

Este documento se ha obtenido directamente
del original que contenía todas las firmas auténticas
y se han ocultado los datos personales protegidos
y los códigos que permitirían acceder al original

N.º DE EXPEDIENTE: ECON/000183/2025

CONTRATO DE SERVICIOS DENOMINADO:

**“SERVICIOS INTEGRALES DE CERTIFICACIÓN
ELECTRÓNICA DE LA COMUNIDAD DE MADRID”**

**Informe técnico sobre la justificación presentada por el licitador
FIRMAPROFESIONAL S.A. en relación con su oferta económica**



Contenido

1	ANTECEDENTES	2
2	VALORACIÓN	4
3	CONCLUSIONES.....	13

1 ANTECEDENTES

En Madrid, a las 10:30 horas del día 6 de mayo de 2026, se reúne, por medios electrónicos, la Mesa de Contratación de la Agencia para la Administración Digital de la Comunidad de Madrid para proceder, en virtud de lo establecido en la cláusula 13 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, a la apertura, en acto público, del Sobre nº 3, presentado por las empresas admitidas a la licitación del contrato de servicio denominado:

“SERVICIOS INTEGRALES DE CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA DE LA COMUNIDAD DE MADRID”

Así, en dicha sesión de fecha 6 de mayo de 2025, se dio comienzo a el acto público de apertura del Sobre nº 3, procediéndose en primer lugar a dar lectura del informe solicitado por la Mesa y emitido por los servicios técnicos competentes para comunicar a los participantes del acto público, el resultado de la calificación de la documentación técnica presentada por los empresarios admitidos en la licitación, relativa a los criterios cuya ponderación depende de un juicio de valor (Sobre Nº 2).

En segundo lugar, se procedió al descifrado del (Sobre nº 3) presentado por medios electrónicos, por las empresas que han presentado oferta y han resultado admitidas, y su posterior lectura por la Secretaria de la Mesa del contenido del mismo, cuyo resultado es el siguiente:

EMPRESA	Importe máximo ofertado (IVA NO INCLUIDO)	% general de baja ofertado
FIRMAPROFESIONAL S.A.	1.758.700,81 €	63,76 %
AC CAMERFIRMA S.A.	1.758.700,81 €	33 %
VINTEGRIS, S.L.	887.968,04 € (*)	49,51 %
IVNOSYS SOLUCIONES, S.L.U.	1.758.700,81 €	44 %

(*) En relación con la oferta presentada por **VINTEGRIS, S.L.**, la Mesa consideró que se compromete a ejecutar el contrato hasta el importe máximo de **1.758.700,81 €**, **IVA no incluido**, tal y como se requería en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares. No obstante, incorporó una Base imponible (**887.968,04 €**), no solicitada, y que es el resultado de aplicar el 49,51% ofertado al Presupuesto base de licitación, y que, por tanto, no se tuvo en consideración al no alterar el sentido de la oferta.

Por último, en relación con lo establecido en el artículo 149 de la LCSP y en el apartado 8 de la Cláusula 1 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares a los efectos de apreciar, en su caso, el que alguna de las proposiciones presentadas no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, se hace constar que en la propuesta presentada por la siguiente empresa:

- **FIRMAPROFESIONAL S.A.** el porcentaje de baja (**63,76 %**), supera los valores establecidos en el apartado 8 de la Cláusula 1 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

En su virtud, la Mesa de Contratación acuerda cursar la oportuna comunicación al interesado, a los efectos de que justifique por escrito la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma, acordando igualmente solicitar informe a los servicios técnicos competentes.

Llegado a este punto, cabe recordar que, los principios de transparencia, libre concurrencia y no discriminación exigen que la adjudicación de los contratos se realice, en principio, a favor de la oferta económicamente más ventajosa. En el caso que nos ocupa, y tal como admite la LCSP, la oferta más económica podrá no ser considerada la más ventajosa cuando en ella concurren características que la hacen desproporcionada o anormalmente baja, permitiendo excepcionalmente, en esos casos, que la oferta inicialmente más económica no sea la adjudicataria.

