

Este documento se ha obtenido directamente del original que contenía la firma auténtica y, para evitar el acceso a datos personales protegidos, se ha ocultado el código que permitiría comprobar el original.

INFORME

JUSTIFICACIÓN DE LA PROPOSICIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESAS EN EL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN SUMINISTRO DE 16 UNIDADES DE BOMBA FORESTAL PESADA (BFP) CON DESTINO AL CUERPO DE BOMBEROS DE LA COMUNIDAD DE MADRID. EXP. A/SUM-004799/2025

De acuerdo al contenido del Acta de la Mesa de contratación del 11 de noviembre del 2025 (Publicado el 12 de noviembre del 2025 09:22) del expediente de referencia, las ofertas de las empresas que se relacionan a continuación se encuentran formuladas en términos que las hacen anormalmente bajas:

- ITURRI, S.A. (NIF. A41050113)
- SURTRUCK, SLU (NIF. B91689661)
- GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES (B86344454)

A continuación se evalúan la documentación aportada por estas empresas para justificar el bajo nivel de los precios presentes en sus ofertas.

• ITURRI, S.A.

La empresa ITURRI, S.A. ha presentado oferta en el expediente de contratación arriba indicado, pudiendo incluir la misma valores anormales o desproporcionados. Su oferta se desvía un 8,00% del umbral que determina a partir del cual una proposición puede ser considerada anormalmente baja, de acuerdo al criterio establecido en el PCAP del expediente de contratación A/SUM-004799/2025

La citada empresa presenta en su escrito justificativo los siguientes argumentos:

(1) Ahorro que permite su proceso de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción

Generación de economías de escala asociadas al crecimiento del volumen de negocio:

ITURRI, S.A. señala que la evolución creciente tanto de la cifra de facturación como del número de vehículos producidos en su planta ubicada en Utrera (Sevilla) en el periodo 2021-2024, junto a la implantación de sistemas de trabajo a doble turno les ha permitido reducir sus costes fijos e incrementar el rendimiento de sus instalaciones productivas, circunstancia que les ha posibilitado ofrecer menores costes por productos equivalentes.

En este sentido, la empresa aporta gráficos que detallan la mencionada evolución de la facturación y del número de vehículos producidos en su planta de Utrera.

Internalización de la cadena de valor:

ITURRI, S.A. indica que ha efectuado importantes inversiones en capacidades productivas en su planta de Utrera (Sevilla) con el objetivo no solamente de aumentar el número de vehículos fabricados, sino de internalizar actividades que anteriormente eran subcontratas. Esta internalización de la cadena de valor, señalan, permite a su vez una reducción de costes de materiales que ITURRI S.A. traslada a las ofertas.

En este sentido, la empresa aporta detalle de diferentes áreas (Maquinaria CNC de corte de planchas de copolímero, Centro de fabricación de componentes metalmecánicos, Ampliación de las capacidades de pintura) donde la empresa ha invertido reforzando sus capacidades internas y reduciendo la necesidad de subcontratación.

- (2) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.**

Localización en España de la actividad de ingeniería y fabricación:

ITURRI, S.A. señala que la totalidad de las actividades de ingeniería y fabricación relacionadas con la ejecución de este contrato están localizadas en España. A su juicio, esta circunstancia les permite tener un coste más competitivo que otros fabricantes de vehículos contra incendios cuyas instalaciones están ubicadas en el centro de Europa, en localizaciones con mayores costes laborales. En este sentido, aportan referencias comparativas del coste de la mano de obra respecto a Alemania (70% superior a la de España), apoyada en un dato extraído de una publicación de la Comisión Europea.

Especialización en la fabricación de vehículos forestales

ITURRI S.A. declara que, dentro de su estrategia de crecimiento durante los últimos años, el sector forestal ha sido una de sus prioridades. Para ello, añaden haber invertido centenares de miles de euros en el desarrollo de soluciones de seguridad para proteger a los bomberos frente a los riesgos específicos propios de una operativa forestal, tales como sistemas de protección frente al vuelco, sistemas que protegen frente al atrapamiento por frente de llama y sistemas de protección frente a la toxicidad de los gases que se infiltran en el interior de la cabina.

Este amplio porfolio les permite, señalan, disponer de soluciones que, si bien no son exclusivas y se pueden encontrar alternativas similares en el mercado, hacen que su competitividad para incorporar estas soluciones en sus vehículos sea significativamente mayor que la de otros fabricantes que, no habiendo desarrollado este tipo de soluciones, se ven obligados a comprarlas a terceros.

