

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

EXP: A/SER-009975/2026

INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE OFERTA PRESENTADA POR LA EMPRESA BAYFER, S.L.U. (GRUPO ORONA) INCURSA EN PRESUNCIÓN DE ANORMALIDAD EN EL CONTRATO “**MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO DE APARATOS ELEVADORES, PUERTAS DE GARAJE Y AUTOMATISMOS EN LAS INSTALACIONES DE LAS FINCAS DEL IMIDRA**”

1. OBJETO DEL INFORME

Valoración de la documentación presentada para justificar la oferta económica incurra en presunción de anormalidad, de conformidad con el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP).

Documento analizado: Justificación de oferta presentada por Bayfer, S.L.U., de fecha 17 de julio de 2026.

La oferta presentada por BAYFER, S.L.U. en el procedimiento de contratación referenciado fue considerada inicialmente incurra en presunción de anormalidad, procediéndose por el órgano de contratación a requerir al licitador la correspondiente justificación de su viabilidad, de conformidad con lo previsto en el artículo 149 de la LCSP.

En respuesta al requerimiento, la empresa presentó un documento justificativo exponiendo las razones técnicas, organizativas y económicas que, a su juicio, permiten ejecutar el contrato en las condiciones ofertadas.

Corresponde analizar si la documentación aportada acredita de forma suficiente y objetiva la viabilidad real de la prestación.

2. ANÁLISIS DE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA

2.1. Carácter genérico de los argumentos aportados

Una parte muy significativa de la documentación presentada se dedica a describir la dimensión empresarial del Grupo Orona, su implantación nacional e internacional, número de centros de trabajo, cartera de clientes, herramientas de gestión, centros productivos y experiencia acumulada.

Sin embargo, la información aportada tiene un carácter eminentemente corporativo y publicitario, sin establecer una relación cuantificada entre dichas

capacidades empresariales y los costes específicos derivados de la ejecución del contrato objeto de licitación.

La mera pertenencia a un grupo empresarial de gran tamaño o la existencia de economías de escala no constituye por sí sola una justificación suficiente de una oferta anormalmente baja si no se acompaña de datos verificables que permitan demostrar de manera objetiva el ahorro efectivo aplicable al contrato concreto.

Por tanto, los argumentos organizativos descritos no permiten acreditar por sí mismos la viabilidad económica de la oferta.

2.2. Insuficiente acreditación de los ahorros alegados

La empresa afirma que su oferta es posible gracias a:

Economías de escala.
Acuerdos preferenciales con proveedores.
Herramientas tecnológicas propias.
Sistemas avanzados de gestión del mantenimiento.
Capacidad logística del Grupo Orona.

No obstante, en ningún momento se aporta:

Comparativa de costes de adquisición.
Tarifas reales negociadas con proveedores.
Cuantificación económica de los ahorros generados.
Estudios de productividad.
Indicadores económicos que permitan medir el impacto real de dichos factores.

En consecuencia, las ventajas competitivas alegadas no se encuentran suficientemente cuantificadas ni acreditadas documentalmente.

2.3. Insuficiente justificación de los costes de personal

La empresa fija un coste de mano de obra de [REDACTED] tanto para mantenimiento preventivo como correctivo.

Sin embargo:

a) Ausencia de desglose salarial

No se aporta:

Salario bruto anual.
Costes de Seguridad Social.
Costes de sustituciones.
Costes derivados de formación.
Antigüedad.
Pluses de disponibilidad.
Costes de guardias.
Costes indirectos imputables.

La empresa se limita a indicar que dicho importe cumple el convenio colectivo aplicable, pero no incorpora ningún cálculo que permita verificar dicha afirmación.

b) Inconsistencia de los tiempos previstos

Se estima:

60 minutos mensuales por aparato equivalente para mantenimiento preventivo.
3 avisos por aparato equivalente y año.
65 minutos por intervención correctiva, incluyendo desplazamientos.

No se incorpora:

Estudio de rutas.
Distribución geográfica de centros IMIDRA.
Tiempo real de desplazamientos.
Histórico de incidencias.
Planificación operativa específica.

Por ello, los tiempos utilizados para construir la estructura de costes no resultan verificables.

2.4. Valoración insuficiente de los costes de materiales

La empresa estima:

Material fungible: [REDACTED] € para toda la duración del contrato.
Materiales correctivos: [REDACTED] € para todo el periodo contractual.

