



CONSEJERÍA DE VIVIENDA,  
TRANSPORTES E  
INFRAESTRUCTURAS

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 acceder al original.



Exp. Nº: A/SUM-040518/2025

**INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA PRESUNTA BAJA ANORMAL O TEMERARIA DE LA EMPRESA FERMALUX S.L. EN LA LICITACIÓN DEL CONTRATO DENOMINADO: “RENOVACIÓN DE EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN DEL CENTRO DE INNOVACION Y GESTION DEL TRANSPORTE PUBLICO DEL CONSORCIO REGIONAL DE TRANSPORTES DE MADRID (CITRAM)”**

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

## 1. ANTECEDENTES

El 2 de Diciembre de 2025 tuvo lugar una reunión en el Consorcio Regional de Transportes Públicos Regulares de Madrid, para proceder a la apertura del sobre único que contiene la documentación administrativa, las proposiciones económicas y la documentación relativa a los criterios de adjudicación valorables de forma automática por aplicación de fórmulas, presentadas en el procedimiento abierto simplificado abreviado relativo al contrato denominado “RENOVACIÓN DE EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN DEL CENTRO DE INNOVACION Y GESTION DEL TRANSPORTE PUBLICO DEL CONSORCIO REGIONAL DE TRANSPORTES DE MADRID (CITRAM)”.

Las ofertas presentadas arrojaron un 10,23% de baja promedio, mientras que la oferta más económica, que es la presentada por la empresa FERMALUX S.L., supone una baja del 25,31%, que, puede entenderse como anormalmente baja de acuerdo con la clausula 1.9 del PCAP:

*“Se considerarán como desproporcionadas o temerarias las ofertas que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. En todo caso, en lo no previsto en estas condiciones se aplicará con carácter supletorio lo establecido en el artículo 149 de la LCSP en relación con el artículo 85 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre”*

A la vista de esta circunstancia, de acuerdo con lo previsto la Ley 9/2017 se acordó, por unanimidad, requerir al licitador citado la justificación de su baja para su traslado al vocal técnico para su valoración y elaboración del correspondiente informe.

## 2. OBJETO DE ESTE INFORME

El presente documento, constituye el informe técnico del área proponente, 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.

### 3. INFORMACIÓN REMITIDA POR LA EMPRESA

El licitador presenta un documento con el fin de justificar los precios de la oferta de acuerdo con lo establecido en el art 149 de la ley 972017 , de 8 de noviembre , de contratos del Sector Público (LCSP) . Incluye lo que denomina “Estudio económico y desglose del presupuesto”, que se desagrega en los siguientes apartados :

1.- PRECIOS DE MANO DE OBRA Y SU REPERCUSION

2.- MATERIALES

3. GASTOS GENERALES Y BENEFICIO INDUSTRIAL

4. CALCULO DEL IMPORTE DE LA OFERTA

5.- OTRAS CONSIDERACIONES

1-.PRECIOS DE MANO DE OBRA

En relacion con este apartado el licitador declara haber tenido en cuenta las tablas salariales del Convenio del Metal de Madrid calculando el coste /hora del equipo de trabajo a adscribir al contrato así como el coste total teniendo en cuenta que estima un plazo de jecucion efectivo para la instalación de los equipos de 9 días

2.-MATERIALES

En cuanto a las materiales el licitador únicamente presenta una tabla en la que se recoge el precio unitario ofertado para cada unidad de actividad o de equipo a suministrar sin justificar las bajas realizadas sobre los precios unitarios de licitación.

### 3.- GASTOS GENERALES Y BENEFICIO INDUSTRIAL

FERMALUX asume un Beneficio Industrial de un 6%. Y un 13% para cubrir gastos generales de la empresa, que coinciden con los utilizados en el presupuesto de licitación.

### 4. CALCULO DEL IMPORTE DE LA OFERTA

En base a las consideraciones anteriores el licitador adjunta una tabla resumen en la que incluye de forma muy genérica cada uno de los conceptos que han tenido en consideración a la hora de determinar el precio de licitación ( mano de obra , materiales y otros trámites , imprevistos , gastos generales y beneficio industrial )

### 5.- OTRAS CONSIDERACIONES

Adicionalmente presenta una serie de consideraciones también muy genéricas para justificar la viabilidad de la oferta:

- Dispone de medios propios ( almacenes, oficinas ,personal técnico cualificado y con amplia experiencia en la materia así como herramientas y equipos específicos totalmente amortizados ) para acometer los principales trabajos a realizar en el contrato
- Es una empresa con total solvencia financiera y está al corriente con los pagos a sus proveedores
- La oferta cumple con las condiciones salariales y laborales establecidas en el convenio colectivo de aplicación, así como con las obligaciones en materia de PREVENCIÓN DE riesgos laborales , Seguridad y salud y resto de normativa que resulta de aplicación .
- La empresa dispone de una flota renovada de vehículos eficientes con el

consiguiente ahorro en los desplazamientos .

- La empresa dispone de una herramienta de gestión que permite optimizar procesos
- La empresa ha desarrollado alianzas estratégicas con proveedores de repuestos y materiales lo que les permite acceder a precios preferenciales .
- Selección de equipos de climatización de alta eficiencia energética que reducen consumos y facilitan una instalación más eficiente.
- Utilización de materiales normalizados y homologados, habituales en el catálogo de la empresa, optimizando costes logísticos y de almacenamiento

#### 4.- ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA

Tras la revisión del informe justificativo aportado por el licitador, se constata la **justificación insuficiente de los materiales a suministrar y falta de desglose de costes**

De la información facilitada solo cabría considerar como justificada la relacionada con los costes de la mano de obra a emplear en la instalación de los equipos a suministrar sin que se aporten argumentos para justificar los :

- Costes de los propios **equipo de climatización** y de elementos auxiliares (el licitador presenta descuentos en torno al 25% sobre los precios unitarios de licitación de los equipos , sin aportar documentación acreditativa verificable como podría ser : Presupuesto o proforma de proveedores , acuerdos marco o contratos vigentes con precios ventajosos, descuentos por volumen o acuerdos de fidelización , cartas de compromiso..)
- Costes de **transporte, medios auxiliares o herramientas específicas.**

- Costes de **materiales adicionales**, consumibles o elementos necesarios para la correcta instalación de los equipos
- Costes de la documentación a aportar a la finalización de los trabajos

Por otra parte , el documento presentado por el licitador contiene una serie de **consideraciones de carácter genérico** ( Experiencia previa en trabajos similares, Optimización de recursos y eficiencia operativa, Estructura organizativa y política de costes interna...) que no permiten evaluar su incidencia real en la oferta económica realizada.

Al no disponer de información suficiente sobre todos los elementos del coste, no es posible determinar si la oferta puede garantizar el cumplimiento de las exigencias técnicas del Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT), lo que supone que **la oferta no acredita su viabilidad**, como exige la normativa contractual.

## 5. CONCLUSIÓN

A la vista de lo expuesto, y dado que la justificación aportada no contiene el desglose completo de costes exigible con la correspondiente justificación, se propone:

Declarar la oferta del licitador FERMALUX S.L. como anormal o desproporcionada no justificada, y excluirla del procedimiento de adjudicación, continuando con la evaluación del resto de ofertas.

En Madrid, a fecha de firma

EL ASESOR TECNICO DE LA UNIDAD PROPONENTE

Firmado digitalmente por: HUERTA GARICANO JUAN  
Fecha: 2026.02.05 12:39