Así mismo se exige, que una vez identificadas las ofertas con valores anormales o desproporcionados y antes de adoptar una decisión sobre la adjudicación del contrato se dé audiencia al licitador para que justifique los precios de su oferta y precise las condiciones de la misma, considerando después la oferta a la vista de las justificaciones facilitadas en dicho trámite.

Una vez que se ha procedido a la admisión, exclusión y análisis definitivo de las ofertas presentadas y finalmente admitidas, cabe apreciar que la propuesta presentada por la empresa **FIRMAPROFESIONAL S.A.**, podía considerarse desproporcionada o con valores anormales en relación con los parámetros fijados en el pliego rector de la presente licitación, dado que el porcentaje de baja ofertado **63,76 %**, supera en más de un **10%** la media aritmética de los porcentajes de baja de todas las proposiciones presentadas y admitidas a la

licitación, que se sitúa en el **47,57 %** sobre la media ofertada, existiendo una desviación de **16,19 %** y por tanto, superando el umbral planteado en el PCAP.

A la vista de ello, el órgano de contratación acordó cursar la oportuna comunicación a la mencionada licitadora, a los efectos de que justificara por escrito la valoración de las ofertas, y que precisara las condiciones de la misma, todo ello de conformidad con lo recogido en la cláusula 13 en relación con en el apartado 8 de la Cláusula Primera del PCAP, que rige el presente procedimiento.

La empresa **FIRMAPROFESIONAL S.A.** ha presentado con fecha 18 de mayo de 2026, escrito justificando la oferta económica presentada a la licitación del referido contrato, precisando las condiciones de la misma y su viabilidad para ejecutar satisfactoriamente este contrato.

2 VALORACIÓN

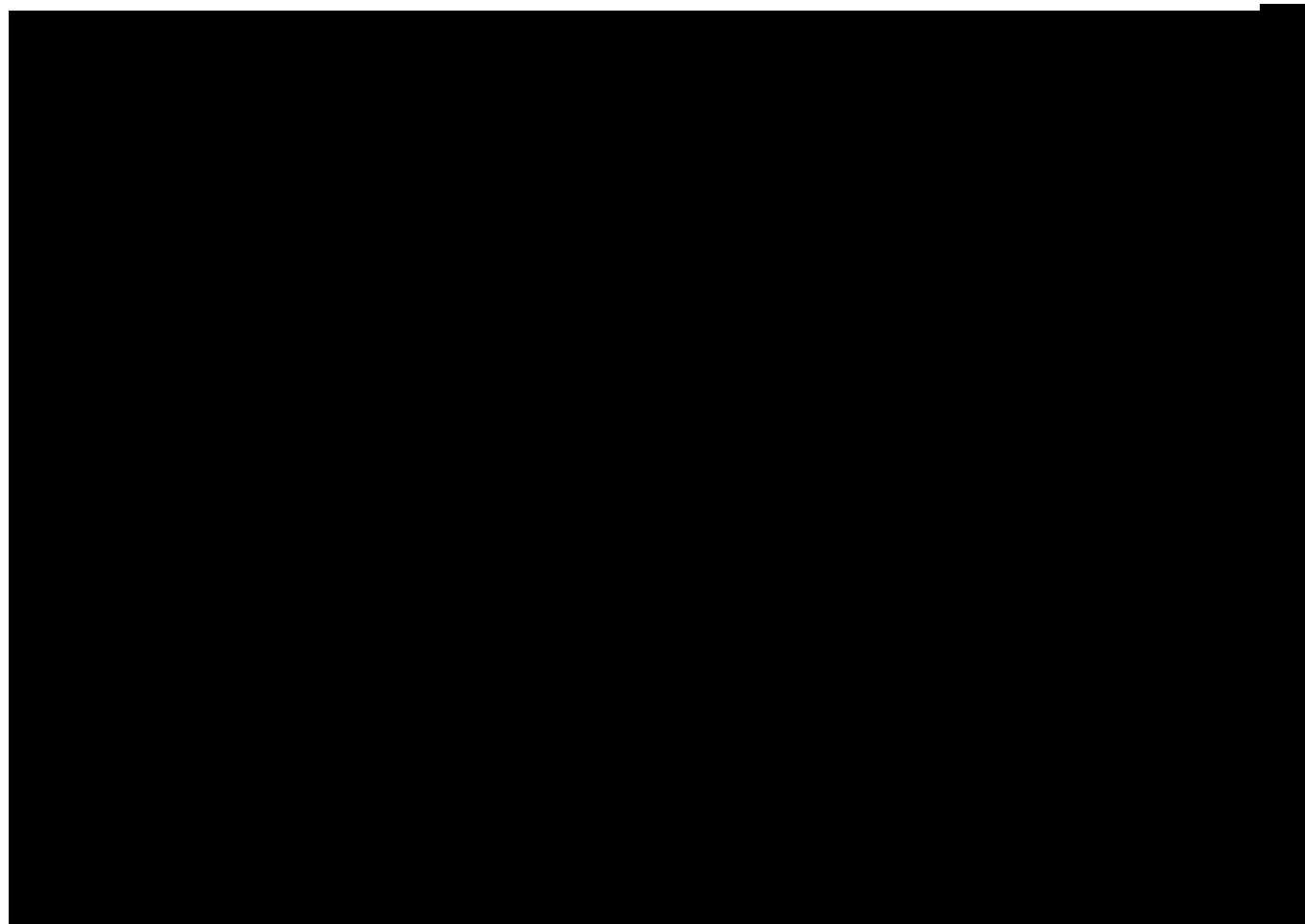
A la vista del escrito remitido por **FIRMAPROFESIONAL S.A.**, en el que manifiesta que, conforme a sus parámetros internos de interés estratégico, *“está basada en la estructura de costes y márgenes que se presenta a continuación, de forma absolutamente confidencial, información que se ofrece a los exclusivos fines de esta justificación, dirigida únicamente a la mesa de contratación, quedando prohibida su publicación fuera de este procedimiento.*