No obstante:

No se aporta histórico de consumos.

No existe inventario de componentes.
No se proporciona estimación diferenciada por equipo.
No se justifican precios unitarios.

La simple afirmación de que los materiales están valorados a precio de coste resulta insuficiente para validar la adecuación de la previsión realizada.

2.5. Infraestimación de los costes estructurales

La empresa asigna un porcentaje fijo del 20% de gastos generales sobre el coste total directo.

Dentro de dicha partida se incluyen:

Vehículos.
Herramientas informáticas.
Contact Center 24 horas.
Formación.
Auditorías.
Estructura de supervisión.
Servicios corporativos.
Medios auxiliares.

Sin embargo:

No existe desglose económico.
No se identifica criterio de reparto.
No se indica volumen de costes estructurales soportados.
No se demuestra que el porcentaje del 20% cubra efectivamente todos los gastos asociados.

Se trata de una imputación genérica que impide verificar su adecuación a la realidad económica del contrato.

2.6. Beneficio industrial excesivamente ajustado

La empresa declara un beneficio del 7,30 %, equivalente a 1.053,92 € para todo el periodo contractual.

Sin embargo, dicho beneficio únicamente es alcanzable si se cumplen íntegramente todas las hipótesis de costes formuladas por la propia empresa.

Dado que varias de dichas hipótesis carecen de acreditación objetiva, la rentabilidad presentada aparece sustentada sobre previsiones cuya fiabilidad no ha quedado demostrada.

2.7. Ausencia de acreditación documental externa

La documentación aportada carece de elementos probatorios externos que permitan validar las afirmaciones realizadas.

No se aportan:

Contratos de suministro.
Ofertas de proveedores.
Estudios de costes.
Certificados salariales.
Informes económicos.
Históricos de mantenimiento similares.
Datos reales de ejecución de contratos análogos.

La justificación descansa básicamente en manifestaciones de la propia empresa sin soporte documental suficiente.

3. VALORACIÓN CONFORME AL ARTÍCULO 149 LCSP

El artículo 149 de la LCSP exige que el licitador justifique satisfactoriamente la viabilidad de su oferta cuando ésta se encuentre incurso en presunción de anormalidad.

La doctrina de los tribunales de contratación viene exigiendo que dicha justificación:

Sea concreta.
Sea verificable.
Esté suficientemente motivada.
Permita comprobar objetivamente la viabilidad de la oferta.

En el presente caso, aun cuando BAYFER, S.L.U. aporta una memoria extensa sobre su organización empresarial y experiencia en el sector, no queda acreditado de forma objetiva y cuantificada que los costes considerados sean suficientes para garantizar la correcta ejecución del contrato durante toda su vigencia.

La documentación presentada contiene hipótesis económicas elaboradas unilateralmente por el licitador sin acreditación documental suficiente que permita verificar su realidad y razonabilidad.

Por ello, no puede considerarse acreditada de manera satisfactoria la viabilidad económica de la oferta.

4. CONCLUSIÓN

A la vista de la documentación presentada por BAYFER, S.L.U. (Grupo Orona), se concluye que:

La justificación aportada no acredita de forma suficiente, objetiva y verificable la viabilidad económica de la oferta presentada.

En particular:

Los ahorros alegados no se cuantifican adecuadamente.

Los costes de personal no se justifican mediante desglose verificable.

Los tiempos de ejecución utilizados en los cálculos carecen de acreditación objetiva.

Las previsiones de materiales y costes indirectos no se sustentan documentalmente.

Los gastos generales y costes estructurales se imputan mediante porcentajes genéricos sin justificación técnica suficiente.

No se aportan elementos probatorios externos que permitan validar las hipótesis económicas empleadas.

En consecuencia, se considera que la justificación presentada resulta insuficiente a los efectos previstos en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, **proponiéndose la no aceptación de la justificación presentada y la exclusión de la oferta de BAYFER, S.L.U. por no haber acreditado adecuadamente la viabilidad de la misma.**

Informe emitido a los efectos de valoración de la justificación de oferta incurso en presunción de anormalidad dentro del expediente A/SER-009975/2026.

Firmado digitalmente por: LUMBRERAS MORENO FERNANDO
Fecha: 2026.08.12 12:35