

## INFORME TÉCNICO

**Asunto:** Valoración de la justificación de la oferta incurso en presunción de anormalidad

**Procedimiento:** Servicio de redacción y actualización del proyecto del edificio de Cereales y Leguminosas en la Finca El Encín

**Expediente:** A/SER-000840/2026

**Licitador afectado:** XUQUER-ARQING, S.L

**Fecha:** 15/04/2026

### Introducción

Este informe tiene por objeto analizar la justificación presentada por la empresa SERVICIO PROFESIONAL DE ARQUITECTURA, CONSULTORÍA E INGENIERÍA, S.L.U., inicialmente considerada como anormalmente baja.

### Metodología y marco normativo

Se ha realizado una revisión detallada de los informes técnicos presentado por la empresa, incluyendo análisis de costes, materiales, medios técnicos, ventajas competitivas y conclusiones sobre la viabilidad económica de la oferta.

El análisis se realiza conforme al artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (LCSP), que establece que el órgano de contratación debe solicitar justificación cuando se detecte una baja desproporcionada. Se valoran los siguientes aspectos:

- a) Ahorros derivados del procedimiento de ejecución.
- b) Soluciones técnicas y condiciones excepcionalmente favorables.
- c) Innovación y originalidad de las soluciones propuestas.
- d) Cumplimiento de obligaciones medioambientales, sociales, laborales y de subcontratación, conforme al artículo 201 de la LCSP.
- e) Obtención de ayudas de Estado.

### 1. Antecedentes

Se requirió al licitador XUQUER-ARQING, S.L. para justificar su oferta al estar incurso en presunción de anormalidad conforme al **artículo 149 de la LCSP**.

El licitador presentó la **justificación escrita** dentro de plazo, aportando un documento extenso con desglose de costes, medios, metodología, solvencia y respaldo documental.

## 2. Análisis técnico-económico de la oferta

### 2.1. Coherencia del desglose de costes

La empresa fundamenta el cálculo de su oferta en un **desglose exhaustivo de los trabajos a realizar**, estructurado por fases, subfases y tareas, conforme a las exigencias del Pliego de Prescripciones Técnicas y al contenido mínimo de los documentos del proyecto. Dicho desglose se acompaña de una **planificación temporal detallada**, plasmada tanto en la definición de jornadas como en un diagrama de Gantt, lo que permite verificar la correspondencia entre medios, plazo y alcance.

El esfuerzo técnico total se cuantifica en **156,5 jornadas**, distribuidas entre los distintos perfiles profesionales adscritos al contrato, en función de su especialidad y de la naturaleza de cada tarea. Esta cuantificación se encuentra razonablemente alineada con la complejidad del encargo, consistente en la revisión y actualización de un proyecto de edificación que incluye, entre otros documentos, proyecto básico y de ejecución, proyecto de demolición, estudio de impacto ambiental, trámites administrativos y documentación técnica complementaria.

### Costes de personal

El **coste de personal**, que constituye el principal componente de la oferta, se cifra en **29.770,10 €**, y se calcula a partir de:

- La identificación individualizada de los perfiles técnicos adscritos al contrato.
- La determinación de sus dedicaciones temporales, expresadas en jornadas.
- La aplicación de costes salariales basados en el **XX Convenio colectivo del sector de empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos**, con actualización mediante coeficientes de incremento derivados del IPC hasta el ejercicio 2026.
- La inclusión de las correspondientes cargas empresariales y costes sociales.

La documentación aportada evidencia que los **salarios considerados se sitúan por encima de los mínimos de convenio**, sin apreciarse reducciones salariales, infracotización ni incumplimiento de la normativa laboral, lo que resulta plenamente conforme con lo exigido en el artículo 201 de la LCSP. En este sentido, el ahorro económico no se apoya en una reducción del coste laboral unitario, sino en un **dimensionamiento eficiente del esfuerzo técnico**.

