

## ACUERDO MARCO PARA LA EJECUCION DE OBRAS DE ACONDICIONAMIENTO COMO VIVIENDAS DE LOCALES PERTENECIENTES AL PATRIMONIO DE LA AGENCIA DE VIVIENDA SOCIAL, A ADJUDICAR POR PROCEDIMIENTO ABIERTO MEDIANTE PLURALIDAD DE CRITERIOS

N.º expte.: **A/OBR-025667/2025**  
 Procedimiento de Adjudicación: **CONCURSO ABIERTO CON PLURALIDAD DE CRITERIOS**

### INFORME SOBRE LA DOCUMENTACIÓN APORTADA POR LAS EMPRESAS QUE HAN PRESENTADO OFERTAS INCURSAS EN VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS

Conforme a los criterios y límites establecidos en el apartado Criterios objetivos de adjudicación del contrato del Pliego de Cláusulas Administrativas que rigen en el presente contrato, se establece que, en principio, se consideraran ofertas anormales o desproporcionadas "cuando concurran tres o más licitadores, la oferta cuya "Baja total de la empresa" sea superior a la media aritmética de la "Baja total de la empresa" de todas las ofertas en más de 7 unidades porcentuales calculadas sobre dicha media". Dicha fórmula se desarrolla en el mismo PCAP, por lo que se constata que las ofertas presentadas por las siguientes empresas han excedido los límites establecidos y, por tanto, sus proposiciones tienen la consideración de ofertas con valor anormal o desproporcionado.

- ELEC NOR, SERVICIOS Y PROYECTOS, S.A.
- UTE SERVEO SERVICIOS, S.A.U. – ASFALTOS VICÁLVARO, S.L.

Al exceder las ofertas presentadas de los límites establecidos, se han cursado las oportunas comunicaciones a los interesados, solicitando la correspondiente justificación de las mismas así como *"la viabilidad de ejecutar satisfactoriamente el contrato en las condiciones ofrecidas, de conformidad con lo previsto en el artículo 149 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, y en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores: a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción; b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras; c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras; 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 incumplan lo establecido en el artículo 201; e) O la posible obtención de una ayuda de Estado"*.

### ELEC NOR, SERVICIOS Y PROYECTOS, S.A.

#### 1. ANTECEDENTES

La oferta económica presentada por ELEC NOR, SERVICIOS Y PROYECTOS, S.A. asciende a 4.208.256,00 €, lo que representa una baja del 26,940% respecto al presupuesto base de licitación. La "Baja Total de la Empresa", calculada de acuerdo con los criterios señalados en los pliegos, es del 27,671%. Dicha baja supera el umbral de temeridad establecido en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, equivalente a la media de la "Baja Total de la Empresa" de las cinco ofertas inicialmente admitidas (15,690%) incrementada en 7 puntos porcentuales.

#### 2. ANÁLISIS CRÍTICO DE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA

Mediante registro de fecha de entrada 11 de febrero de 2026, el licitador ha presentado justificación de su propuesta, estructurada de acuerdo con los aspectos señalados en el requerimiento. Tras el examen detallado de la documentación justificativa aportada por la empresa, se constatan las siguientes deficiencias sustanciales:

- Por lo que respecta al posible *"ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción"* el licitador señala su *dilatada experiencia en la prestación de servicios de similares características y naturaleza a las del objeto del contrato*, incluyendo una extensa relación de contratos. Por su denominación (ya que la documentación aportada no permite determinar en muchos casos el objeto concreto) se trata de contratos de obras genéricas sobre inmuebles existentes, sin incluir específicamente la transformación de locales en viviendas. En todo caso, no se detalla en qué medida esta experiencia justificaría la baja económica ofertada (que casi duplica el valor medio de las bajas de las cinco ofertas presentadas y supera en casi un 5% el umbral de temeridad establecido en los pliegos), señalándose sólo referencias genéricas a los *"precios competitivos"* acordados con sus proveedores, la *"aportación, sin coste alguno para la explotación del contrato, de la Oficina Técnica de la Delegación de Mantenimiento II"*, la *"experiencia en contratos similares"*, la *"posibilidad de aprovechamiento de recursos y de posibles sinergias"* con otros contratos y la disponibilidad de técnicos especializados en instalaciones y obra civil, sin aportar cuantificación alguna de su posible incidencia en los costes de producción.



