestar	Precio Hora (€)	Coste Total por Perfil (€)
Resp. proyecto	25%	1	376	376,18	15,95	5.997,2
2 CM/1 Diseñador	50%	3	752	2.256	15,95	35.983,2
TOTAL		4		2.633,23		41.980,4€

La justificación incluye una afirmación de la empresa que dice que asumirán un número mayor de horas que las calculadas en caso de requerirse para el correcto desempeño del contrato al igual que asumirán las subidas del convenio colectivo de costes de personal. Sin embargo, la diferencia anteriormente expuesta entre sus cálculos y lo requerido en el contrato es muy considerable (del orden del 16% menos en el mejor de los supuestos) y no está ni bien calculado ni debidamente justificado de dónde vendrá el ahorro, por lo que se considera que no se podrá dar cumplimiento al contrato de manera adecuada.

En cuanto al **beneficio industrial**, aplican un 0% "con el objetivo de optimizar la carga de trabajo de la plantilla actual y mantener los costes fijos de estructura

cubiertos. La rentabilidad se basa en los clientes privados con los que trabajamos y otros concursos públicos".

No hacen mención explícita a los costes indirectos, pero sí recogen que el resto de gastos de la empresa se los imputan a empresas privadas, que son un porcentaje alto de su facturación y les permiten cubrir gastos y obtener beneficios. A la vista de sus números presentados (durante 2024 han facturado 271.736€ a empresas privadas y 273.273€ a entidades públicas) no parece que esto sea posible, ya que más de la mitad de su facturación corresponde a organismos públicos, siendo esta estrategia difícilmente demostrable. También aseguran que tener la garantía de pago por parte de la administración pública les permite reducir márgenes, y no corren el riesgo de impagos. Todas estas afirmaciones aunque loables, no demuestran una reducción de costes evidentes.

En resumen, el total de oferta presentada es un redondeo a 42.000€ más IVA, tal como afirman en su informe, un 36,37% por debajo del precio de licitación (66.006,52€), que como se ha visto corresponde prácticamente a que no han considerado correctamente los costes sociales en el cálculo de coste de personal, y no han plasmado correctamente ni justificado debidamente la reducción de horas de dedicación.

3.4. Análisis de la justificación presentada por Irismedia Agencia de Medios S.L.

3.4.1. Contenido de la justificación de Irismedia Agencia de Medios S.L.

La justificación de IRISMEDIA AGENCIA DE MEDIOS S.L. incluye un documento de justificación de costes y otros dos que contienen las cuentas anuales de la empresa del ejercicio 2024, el volumen de inversiones 2019-2024, un certificado con las herramientas, tecnologías y plataformas que la empresa posee/usa y pone a disposición del cliente, y una serie de certificados de calidad, gestión ambiental y *compliance* que soportan la idea de la eficiencia de la empresa, pero no tienen evidencia en el impacto de costes o su cálculo y justificación.

3.4.2. Análisis de la justificación de costes de Irismedia Agencia de Medios S.L.

La justificación de costes que presenta la empresa refleja unos **costes directos** (salariales y sociales) de acuerdo al Convenio Estatal de Empresas de Publicidad, tal como se ha considerado también en la memoria económica para la obtención del precio del contrato.

Los perfiles asignados son correctos, y la dedicación requerida también es la adecuada. Existe sin embargo alguna diferencia en los niveles salariales, ya que la empresa incluye niveles superiores a los considerados en la memoria económica:

- el Coordinador de proyecto es un nivel 2 para la empresa (23.241,39€/año), y en el contrato se considera nivel 1 (26.144,76€)
- el director creativo para la empresa es un nivel 2 cuando en la memoria económica se considera nivel 3 (22.146,01€/año)
- los community manager están considerados de la misma manera en ambos documentos.

Estas discrepancias no hacen una diferencia significativa, tan solo de 791,73€ a la baja (52.241,71€ de esta justificación menos 53.033,44€ de la memoria económica). No consideran absentismo ni dietas de desplazamiento que sí se han tenido en cuenta en la estimación del precio de licitación (suponen unos 2.900€ más).

