

INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA ANORMALMENTE BAJA

Expediente A/SER-002235/2025

I. Objeto

Analizar la justificación presentada por Albarz Hispania, S.L. respecto de su oferta, incurso en presunción de anormalidad, con el fin de determinar si la misma puede considerarse válida y suficiente para acreditar la viabilidad de la oferta económica y técnica, conforme a los arts. 149 y 152 de la LCSP y la doctrina del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC).

II. Marco jurídico aplicable

II.1. Artículo 149 LCSP

El órgano de contratación debe requerir a la empresa incurso en baja para justificar los elementos que le permiten cumplir el contrato sin riesgo de incumplimiento.

La empresa debe aportar justificaciones concretas, cuantificadas y verificables, no simples alegaciones genéricas (TACRC 910/2019, 1315/2018, 981/2020).

II.2. Criterios del TACRC

Según doctrina reiterada:

No basta con alegar experiencia previa, solvencia técnica, estructura empresarial o voluntad de obtener menos beneficio.

La empresa debe aportar costes reales, contrastables, detallados y coherentes con el precio ofertado.

Es necesario acreditar que no se incumplirán los costes laborales mínimos (TACRC 457/2018, 175/2017).

Se rechazan justificaciones basadas en:

- renunciaciones al beneficio industrial por razones sociales,
- la existencia de personal “ocioso”,
- referencias genéricas a la liquidez,
- estimaciones no documentadas.

III. Análisis de la justificación presentada

A continuación, se analiza la justificación por bloques, indicando su solidez o insuficiencia según los criterios de la LCSP y la jurisprudencia.

III.1. Alegación de experiencia previa y conocimiento de los edificios

La empresa basa buena parte de su “baja” en:

- haber sido mantenedora entre 2011–2018 y 2021–2025;
- tener “conocimiento profundo de los edificios”;
- “mayor rapidez y eficiencia”.

Valoración

Este tipo de argumentos, aunque ciertos, no justifican una reducción sustancial de costes. La experiencia puede aumentar eficiencia, pero no afecta significativamente a los costes laborales mínimos ni a los precios de revisiones obligatorias.

La jurisprudencia considera esta alegación insuficiente (TACRC 857/2017, 201/2020).

CONCLUSIÓN: *No se considera justificación válida.*

III.2. Costes laborales

La empresa presenta:

- Salario bruto anual de oficial: 17.500 €.
- Convenio propio: grupo IV → tablas 2026 = 17.350 € (aportado).
- Cotizaciones S.S.: 32,22 %.
- Coste por oficial jornada completa: 23.138,50 €.
- Necesidades del servicio: 3,75 jornadas.
- Coste total oficiales: 86.769,38 €.
- Sustituciones por vacaciones: 8.259,07 €.
- Jefe técnico: coste anual imputado 5.129,84 €.

Valoración

Aspectos positivos:

- Se detallan cálculos numéricos.
- Se aportan datos de convenio propio.
- Los cálculos de cotizaciones son correctos.

Aspectos problemáticos/insuficientes:

1. El salario de 17.500 € parece anormalmente bajo para oficiales de 1ª en Madrid, incluso en convenios propios. No consta acreditación de:

- antigüedad,
- pluses,
- nocturnidad,
- disponibilidad,
- plus convenio para servicios 24h.

2. No se acredita documentalmente:

- registro retributivo,
- tablas salariales oficiales.

3. La empresa no justifica cómo absorberá aumentos de costes (IPC, SMI, retenciones, absentismo, eventualidades).

4. El cálculo del ingeniero (303 h/año) supone una imputación muy baja en un contrato con 4 edificios principales y un sistema de garantía total.

Conclusión sobre costes laborales: ***Justificación insuficiente y potencialmente incongruente con la realidad del mercado.***

III. 3. Renuncia al beneficio industrial

La empresa declara explícitamente:

“La renuncia de la empresa a la obtención de beneficios... priorizando la conservación del empleo”.

Valoración

El TACRC considera inválida esta justificación.

La jurisprudencia establece que:

- renunciar al beneficio no puede ser argumento de viabilidad;
- puede suponer competencia desleal o estrategia anticompetitiva;
- el beneficio industrial forma parte del equilibrio económico del contrato;
- una empresa no puede ofertar sistemáticamente “a pérdidas”.