A continuación, el licitador señala que *"posee una amplia plantilla con enorme experiencia, así como los medios materiales más modernos y eficaces"* que pondrá a disposición de la ejecución del contrato. Sin embargo en el análisis de estos recursos el licitador sólo describe en esencia los exigidos en los pliegos así como determinados departamentos que, como la Oficina Técnica o los responsables de la prevención de riesgos laborales o de gestión de calidad, considera incluidos en el coste de estructura y, por tanto, en los gastos generales de la empresa, que establece en un porcentaje muy reducido (10%), a la vez que reduce el beneficio industrial al 4%.

Por lo que respecta al coste directo, el licitador justifica sólo el del coste de su mano de obra y a partir de las tablas salariales del *Convenio Colectivo del Sector de la Industria, Servicios e Instalaciones del Metal de la Comunidad de Madrid* (sin aclarar por qué no utiliza las tablas salariales del Convenio Colectivo del sector de la Construcción y Obras Públicas, en el que mayoritariamente habría de estar encuadrado el personal asignado a la ejecución del contrato y que para algunos perfiles profesionales es hasta un 7,6% superior al considerado), así como el porcentaje de gastos empresariales (que valora en un 40,40% que sí puede considerarse correcto), para a continuación proponer una comparación entre los costes unitarios resultantes y los precios unitarios de mano de obra contemplados en los pliegos del contrato, señalando la supuesta existencia de diferencias en el entorno del 25,46% al 48,72%, con un valor medio del 39,12%.

Sin embargo, lo cierto es que los valores de las columnas "PBC" y "VENTA" no pueden considerarse comparables. En primer lugar, en los *"precios €/h según convenio"* no parecen haberse incluido los costes empresariales para todos los perfiles profesionales señalados (o no en el porcentaje indicado) ni otros conceptos como la incapacidad laboral transitoria, como sí ocurre en el caso de los precios del pliego; en segundo lugar, los precios calculados como "PBC" incluyen los costes indirectos (3%), el coste de las medidas de seguridad y salud (1,5%) y los gastos generales (13%), mientras que en los costes de "VENTA" ni se incluyen los costes indirectos ni los de seguridad y salud y los gastos generales se han reducido a un 10%. Por lo que respecta a la ausencia de valoración de los costes indirectos (en los que indudablemente habría de incluirse el coste del coordinador técnico y el de los jefes de obra, que injustificadamente el licitador considera nulos por estar *"incluidos en los gastos generales del centro de producción"*) esto significa que no se han considerado ni las posibles instalaciones a pie de obra, ni los consumos de los suministros provisionales, ni los costes de tasas o tributos específicamente vinculados con las actuaciones. En consecuencia, el supuesto porcentaje de *"diferencia"* que se señala, y que avalaría una supuesta *"optimización de los costes de la mano de obra directa asociada al contrato"*, está totalmente injustificado.

El licitador completa el análisis de este apartado de posibles *"ahorros"* que permitan *"el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción"* señalando que el coste de los *terminales móviles* de los que dispondrá el personal, así como de las *furgonetas* necesarias para su traslado se reducirá a su *amortización y coste de las líneas*, en el caso de los primeros, y al de las revisiones periódicas, posibles reparaciones, combustible y seguros, en el caso de las segundas, por estar amortizadas, al igual que la oficina y almacén. Sin embargo, no se han detallado ni cuantificado estos costes (que además se consideran *"absorbidos en el beneficio industrial"*), ni mucho menos los de los demás gastos que necesariamente deben integrar los costes indirectos (acometidas provisionales, consumos, instalaciones).

- b) En un segundo epígrafe, el licitador pasa a describir las *"soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables"* de que dispone para ejecutar las obras, y que resume, por un lado, en la puesta a disposición del contrato de una serie de herramientas, equipos específicos y tecnologías innovadoras, que hacen su *oferta competitiva*, y por otro lado la existencia de *acuerdos marco con proveedores, subcontratas y acuerdos rappel* que constituirían *condiciones excepcionalmente favorables*.