Los **costes indirectos** que consideran en la tabla dicen son del 15% pero el cálculo realizado muestra que es de 11,73% (6.128,71€). Es un % adecuado y similar al considerado en la memoria económica (12%). Así pues el coste total es de 58.370,42€.

En cuanto al **beneficio industrial** no se menciona, luego se entiende un 0%. Y no solo no considera ningún beneficio industrial, sino que para la obtención de la oferta a presentar incluye un descuento del 30% sobre los costes calculados anteriormente (suma de costes directos e indirectos), reflejando una oferta total de 40.858,04€, a lo que añade esta frase:

“Aun contemplándose un margen contable acotado en determinados escenarios, la sociedad dispone de fondos propios positivos y liquidez suficiente para absorberlo sin tensionar la tesorería, manteniendo el pleno cumplimiento de las obligaciones laborales y sociales.”

A continuación presenta una tabla donde no se entiende bien el concepto “facturación campaña (4%)”, pero los importes recogidos reflejan claramente una rebaja del 30% sobre los costes directos e indirectos para la obtención de la oferta final, y como justificación aluden que:

“La empresa ha adoptado una estrategia financiera que le permite asumir pérdidas a corto plazo como parte de su planificación estratégica. En términos de negocio, IRISMEDIA está posicionada para mitigar estas pérdidas mediante la optimización de recursos y eficiencias operativas derivadas de la ejecución de proyectos de esta naturaleza. Además, la empresa posee herramientas y un equipo altamente especializado que permite minimizar costes y maximizar la eficiencia durante la ejecución del contrato, reduciendo así la necesidad de una rentabilidad inmediata. La oferta económica a pérdidas también responde a la competitividad y a la baja de márgenes intencionada en el contexto de la estrategia de largo plazo de IRISMEDIA, la cual tiene la capacidad de cubrir el déficit a través de otras líneas de negocio y recursos financieros sin que ello comprometa el cumplimiento del contrato.”

Dicha reducción resulta desproporcionada en relación con el presupuesto estimado, que se corresponde esencialmente con los costes directos derivados de los salarios y cargas sociales de los perfiles profesionales exigidos en el contrato. A continuación, se exponen los motivos por los cuales la justificación presentada no puede considerarse suficiente ni viable.

- El precio de licitación cubre los costes mínimos necesarios para la ejecución y fue calculado conforme al Convenio Estatal de Empresas de Publicidad, considerando casi exclusivamente los costes salariales y sociales de los perfiles requeridos. Una rebaja del 30% implica situar la oferta por debajo del umbral de viabilidad económica, sin margen para

cubrir dichos costes ni los indirectos asociados, lo que compromete la adecuada prestación del servicio.

- La justificación aportada carece de fundamento económico real, ya que la empresa basa la reducción en una “estrategia financiera” que le permitiría asumir pérdidas a corto plazo mediante la optimización de recursos y eficiencias operativas derivadas de la ejecución de proyectos de esta naturaleza. Sin embargo, este argumento carece de validez, ya que IRISMEDIA es una empresa que ya mantiene contratos vigentes con la Administración pública, por lo que no puede considerarse que esta licitación represente una nueva oportunidad estratégica que justifique asumir pérdidas. No se aportan, además, elementos objetivos que acrediten eficiencias operativas, mejoras tecnológicas o economías de escala que permitan justificar la rebaja.
- Existe riesgo de incumplimiento de las condiciones contractuales, dado que el principal componente del coste corresponde a la retribución de los perfiles profesionales exigidos, y una reducción de esta magnitud solo podría compensarse mediante una disminución de la dedicación, sustitución de personal por otros de menor nivel o reducción en la calidad de los medios adscritos, lo que vulneraría las condiciones técnicas del contrato.
- Inconsistencia en los costes indirectos y beneficio. La oferta declara un porcentaje de costes indirectos del 15%, pero el cálculo real equivale al 11,73%, sin que se justifique cómo se cubrirían los gastos generales ni el margen industrial. Además, la ausencia de beneficio industrial y la declaración de una oferta “a pérdidas” son incompatibles con el principio de sostenibilidad económica exigido por la Ley de Contratos del Sector Público (artículos 149 y 150).
- Existe riesgo para el interés público y la ejecución eficaz del contrato, ya que aceptar una oferta no viable puede generar incumplimientos parciales, reducción de la calidad o abandono del contrato, afectando la continuidad del servicio y vulnerando los principios de eficiencia, solvencia y buena gestión de los fondos públicos (artículos 1 y 28 LCSP).