Dado el carácter estratégico que se ha decidido dar al proyecto, el precio de licitación se ha fijado en base a un escenario con un margen modesto de poco más del [REDACTED] y con una expectativa de mejora contando la posible prórroga del cuarto y quinto año, debido a que los costes iniciales necesarios sólo impactan al comienzo del contrato.”, por lo que se infiere que su proposición es firme y disponen de unas condiciones suficientes que les permitirían realizar el servicio requerido con el precio ofertado.

Para justificar lo anteriormente expuesto, **FIRMAPROFESIONAL S.A.** detalla que, *“el escandallo de costes se ha desglosado en cuatro apartados. El primero es la implantación del proyecto y corresponde al despliegue y puesta en marcha de la Autoridad de Registro y de las Oficinas de Registro requeridas, así como la formación y capacitación de los operadores, junto con el despliegue y formaciones de la plataforma [REDACTED]. El segundo apartado corresponde a la fase de operación y soporte al servicio, que incluye además la compra de tarjetas tanto para los operadores como para los certificados que así se soliciten, el suministro de los certificados de componente necesarios, los dos servicios de oficina de registro (Registro*

Móvil y Registro de Justicia), las horas de desarrollo y las videoID's solicitadas. El tercer apartado corresponde a la imputación del coste interno de realización de las adaptaciones previstas para cumplir los requerimientos del pliego, en este caso para adecuar la TSA para admitir autenticación mediante certificado. Finalmente, se reflejan los costes de infraestructura imputados al proyecto.”

Para ello, aporta una **tabla** con los datos que acreditan su justificación:



Para evaluar la información presentada por **FIRMAPROFESIONAL S.A.**, debemos analizarla de forma integral, de tal manera que esta oferta sea coherente, viable y suficientemente justificada, comenzando por comprobar que el informe posee una estructura clara y que existe una relación lógica entre los argumentos técnicos y económicos, evitando explicaciones genéricas o vagas.

Desde el punto de vista económico, es imprescindible revisar el desglose detallado de costes, incluyendo costes directos - como materiales, mano de obra y maquinaria -, costes indirectos

- gastos generales y estructura - y el beneficio industrial, verificando que no existen omisiones relevantes, que los precios unitarios se ajustan a valores de mercado y que los cálculos son correctos, así como que cualquier reducción de costes se base en circunstancias concretas y acreditables, como economías de escala, medios propios o acuerdos con proveedores.

