

**INFORME SOBRE EL REQUERIMIENTO DE JUSTIFICACIÓN DE OFERTA
ANORMALMENTE BAJA O DESPROPORCIONADA**

EXPEDIENTE 51/2025

**SERVICIOS DE AGENTES DE CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN
FRANCIA.**

ÍNDICE

1.	ANTECEDENTES	3
2.	OBJETO DEL INFORME.....	3
3.	RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS	4
4.	ESTRUCTURA DE LA OFERTA ECONÓMICA	5
5.	ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA POR ALTIOS FRANCE S.A.S.	6
6.	CONCLUSIONES	7

1. ANTECEDENTES

El Órgano de Contratación de la Fundación Madrid por la Competitividad (en adelante, la Fundación) acordó el 13 de junio de 2025 el inicio de la tramitación del expediente de contratación con referencia número 5/2024 para la adjudicación del contrato de “*Servicios de agentes de captación de inversión extranjera en Francia*”, a través el procedimiento de adjudicación abierto no sujeto a regulación armonizada, según lo previsto en el Cuadro de Características del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) del expediente de licitación.

El anuncio de licitación junto con el resto de documentación del expediente se publicó en el Perfil del contratante de la Fundación alojado en el Portal de la Contratación Pública de la Comunidad de Madrid el 3 de julio de 2025, finalizando el plazo de presentación de ofertas el día 26 de agosto de 2025 a las 14:00 horas.

Concluido el plazo de presentación de ofertas, el Órgano de Asistencia procedió a la valoración de las proposiciones. Tras la apertura de las ofertas económicas, se detectó que la oferta presentada por ALTIOS FRANCE S.A.S. (en adelante, ALTIOS) incurría en presunción de temeridad al considerar su oferta anormalmente baja conforme a los criterios objetivos establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP), de conformidad a lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP). En consecuencia, se requirió al citado licitador para que, en el plazo de cinco (5) días hábiles, presentase una justificación suficiente que permitiera acreditar la viabilidad de la propuesta, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 149.4 LCSP.

ALTIOS presentó en tiempo y forma el escrito de justificación de su oferta el día 17 de noviembre de 2025. A la vista de la documentación presentada, se solicitó a ALTIOS aclaración en relación al desglose de costes específicos para garantizar la viabilidad económica de la oferta, dicha justificación fue presentada en tiempo y forma el 24 de noviembre de 2025.

Sobre la base de estos antecedentes, se procede a evaluar dicha documentación a fin de determinar si la oferta de ALTIOS puede considerarse viable desde el punto de vista económico, técnico y legal, y si cumple con la normativa aplicable, en particular la LCSP y los pliegos del expediente 51/2025.

2. OBJETO DEL INFORME

Sobre la base de estos antecedentes, es necesaria la emisión del presente informe en aras de realizar un análisis con el objeto analizar la oferta económica de ALTIOS, inicialmente incurso en presunción de baja anormal o desproporcionada, y valorar la suficiencia de la justificación presentada por el licitador para defender la viabilidad de dicha oferta en el expediente 51/2025. En particular, se verificará si el licitador ha acreditado de manera razonada que su proposición es viable y respeta todas las obligaciones legales, técnicas y económicas exigibles, conforme al régimen jurídico de las ofertas anormalmente bajas.

Asimismo, este informe resume la estructura de costes de la oferta de ALTIOS y los principales argumentos esgrimidos en su justificación, con referencia a importes, márgenes y desgloses aportados, a efectos de determinar si, a la luz de dicha información, procede admitir la oferta de ALTIOS al procedimiento de contratación o si, por el contrario, debería ser rechazada por inviabilidad conforme a la LCSP.

3. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS

El artículo 149 de la LCSP establece que los pliegos de cada contratación deben definir criterios objetivos para apreciar el carácter anormal o desproporcionado de las ofertas. En cumplimiento de ello, la sección K del Cuadro de Características del PCAP establece los parámetros objetivos para identificar una oferta temeraria, por referencia al conjunto de ofertas válidas presentadas. De forma resumida, se considera que una proposición incurre en baja anormal en los siguientes supuestos:

“K. Criterios para determinar la existencia de bajas anormales

Parámetros objetivos para identificar las ofertas incursas en anormalidad:

Siguiendo al artículo 149.b), y al haber una pluralidad de criterios de adjudicación valorables, para apreciar la baja de la oferta, se considerarán como ofertas inicialmente incursas en valores desproporcionados o anormalmente bajos, a aquellas que cumplan los siguientes criterios:

Habiendo alcanzado una puntuación superior al 80% de la puntuación máxima total de los criterios técnicos (juicio de valor y automático: 70 puntos), el porcentaje de importe de baja de licitación en la valoración económica:

- a) Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al Presupuesto Máximo de esa en más de 20 unidades porcentuales.*
- b) Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra.*
- c) Cuando concurren tres o más licitadores, las que sean inferiores en más de 20 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas.*

De conformidad con el artículo 149 de la LCSP, cuando se identifique una proposición que pueda considerarse desproporcionada o anormalmente baja, se dará audiencia al licitador que la haya presentado para que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de ejecución del contrato, las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionales favorables de que disponga para ejecutar la prestación, la originalidad de las prestaciones propuestas, el respeto a las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se vaya a realizar la prestación, o la posible obtención de una ayuda del Estado.