## Costes indirectos y varios

Junto a los costes directos de personal, el licitador incorpora un **desglose específico de los costes indirectos y varios**, que ascienden a **6.969,17 €**, e incluyen, entre otros conceptos:

- Gastos de visado colegial.
- Control de calidad externo del proyecto.
- Registro del certificado de eficiencia energética.
- Papelería e impresión de copias.
- Desplazamientos y dietas, calculados conforme a los importes establecidos en el convenio colectivo y teniendo en cuenta la proximidad geográfica de la empresa al emplazamiento del edificio objeto del proyecto.

Estos costes se encuentran **razonablemente dimensionados** y guardan proporción con la naturaleza del servicio y con las exigencias documentales y administrativas previstas en los pliegos.

## Gastos generales y beneficio industrial

El licitador aplica, además, unos **gastos generales del 10 %** sobre el coste de ejecución y un **beneficio industrial del 6 %**, porcentajes que se sitúan dentro de los rangos habituales en contratos de servicios de arquitectura e ingeniería y que permiten concluir que la oferta incorpora un **margen positivo**, aunque ajustado.

El resultado final del desglose económico conduce a un **coste total de ejecución de 36.739,27 €**, al que se aplican los porcentajes indicados, obteniéndose un **importe final de la oferta de 43.719,74 € (IVA excluido)**, coincidente con el presentado en la proposición económica.

## Valoración de la coherencia global

Del análisis realizado se desprende que la estructura de costes:

- Está **claramente desglosada y aritméticamente coherente**.
- Se apoya en **parámetros salariales reales y conformes a la normativa laboral vigente**.
- No presenta partidas ficticias ni omisiones relevantes.
- Resulta consistente con la planificación temporal y la metodología técnica descritas.
- Es compatible con el alcance del contrato y con las prestaciones exigidas en los pliegos.

En consecuencia, el ahorro derivado de la oferta no se fundamenta en una infravaloración de las prestaciones ni en el incumplimiento de obligaciones legales, sino en una **organización eficiente de los medios personales y técnicos**, apoyada en la experiencia de la empresa y en la utilización de herramientas de trabajo consolidadas.

## 2.2. Viabilidad técnica

El análisis de la viabilidad técnica de la oferta presentada por XUQUER-ARQING, S.L. se ha realizado a partir de la documentación aportada en la justificación, examinando la adecuación de los **medios humanos y materiales**, la **metodología de trabajo**, la **planificación temporal** y la **coherencia entre el alcance del contrato y las soluciones técnicas propuestas**.

### Equipo técnico y medios humanos

El licitador acredita la adscripción al contrato de un **equipo técnico multidisciplinar completo**, integrado por profesionales con titulación habilitante y experiencia contrastada en trabajos de naturaleza equivalente al objeto del contrato. El equipo propuesto cubre todas las disciplinas técnicas exigidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas, incluyendo arquitectura, estructuras, instalaciones, delineación y coordinación técnica.

La empresa identifica de forma individualizada a cada uno de los técnicos adscritos, detallando su titulación, experiencia profesional y función concreta dentro del proyecto. Destaca, además, que **la práctica totalidad del equipo es personal propio de la empresa**, lo que garantiza su disponibilidad efectiva durante la ejecución del contrato y reduce los riesgos asociados a dependencias externas o subcontrataciones críticas.

El reparto funcional de tareas entre los distintos perfiles se considera **coherente y equilibrado**, y se encuentra alineado con la complejidad técnica de los trabajos a desarrollar, no apreciándose carencias en cuanto a perfiles profesionales ni especialización técnica.

### Organización del trabajo y planificación

La viabilidad técnica de la oferta se refuerza mediante una **planificación detallada de los trabajos**, estructurada por fases y subfases, que abarca la totalidad de las prestaciones previstas en el contrato: estudio previo y toma de datos, proyecto básico, proyecto de ejecución, proyecto de demolición, estudio de impacto ambiental, trámites y licencias, así como revisión y entrega definitiva del proyecto.

El licitador aporta una **programación temporal realista**, con una duración total de tres meses, incluyendo los periodos de revisión por parte de la Administración. La

planificación contempla solapamientos lógicos entre fases, compatibles con la secuencia real del contrato, lo que permite optimizar los tiempos sin afectar al contenido ni a la calidad de los entregables exigidos.