Los vehículos ofertados en la presente licitación incluyen algunas de estas soluciones, tales como barras antivuelco certificadas, el dispositivo de aviso de riesgo de vuelco, protección térmica del vehículo mediante bomba de agua eléctrica y rociadores, sistema de aire respirable en cabina y la fabricación de la carrocería mediante una estructura monobloque realizada en copolímero.

Condición de licitador y fabricante:

ITURRI añade que su condición de fabricante-licitador les permite evitar la doble aplicación de márgenes que deriva de la presentación de la oferta a través de un representante en España distinto de la sociedad matriz que fabrica los vehículos.

Solidez financiera de ITURRI S.A.

ITURRI S.A. declara poseer una solidez financiera gracias a la cual no tienen que incluir en su estructura de costes un porcentaje destinado al pago de deuda, lo que les permite trasladar una oferta más competitiva al mercado que cualquier otro de sus competidores que sí cuenta con un mayor endeudamiento. Aportan índices de solidez, incluidas dentro de su cuentas públicas y auditadas.

Conocimiento específico de la operativa de la Comunidad de Madrid en el uso de vehículos forestales de emergencia.

En la oferta presentada en la licitación A/SUM-004799/2025, ITURRI S.A. señala haber aplicado su conocimiento específico de la operativa forestal de la Comunidad de Madrid, derivado de haber entregado más de 50 vehículos forestales en esta región en los últimos 10 años.

La ejecución de estos proyectos, trabajando codo con codo con los interlocutores designados por la Administración en cada contrato, añaden, les ha permitido alcanzar un elevado nivel de conocimiento de las necesidades específicas de la Comunidad de Madrid. Adicionalmente señalan que algunos de los contratos ejecutados han sido en modalidad de renting, lo cual ha incluido la prestación del servicio de mantenimiento preventivo y correctivo por parte de sus técnicos, recolectando con ello una experiencia de uso en estos años que resulta valiosa. Este conocimiento les ha permitido, añaden, realizar un cálculo de coste más ajustado en esta fase. De no contar con esta experiencia y conocimiento específico, habrían aplicado un criterio más conservador en el cálculo de coste, como pueden haber realizado otros fabricantes que no cuenten con esta experiencia específica en el suministro de vehículos forestales en la Comunidad de Madrid.

(3) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.

Industrialización de la gama de vehículos forestales:

ITURRI S.A. señala que durante el periodo 2021-2025 entregó a sus clientes un total de 431 vehículos forestales, suministrando vehículos a países tan diversos como Estados Unidos, Canadá, Chile, Ecuador, Brasil, España, Francia, Alemania y Marruecos, entre otros.

Este volumen de vehículos forestales producidos, añaden, les ha permitido alcanzar un nivel de industrialización muy elevado, el cual se traduce en una reducción de costes que se ha reflejado en su oferta.

Por último, aportan detalle de la estructura de costes. De su análisis cabe destacar los nulos costes financieros, que redundan positivamente en una reducción de los gastos generales. Los factores y condicionantes expuestos por ITURRI S.A. en su escrito justificativo impactan sobre partidas de coste que representan un 48% del coste total, cifrando en un 9% el ahorro obtenido en el coste total del vehículo.

Atendiendo a los argumentos expuestos por la empresa licitadora ITURRI S.A., en particular en base a la reducción de costes fijos planteada y a las capacidades internas vinculadas a la ejecución de este contrato, y a tenor del valor de desviación de su oferta respecto al umbral que determina a partir del cual una proposición puede ser considerada anormalmente baja, se determina que la viabilidad de su oferta económica está debidamente justificada.

• **SURTRUCK, SLU**

La empresa SURTRUCK, SLU ha presentado oferta en el expediente de contratación arriba indicado, pudiendo incluir la misma valores anormales o desproporcionados. Su oferta se desvía un 0,73% del umbral que determina a partir del cual una proposición puede ser considerada anormalmente baja, de acuerdo al criterio establecido en el PCAP del expediente de contratación A/SUM-004799/2025

La citada empresa presenta en su escrito justificativo los siguientes argumentos:

- (1) Acuerdos preferenciales con proveedores: descuentos entre un 8 % y 14 % respecto al mercado.**
- (2) Optimización de costes generales: estructura eficiente y sin costes financieros elevados.**
- (3) Producción integrada: diseño, montaje e instalación propios sin recurrir a subcontratas.**
- (4) Margen ajustado pero sostenible: margen de beneficio razonable del 5–7 %, garantizando la rentabilidad.** En este sentido aportan un desglose de costes, en el que se determina los moderados gastos generales y beneficio industrial que introducen en su oferta económica.