El Órgano de asistencia determinará finalmente las ofertas que se consideren incursas en valores desproporcionados o anormales que serán rechazadas.”

En el caso que nos ocupa, habiendo alcanzado una puntuación superior al 80% de la puntuación máxima total de los criterios técnicos (58,20 puntos), la oferta económica presentada por ALTIOS ascendió a 45.800,00 € (IVA excluido), frente a un presupuesto base de licitación de 72.000,00 € (IVA excluido). Esta diferencia supone una bajada aproximada del 29,68 % respecto de la media aritmética de las ofertas presentadas y de un 36,39% respecto del presupuesto de licitación. Por lo tanto, dicho porcentaje se sitúa en el entorno del umbral establecido para considerar una oferta como anormalmente baja. Así pues, la proposición de ALTIOS debe ser objeto de análisis detallado conforme a lo previsto en el PCAP. Por ello, y en aplicación de la normativa vigente, se requirió a la empresa la justificación técnica y económica de su oferta, con el fin de verificar su viabilidad y descartar cualquier riesgo de incumplimiento o práctica temeraria.

En definitiva, el presente informe procederá a analizar detalladamente la apreciación respecto al eventual cumplimiento de la proposición que debe ser consecuencia de una valoración de los diferentes elementos que concurren en las ofertas y de las características de la propia empresa licitadora.

4. ESTRUCTURA DE LA OFERTA ECONÓMICA

El Presupuesto Base de Licitación (PBL) se ha calculado conforme al artículo 100 de la LCSP, alcanzando un importe total de 96.800,00 € (IVA incluido). El importe sin IVA asciende a 80.000,00 €, al que se aplica un 21% de IVA (16.800,00 €). Asimismo, el presupuesto se estructura en dos bloques: por un lado, una partida correspondiente a la retribución fija y, por otro, una partida correspondiente a la retribución variable

En primer lugar, la retribución fija se ha determinado a partir de los costes directos de personal, que incluyen la dedicación estimada de un Director de Inversiones (11% del tiempo, equivalente a 11.880,00 €) y un Analista Senior de Inversiones (55% del tiempo, equivalente a 47.891,25 €), junto con otros costes directos por 338,95 €. A estos costes se les han añadido los costes indirectos, fijados en un 13% (7.814,33 €), y un beneficio industrial del 6% (4.075,47 €), alcanzando así los 72.000,00 € sin IVA.

Para la estimación de los costes de personal se han tomado como referencia tanto el informe Hays 2025 sobre costes laborales en el sector bancario, como el XVIII Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública, verificando que los salarios de mercado utilizados respetan los mínimos establecidos en convenio. El cálculo del coste empresa/hora se ha realizado sobre la base de 1.800 horas/año, aplicando un 35% adicional en concepto de Seguridad Social.

Finalmente, se han considerado otros costes directos (materiales, desplazamientos y dietas) por 338,95 €, así como los porcentajes de gastos generales y beneficio industrial aplicados por analogía con lo previsto en el Reglamento de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas para contratos de obra.

En segundo lugar, la retribución variable, por su parte, se ha calculado en función de la organización de reuniones, con un precio unitario de 800 € por reunión y una estimación de

10 reuniones, lo que supone un total de 8.000,00 €, atendiendo al histórico de prestación de este tipo de servicios durante los últimos años, así como los precios actuales de mercado.

En conclusión, el presupuesto se ha configurado en base a una estimación realista de recursos, precios de mercado y convenios colectivos, resultando un PBL transparente y ajustado a la normativa vigente, que garantiza la viabilidad económica de la prestación objeto de contratación, tal y como se refleja en la memoria justificativa que acompaña a los pliegos que rigen la presente contratación.

5. ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA POR ALTIOS FRANCE S.A.S.