Por lo que respecta al primer aspecto, debe señalarse que aunque se han detallado algunas de estas tecnologías no se ha cuantificado en qué medida justificarían la baja ofertada, muy superior a la media de las ofertas presentadas a la licitación. En cuanto a los segundos, éstos se refieren fundamentalmente al suministro de materiales (ya que en el análisis de los *"acuerdos con subcontratas"* no se aporta ninguna justificación cuantitativa del ahorro que supondrían, ya que esencialmente son compromisos de suministro de acuerdo con precios y condiciones que no se explicitan en muchos casos), por lo que difícilmente podrían justificar la baja ofertada en su globalidad, y más aún sin determinar en la mayoría de los casos a qué precios base se aplicarían esos porcentajes de descuento ni si las especificaciones de estos materiales corresponden a las que correspondientes al tipo de obra que constituye el objeto del contrato, ni en qué porcentajes intervendrían en el coste global de las obras. Tampoco se justifica si los porcentajes de *rappel* serían aplicables, en relación con los volúmenes de obra previstos en el contrato, siendo en algunos casos incluso manifiestamente inferiores a ellos.

En este mismo epígrafe el licitador evalúa los gastos generales asociados a la ejecución del contrato, que estima en un porcentaje 10%, pero sin acreditar el desglose detallado de cada elemento.

- c) Con respecto a la innovación y originalidad de las soluciones propuestas, el licitador señala que pondrá a la disposición del contrato no sólo diversos programas informáticos sino un entorno de datos integrado que permitirá una reducción de gastos generales, economías de escala en compras y una reducción del riesgo de incumplimiento de plazo. Sin embargo, incluso aceptando que ello pudiera representar una mejora en la calidad del trabajo ofertado, no se aporta una cuantificación concreta de la incidencia económica que tendría en el coste



de los trabajos (que a falta de esta justificación parece más bien que habría de suponer un sobre coste, equivalente al menos al coste de las licencias de software y de la implantación de estas herramientas), por lo que no puede estimarse como justificación del valor anormalmente bajo de la oferta presentada.

- d) El epígrafe de "*obligaciones en materia de medioambiente, social y laboral*" se reduce a manifestar el compromiso del licitador con el cumplimiento de la legislación en estas materias así como las diversas certificaciones de las que dispone la empresa, sin justificar qué relación guardan con el valor anormalmente bajo de la oferta presentada.
- e) Lo mismo puede decirse del epígrafe de "Ayudas del Estado", en el que el licitador simplemente manifiesta que no prevé contar con estas ayudas.

### 3. CONCLUSIÓN

La documentación aportada por ELECNOR, SERVICIOS Y PROYECTOS, S.A. no justifica suficientemente y de forma satisfactoria el bajo nivel de los costes considerados, por lo que no queda justificada la viabilidad de su oferta.

En virtud de los argumentos expuestos en el presente informe sobre la justificación de la viabilidad de las ofertas presentadas, se adjunta cuadro con la puntuación final asignada a cada uno de los licitadores admitidos.

## UTE SERVEO SERVICIOS, S.A.U. – ASFALTOS VICÁLVARO, S.L.

### 1. ANTECEDENTES

La oferta económica presentada por la UTE SERVEO SERVICIOS, S.A.U. – ASFALTOS VICÁLVARO, S.L. asciende a 4.332.672,00 €, lo que representa una baja del 24,78% respecto al presupuesto base de licitación. La "Baja Total de la Empresa", calculada de acuerdo con los criterios señalados en los pliegos, es del 25,532%. Dicha baja supera el umbral de temeridad establecido en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, equivalente a la media de la "Baja Total de la Empresa" de las cinco ofertas inicialmente admitidas (15,690%) incrementada en 7 puntos porcentuales.

