

INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LAS PROPOSICIONES ECONÓMICAS QUE INCURREN EN DESPROPORCIONALIDAD EN LA LICITACIÓN DE LAS OBRAS DE REHABILITACIÓN ENERGÉTICA EN EDIFICIO SITO EN LA CALLE GENERAL DÍAZ PORLIER, 35 (MADRID), PROPIEDAD DE PLANIFICA MADRID, PROYECTOS Y OBRAS, M.P., S.A.

**DESIGNACIÓN DE LAS OBRASREHABILITACIÓN ENERGÉTICA EN EDIFICIO SITO
EN LA CALLE GENERAL DÍAZ PORLIER, 35**

REFERENCIAGP-AS-0044-2025-O

MUNICIPIOMADRID

PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN ..1.986.290,25 € (IVA INCLUIDO)

P.B.L. SIN IVA1.641.562,19 €

FECHA DE APERTURA DE PLICAS9 de ENERO de 2026

ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS

De conformidad con el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (Exp. GP-AS-0044-2025-O), el contrato se adjudica mediante **procedimiento abierto simplificado con pluralidad de criterios**.

En la licitación de las obras de referencia se han admitido un total de **12 licitadores**.

A los efectos de apreciar la desproporcionalidad o temeridad de las ofertas, se aplicarán los parámetros establecidos en el **apartado 8.1 de la Cláusula 1** del Pliego. Específicamente, para el caso de concurrencia de cuatro o más licitadores, se consideran desproporcionadas las ofertas inferiores en más de **10 unidades porcentuales** a la media aritmética de las ofertas presentadas.

No obstante, si entre ellas existen ofertas que difieran respecto a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas más próximas a la media aritmética inicial.

Conforme al artículo 86 del RGLCAP y la Cláusula 11 del PCAP, para empresas de un mismo grupo se tomará únicamente la oferta más baja a efectos de calcular la media de temeridad.

LICITADORES CUYA OFERTA ESTÁ EN BAJA DESPROPORCIONADA

Siendo la **media ajustada 1.296.381,05 €**, y según lo anteriormente expuesto, las ofertas de los siguientes licitadores suponen una baja mayor de 10 unidades porcentuales ambos con respecto a dicha media, esto es, **inferior a 1.166.742,95 €**, y por tanto, tienen consideración de ofertas en baja desproporcionada. **Importe de la Proposición Económica sin IVA:**

- **EIFPAGE ENERGIA, S.L. (1.147.678,96 €)**
- **FULTON,S.A. (1.163.108,02 €)**

ANÁLISIS DE JUSTIFICACIONES DE OFERTAS EN BAJA DESPROPORCIONADA

Según lo establecido en el PCAP que ha de regir el Contrato, y en base al artículo 149 de la LCS, *la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación podrá pedir justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:*

- a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.*
- b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras,*
- c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.*
- d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.*
- e) O la posible obtención de una ayuda de Estado.*

En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201.

Se entenderá en todo caso que la justificación no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.

A continuación se procede a analizar las justificaciones de las bajas desproporcionadas aportadas por cada uno de los licitadores:

EIFFAGE ENERGIA, S.L. (1.147.678,96 €)

La oferta de EIFFAGE ENERGIA, S.L. fue identificada como incurso en presunción de anormalidad al ser inferior al umbral de 1.166.742,95 € fijado por la Mesa de Contratación. Tras analizar los aspectos mas destacables de la justificación de la baja presentada, se concluye que la oferta no está suficientemente justificada, en base a lo siguiente:

a. Aspectos técnicos carentes de justificación por los que se desestima la oferta.

Se describen a continuación los puntos clave de la oferta que se encuentran insuficientemente justificados por carencia de soporte documental que avalen la reducción de costes:

- *Gastos Generales y Beneficio Industrial*

Analizada la documentación justificativa presentada por la empresa, se han detectado las siguientes deficiencias en cuanto a la reducción de los coeficientes de Gastos Generales (del 13% al 10%) y Beneficio Industrial (del 6% al 3%):

Falta de acreditación documental objetiva: El licitador basa la reducción de los Gastos Generales en una argumentación puramente narrativa sobre su condición de gran grupo multinacional y supuestas economías de escala. Sin embargo, no aporta pruebas de su contabilidad analítica, certificados de costes estructurales ni auditorías internas que validen que su ratio real de gastos de estructura para este contrato se sitúa en el 10,00%. Según la doctrina administrativa, la mera alegación de "capacidad empresarial" no sustituye la obligación de desglosar y justificar documentalmente el bajo nivel de los costes.