Asimismo, la asignación de jornadas y dedicaciones a cada técnico se encuentra alineada con dicha planificación, resultando **técnicamente razonable** a la vista del alcance del encargo y de la metodología propuesta.

### **Metodología técnica y medios materiales**

XUQUER-ARQING, S.L. fundamenta la viabilidad de su oferta en la aplicación de una **metodología de trabajo estructurada**, apoyada en el uso de herramientas digitales avanzadas y en la implementación de procesos BIM. La documentación aportada acredita la disponibilidad de **licencias profesionales propias**, tanto de modelado BIM como de cálculo de estructuras, instalaciones y mediciones, lo que permite una integración eficiente de los distintos documentos del proyecto.

El uso de esta metodología facilita la coordinación entre disciplinas, reduce errores e interferencias, minimiza retrabajos y contribuye a un mayor control de la calidad técnica del proyecto. Estas soluciones no alteran el alcance del contrato definido en los pliegos, sino que **inciden en la eficiencia interna del proceso de redacción**, permitiendo una reducción de tiempos improductivos compatible con los niveles de calidad exigidos.

Asimismo, la empresa dispone de sistemas de gestión certificados en materia de calidad, gestión ambiental y prevención de riesgos laborales, lo que refuerza la fiabilidad de los procesos internos y la consistencia técnica de los trabajos a desarrollar.

### **Adecuación al alcance del contrato**

Del examen conjunto de la documentación técnica, se desprende que la propuesta presentada **cubre de manera íntegra todas las prestaciones exigidas** en el Pliego de Prescripciones Técnicas, sin exclusiones, simplificaciones indebidas ni reducción del alcance contractual. La estructura y contenido del proyecto propuesto se ajustan a las exigencias normativas aplicables y al nivel de detalle requerido para proyectos de edificación de esta naturaleza.

La reducción del importe ofertado no se basa, por tanto, en una disminución del contenido técnico del contrato, sino en una **organización más eficiente de los medios humanos y técnicos**, apoyada en la experiencia previa de la empresa en proyectos similares y en la utilización de herramientas de trabajo consolidadas.

### **Valoración de la viabilidad técnica**

A la vista de lo anterior, no se aprecia que la oferta presentada por XUQUER-ARQING, S.L. adolezca de inviabilidad técnica ni que exista riesgo relevante de incumplimiento

del contrato por insuficiencia de medios, deficiencias en la planificación o falta de adecuación técnica de las soluciones propuestas.

La documentación aportada evidencia una **capacidad técnica suficiente**, una planificación coherente y una metodología de trabajo adecuada al objeto del contrato, resultando la oferta **técnicamente viable** y compatible con una correcta ejecución de las prestaciones definidas en los pliegos.

## 2.3 Innovación y originalidad de las soluciones

### Metodología de trabajo y enfoque innovador

El licitador fundamenta parte de la eficiencia de su oferta en la aplicación de una **metodología de trabajo estructurada**, basada en la integración de herramientas digitales avanzadas y procesos colaborativos, orientados a optimizar la redacción y coordinación del proyecto.

En particular, la empresa describe el uso sistemático de **metodología BIM (Building Information Modelling)** en las distintas fases del proyecto, apoyada en licencias profesionales propias. Este enfoque permite:

- La generación de un modelo digital único y coordinado del edificio.
- La integración coherente de arquitectura, estructuras e instalaciones.
- La detección temprana de interferencias y inconsistencias técnicas.
- La reducción de retrabajos y correcciones en fases posteriores.

La implantación de este enfoque supone una **mejora objetiva en la eficiencia del proceso de redacción**, especialmente relevante en contratos de servicios de proyecto, donde la coordinación entre disciplinas y la coherencia documental resultan críticas.

### Herramientas tecnológicas y medios propios

XUQUER-ARQING, S.L. acredita la disponibilidad de un **ecosistema tecnológico propio**, que incluye herramientas de modelado, cálculo, mediciones y presupuestación compatibles con BIM, empleadas habitualmente por la empresa en proyectos de edificación de similar complejidad.