Que, a la vista del documento de justificación de la baja temeraria presentada por la empresa licitadora ALTIOS se constata que la justificación se articula en varios ejes fundamentales:

- En primer lugar, se destaca la optimización de recursos internos, basada en la integración, sin coste adicional, de un equipo de 13 responsables de desarrollo internacional distribuidos por todo el territorio francés. Su labor diaria de identificación de oportunidades y transmisión de información relevante al equipo de Inversión Extranjera Directa (FDI) de ALTIOS France se considera complementaria a sus funciones habituales, por lo que no genera costes imputables al proyecto. En 2025, este equipo identificó alrededor de 30 proyectos de empresas francesas interesadas en invertir en España, lo que demuestra la capacidad de generar sinergias entre el equipo de desarrollo internacional y el de inversión extranjera directa.
- En segundo lugar, se subraya el acceso a un ecosistema único, construido a lo largo de más de 35 años y plenamente integrado en la operativa de ALTIOS. Un ejemplo relevante es la colaboración con el Grupo Crédit Agricole, que cumplirá 20 años en 2026 y que en 2024 generó alrededor de 400 leads para ALTIOS France, algunos de los cuales se orientaron hacia proyectos de inversión en España. Este ecosistema, sumado a la actividad constante de los Business Developers, garantiza un flujo continuo de oportunidades altamente cualificadas y una capilaridad única en el tejido empresarial francés, alineada con los objetivos de Invest in Madrid.
- En tercer lugar, la propuesta se apoya en herramientas digitales avanzadas y bases de datos propias, con más de 52.000 contactos empresariales en Francia, que serán reactivados específicamente para esta misión. El acceso y uso de estas herramientas está ya cubierto por la estructura de ALTIOS, por lo que no generan costes adicionales para el proyecto.
- En cuarto lugar, se asegura una prospectiva directa y recursos dedicados al proyecto, mediante la búsqueda activa y estructurada de empresas francesas con potencial inversor en España. Aunque el ecosistema y los Business Developers generan de forma natural un flujo constante de oportunidades, la misión se centrará en la identificación directa de oportunidades específicas para Invest in Madrid, dedicando a ello la mayor parte de la carga de trabajo prevista (23 días). De este modo, se garantiza

que la prospección, la calificación de oportunidades y el contacto inicial con las empresas estén plenamente alineados con los objetivos del proyecto.

- En cuanto a la estructura de costes, la empresa detalla una tarifa cuyo coste es posible como resultado de una planificación transparente y profesional que incluye todos los conceptos necesarios para la correcta ejecución del proyecto, sin costes ocultos ni partidas extraordinarias. Esta tarifa se compone de la intervención de la responsable del proyecto, encargada de la dirección estratégica, validación de entregables y relación con el cliente, y del analista senior de inversiones, que asume la mayor parte de las tareas operativas y administrativas, incluyendo prospección, preparación de informes y gestión diaria. A ello se suman los costes indirectos y el margen de ALTIOS, que cubren herramientas digitales, bases de datos, licencias, soporte administrativo y gastos generales.
- Finalmente, la empresa garantiza el cumplimiento íntegro de las obligaciones legales, sociales y medioambientales exigidas por la legislación española y francesa, asegurando que el precio ofertado no implica precarización ni incumplimiento del artículo 201 de la LCSP. Todos los costes salariales, de seguridad social y de prevención de riesgos laborales están contemplados en la estructura de costes.

La competitividad de la oferta de ALTIOS France no se basa en la reducción de la calidad ni en la omisión de costes obligatorios, sino en la optimización de recursos internos, el acceso gratuito a un ecosistema único y la experiencia internacional del grupo. La propuesta acredita ser plenamente viable, ajustada a las necesidades de Invest in Madrid y orientada a ofrecer un servicio de alto valor añadido, sin costes ocultos ni prácticas temerarias.

Por lo expuesto hasta ahora, se considera queda justificado el bajo nivel de costes ofertado por la empresa licitadora para cada uno de los conceptos por considerarse suficiente la documentación aportada.

6. CONCLUSIONES

En base a lo expuesto a lo largo del presente informe, y una vez analizada la viabilidad económica de la oferta, ALTIOS presenta una justificación completa, por lo que se debe concluir que su oferta presentada, de acuerdo con la información y documentos de los que se dispone, resultan viables desde el punto de vista económico y ajustadas a las condiciones establecidas en los documentos que rigen la presente contratación.

En este sentido, mediante la información proporcionada por el licitador se ha llegado a la convicción de que el servicio se puede realizar en los términos exigidos en el pliego, mediante la identificación y evaluación numéricamente de aquellos factores objetivos y cuantificables que justifican el precio ofertado respecto del presupuesto base de licitación establecido.

Por lo expuesto hasta ahora, se considera queda justificado el bajo nivel de costes ofertado por la empresa licitadora no sólo tomando en consideración la información económica presentada al respecto sino también aquella información relativa a la estructura y medios personales de los que dispone, que hacen que el órgano de contratación llegue, de forma

razonada, a la convicción de que el objeto del contrato pueda ser cumplido por el licitador en los términos exigidos en los pliegos.

En definitiva, se ha demostrado cómo se va a obtener el ahorro que permitirá ejecutar el contrato y, en consecuencia, la oferta presentada por ALTIOS se considera viable económicamente y se acepta la justificación presentada por esta.

En Madrid, a la fecha de la firma electrónica.

Documento firmado digitalmente por: SANZ BARCENILLA CARLOS
Fecha: 2025.12.03 18:27