Incoherencia numérica: Se observa una discrepancia material entre la memoria justificativa y la proposición económica presentada. Si se aplican los porcentajes que el licitador alega (10% GG y 3% BI) sobre su propio Presupuesto de Ejecución Material (998.480,71 €), el precio resultante debería ser de 1.128.283,20 €. No obstante, su oferta económica final es de 1.147.678,96 €. Esta diferencia de 19.395,76 € evidencia que la justificación no es un fiel reflejo del cálculo real de la oferta, restando credibilidad a los parámetros de viabilidad expuestos.

La extrema reducción de Beneficio Industrial al 3% y gastos generales (10%) se presenta como una decisión estratégica voluntaria, pero no viene acompañada de un análisis de riesgos y deja la oferta sin capacidad de respuesta ante contingencias imprevistas de obligado cumplimiento legal, lo que podría comprometer la ejecución del contrato en los términos exigidos por el Pliego.

- Trabajos fuera de horario

Este es un compromiso que puntúa y está formalmente declarado en Anexo IV. EIFFAGE justifica el compromiso con costes salariales ligeramente por encima de los salarios de convenio (23,00 €/h > 21,26 €/h), pero no incluye, al menos una estimación porcentual ni cuantificación de estos trabajos sobre el presupuesto de ejecución material de la obra, por lo que no se puede concluir que esté realmente reflejado ni diferenciado del coste de mano de obra reflejado en el proyecto.

No justifica suficientemente, como reduce un 6% los costes de mano de obra, respecto a lo establecido en el proyecto, considerando además, que se ha comprometido a realizar trabajos fuera de horario, con el consiguiente incremento de coste de mano de obra (respecto a los salarios del convenio)

b. Otros aspectos técnicos que requerirían justificación o aclaración adicional

Tras revisar el documento presentado por EIFFAGE y contrastarlo con el PCAP y el Proyecto de Ejecución, estos son los puntos clave respecto al presupuesto de obra ofertado para los cuales sería imprescindible solicitar información técnica adicional por falta de correlación entre la medición del proyecto y su justificación de costes:

- Equipos portátiles de climatización previstos en el Proyecto

El Proyecto de Ejecución establece expresamente la necesidad de mantener climatizado el edificio durante la obra, ya que el sistema existente será desmontado mientras el personal continúa trabajando. Para ello, el proyectista definió una medición basada en el alquiler semanal de equipos portátiles de climatización durante una duración media de 43 semanas. El Proyecto pide: 20 unidades de 3,1 kW y 10 unidades de 7,5 kW, durante 43 semanas. Sin embargo EIFFAGE declara: 860 de 3,1 kW y 430 unidades de 7,5 kW respectivamente. Se realizan modificaciones sin justificar sobre las unidades y mediciones contempladas en el proyecto, que no permiten contrastar si la justificación de EIFFAGE es coherente con el escenario previsto, fundamental para las necesidades reales del edificio durante la obra.

- Costes directos de la obra

EIFFAGE fundamenta sus costes directos (998.480,71 €) principalmente en su capacidad de compra a gran escala, aportando ofertas de proveedores de primer nivel que validan la reducción de precios en suministros críticos (fotovoltaica y climatización).

El coste de la mano de obra, representa en la oferta un 6% sobre PEM mientras que en el proyecto se sitúa en torno al 26,8%. Está baja tan grande se argumenta en su justificación basándose en la especialización de sus equipos propios y optimización de procesos logísticos. Probablemente esté sustentada igualmente por contar con un 23,16% de subcontratación sobre el PEM, incluyendo parte de los trabajos de climatización, obra civil o BMS. Sin embargo no queda claramente argumentado, ni suficientemente justificado, por lo que no se puede concluir suficientemente el origen de esta optimización de rendimientos y productividad superior a la media.

- Costes Indirectos

En la justificación de los Costes Indirectos, que suponen un incremento del 3% de proyecto al 23,16% de la oferta presentada, por incluir conceptos como, entre otros, la repercusión de algunas de las mejoras comprometidas en la oferta, impuestos de construcción e ICIO exigidos por el PCAP, personal técnico o maquinaria específica para la obra, etc. Sin embargo hay un error en la justificación al hacer referencia al Artículo 131.1.a del RD 1098/2001, ya que este no hace referencia a los "Costes Indirectos", sino a los Gastos Generales (GG). Lo cual lleva a confusión en la correcta interpretación de la justificación de la oferta.