El uso de estas herramientas, combinadas con procedimientos internos de gestión documental y control técnico, permite automatizar determinadas tareas repetitivas, mejorar la trazabilidad de los cambios realizados durante el proceso de redacción y garantizar la coherencia entre los distintos documentos que integran el proyecto (memoria, anejos, planos, mediciones y presupuesto).



Estas soluciones tecnológicas no se presentan como elementos experimentales ni improvisados, sino como **procedimientos consolidados**, fruto de la experiencia acumulada por la empresa en contratos públicos de naturaleza análoga.

### **Carácter excepcionalmente favorable de las soluciones**

Las soluciones técnicas descritas se consideran **excepcionalmente favorables** en los términos del artículo 149.4 de la LCSP, en la medida en que:

- Proceden de **medios propios del licitador**, ya disponibles con anterioridad a la licitación.
- Derivan de **inversiones previas en software, formación y organización interna**.
- No dependen de factores externos inciertos ni de condiciones de mercado coyunturales.
- Son plenamente compatibles con el alcance y las exigencias del contrato definido en los pliegos.

La aplicación de estas soluciones permite una **reducción efectiva de tiempos improductivos y de costes internos de coordinación**, sin que ello implique una disminución del contenido técnico del proyecto ni una merma en la calidad de los trabajos exigidos.

### **Valoración de la innovación y originalidad**

Del análisis realizado se desprende que la oferta incorpora un **grado de innovación organizativa y metodológica razonable**, centrado en la optimización de los procesos de redacción del proyecto mediante el uso intensivo de herramientas digitales y metodologías colaborativas.

Estas soluciones, aunque no constituyen innovación disruptiva en sentido estricto, sí representan una **ventaja competitiva objetiva y verificable**, vinculada a la experiencia y a la organización interna del licitador, que contribuye de manera directa a la justificación de la oferta económica presentada.

En consecuencia, puede considerarse que la oferta se apoya parcialmente en **soluciones técnicas y organizativas originales y favorables**, en los términos contemplados en el artículo 149.4.c) de la LCSP, sin que se aprecie que dichas soluciones comprometan la correcta ejecución del contrato ni el nivel de calidad exigible.

Todo ello constituye ventaja competitiva objetiva y verificable.

### 3. Análisis jurídico

#### 3.1. Cumplimiento del artículo 149 LCSP

La justificación aportada permite analizar de forma completa los distintos factores que inciden en el importe ofertado, sin limitarse a un mero desglose aritmético, sino incorporando explicaciones sobre la organización del trabajo, los medios empleados, la metodología técnica y la gestión de riesgos.

##### **Ahorros derivados del procedimiento de ejecución (art. 149.4.a LCSP)**

Del análisis de la documentación presentada se desprende que los ahorros alegados por el licitador derivan fundamentalmente de la **optimización del procedimiento de ejecución del servicio**, basada en:

- Una planificación detallada de las fases del proyecto.
- Una asignación eficiente de los medios humanos.
- La experiencia previa de la empresa en trabajos de naturaleza análoga.
- El uso de herramientas digitales y metodologías de trabajo consolidadas.

No se aprecia que dichos ahorros se sustenten en una reducción artificial de horas imprescindibles ni en un menoscabo del alcance del contrato, sino en una **organización interna más eficiente**, compatible con la correcta ejecución de las prestaciones exigidas en los pliegos.

##### **Soluciones técnicas y condiciones excepcionalmente favorables (art. 149.4.b y c LCSP)**

El licitador describe de manera suficiente las **soluciones técnicas adoptadas** para la ejecución del contrato, centradas en la utilización de metodologías BIM, herramientas de coordinación digital y procedimientos internos de control técnico y documental.

Estas condiciones se consideran **excepcionalmente favorables** en la medida en que proceden de **medios propios de la empresa**, previamente implantados, y no de circunstancias externas imprevisibles o coyunturales. Asimismo, dichas soluciones presentan un **carácter original desde el punto de vista organizativo**, permitiendo una mejora de la eficiencia en la redacción del proyecto sin alterar el contenido técnico exigido ni reducir la calidad de los entregables.