### 2. ANÁLISIS CRÍTICO DE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA

Mediante registro de fecha de entrada 12 de febrero de 2026, el licitador ha presentado justificación de su propuesta. Tras el examen detallado de la documentación aportada por la empresa, se constatan lo siguiente:

En primer lugar, el licitador manifiesta que la desproporción de su oferta es reducida, por ser la baja ofertada ligeramente superior a la que resulta del método de determinación de la situación de temeridad establecida en los pliegos. En efecto, considerando las bajas ponderadas ("Baja Total de la Empresa") de las cinco ofertadas presentadas, su media es de 15,69% por lo que, aunque la diferencia de la oferta presentada por la UTE SERVEO SERVICIOS, S.A.U-ASFALTOS VICÁLVARO, S.L. es del 9,84% con respecto a esa media, supera sólo en un 2,84% el valor límite que resulta del método de determinación de la situación de temeridad establecida en los pliegos.

El licitador se ratifica en la oferta presentada y aporta un documento de justificación basado fundamentalmente en las "*soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables*" de las que dispone para la ejecución del contrato, así como en un estudio comparativo de las bajas ofertadas en Acuerdos Marco similares y ejemplos de viabilidad sobre precios unitarios de diversas partidas características del tipo de actuaciones que constituyen el objeto del contrato.

En cuanto a los ahorros que permiten el procedimiento de ejecución el licitador señala su experiencia en contratos similares, así como en el estudio de viabilidad de contratos semejantes, lo cual les "*permite disponer de gran cantidad de información relativa a rendimientos de trabajo, precios de equipos, materiales y maquinaria*", disponiendo de "*ventajosos acuerdos comerciales con empresas distribuidoras de materiales y suministros*" necesarios para la ejecución de estos contratos. Manifiesta asimismo el licitador disponer de "*instalaciones, medios auxiliares, vehículos y maquinaria, así como personal técnico y operativo en la zona centro peninsular y en particular en Madrid*", aportando una detallada relación de los inmuebles de los que dispone. Ciertamente, consta a esta Unidad Promotora que las mismas empresas que constituyen la UTE han sido adjudicatarias del Acuerdo Marco A/OBR-005553/2021, habiendo ejecutado más de 40 contratos basados en el mismo y cuyo objeto ha sido idéntico al del Acuerdo marco que ahora se licita (obras de adecuación como viviendas de locales pertenecientes al patrimonio de la Agencia y en el mismo ámbito geográfico).

A continuación señala el licitador que para su ejecución dispone de recursos, tanto de personal específico adscrito al contrato como del apoyo de otros departamentos de la empresa (oficina técnica, prevención de riesgos laborales, departamento de compras, departamento de calidad...), todos con amplia experiencia en el este tipo de obras. Sin embargo, si bien disponer de estos recursos puede justificar la capacidad del licitador para ejecutar el contrato, ello no justifica en qué medida el hecho de disponer de estos recursos podría representar un ahorro de costes, ya que el licitador no aporta ninguna cuantificación o valoración de los mismos. Lo mismo puede decirse del hecho de "*disponer de un servicio de guardia 24 horas*" o de "*un servicio telefónico de 24 horas los 365 días del año*", que no parecen responder al objeto de este Acuerdo Marco.



La autenticidad de este documento se puede comprobar en  
<https://gestiona.comunidad.madrid/csv>  
mediante el siguiente código seguro de verificación: **1295395466114726228840**

El licitador describe pormenorizadamente las soluciones técnicas adoptadas, las cuales serían excepcionalmente favorables para la ejecución del contrato, tales como la aplicación de la metodología "lean management", el "seguimiento y control del contrato mediante indicadores", la "digitalización de los procesos de la obra" y el "seguimiento del contrato mediante Microsoft Project"). Siendo lo cierto que, tal y como se describen, constituyen más bien herramientas para garantizar la calidad y plazos de ejecución del contrato, es evidente que tendrán también influencia en la mejora de los rendimientos (como corresponde a los indicadores de productividad y, por tanto, de los costes de ejecución), si bien no se justifica en qué proporción o cuantía económica concreta. Se incluyen asimismo referencias a los procedimientos y aspectos relativos a la seguridad y salud, tanto por parte del licitador como de las empresas subcontratistas, o la "implantación de certificaciones de calidad" que nada tienen que ver con la justificación económica de la oferta. Del mismo modo, la "innovación y originalidad de las soluciones propuestas" en la ejecución del contrato (certificado ISO 55001 Asset Management, "programa de actuaciones medioambientales", sistemas de "comunicación y partes de trabajo" o de "atención al cliente") pueden tener relación con la calidad con la que se ejecute el contrato pero no (o no se explica en el documento aportado) qué relación puede tener con la oferta económica presentada.