Paralelamente, debe evaluarse la viabilidad técnica de la oferta, asegurando que la solución propuesta puede ejecutarse con el presupuesto ofertado, comprobando aspectos como los rendimientos de trabajo, la planificación temporal y la adecuación de los recursos asignados, evitando que la reducción de precio se sustente en una merma de calidad o en el incumplimiento de las prescripciones técnicas.

Por ello, nos resulta esencial analizar los recursos humanos y materiales previstos, verificando que el número de trabajadores, sus perfiles y sus costes salariales respetan los convenios colectivos y las obligaciones de Seguridad Social, y que los medios materiales son suficientes, evitando situaciones de infradotación o de salarios por debajo de lo legalmente establecido.

En relación con las posibles condiciones excepcionalmente favorables alegadas por el licitador, como innovaciones técnicas, métodos más eficientes o ventajas competitivas específicas, es necesario asegurarnos de que estas son reales, concretas y debidamente acreditadas, y no simples afirmaciones genéricas.

Finalmente, todo ello debe completarse con un análisis de los riesgos que la oferta puede suponer para la correcta ejecución del contrato, tales como incumplimientos, necesidad de modificaciones posteriores o deterioro de la calidad. Todo ello, para determinar si la justificación aportada es suficiente, teniendo en cuenta que la carga de la prueba recae en el licitador, de modo que, si se considera insuficiente, incoherente o no acreditativa de la viabilidad de la oferta, procederá su exclusión de forma motivada, conforme al artículo 149 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (LCSP).

A la vista de lo expuesto cabe señalar las siguientes consideraciones:

PRIMERA: La tabla aportada por el licitador como elemento justificativo de la viabilidad de su oferta no se adecua al presupuesto base ni a la estructura de costes previamente definida por esta Agencia, observándose divergencias relevantes tanto en la cuantificación de determinadas partidas, como en su distribución interna y tampoco en los criterios empleados para su cálculo. En particular, se aprecia que los importes reflejados no guardan una correspondencia directa ni proporcionada con los valores de referencia considerados en la licitación, lo que dificulta comprobar si los costes han sido correctamente contemplados y si responden a parámetros realistas de mercado.

Así pues, resulta especialmente complejo establecer un paralelismo claro, sistemático y verificable entre los conceptos incluidos en dicha tabla y los definidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares que rige el procedimiento, al no existir una equivalencia homogénea entre las partidas desglosadas por el licitador y aquellas previstas en el pliego. Esta falta de correlación nos obliga a cierta abstracción, para poder trazar la necesaria correspondencia entre los distintos elementos de coste propuestos por el licitador, con las partidas contractuales exigidas, lo que dificulta la trazabilidad del análisis económico y técnico de la oferta, impidiendo validar de manera precisa la adecuación de la justificación presentada ni verificar con el debido grado de certeza la suficiencia, coherencia y viabilidad de la oferta en relación con las obligaciones derivadas del contrato.

SEGUNDA: Así en relación a la consideración anterior cabe señalar las siguientes imprecisiones en relación a los costes directos propuestos:

- En atención a lo expuesto en la consideración primera, procede señalar, con carácter preliminar, que, siendo de aplicación el XIX Convenio Colectivo Estatal de Empresas de Consultoría, Tecnologías de la Información y Estudios de Mercado y de la Opinión Pública (2025-2027), no resulta posible establecer una correspondencia directa ni efectuar un análisis comparativo homogéneo entre los precios/hora por perfil desglosados en la justificación aportada por el licitador y los precios unitarios fijados en los pliegos rectores del presente procedimiento. Ello obedece, esencialmente, a dos razones.

En primer lugar, se constata que en la justificación presentada no se incluyen, al menos de forma expresa, todos los perfiles profesionales considerados en la valoración económica del proyecto y previstos en los pliegos. En particular, para la fase de puesta en marcha del servicio se contemplaban los perfiles de jefe de proyecto y consultor senior; para los servicios incluidos en la cuota fija - entre los que se encuentran los servicios de atención y soporte y Servicios de Gestión de la tramitación de los certificados , así como los relativos al Servicio de Registro de Usuarios – Oficina de registro para la emisión de certificados de empleado público de justicia - se requerían perfiles de analista-programador (registrador) y, adicionalmente para la implantación de la plataforma de despliegue automático de certificados SSL e integración con la infraestructura de Madrid Digital, se exigían perfiles de consultor senior e ingeniero de sistemas.