##### **Cumplimiento de obligaciones sociales, laborales y medioambientales (art. 149.4)**

Asimismo, el licitador aporta certificaciones vigentes relativas a sistemas de gestión de calidad, gestión ambiental y prevención de riesgos laborales, lo que refuerza la conclusión de que la oferta no se apoya en la vulneración de obligaciones legales o convencionales.



## Evaluación global de la viabilidad de la oferta

A la vista de todo lo anterior, la justificación presentada por XUQUER-ARQING, S.L.:

- Da respuesta expresa y fundada a los aspectos enumerados en el artículo 149.4 de la LCSP.
- Permite comprender las razones objetivas de la reducción del precio ofertado.
- Acredita la **viabilidad técnica y económica** de la oferta.
- No revela riesgos relevantes de incumplimiento contractual derivados del nivel de baja ofertado.

En consecuencia, puede concluirse que la documentación aportada **desvirtúa la presunción de anormalidad inicialmente apreciada**, cumpliendo los requisitos exigidos por el artículo 149 de la LCSP para la admisión de la oferta al procedimiento de adjudicación.

La empresa aporta argumentos suficientes para explicar los importes ofertados sin incurrir en competencia desleal.

### 3.2. Cumplimiento del artículo 201 de la LCSP (costes laborales)

n este contexto, el análisis de la oferta incurso en presunción de anormalidad debe verificar que la reducción económica ofertada **no se sustenta en una disminución indebida de los costes de personal** ni en una merma de los derechos laborales de los trabajadores que intervienen en la ejecución del contrato.

#### Análisis de los costes laborales declarados

De la documentación de justificación aportada por XUQUER-ARQING, S.L. se desprende que el licitador ha efectuado un **desglose detallado de los costes de personal**, identificando los distintos perfiles profesionales adscritos al contrato, su dedicación temporal expresada en jornadas y el coste anual imputado a cada uno de ellos.

Los costes salariales se calculan con referencia expresa al **XX Convenio colectivo del sector de empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos**, incorporando:

- Las tablas salariales vigentes.
- Las correspondientes cargas empresariales y costes sociales.

- La aplicación de coeficientes de actualización salarial vinculados a la evolución del IPC hasta el ejercicio 2026.

Asimismo, la empresa manifiesta y documenta que los salarios considerados se sitúan **por encima de los mínimos establecidos en el convenio colectivo aplicable**, no apreciándose reducciones salariales, infracotización de horas ni utilización de categorías profesionales inadecuadas para las funciones atribuidas.

### **Adecuación de los costes laborales al esfuerzo técnico previsto**

El coste total de personal imputado al contrato asciende a **29.770,10 €**, correspondiente a un total de **156,5 jornadas**, distribuidas entre los distintos perfiles técnicos. Esta relación entre jornadas, perfiles y costes se considera **coherente con la planificación técnica del contrato** y con la duración prevista del servicio, sin que se detecte una infravaloración del esfuerzo laboral necesario para la correcta ejecución de las prestaciones.

El ahorro económico declarado por el licitador **no se fundamenta en una reducción del coste salarial unitario**, sino en una organización más eficiente del trabajo, derivada de la experiencia acumulada en proyectos similares, el uso de herramientas de trabajo consolidadas y una planificación ajustada al contenido real del encargo.

### **Cumplimiento de las obligaciones sociales y laborales**

El licitador acredita, además, el cumplimiento de sus obligaciones laborales y sociales mediante la aportación de documentación administrativa que acredita:

- Estar al corriente en el cumplimiento de las obligaciones con la Agencia Tributaria y la Seguridad Social.
- La aplicación del convenio colectivo sectorial correspondiente.
- La implantación de sistemas de gestión certificados en materia de calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales.

No existen indicios de que la oferta se sustente en prácticas de dumping social, en el incumplimiento del marco normativo laboral o en una gestión irregular de los recursos humanos adscritos al contrato.