En **resumen**, una rebaja del 30% sobre los costes directos e indirectos de la empresa se considera desproporcionada, y la justificación presentada se estima insuficiente por los motivos expuestos anteriormente, con lo que la oferta presentada presenta riesgo de afectar al servicio en general que se preste en la ejecución del contrato.

3.5. Análisis de la justificación presentada por Talento Transformación Digital S.L.

3.5.1. Contenido de la justificación de Talento Transformación Digital S.L.

TALENTO TRANSFORMACIÓN DIGITAL S.L. presenta como justificación un documento que recoge brevemente su experiencia, sus clientes, su cultura empresarial, herramientas y equipos informáticos, criterios medioambientales, etc. así como anexos de los certificados (en calidad, en conciliación y de seguridad) que la empresa ha obtenido. También incluye una copia literal de las tareas a realizar por el contratista, tal cual vienen en el Pliego de Prescripciones Técnicas, para concluir diciendo que *"dará cumplimiento al pliego de prescripciones técnicas y administrativas, y a todas las solicitudes del cliente"*. Todo esto no se considera relevante para la justificación económica, ya que no incluye ningún cálculo ni estimación de costes.

3.5.2. Análisis de la justificación de costes de Talento Transformación Digital S.L.

La justificación de **costes directos** presentada se basa en el Convenio Colectivo Estatal de empresas de Consultoría, que recoge que las horas anuales a trabajar son 1.800 horas / año, y refleja que el perfil del Community Manager, que pertenece al Área 4 (CONSULTORÍA) Grupo B, Nivel 1, tiene un salario bruto: 29.954 €/año. Esta cifra es muy superior al salario del Community Manager considerado en la memoria económica del contrato, que es de 22.146,01€/año, por lo que este cálculo no justifica la baja presentada. A continuación, calculan el coste hora dividiendo el salario anual entre 1.800h de convenio, obteniendo 16,65 €/h, y añaden los seguros sociales (32,1%, considerado aceptable), totalizando 22 €/h.

El desglose de costes presentado se reduce a una tabla en la que se incluyen algunas tareas recogidas en el PPT, un único perfil que lo va a realizar (según

indican “CON”, acrónimo de Consultor de marketing), su coste hora (22€/h) y la dedicación en horas estimada para cada tarea. En esta justificación de costes se evidencian varios errores y carencias:

- No hace diferenciación de perfiles (menciona solo a los Community Manager, pero no al Coordinador del Proyecto ni al Responsable Creativo), por lo que no se garantiza que se vaya a cumplir con la adscripción de medios requerida.
- La suma de todas las horas de dedicación en la tabla son 1.550h, cuando la dedicación requerida como hemos visto anteriormente es de 3.150h para cumplir con las condiciones del contrato. Esta reducción de horas no viene explicada ni justificada de ninguna manera, por lo que se entiende que es imposible realizar las tareas del contrato en la mitad de horas.
- Si entramos a revisar las horas adjudicadas a cada tarea, nos encontramos con errores muy importantes o cosas ilógicas, como que en un contrato como este de gestión de RRSS se van a dedicar 400 horas a la asistencia a los actos y eventos que determine el CRTM, con un máximo de 36 al año (resultando en más de 11 horas por evento), y solo 300 horas a realizar los post y publicaciones en las diferentes redes (7 por semana en X, Facebook e Instagram y un mínimo de 3 en Tik Tok Y LinkedIn), siendo esta tarea la principal del contrato.

