

**“SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y CONSERVACIÓN DE LOS APARATOS DE ELEVACIÓN, PUERTAS DE GARAJE/BARRERAS, PUERTAS AUTOMÁTICAS Y CIERRES METÁLICOS EXISTENTES EN DIVERSOS CENTROS Y SEDES ADMINISTRATIVAS DE LA CONSEJERÍA DE FAMILIA, JUVENTUD Y ASUNTOS SOCIALES EN MODALIDAD A TODO RIESGO - LOTE 2: CENTROS BASE”. Expediente 194/2025.**

## **INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DEL LICITADOR QUE HA PRESENTADO OFERTAS CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS**

Conforme al acta de la mesa de contratación de fecha 22 de diciembre de 2025, y tras los cálculos pertinentes, se observa que la empresa que se indica a continuación incurre en valores anormales o desproporcionados en aplicación de los criterios objetivos establecidos en el apartado 9.3 de la Cláusula 1 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, por lo que, de conformidad con el artículo 159.f) de la LCSP, en relación con el artículo 149 de la LCSP, se le pedirá aclaración sobre la misma. La empresa es la siguiente:

- Bayfer, S.L.U.

En aplicación del artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), se ha requerido al licitador para que justifique y desglose razonada y detalladamente el precio ofertado, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anomalía de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

Una vez recibida la documentación, se ha procedido a su análisis para evaluar si la proposición efectuada puede ser cumplida adecuadamente.

El presente informe se enfoca a analizar pormenorizadamente el estudio justificativo de la oferta presentada por la empresa para una mayor concreción en su viabilidad y así poder examinar si se encuentra provista de los argumentos objetivos suficientes que permitan al Órgano de Contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo su prestación.

### **1. Justificación del licitador**

En primer lugar, se expone la capacidad técnica, organizativa y productiva de Bayfer S.L.U., sustentada en su pertenencia al Grupo Orona, uno de los principales operadores del sector de la elevación a nivel nacional e internacional. Se destaca su amplia experiencia, su elevada capacidad productiva, su presencia en numerosos países y su liderazgo tecnológico, así como la extensa red de centros de trabajo y profesionales especializados que garantizan un servicio eficaz y de alta calidad.

El documento detalla asimismo la implantación territorial de Bayfer en la zona centro, con varios centros de trabajo y una estructura organizativa plenamente integrada en la red del Grupo Orona. Se pone de relieve la disponibilidad de recursos humanos cualificados, el apoyo de los servicios corporativos y productivos del grupo, y la experiencia contrastada en la gestión y mantenimiento de un elevado número de instalaciones tanto públicas como privadas, incluidas infraestructuras de especial complejidad y exigencia operativa.

En relación con las condiciones de la oferta, se justifica el ahorro económico derivado de las economías de escala alcanzadas por el Grupo Orona, gracias a acuerdos estratégicos con proveedores y a la optimización de los procesos de mantenimiento. Se subraya que estas mejoras permiten reducir costes

sin menoscabo de la calidad del servicio, manteniendo elevados estándares de seguridad, fiabilidad y eficiencia operativa.

El informe describe el modelo de gestión técnica del mantenimiento, basado en sistemas avanzados de planificación, control y seguimiento, apoyados en herramientas digitales propias. Este modelo permite una asignación eficiente de rutas, la reducción de desplazamientos, una respuesta ágil ante incidencias y una gestión integral del mantenimiento preventivo y correctivo, contribuyendo de manera decisiva a la sostenibilidad económica de la oferta.

Asimismo, se destaca la capacidad multimarca de Orona, respaldada por una ingeniería especializada, formación continua de los técnicos y disponibilidad de manuales y repuestos homologados. Esta capacidad permite atender instalaciones de distintos fabricantes con plenas garantías técnicas y de seguridad, optimizando tiempos de intervención y reduciendo costes asociados a la logística y al aprovisionamiento de materiales.

El documento también pone en valor la capacidad productiva del grupo, gracias a sus centros industriales en el País Vasco, que aseguran un suministro ágil de componentes y repuestos, así como la originalidad e innovación de las prestaciones propuestas. Entre ellas se incluyen sistemas avanzados de monitorización, aplicaciones de gestión integral del servicio y herramientas móviles que incrementan la eficiencia, la trazabilidad y la calidad del mantenimiento.