### **Valoración del cumplimiento del artículo 201 LCSP**

A la vista de lo anterior, puede concluirse que la oferta presentada por XUQUER-ARQING, S.L.:

- **Respetar las obligaciones laborales y sociales exigidas por el artículo 201 de la LCSP.** No se basa en una infravaloración de los costes salariales ni en la vulneración de derechos laborales.
- Presenta una estructura de costes de personal compatible con la normativa aplicable y con la correcta ejecución del contrato.

En consecuencia, no se aprecia que la baja económica ofertada derive del incumplimiento de obligaciones sociales o laborales, pudiendo considerarse que la oferta resulta conforme con lo dispuesto en el artículo 201 de la LCSP desde el punto de vista de los costes laborales

### 3.3. Ausencia de Competencia desleal (Ley 3/1991)

Del análisis realizado:

- No hay precios orientados a excluir a competidores.
- El margen de beneficio, aunque ajustado, es **positivo**.
- El precio no induce a error ni desacredita otras ofertas.
- El ahorro procede de la estructura organizativa del licitador.

### 3.4 Análisis comparado con precios de mercado

Aunque no se exige crear precios públicos de referencia (doctrina TACRC), se ha verificado:

- Presenta un **nivel de costes unitarios coherente con el mercado**, tanto en costes laborales como en costes indirectos.
- Mantiene un **margen positivo de gastos generales y beneficio industrial**, aunque ajustado.
- Sitúa el ahorro económico principalmente en la **organización interna, la experiencia previa y la eficiencia en los procesos**, y no en una reducción artificial de precios unitarios.

El hecho de que la oferta se sitúe por debajo del presupuesto base de licitación no implica, por sí mismo, su incompatibilidad con los precios de mercado, máxime cuando el presupuesto base representa un límite máximo y no un valor medio obligatorio. La comparación efectuada permite concluir que la oferta, aun siendo económicamente baja, **se mantiene dentro de márgenes compatibles con el mercado** para este tipo de servicios.

## Conclusión del análisis comparado

A la vista de lo anterior, no se aprecia que la oferta analizada presente precios unitarios o estructuras de coste incongruentes con los valores de mercado para servicios de arquitectura e ingeniería equivalentes, ni que el importe ofertado resulte ajeno a una ejecución viable del contrato.

En consecuencia, el análisis comparado con los precios de mercado **no revela indicios adicionales de inviabilidad** ni refuerza la presunción de anormalidad inicialmente apreciada, resultando la oferta compatible con los estándares económicos habituales del sector.

## 4. Análisis de riesgos y medidas de mitigación

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP y conforme a la doctrina reiterada de los Tribunales Administrativos de Recursos Contractuales, la valoración de una oferta incurso en presunción de anormalidad no debe limitarse al análisis del desglose económico presentado, sino que ha de extenderse a la **identificación de los riesgos asociados a la ejecución del contrato** y a la evaluación de las **medidas de mitigación previstas por el licitador**, a fin de garantizar su correcta realización.

A la vista de la documentación de justificación presentada por XUQUER-ARQING, S.L., se identifican los siguientes riesgos potenciales, junto con las medidas adoptadas para su control y mitigación:

### Riesgo de insuficiencia de medios personales

#### Descripción del riesgo

Dada la reducción significativa del importe ofertado respecto del Presupuesto Base de Licitación, existe, en abstracto, el riesgo de que la empresa no disponga de medios personales suficientes para afrontar la totalidad de las prestaciones exigidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas, especialmente considerando que el coste laboral constituye el principal componente económico del contrato.

#### Medidas de mitigación valoradas

El licitador ha aportado un **desglose detallado del equipo técnico adscrito al contrato**, identificando perfiles profesionales, titulaciones, experiencia, funciones específicas y dedicaciones temporales. Asimismo, se acredita que la práctica totalidad del equipo propuesto es **personal propio de la empresa**, lo que garantiza su disponibilidad efectiva durante la ejecución del contrato.