- Gestión de Residuos y Seguridad y Salud:

En la justificación se argumenta que consideran todo el importe del proyecto, no se realiza ninguna baja sobre la misma, sin embargo al comparar unos y otros importes, sí existen ligeras modificaciones a la baja respecto a lo descrito en el proyecto. De 8.309.35€ a 8066.75€ en gestión de residuos y de 11.319,68 € a 11.056,47 € en Seguridad y Salud.

a. Conclusión Final

Por lo anteriormente expuesto y a nuestro juicio, la oferta presentada por la empresa EIFFAGE ENERGIA, S.L. no se considera suficientemente justificada.

FULTON, S.A. (1.163.108,02 €)

La oferta de FULTON, S.A. fue identificada como incurso en presunción de anomalía al ser inferior al umbral de 1.166.742,95 € fijado por la Mesa de Contratación. Tras analizar en profundidad la justificación de la baja presentada, se concluye lo siguiente:

a. Justificación del coste directo de la obra

Equipos y materiales: Fulton basa su ahorro fundamentalmente en la reducción del coste de adquisición,

[REDACTED] Fulton presenta un cuadro comparativo donde justifica una reducción de [REDACTED] únicamente en la compra de materiales [REDACTED]

La justificación está respaldada por ofertas firmadas y vigentes de proveedores de primer nivel [REDACTED], en base a los equipos y marcas descritos en el proyecto.

[REDACTED]

Coste de Mano de Obra y Medios Auxiliares: Mantiene el coste de la mano de obra, no ha bajado los rendimientos (horas/hombre) [REDACTED]

[REDACTED]

Para la mejora de "Trabajos fuera de horario", Fulton justifica costes horarios superiores al convenio para garantizar la disponibilidad. [REDACTED]

[REDACTED] lo cual evidencia una previsión económica realista para cumplir la normativa laboral y requerimientos del proyecto, justificándose suficientemente.

Conclusión: La justificación del coste directo es coherente. El ahorro no proviene de una ejecución deficiente, sino de una gestión de compras eficiente, [REDACTED]

b. Justificación de costes indirectos, gastos generales y beneficio industrial

Costes Indirectos: En su descomposición del precio, Fulton acepta la estructura de costes indirectos implícita en los precios auxiliares y descompuestos no modificados del proyecto. [REDACTED]

Gastos Generales y Beneficio Industrial: Respeta escrupulosamente los porcentajes establecidos en el Pliego y la Ley de Contratos del Sector Público con los siguientes datos ofertados:

-	[REDACTED]	[REDACTED]
---	------------	------------

No se ha intentado justificar la baja mediante la reducción temeraria del beneficio industrial o la eliminación de gastos generales.

c. Justificación del cumplimiento de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201 de la LCSP.

Obligaciones Laborales y Convenio: FULTON declara que respeta los precios y rendimientos de mano de obra establecidos en el proyecto, [REDACTED] lo cual evidencia suficiencia económica para cumplir la normativa laboral.

Subcontratación: Se aporta oferta firme para la subcontratación de los servicios BIM [REDACTED]

Medioambiente: Se asumen los costes de gestión de residuos tal y como figuran en el proyecto [REDACTED]. La justificación es técnicamente aceptable. Al no haber tocado el presupuesto de gestión de residuos y basar su ahorro en la compra de equipos de primera línea (que garantizan la eficiencia energética buscada), Fulton demuestra que su baja no compromete las obligaciones medioambientales del contrato.

d. La posible obtención de una ayuda del Estado.

La empresa declara expresamente: "No existen ayudas del estado aplicables a esta licitación".

e. Conclusión final

Tras el análisis detallado, se concluye que la oferta anormalmente baja no es fruto de prácticas temerarias, sino de una optimización de costes [REDACTED]. La empresa ha demostrado documentalmente que puede adquirir los equipos principales [REDACTED], manteniendo intactos los costes de mano de obra, medios auxiliares, seguridad y calidad, etc

Por lo anteriormente expuesto y a nuestro juicio, la oferta presentada por la empresa FULTON, S.A. La oferta de FULTON S.A. de 1.163.108,02 € (sin IVA) se considera VIABLE Y JUSTIFICADA.

Se recomienda a la Mesa de Contratación admitir la oferta de FULTON S.A., ya que la justificación desglosa razonada y detalladamente el bajo nivel de precios mediante documentos pertinentes, conforme al artículo 149.4 de la LCSP.

Todo lo cual se firma en Madrid a 02 de febrero de 2026

[REDACTED] Firmado digitalmente
por DAVID MARTI
MORENO - DNI
[REDACTED]
Fecha: 2026.02.02
09:46:17 +01'00'

David Martí Moreno

TÉCNICO SUPERIOR DEL ÁREA DE GESTION PATRIMONIAL