El licitador aporta una justificación de la baja económica ofertada, a partir del estudio pormenorizado de tres actuaciones de conversión de locales en viviendas, idénticas a las que constituyen el objeto del contrato que se licita, en las que se comparan el valor de adjudicación que tendrían estos contratos, calculado aplicando los criterios y valores unitarios señalados en los pliegos del contrato, y los costes de producción de los mismos. Las tres actuaciones identificadas reproducen contratos basados en el anterior Acuerdo Marco del que la UTE licitadora fue adjudicataria y que serían perfectamente extrapolables a los que constituyen el objeto del contrato que ahora se licita. En ellos, el licitador evalúa de forma muy pormenorizada el precio de adjudicación de los contratos basados correspondientes, mediante la aplicación a las distintas unidades de obra de los costes unitarios establecidos en los anexos al Pliego de Prescripciones Técnicas del contrato y contemplando los porcentajes correspondientes a los costes indirectos y a las medidas de seguridad y salud señalados en los pliegos. Por lo que respecta al coste de producción, se han incluido también tanto los costes indirectos correspondientes a los jefes de obra y al resto del personal destinado a la coordinación general del contrato (calculados a partir de los costes salariales establecidos en el Convenio Colectivo del Sector de la Construcción y Obras Públicas para el año 2026, incrementado en un porcentaje del 37,1% en concepto de costes sociales, que puede considerarse acertado) como al coste de tasas e impuesto de construcciones, instalaciones y obras en un valor igualmente correcto. Por lo que respecta a los costes indirectos, y por lo que respecta al de los jefes de obra, que sería la más significativa a este respecto, se ha considerado acertadamente (de acuerdo con los pliegos) que cada jefe de obra atenderá a un máximo de cuatro obras simultáneamente, por lo que se le asigna un 25% de dedicación a cada obra, estimando una duración de estos contratos de cuatro meses.

La comparación entre el precio de adjudicación del contrato basado y el coste de producción asociado a su ejecución justifica precisamente el porcentaje de baja ofertado. En consecuencia, no se aprecia que el valor anormalmente bajo de la oferta presentada se produzca como consecuencia de la vulneración de la normativa sobre subcontratación o del incumplimiento de las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, ni de la existencia de Ayudas del Estado.

### 3. CONCLUSIÓN

La documentación aportada por UTE SERVEO SERVICIOS, S.A.U. – ASFALTOS VICÁLVARO, S.L. justifica suficientemente y de forma satisfactoria los costes considerados, por lo que queda justificada plena y oportunamente la viabilidad de su oferta, de acuerdo con lo establecido en el Art. 149 de la LCSP.

En virtud de los argumentos expuestos en el presente informe sobre la documentación aportada por los licitadores, se adjunta cuadro con la puntuación final asignada a cada uno de los licitadores que resultarían admitidos.

En Madrid, a fecha de la firma

EL JEFE DEL ÁREA DE OBRAS

Firmado digitalmente por: BREA RIVERO ANDRES  
Fecha: 2026.03.05 09:09

Fdo. Andrés Brea Rivero

VºBº Y CONFORME  
EL SUBDIRECTOR GENERAL  
DE PROYECTOS Y OBRAS

Firmado digitalmente por: USÁN MÁZ TOMÁS  
Fecha: 2026.03.05 09:18

Fdo. Tomás Usán Más



La autenticidad de este documento se puede comprobar en  
<https://gestiona.comunidad.madrid/csv>  
mediante el siguiente código seguro de verificación: 1295395466114726228840