

Expte nº: A/OBR-002093/2026

INFORME TÉCNICO SOBRE LAS JUSTIFICACIONES DE LAS OFERTAS INCURSAS EN PRESUNCIÓN DE ANORMALIDAD

Órgano de Contratación: Consejería de Vivienda, Transportes e Infraestructuras

Unidad Promotora: Dirección General de Vivienda y Rehabilitación

Título del contrato: **OBRAS DEL VIAL SUR DE LA PARCELA 501 “SECTOR LA MONTAÑA”.
ARANJUEZ. MADRID.**

Una vez identificadas por la mesa de contratación las ofertas que pudieran encontrarse en presunción de anormalidad, de conformidad con las previsiones al respecto del Pliego de Cláusulas Administrativas que rige el contrato, tras requerir a las empresas en dicha situación la justificación de su oferta, en cumplimiento del artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), se realiza el presente informe técnico con el objeto de analizar la viabilidad económica de las ofertas presentadas en base a la justificación aportada por cada uno de los licitadores.

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

INFORME TÉCNICO

El presente informe tiene por objeto valorar si la **justificación presentada por las empresas acredita de forma suficiente, objetiva y verificable** la viabilidad económica de la oferta, conforme a los criterios habituales derivados del **artículo 149 de la LCSP** y de la doctrina consolidada de los órganos de control, atendiendo exclusivamente a:

- La coherencia interna de la justificación.
- El grado de acreditación documental.
- La razonabilidad de los costes declarados.
- La suficiencia de los márgenes declarados para garantizar la correcta ejecución del contrato.

1. PAVIMENTACIONES MORALES S.L.

✓ Justificación presentada

El licitador presenta escrito en el que indica que se ratifica en la oferta presentada argumentando generalidades, entre otras; que se han tenido en cuenta el ahorro que permite los procedimientos constructivos para la ejecución del contrato, las soluciones técnicas previstas, condiciones favorables, prestaciones y el respeto de las disposiciones relativas a la protección del empleo y de las condiciones de trabajo.

✓ **Informe Técnico**

El licitador: “PAVIMENTACIONES MORALES S.L.”, no ha justificado suficientemente la oferta económica presentada, por lo que no existen razones técnicas objetivas que justifiquen que la oferta no tenga que considerarse anormalmente baja.

2. UTE MAB & GRUPO SOTOVAL DE CONSTRUCCIÓN Y PROYECTOS S.L.

✓ **Justificación presentada**

Análisis crítico de la justificación técnica

Argumentos técnicos de carácter genérico

La UTE fundamenta su baja, entre otros aspectos, en:

- Experiencia previa en obra civil.
- Existencia de acuerdos marco con proveedores.
- Condiciones geotécnicas favorables del terreno (suelo T-1).
- Proximidad de plantas de tratamiento, graveras y subcontratas habituales.
- Simultaneidad de trabajos para reducir plazos.

Valoración

Estos argumentos, aun siendo técnicamente coherentes, **tienen carácter genérico y no cuantifican de forma objetiva ni verificable el impacto económico real** que dichas circunstancias suponen sobre el presupuesto ofertado.

En particular:

- No se aporta **comparativa económica previa/posterior** que permita medir el ahorro real imputable a dichos factores.
- No se presenta **plan de obra detallado** que vincule rendimientos, simultaneidad de trabajos y reducción efectiva de costes.
- La mejora geotécnica del terreno no se traduce en una **reducción explícita y cuantificada** de unidades de obra respecto al proyecto base.

Conclusión parcial:

Los argumentos técnicos no justifican por sí mismos una desviación tan significativa del umbral de temeridad, al carecer de concreción económica demostrable.

Análisis de la justificación económica

Costes directos

a) Materiales

- Los precios se apoyan en **ofertas de proveedores** y listados de precios.
- Sin embargo, dichas ofertas:
 - No se configuran como **compromisos contractuales firmes**.
 - No acreditan **garantía de mantenimiento de precios durante toda la ejecución**.
 - En varios casos reflejan **precios significativamente bajos** para materiales estratégicos (hormigones, áridos, prefabricados), sin justificación adicional del diferencial.

b) Mano de obra

- Se utilizan las **tablas salariales del Convenio de la Construcción de la Comunidad de Madrid 2024**, con una referencia genérica a “actualizaciones”.
- No se acredita:
 - La **actualización efectiva a 2026**.