De igual modo, se dedica un apartado relevante al compromiso medioambiental y social del Grupo Orona, acreditado mediante certificaciones internacionales, políticas de ecodiseño, reducción de la huella de carbono y alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Este enfoque refuerza la sostenibilidad global del servicio y su adecuación a las exigencias normativas y sociales actuales.

La justificación económica de la oferta se fundamenta en un análisis exhaustivo, riguroso y prudente de todos los costes asociados a la prestación del servicio durante la vigencia del contrato. Bayfer S.L.U. parte de la experiencia acumulada en la gestión de instalaciones con elevados niveles de exigencia operativa —tales como hospitales, edificios administrativos, estaciones, museos y otras infraestructuras críticas— donde la continuidad del servicio y la fiabilidad de los equipos resultan esenciales. Esta experiencia permite dimensionar con precisión los recursos necesarios y anticipar los costes reales derivados del mantenimiento integral de los aparatos incluidos en el expediente.

Un elemento clave del análisis económico es la diferenciación de costes en función de la tipología de los equipos objeto del contrato. Dado que los aparatos elevadores, las salvaescaleras y las puertas automáticas o cierres metálicos presentan requerimientos técnicos y operativos distintos, se establece un sistema de equivalencias que permite homogeneizar su impacto económico. Mediante este criterio, los equipos del expediente se traducen en un total de 16,53 aparatos elevadores equivalentes, cifra que sirve como base objetiva para la imputación de costes y evita desviaciones derivadas de una estimación genérica o poco ajustada a la realidad técnica del servicio.

En lo relativo al mantenimiento preventivo, la oferta contempla de forma expresa los costes de mano de obra necesarios para garantizar el cumplimiento e incluso la mejora de las exigencias recogidas en el pliego técnico. Se ha estimado un tiempo medio de 60 minutos mensuales por aparato equivalente, incluyendo desplazamientos, lo que responde a una planificación optimizada basada en rutas eficientes y en la proximidad geográfica de los equipos. El coste horario aplicado se ajusta estrictamente al convenio colectivo vigente (23€/hora), incorporando además márgenes suficientes para cubrir contingencias como sustituciones por bajas, periodos vacacionales o necesidades de formación del personal.

Asimismo, se han incluido los costes asociados a materiales fungibles y consumibles empleados tanto en las actuaciones preventivas como en las correctivas, tales como lubricantes, tornillería y productos de limpieza técnica. La dotación económica prevista para este concepto se ha calculado con un criterio conservador, de modo que posibles desviaciones a la baja no comprometan la viabilidad del servicio, sino que, en su caso, redunden en una mejora de la rentabilidad global del contrato.

En cuanto al mantenimiento correctivo, la estimación económica se apoya en la eficacia del modelo preventivo implantado por Orona, cuyo objetivo es minimizar la aparición de averías. Aun así, se ha previsto una tasa prudente de avisos por aparato equivalente y año, junto con un tiempo medio de intervención realista que incluye desplazamiento y resolución de la incidencia.

El análisis económico incorpora también los costes derivados de servicios adicionales obligatorios, tales como la asistencia a las Inspecciones Periódicas Obligatorias de los ascensores y la prestación del servicio de comunicación bidireccional en cabina mediante Orona Phone. El coste de estos servicios se incluye en la tabla resumen de forma individualizada.

Dentro del cálculo global se contemplan igualmente los gastos generales y estructurales de la organización, que incluyen, entre otros, la asistencia permanente 24 horas a través del Contact Center, la formación continua del personal, los sistemas informáticos de gestión, los medios de transporte y los recursos corporativos de apoyo. Estos gastos se han cuantificado como un porcentaje razonable del coste total, sin que en ningún caso se prevea su superación durante el periodo contractual.