Atendiendo a los argumentos expuestos por la empresa licitadora SURTRUCK, SLU, en particular en base a la estructura de costes, con reducidos costes generales y beneficio industrial, y a tenor de la ESTRECHA desviación (un 0,73%) de su oferta respecto al umbral que determina a partir del cual una proposición puede ser considerada anormalmente baja, se determina que la viabilidad de su oferta económica está debidamente justificada.

• **GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES**

La empresa GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES ha presentado oferta en el expediente de contratación arriba indicado, pudiendo incluir la misma valores anormales o desproporcionados. Su oferta se desvía un 2,08% del umbral que determina a partir del cual una proposición puede ser considerada anormalmente baja, de acuerdo al criterio establecido en el PCAP del expediente de contratación A/SUM-004799/2025

La citada empresa presenta en su escrito justificativo los siguientes argumentos:

(1) Razones organizativas

- Estructura empresarial, mejora en eficiencia y costes: GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES señala que cuenta con una alta experiencia y conocimiento de la autobomba forestal pesada MAGIRUS CCF4000, un modelo estandarizado, conforme a la normativa vigente UNE EN1846 como categoría 3 FORESTAL y perfectamente compatible con las exigencias del sector y en particular de este expediente. En este sentido, añaden, GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES es agente comercial del fabricante del chasis y de la bomba hidráulica de la autobomba forestal pesada MAGIRUS CCF4000.
- Optimización de procesos: GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES indica que gracias a la economía de procesos en la cadena de suministro y la utilización de medios propios locales, son capaces de reducir los costes y los plazos de ejecución. Añaden que cuentan con acuerdos de distribución y colaboración para España, además de MAGIRUS como fabricante del vehículo y de la bomba hidráulica, con distintos fabricantes y marcas que inciden de forma importante en los costes directos en la elaboración del presupuesto de venta de este proyecto, al estar relacionados con elementos de suministros (equipos de dosificación de espuma, mangueras y equipos extinción, y dispositivos de vuelco y sensor de plazas). El porcentaje que representa estas aportaciones locales lo cifran en un 14,41% del presupuesto total.

La empresa apunta haber realizado inversiones tanto en instalaciones propias, con un aumento del 90% de la superficie útil destinadas a oficinas, almacén y taller localizada en Madrid, con el objetivo de poder llevar a cabo el montaje local del equipamiento, así como la formación y puesta en marcha, a través de sus medios propios.

Con estas medidas, añaden, consiguen reducir en un 10% todos los costes directos de componentes incorporados en los vehículos base fabricados por MAGIRUS, un 5% en los costes de gestión logística y administrativa (transporte, homologación nacional y matriculación) y un 10% en los costes de puesta en marcha y formación.

- Estructura financiera sólida: GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES indica que tras el incremento de su cifra de negocios en más del 40% respecto al anterior ejercicio, su capacidad de financiación directa con entidades bancarias y la renegociación de las formas de pago con proveedores directos, ha supuesto una importante reducción de

los costes financieros asociados al proyecto, lo que les ha permitido ajustar la repercusión de dichos costes y ofrecer precios más competitivos sin comprometer la rentabilidad.

Por último, aportan detalle de la estructura de costes. De su análisis cabe destacar los reducidos costes generales (Gestión logística, administración: 1,82%, costes financieros: 1,78) y un ajustado beneficio industrial (5,93%), que redundan positivamente en una reducción del importe final ofertado.

Cabe señalar que GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES aporta detalle de la viabilidad técnica del suministro, indicando que el vehículo ofertado, autobomba MAGIRUS CCF 4000, es un modelo estandarizado y desarrollado conforme a la normativa UNE EN 1846, con una madurez técnica respaldada por más de 300 unidades fabricadas y comercializadas en Europa y España cuyos costes de desarrollo e ingeniería, afirman, se han reducido de forma considerable.

Atendiendo a los argumentos expuestos por la empresa licitadora GLOBAL PROJECTS & SUPPLIES, en particular en base a la estructura de costes, con reducidos costes generales y beneficio industrial, y a tenor de la estrecha desviación de su oferta respecto al umbral que determina a partir del cual una proposición puede ser considerada anormalmente baja, se determina que la viabilidad de su oferta económica está debidamente justificada.

Las Rozas de Madrid, a fecha de firma

EL JEFE DE AREA DE MEDIOS TÉCNICOS

RUBÉN MIGUEL LÓPEZ
SEGOVIA -

Firmado digitalmente por RUBÉN
MIGUEL LÓPEZ SEGOVIA -

Fecha: 2025.11.20 10:13:12 +01'00'

Fdo. Rubén M. López Segovia