CONCLUSIÓN: ***Justificación jurídicamente inaceptable.***

III. 4. Estructura propia, personal no asignado, vehículo propio, etc.

La empresa afirma que:

- Tiene personal “no asignado” que cubriría vacaciones sin coste adicional.
- Dispone de flota propia.
- El servicio 24h forma parte de su estructura.
- Tiene solvencia económica que evita financiación bancaria.

Valoración

El TACRC exige prueba documental, no meras afirmaciones.

No se aporta:

- relación de personal estructural,
- nóminas,
- imputación de costes indirectos,
- costes de amortización de vehículos,
- contabilidad analítica,
- cálculo de costes del servicio 24h.

Además:

- La afirmación de que los sustitutos por vacaciones “no tienen coste para la empresa” es errónea: todo trabajador tiene un coste laboral, aunque no se impute al contrato.
- El no incluir amortización de vehículos propios supone un subcoste no realista.

CONCLUSIÓN: *Justificación insuficiente y parcialmente incoherente.*

III. 5. Justificación de revisiones obligatorias

La empresa aporta un cuadro comparativo entre precios de pliego y precios “ofertados” por proveedores habituales (ice, Carrier, Sauter, etc.).

Valoración

- Este apartado sí está razonablemente documentado, con importes comparativos.
- Los precios son notablemente inferiores a los del pliego, pero se aportan referencias externas.

Problemas:

- No constan ofertas económicas firmes, sino supuestos presupuestos.
- No se acredita que esos precios sean vinculantes o que estén garantizados durante 2 años.
- En algunos casos (p.ej. PCI, legionela) las rebajas son superiores al 60 %, lo que puede resultar no creíble sin desglose.

Justificación parcialmente válida, pero no plenamente acreditada.

III. 6. Coherencia general de la oferta

La empresa calcula:

- Coste estimado total para 2 años: 598.867,68 €
- Oferta presentada: 414.416,43 €.
- Diferencia: 184.451,25 €

Valoración

Este argumento solo sería válido si los costes base fuesen creíbles, pero:

- los costes laborales parecen infravalorados;
- se excluyen varios costes indirectos reales;
- se renuncia completamente al beneficio industrial;
- se basan cálculos en elementos no acreditados.

Por lo tanto, la coherencia matemática no implica viabilidad real.

La LCSP exige demostrar la viabilidad técnica y económica, no simplemente cuadrar números.

CONCLUSIÓN: *No aporta certeza suficiente de viabilidad.*

IV. CONCLUSIÓN

Tras analizar la documentación presentada por Albarz Hispania S.L., se concluye que la justificación de su oferta anormalmente baja NO puede considerarse válida, por los siguientes motivos esenciales:

1. Costes laborales no suficientemente acreditados y con indicios de infravaloración.
2. Ausencia de documentación verificable sobre costes estructurales, indirectos, amortizaciones, disponibilidad, etc.
3. Renuncia explícita al beneficio industrial, contraria a la doctrina del TACRC.

4. Alegaciones genéricas de experiencia, solvencia o personal no asignado que no tienen incidencia real en la reducción de costes.
5. Revisiones obligatorias basadas en presupuestos no acreditados como firmes.
6. Falta de prueba de que la empresa pueda asumir durante dos años el contrato sin incurrir en pérdidas o incumplimientos.

En aplicación del art. 149 de la LCSP y de la doctrina del TACRC, puede afirmarse que la empresa no ha desvirtuado suficientemente la presunción de anormalidad.

5. Dictamen Final

Se propone NO ESTIMAR la justificación de la baja temeraria presentada por Albarz Hispania, S.L.

El órgano de contratación, en consecuencia, podrá excluir la oferta del procedimiento de adjudicación por insuficiente justificación de viabilidad.

Documento firmado digitalmente por SEVILLA Roca, MIGUEL
Fecha: 2025.12.02 10:21
Verificación y validez por CSV: 09[REDACTED]79
La autenticidad de este documento se puede comprobar en
<https://gestiona.comunidad.madrid/csv>

Fdo.: Miguel Sevilla Roca
JEFE DIVISIÓN DE MANTENIMIENTO,
PROYECTOS Y OBRAS