La ausencia de dicho desglose impide, de un lado, determinar con precisión el modelo organizativo y la estructura de equipo previstos por el licitador para la ejecución del contrato y, de otro, verificar si los precios/hora asignados a los distintos perfiles se ajustan a los parámetros retributivos establecidos en el convenio colectivo de referencia. Asimismo, debe señalarse que el licitador únicamente detalla el perfil de jefe de proyecto para determinados servicios, apreciándose, además, que no aplica un precio/hora uniforme, sino que este varía en función del ámbito concreto del proyecto en el que se integra (por ejemplo, diferenciando entre funciones de puesta en marcha del servicio y la implantación de la plataforma de despliegue automático de los certificados SSL).

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que el convenio colectivo de aplicación no establece precios/hora por perfil profesional, sino retribuciones anuales estructuradas conforme a grupos y niveles profesionales. En consecuencia, la determinación de un coste/hora de referencia requiere la realización de un prorrateo sobre el cómputo anual de horas efectivas de trabajo, atendiendo a criterios sectoriales generalmente aceptados. Igualmente, tales retribuciones tienen la consideración de mínimos convencionales y no incluyen la totalidad del coste empresarial, al no incorporar conceptos tales como las cotizaciones sociales a cargo del empleador, los costes indirectos, la estructura organizativa ni el margen empresarial.

En relación con lo anterior, debe precisarse que la mera superación de los mínimos establecidos en el convenio colectivo no permite concluir, por sí sola, que los precios que pudieran deducirse de la oferta se ajusten a valores de mercado adecuados, pudiendo evidenciar una eventual desviación respecto de los estándares habituales del sector en entornos comparables.

Todo ello, adquiere particular relevancia a efectos de valorar la viabilidad económica de la oferta y su posible carácter anormalmente bajo, de conformidad con los principios de buena gestión financiera y eficiencia que informan la normativa de contratación pública, en la medida en que podría comprometer la adecuada cobertura de los costes reales inherentes a la prestación del servicio en las condiciones de calidad exigidas.

- Respecto a lo que el licitador señala sobre *“Los volúmenes y tiempos medios de resolución de incidencias están calculados en base a datos reales internos, y en particular a los que se manejan en proyectos de Autoridades de Registro de dimensiones y características similares, en concreto para otros gobiernos autonómicos, clientes a los que venimos prestando servicio desde hace años* [REDACTED]

Concretamente, FIRMAPROFESIONAL cuenta con una amplia y consolidada trayectoria como prestador de servicios de certificación electrónica en el ámbito de las Administraciones Públicas, englobado en la lista de prestadores cualificados de servicios electrónicos del Ministerio de para la Transformación Digital y la Función Pública, actuando como proveedor de servicios de certificación para entidades locales, diputaciones y otros organismos públicos.”, podemos señalar que,

En relación con la manifestación del licitador relativa a que los volúmenes y tiempos medios de resolución de incidencias se encuentran fundamentados en datos internos derivados de su experiencia en proyectos análogos - incluyendo referencias genéricas a trabajos realizados para distintas Administraciones Públicas - debe señalarse que dicha afirmación adolece de un nivel de concreción suficiente a efectos de su valoración técnica. En particular, la justificación aportada no incorpora datos cuantitativos verificables, indicadores objetivos, métricas comparables ni ejemplos prácticos suficientemente detallados que permitan contrastar la razonabilidad de los valores utilizados en la estimación económica de la oferta. La mera invocación de experiencia previa o de clientes de referencia, aun siendo un elemento positivo en términos de solvencia técnica, no resulta por sí sola suficiente para acreditar la adecuación de los parámetros empleados en el cálculo de costes, ni para sustentar la viabilidad económica de la propuesta.