La reducción del coste no se fundamenta en una disminución de los recursos humanos adscritos, sino en una **optimización de la organización del trabajo y de los procesos internos**, por lo que el riesgo de insuficiencia de medios personales se considera **adecuadamente mitigado**.

## **Riesgo de incumplimiento de plazos**

### **Descripción del riesgo**

El contrato establece un plazo de ejecución cerrado y un régimen de penalidades por demora. En ofertas con un nivel de baja elevado podría existir el riesgo de retrasos en la entrega de los trabajos si la planificación no fuera realista o si no se dispusiera de capacidad de reacción ante incidencias.

### **Medidas de mitigación valoradas**

XUQUER-ARQING, S.L. aporta una **planificación temporal detallada**, estructurada por fases y subfases, incluyendo los periodos de revisión por parte de la Administración e incorporando solapamientos lógicos entre trabajos compatibles. Dicha planificación se sustenta en la experiencia previa de la empresa en contratos de naturaleza similar. Asimismo, la empresa contempla una **provisión económica para contingencias**, destinada a absorber posibles desviaciones derivadas de requerimientos administrativos, subsanaciones técnicas o ajustes documentales, sin afectar al calendario de entregas.

A la vista de lo anterior, el riesgo de incumplimiento de plazos se considera **razonablemente controlado**.

## **Riesgo de reducción de la calidad técnica**

### **Descripción del riesgo**

En ofertas con precios significativamente inferiores a la media de las presentadas, puede existir el riesgo de que la reducción de costes se traduzca en una merma de la calidad técnica de los documentos entregados.

### **Medidas de mitigación valoradas**

La empresa acredita la implantación de **sistemas de gestión certificados** en materia de calidad, así como la utilización de metodologías BIM y herramientas de coordinación técnica que reducen errores, incoherencias y retrabajos. La integración de los distintos documentos del proyecto bajo un enfoque coordinado refuerza la coherencia global del resultado final.

Además, la ejecución del contrato está sujeta a **revisión por parte de la Administración**, así como a los mecanismos de supervisión técnica previstos en el

expediente, lo que constituye un elemento adicional de garantía de la calidad de los trabajos.

Por todo ello, no se aprecia un riesgo relevante de degradación de la calidad técnica como consecuencia del nivel de baja ofertado.

### **Riesgo económico-financiero durante la ejecución del contrato**

#### **Descripción del riesgo**

El contrato se configura a tanto alzado, sin revisión de precios y con retribución vinculada a la entrega final del proyecto, lo que podría generar tensiones económicas en caso de desviaciones no previstas durante la ejecución.

#### **Medidas de mitigación valoradas**

El licitador manifiesta asumir expresamente el **riesgo y ventura del contratista**, habiendo contemplado en su estructura económica un margen para contingencias y la posibilidad de absorber desviaciones mediante ajustes internos en gastos generales o beneficio industrial.

Asimismo, la empresa acredita una **situación económica y financiera solvente**, conforme a la documentación administrativa y contable aportada, lo que reduce el riesgo de incidencias económicas que puedan comprometer la ejecución del contrato. En consecuencia, el riesgo económico-financiero se considera **limitado y asumido conscientemente por el licitador**.

### **Riesgo de incumplimiento de obligaciones laborales, sociales o medioambientales**

#### **Descripción del riesgo**

Una oferta significativamente baja podría, en abstracto, sustentarse en el incumplimiento de obligaciones legales o convencionales en materia laboral, social o medioambiental.

#### **Medidas de mitigación valoradas**

La empresa acredita el cumplimiento del convenio colectivo sectorial aplicable, la correcta imputación de costes salariales y sociales, así como la implantación de sistemas de gestión certificados en materia ambiental y de prevención de riesgos laborales.

No se identifican indicios de que la oferta se base en incumplimientos normativos, por lo que este riesgo se considera **debidamente mitigado**.

### **Valoración global del riesgo**



Del análisis conjunto de los riesgos identificados y de las medidas de mitigación aportadas, se concluye que **no concurren riesgos relevantes no controlados** que permitan considerar inviable la oferta presentada por XUQUER-ARQING, S.L.