- La justificación técnica de los **rendimientos de mano de obra**, que resultan optimistas en comparación con estándares habituales para este tipo de obra.
- No se analiza el impacto de:
 - Absentismo.
 - Solapes de oficios.
 - Condicionantes de implantación y ejecución (tráfico, accesos, servicios afectados).

c) Maquinaria y subcontratación

- Se invocan tarifas de empresas colaboradoras habituales.
- No se aportan:
 - Contratos firmados.
 - Compromisos de disponibilidad.
 - Cláusulas de revisión o limitación de precios.

Conclusión parcial:

La justificación de los costes directos **se apoya en precios declarativos**, pero **no en compromisos económicos firmes**, lo que impide considerar acreditada su viabilidad real.

Costes indirectos

La UTE fija un **porcentaje de costes indirectos del 3 %**, justificado mediante un cuadro de personal técnico y duración de la obra.

Valoración crítica:

- El porcentaje del 3 % resulta **superior al establecido en proyecto (1%)**, lo que **resulta contradictorio con la justificación de la baja ofertada**.

Conclusión parcial:

El porcentaje de costes indirectos **no puede considerarse coherente**, comprometiendo la cobertura real de otros gastos necesarios para la correcta ejecución del contrato.

Gastos generales y beneficio industrial

- Gastos generales: **7 %**
- Beneficio industrial: **6,5 %**

Aunque estos porcentajes, aisladamente considerados, podrían resultar razonables, la empresa declara explícitamente el objetivo de conseguir un beneficio industrial superior al establecido reglamentariamente en el proyecto (6%) y por tanto **pierde consistencia en la justificación de la baja ofertada al apoyarse además sobre una base de costes directos e indirectos incoherente**, lo que:

- Distorsiona el resultado final.
- Traslada el riesgo económico a la fase de ejecución.
- Incrementa la probabilidad de:
 - Modificaciones contractuales.
 - Incumplimientos parciales.
 - Tensiones en la ejecución.

Ausencia de análisis de riesgos

La justificación **no incorpora un análisis de riesgos económico-técnicos**, en particular:

- Riesgo de incremento de precios de materiales.
- Riesgo de retrasos por interferencias urbanas.
- Riesgo de desviaciones en rendimientos reales.
- Riesgo de incremento de costes laborales.
- Riesgo asociado a la simultaneidad de trabajos.

Esta ausencia resulta especialmente relevante en una oferta incurso en presunción de anormalidad.

✓ Informe Técnico

A la vista del análisis efectuado, **la justificación presentada no acredita de forma suficiente, objetiva y verificable la viabilidad de la oferta anormalmente baja**, por las siguientes razones principales:

1. Los argumentos técnicos son **genéricos y no cuantificados**.
2. Los costes directos se apoyan en **precios no garantizados ni contractualmente vinculantes**.
3. Los rendimientos de mano de obra resultan **optimistas y no suficientemente justificados**.
4. El **porcentaje de costes indirectos (3 %)** excede el previsto en proyecto para el tipo y complejidad de la obra resultando incongruente con la justificación de la baja ofertada.
5. No se aporta **análisis de riesgos**, elemento clave en la evaluación de ofertas anormalmente bajas.

Por las razones expuestas, el licitador, "UTE MAB & GRUPO SOTOVAL DE CONSTRUCCIÓN Y PROYECTOS S.L.", **no ha justificado suficientemente la oferta económica presentada**, por lo que no existen razones técnicas objetivas que justifiquen que la oferta no tenga que considerarse anormalmente baja.

CONCLUSIÓN

Según lo expuesto, **ninguno de los 2 licitadores analizados ha justificado suficientemente sus ofertas económicas** y, por tanto, ambas, **deben considerarse anormalmente bajas**.

Madrid, a fecha de firma

EL JEFE DE ÁREA DE PROYECTOS Y OBRAS

Firmado digitalmente por: DEL PERAL AGUILAR RAFAEL
Fecha: 2026.04.07 15:56