Así mismo sucede, en sus afirmaciones sobre su propuesta de “...*modelo innovador que no propone una única solución puntual, sino un modelo integral de despliegue acelerado, flexible y parcialmente remoto, basado en varios pilares clave,..*”, señalando diferentes aspectos de estos pilares (*modelo de despliegue progresivo y anticipado del servicio, modelo híbrido de despliegue, usos de materiales, procedimientos y herramientas ya desarrolladas,...*), pero sobre los que no aporta ningún dato cuantitativo al respecto, que nos permita contrastar económicamente su planteamiento.

En este sentido, la información presentada se aproxima más al contenido propio de una memoria técnica o de una exposición de capacidades y trayectoria empresarial que a una justificación económico-financiera rigurosa de una oferta incurso en presunción de anormalidad. A estos efectos, hubiera sido necesario que el licitador aportase datos desagregados, tales como volúmenes reales de incidencias gestionadas, tiempos medios de resolución efectivamente registrados, ratios de carga de trabajo por perfil o cualquier otro indicador operativo que permitiera validar las hipótesis empleadas.

En consecuencia, la ausencia de dichos elementos impide a este órgano de valoración efectuar un análisis contrastado de la coherencia y suficiencia de los parámetros utilizados, no resultando posible verificar si los mismos se ajustan a condiciones reales de ejecución ni, por tanto, si contribuyen a sustentar la viabilidad de la oferta en los términos exigidos por la normativa de contratación pública.

- Por otra parte, se aprecia una relevante carencia en la justificación económica presentada, consistente en la falta de desglose de los costes asociados a la emisión y renovación de los distintos tipos de certificados previstos en los pliegos que rigen el presente procedimiento, entre otros, certificados de ciudadano, de empleado público, de representante de persona jurídica o de sello electrónico para la actuación administrativa automatizada, ...

Dicha omisión reviste especial relevancia en la medida en que estos conceptos constituyen un elemento nuclear del objeto contractual y fueron expresamente definidos, cuantificados y valorados en los correspondientes pliegos. En este sentido, si bien el licitador menciona expresamente en el apartado de Operación y Soporte el coste asociado a la gestión de certificados SSL - indicando, además, que dicho importe no incluye el coste del propio certificado -, no se incorpora información alguna sobre el coste unitario de emisión o renovación de los distintos tipos de certificados contemplados en el presupuesto base de licitación. Esta circunstancia pone de manifiesto una falta de alineación entre el desglose económico ofertado y la estructura de costes definida en los pliegos.

En consecuencia, el coste unitario de cada tipo de certificado, así como su impacto en la estructura económica global de la oferta, resulta un elemento imprescindible para verificar la coherencia, suficiencia y viabilidad de la propuesta presentada. La ausencia de este desglose impide realizar un análisis detallado de los componentes esenciales del precio ofertado, así como comprobar si las estimaciones económicas efectuadas por el licitador se ajustan a las magnitudes previstas en los pliegos y a las condiciones reales de ejecución del contrato.

Asimismo, la referida carencia dificulta de manera sustancial la valoración de la correcta imputación de costes y la eventual identificación de desviaciones o infraestimaciones en partidas críticas del servicio. En consecuencia, limita significativamente la capacidad de este órgano técnico, para contrastar la adecuación de la oferta desde la perspectiva económica, comprometiendo la verificación de su viabilidad y su posible encuadre en los

supuestos de ofertas anormalmente bajas previstos en la normativa de contratación pública.

A mayor abundamiento, debe señalarse que, en el presupuesto base de licitación del contrato, solamente la partida de cuota fija (Fase de Pleno servicio) objeto de análisis, correspondiente a los servicios de emisión/renovación y gestión del ciclo de vida de los certificados electrónicos requeridos, excluyendo el concepto de certificados de componente de Servidor Seguro por importe de 32.776 euros, IVA no incluido, estaba cuantificada en 711.796,12 euros, IVA no incluido, y tras la aplicación de la baja ofertada, el importe resultante ascendería a 257.954,87 euros, IVA no incluido.