La empresa ha acreditado disponer de **medios técnicos, humanos y organizativos suficientes**, así como de una planificación realista y de mecanismos adecuados para absorber incidencias propias de la ejecución del contrato. En consecuencia, el nivel de baja ofertado no se traduce en un riesgo significativo de incumplimiento contractual.

## 5. Conclusiones

Tras el análisis efectuado de la justificación presentada por XUQUER-ARQING, S.L., de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, y a la vista de la documentación técnica, económica y administrativa aportada, pueden extraerse las siguientes conclusiones:

1. La empresa ha presentado una justificación amplia, detallada y suficientemente motivada de su oferta incurso inicialmente en presunción de anormalidad, abordando de forma expresa los aspectos exigidos por el artículo 149.4 de la LCSP.
2. El desglose económico de la oferta resulta coherente, completo y aritméticamente consistente, encontrándose fundamentado en costes reales de personal calculados conforme al convenio colectivo sectorial aplicable, sin apreciarse infravaloración de costes salariales ni incumplimiento de obligaciones laborales.
3. La viabilidad técnica de la oferta ha quedado acreditada, tanto por la adecuación y suficiencia del equipo técnico propuesto como por la metodología de trabajo planteada, la planificación temporal de los trabajos y la correcta correspondencia entre medios, plazo y alcance del contrato.
4. La reducción del importe ofertado se sustenta en ahorros derivados de la organización interna, la experiencia previa y la optimización de los procesos de trabajo, apoyados en el uso de metodologías y herramientas técnicas consolidadas, sin que ello implique una disminución del contenido técnico ni de la calidad de las prestaciones exigidas en los pliegos.
5. La oferta incorpora soluciones técnicas y organizativas favorables, que, aunque no constituyen innovación disruptiva, sí aportan una ventaja competitiva objetiva y verificable, compatible con los supuestos previstos en el artículo 149.4 de la LCSP.
6. El análisis realizado no pone de manifiesto indicios de incumplimiento de obligaciones sociales, laborales o medioambientales, resultando la oferta conforme con lo dispuesto en el artículo 201 de la LCSP.
7. El contraste orientativo con los precios y prácticas habituales del mercado no revela incongruencias relevantes en los costes unitarios ni en la estructura económica de la oferta, más allá del carácter ajustado del precio global.
8. Los riesgos asociados a la ejecución del contrato derivados del nivel de baja ofertado han sido identificados y se consideran razonablemente mitigados

mediante la planificación propuesta, la experiencia acreditada del licitador y la asunción expresa del riesgo empresarial.

En consecuencia, del conjunto del análisis efectuado se concluye que la documentación aportada por XUQUER-ARQING, S.L. desvirtúa la presunción de anormalidad inicialmente apreciada, permitiendo considerar que la oferta resulta viable desde el punto de vista técnico y económico, y compatible con una correcta ejecución del contrato conforme a los pliegos que rigen la licitación.

## 6. Propuesta para la Mesa de Contratación

Tras el análisis técnico de la justificación presentada por la empresa XUQUER-ARQING, S.L, se concluye que la oferta, si bien ha sido considerada inicialmente como anormalmente baja, ha sido debidamente justificada conforme a lo establecido en el artículo 149 de la LCSP. Por tanto, se propone la admisión de la oferta al procedimiento de adjudicación, al haberse acreditado su viabilidad técnica y económica.

Ha de ser el órgano de contratación quien, a la vista de la justificación aportada por el licitador, a propuesta de la mesa de contratación, con el previo y preceptivo asesoramiento técnico, resuelva si considera suficiente la justificación aportada para la correcta ejecución del contrato o, si por el contrario, considera que el contrato no puede ser cumplido según la proposición ofertada, a la vista de las justificaciones aportadas por el licitador.

Madrid, a fecha de firma.

Por IMIDRA

**MOLINA  
PLAGARO  
FRANCISCO**

Firmado digitalmente  
por MOLINA  
PLAGARO  
FRANCISCO -

Fecha: 2026.04.21

11:51:54 +02'00'

Fdo:Francisco Molina Plágaro