Los costes directos anteriormente señalados totalizan 34.100€. En la misma tabla se recoge como **costes indirectos** aproximadamente un 10% (en realidad están considerando un 11,8%, 4.024€); y un **beneficio industrial** de aproximadamente un 7% (exactamente un 7,46%, 2.800,04€). Todos estos importes suman 40.924,04€.

En **resumen**, la oferta presentada es un 38% por debajo del precio de licitación, debido fundamentalmente a que la adscripción de medios no está garantizada con una dedicación de tan solo 1.550h anuales (prácticamente la mitad de lo estimado en la memoria económica del contrato), sin estar justificada en ningún caso, y sin mención a dos de los perfiles que se solicitan en

el Pliego. Esto significa que el contrato no se podría ejecutar en las condiciones estipuladas.

4. CONCLUSIONES

En base al análisis expuesto en punto anterior, el técnico que suscribe el presente informe considera que las ofertas presentadas por las cuatro empresas adolecen de falta de la justificación suficiente que haga pensar que el contrato pueda llegar a cumplirse con garantías. Más bien al contrario, se evidencian riesgos significativos en su eventual cumplimiento, al no haberse considerado la correcta adscripción de medios (en lo que al número de horas de dedicación se refiere principalmente) para la correcta ejecución del contrato, cuestiones que estaban definidas en los pliegos y en la memoria económica que los acompañaba.

Las justificaciones presentadas, no alcanzan a demostrar que el presupuesto de licitación se calculara de forma errónea y fuera desmesurado y que, por tanto, son razonables las bajas presentadas. Los hechos considerados concluyentes, para cada una de las empresas, son:

IBEROMEDIA ACC S.L.:

La empresa considera que necesitará únicamente 1.860h para la ejecución del contrato, distribuidas entre todos los perfiles, y no hacen ninguna referencia más ni incluyen justificación de cómo va a llevar a cabo las tareas requeridas con un 40% menos de horas de lo estipulado en las condiciones del contrato en lo que adscripción de medios se refiere. Por todo ello, se considera que el cumplimiento del contrato estaría en riesgo.

IMAGINA ANDALUCIA EXCLUSIVAS DE PUBLICIDAD S.L.:

No han incluido ni explicado correctamente los costes sociales en los costes directos, y no han plasmado ni justificado debidamente por qué van a emplear solo 1.381h en lugar de 3.150h como considera el Pliego de Prescripciones Técnicas para la correcta ejecución del contrato. Por ello, se considera que el cumplimiento del contrato estaría en riesgo.

IRISMEDIA AGENCIA DE MEDIOS S.L.:

La empresa hace un cálculo de costes directos y una estimación de dedicación horaria correctos. También incluye aproximadamente un 12% de costes indirectos. Sin embargo, a continuación justifica la baja de su oferta mediante la aplicación de una rebaja del 30% sobre los costes directos e indirectos de la empresa, y la justificación presentada se estima insuficiente dado que el principal componente del coste corresponde a la retribución de los perfiles profesionales exigidos, y una reducción de esta magnitud solo podría compensarse mediante una disminución de la dedicación, sustitución de personal por otros de menor nivel o reducción en la calidad de los medios adscritos, lo que vulneraría las condiciones técnicas del contrato, con lo que la oferta presentada presenta riesgo de afectar al servicio en general que se preste en la ejecución del contrato.

TALENTO TRANSFORMACION DIGITAL S.L.:

La adscripción de medios y dedicación horaria establecida en los pliegos no están garantizadas con una asignación de tan solo 1.550h anuales (prácticamente la mitad de lo estimado en la memoria económica del contrato), sin estar justificada en ningún caso, y sin mención a dos de los perfiles que se solicitan en el Pliego. Por todo ello, se considera que el cumplimiento del contrato estaría en riesgo.

Madrid, a fecha de firma

Firmado digitalmente por LA RESPONSABLE DE RELACIONES EXTERNAS

Documento firmado digitalmente por: DELGADO HERNANDEZ LAURA

Fecha: 2025.11.03 10:35

Verificación y validez por CSV: [REDACTED]

La autenticidad de este documento se puede comprobar en

<https://gestion.comunidad.madrid/csv>

Fdo: Laura Delgado Hernández