Dado que los costes correspondientes a dichos servicios no se contemplan en la justificación aportada por la empresa, esta minoración adquiere especial relevancia si se pone en relación con el margen de beneficio declarado por el licitador, cifrado en [REDACTED] euros, evidenciándose que el importe anteriormente indicado y no contemplado por la empresa resulta muy superior al margen económico previsto, lo que refuerza las dudas sobre la adecuada cobertura de los costes reales del servicio y la consistencia económica global de la oferta. Por lo que, solo con incluir esta partida omitida, se incurriría en pérdidas.

- En relación con la estructura de costes indirectos, se constata que el licitador **FIRMAPROFESIONAL, S.A.** únicamente incorpora en su desglose económico un porcentaje de [REDACTED] en concepto de “imprevistos”, sin efectuar una identificación expresa ni un desglose mínimamente detallado de los distintos componentes que integran los costes indirectos asociados a la prestación del servicio.

Esta circunstancia resulta especialmente relevante, en la medida en que los costes indirectos constituyen un elemento esencial de cualquier estructura económica de oferta, comprendiendo, entre otros, los costes de organización, administración, soporte corporativo, amortización de medios materiales, infraestructuras, así como otros gastos generales necesarios para la correcta ejecución del contrato. La ausencia de una identificación clara y desagregada de tales conceptos impide conocer si los mismos han sido adecuadamente contemplados o si, por el contrario, han sido objeto de infraestimación.

En este sentido, la mera consignación de un porcentaje global bajo la denominación de “imprevistos” no puede considerarse equivalente, ni suficiente, a efectos de justificar los

costes indirectos reales del servicio, al no permitir verificar su correspondencia con la naturaleza y complejidad del contrato licitado, ni su adecuación a los estándares habituales del sector.

En consecuencia, dicha falta de concreción y transparencia dificulta significativamente la labor de este órgano de valoración para analizar la coherencia interna de la oferta y su suficiencia económica, comprometiendo la adecuada comprobación de su viabilidad y reforzando los indicios de una posible infraestimación de costes, con las implicaciones que ello puede tener en relación con la apreciación de una eventual oferta anormalmente baja en los términos previstos en la normativa de contratación pública.

- Por último, y en relación con la estructura global de la oferta, el licitador incorpora un margen de beneficio declarado del [REDACTED]. Si bien la inclusión de este margen resulta especialmente relevante en la medida en que se inserta en una estructura de costes que, tal y como hemos expuesto a lo largo del presente informe, presenta carencias significativas de desglose, falta de justificación de determinados componentes esenciales y posibles infraestimaciones en partidas críticas. En este contexto, la aplicación de dicho margen de beneficio sobre una propuesta económica insuficientemente acreditada impide verificar si el mismo responde a una planificación realista de costes o si, por el contrario, contribuye a enmascarar desviaciones en la estimación de los recursos necesarios para la correcta ejecución del contrato.

En consecuencia, la introducción de este porcentaje no solo no contribuye a reforzar la viabilidad económica de la oferta, sino que, considerada conjuntamente con el resto de deficiencias detectadas, acentúa las dudas sobre la coherencia interna de la propuesta y su adecuación a las condiciones reales de prestación del servicio, en los términos exigidos por la normativa de contratación pública.

Para concluir, **FIRMAPROFESIONAL S.A.**, manifiesta que, *“que el descuento ofertado sobre el precio de licitación en la oferta económica para los servicios integrales de certificación electrónica de la Comunidad de Madrid (Exp. ECON/00183/2025), responde a un ajuste racional de márgenes económicos, a ahorros por producción propia, a economías de escala con alto conocimiento del sector, a optimización de procedimientos e innovaciones organizativas y mejoras tecnológicas y en ningún caso está basado en una menor calidad del servicio a prestar, ni en un proyecto a pérdidas que pudiera comprometer la continuidad del proyecto durante la duración establecida.”*.

FIRMAPROFESIONAL S.A. identifica al inicio de su escrito que, *“la estructura de costes y márgenes que se presenta a continuación, de forma absolutamente confidencial, información que se ofrece a los exclusivos fines de esta justificación, dirigida únicamente a la mesa de contratación, quedando prohibida su publicación fuera de este procedimiento”*.