A continuación se adjunta la tabla de previsión de costes resultado de los expuesto en los párrafos anteriores:

Concepto	Unidades	Imputac. mensual promedio aparato	Precio Estimado Imputac. Anual / TOTAL Aparatos	Importe total en el periodo de 24 meses (s/IVA) / TOTAL Aparatos
Mantenimiento Preventivo				
( 1 ) Mano de obra.	55 min / aparato	21,08 €	4.182,93 €	8.365,87 €
( 2 ) Materiales fungibles (valorados a precio de coste)		2,50 €	496,00 €	992,00 €
Mantenimiento Correctivo				
( 3 ) Mano de obra.	2 avisos / año 65 min / aviso	4,15 €	823,36 €	1.646,72 €
( 4 ) Asistencia Permanente 24 h		0,00 €	0,00 €	0,00 €
( 5 ) Materiales a emplear. (valorados a precio de coste)	Estimación	14,17 €	2.810,67 €	5.621,33 €
Servicios Adicionales				
( 6 ) Asistencia a IPOs	Durante la vigencia del contrato	0,61 €	120,75 €	241,50 €
( 7 ) Dispositivos GSM + Línea Telefónica		3,55 €	703,50 €	1.407,00 €
COSTES		46,05 €	9.137,21	18.274,42 €
Gastos Generales y Beneficios				
( 8 ) Gastos Generales. (formación, Asistencia permanente 24h a través del Contact Center, auditorias del servicio, estructura, vehículos, htas. informáticas, otros medios auxiliares, varios etc.) ..)	16,00%	7,37 €	1.461,95 €	2.923,91 €
( 9 ) Beneficio resultante.	8,85%	4,08 €	808,88 €	1.617,75 €
TOTAL OFERTA		57,50 €	11.408,04	22.816,08 €

Finalmente, la empresa en la justificación económica acredita de forma sólida que la oferta es plenamente viable, equilibrada y compatible con el cumplimiento íntegro de las obligaciones contractuales, descartando cualquier consideración de inviabilidad o baja anormal.

## **2. Análisis de la justificación**

El análisis del informe de justificación se centra en tres puntos fundamentalmente:

### **a) Pertenencia al grupo Orona**

Gran parte de la justificación aportada se basa en la pertenencia de la empresa Bayfer, SLU al grupo Orona, como ya declararon en la documentación administrativa presentada en el proceso de licitación del presente expediente.

Las consideraciones aportados en esta parte de la justificación son razonables y favorecen la ejecución y el desarrollo forma apropiada del presente expediente.

### **b) Hipótesis realizada para la comparación de los distintos elementos con el fin de calcular los costes del servicio.**

Como se ha expuesto anteriormente, la empresa expone que los trabajos a realizar -tanto en mantenimiento preventivo como correctivo- en las salvaescaleras, puertas peatonales y de garaje y en cierres metálicos son considerablemente inferiores a los que requiere un aparato elevador.

Dicha hipótesis se considera apropiada para un tipo de contrato de servicio de mantenimiento como el presente.

### **c) Cálculo de la previsión de costes.**

En este caso se considera que los costes que presentan cumplen con toda la normativa en vigor exigida, como por ejemplo, el convenio colectivo de la industria del metal del año 2025.

Se quiere remarcar que existen una serie de erratas y/o diferencias entre la tabla de costes y la explicación siguiente a la misma, como por ejemplo:

- En la tabla expone que necesita 55 minutos para la realización de un mantenimiento preventivo de un aparato equivalente, cuando en el texto expone 60 minutos.
- En la tabla se detectan unos descuadres en los decimales de ciertos importes totales a la hora de realizar las operaciones. Se considera que puede ser debido a los redondeos de ciertos valores antes de realizar las operaciones correspondientes.

Aún con las erratas enumeradas anteriormente, se entiende que la justificación económica es acorde para el contrato de servicios del presente expediente y engloba todo lo solicitado en los pliegos correspondientes.

### **3. Conclusión**

Visto todo lo anterior, la justificación a la anormalidad de la oferta presentada se considera completa desde un punto de vista económico y, por tanto, se considera que **se encuentra suficientemente justificada la oferta económica de Bayfer, S.L.U. para el expediente 194/2025.**

EL JEFE DE ÁREA DE ASUNTOS GENERALES  
D. Jordi Renart Vila

Firmado digitalmente por: RENART VILA JORDI  
Fecha: 2026.01.16 14:51