Sobre esta cuestión, debemos manifestar la conformidad con el art. 133 de la LCSP, pero debemos recordar que, conforme a esta disposición, el deber de confidencialidad del órgano de contratación, así como de sus servicios dependientes, sólo podrá extenderse a documentos que tengan una difusión restringida, y en ningún caso a documentos que sean públicamente accesibles.

3 CONCLUSIONES

A la vista de la información aportada, y teniendo en cuenta que los pliegos que rige esta contratación, dotan de mecanismos suficientes para vigilar el cumplimiento de las condiciones establecidas, se concluye lo siguiente:

Primera: Del conjunto del análisis realizado se desprende que, la justificación presentada por el licitador, adolece de deficiencias estructurales relevantes, tanto en términos de falta de correspondencia con la estructura del presupuesto base de licitación como en la ausencia de desglose suficiente de múltiples partidas esenciales - singularmente, las relativas a perfiles profesionales exigidos, costes asociados a los certificados y costes indirectos -. Tales carencias, unidas al carácter genérico de las explicaciones aportadas y a la falta de soporte cuantitativo verificable, impiden establecer una trazabilidad clara entre los costes propuestos y las obligaciones derivadas de los pliegos, dificultando de forma sustancial la comprobación de la coherencia interna y suficiencia económica de la oferta.

Segunda: Asimismo, la justificación aportada por el licitador en relación con los volúmenes de incidencias y los tiempos de resolución carece del grado de concreción exigible, al no incorporar datos cuantitativos verificables ni indicadores objetivos que permitan contrastar la razonabilidad de las hipótesis empleadas, limitándose a una exposición genérica de experiencia previa que resulta insuficiente a efectos de acreditar la viabilidad económica de la oferta.

A ello se añade una deficiencia sustancial en el desglose de los costes asociados a la emisión y renovación de los distintos tipos de certificados previstos en los pliegos, pese a constituir un elemento esencial del objeto contractual. Esta circunstancia se acompaña de una falta de

alineación con la estructura económica definida en el presupuesto base de licitación, puesta de manifiesto, entre otros extremos, en la inclusión exclusiva de costes relativos a la gestión de certificados SSL, omitiéndose el coste inherente al propio certificado.

En este mismo sentido, la manifestación efectuada por el licitador en su justificación - *en la que señala que, en su condición de Prestador de Servicios de Confianza inscrito en la lista de prestadores cualificados del Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, emite los certificados personales y corporativos por medios propios, lo que le permitiría optimizar costes al formar dichas plataformas parte de su portafolio estándar, requiriendo únicamente adaptaciones menores ya contempladas en su estructura de costes...* - debe considerarse de carácter meramente genérico. En efecto, dicha afirmación no viene acompañada de soporte documental alguno ni de un desglose económico detallado que permita verificar y cuantificar de manera objetiva el impacto real de dicha optimización en los costes de la oferta, lo que impide a este órgano llevar a cabo una adecuada comprobación de su suficiencia, trazabilidad y coherencia económica.

Tercera: La identificación de los costes indirectos resulta claramente insuficiente, al limitarse a un porcentaje global del [REDACTED] en concepto de “imprevistos”, sin desglose ni justificación de los distintos componentes que integran dichos costes, lo que impide verificar su adecuación a la naturaleza y complejidad del contrato.

En consecuencia, el conjunto de las deficiencias detectadas, relativas a la falta de desglose de costes esenciales, ausencia de datos verificables, omisión de perfiles críticos y escasa definición de los costes indirectos, impide efectuar una comprobación suficiente de la coherencia y viabilidad económica de la oferta, no quedando debidamente desvirtuada la presunción de anormalidad en los términos previstos en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, por lo que procede proponer a la Mesa de Contratación la adopción de las medidas que resulten oportunas conforme a la normativa aplicable.

Por lo tanto, la justificación de la oferta presentada por **FIRMAPROFESIONAL S.A.** no aporta el suficiente detalle, por lo que no se justifica adecuadamente la valoración económica de su oferta, no siendo viable para ser admitida en la licitación de este proyecto.

Firmado digitalmente por: GARCÍA RANERA ANA DOLORES
Fecha: 2026.06.08 12:53

Ana García Ranera
Subdirectora General de Soluciones

