



INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE OFERTA INCURSA EN PRESUNCIÓN DE ANORMALIDAD.

“SUMINISTRO DE UN SIMULADOR VIRTUAL DE ENTRENAMIENTO POLICIAL PARA EL INSTITUTO DE FORMACIÓN INTEGRAL EN SEGURIDAD Y EMERGENCIAS (IFISE).
Expte A/SUM-026302/2026.

ANTECEDENTES

En el procedimiento de licitación correspondiente al expediente A/SUM-026302/2026, la oferta presentada por la mercantil EQUIPAMIENTOS POLICIALES, S.L.U. resultó incursa en presunción de anormalidad conforme a los parámetros establecidos en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares y de acuerdo con lo previsto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

De conformidad con dicho precepto, se concedió trámite al licitador para que justificase y desglosase razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios o costes de su oferta, aportando aquella información y documentación que permitiera acreditar su viabilidad.

La oferta económica presentada asciende a 568.700,00 euros IVA incluido, frente a un presupuesto de licitación de 722.423,44 euros IVA incluido, lo que supone una diferencia de 153.723,44 euros, equivalente aproximadamente al 21,28 % respecto del presupuesto de licitación.

Dentro del plazo concedido, la mercantil presentó escrito de justificación, fechado el 3 de septiembre de 2026, en el que fundamenta esencialmente la viabilidad de su oferta en las siguientes circunstancias: su especialización en el sector de la seguridad, la existencia de una estructura empresarial reducida y eficiente, las relaciones comerciales mantenidas con fabricantes y grandes marcas, la posibilidad de adquirir directamente los equipos y componentes sin intermediarios y la consiguiente contención de costes estructurales y comerciales.

A la vista de la documentación presentada, se emite el presente informe.

PRIMERO. OBJETO Y ALCANCE DE LA VALORACIÓN

El objeto del presente informe consiste en determinar si las explicaciones y documentación aportadas por EQUIPAMIENTOS POLICIALES, S.L.U. permiten considerar suficientemente acreditada la viabilidad económica de su oferta y, en particular, si permiten alcanzar una convicción razonable de que la totalidad de las prestaciones exigidas en los pliegos puede ejecutarse correctamente por el precio ofertado.

La inclusión de una proposición en presunción de anormalidad no determina automáticamente su exclusión. Constituye una presunción que debe ser contrastada mediante el procedimiento contradictorio previsto en el artículo 149 de la LCSP.

Corresponde al licitador aportar las explicaciones y elementos objetivos necesarios para justificar el bajo nivel de los precios o costes ofertados. La valoración técnica posterior debe determinar no

si la estrategia empresarial adoptada es legítima o conveniente, sino si las circunstancias alegadas están suficientemente acreditadas y permiten explicar de manera objetiva la viabilidad de la oferta.

Por tanto, esta Unidad no cuestiona la libertad empresarial del licitador para establecer sus márgenes comerciales, organizar sus recursos, negociar condiciones favorables con sus proveedores o adoptar una determinada estrategia comercial. La valoración se limita a comprobar si las ventajas alegadas han sido acreditadas con suficiente concreción y si permiten verificar que el precio ofertado cubre razonablemente las prestaciones y obligaciones exigibles durante la ejecución del contrato.

SEGUNDO. ALCANCE ECONÓMICO Y TÉCNICO DE LAS PRESTACIONES CONTRACTUALES

De acuerdo con las prescripciones que rigen la licitación, el objeto contractual no consiste exclusivamente en la adquisición y entrega inicial de determinados equipos tecnológicos.

El contrato comprende un sistema tecnológico especializado e integrado y lleva asociadas, entre otras, obligaciones relativas al suministro de equipos, hardware y software; instalación completa; integración y configuración del sistema; calibración y puesta en funcionamiento; formación de instructores; formación para la creación de escenarios; actualizaciones de software, escenarios y contenidos durante un periodo mínimo de tres años; soporte técnico; disponibilidad de piezas, elementos, mantenimiento y reparación durante un periodo mínimo de cinco años; y cumplimiento de la garantía contractual de cinco años prevista en la documentación contractual.

Estas prestaciones forman parte del objeto contractual y no pueden analizarse de manera aislada respecto del precio ofertado.

En consecuencia, para poder valorar positivamente la viabilidad económica de la proposición resulta necesario que la justificación aportada permita establecer una relación razonable y verificable entre el precio total ofertado, los factores de ahorro invocados y el coste o cobertura económica de las principales obligaciones que deberán atenderse durante la ejecución del contrato.

No resulta necesario exigir una contabilidad analítica exhaustiva de la empresa ni conocer cada uno de sus costes internos. Sí resulta necesario, sin embargo, disponer de elementos económicos objetivos suficientes que permitan comprobar que las principales prestaciones obligatorias han sido contempladas y que los ahorros alegados tienen una entidad suficiente para explicar el precio propuesto.

TERCERO. CRITERIOS APLICADOS A LA VALORACIÓN

El artículo 149 de la LCSP exige que el licitador justifique y desglose razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios o costes de su oferta mediante la aportación de información y documentación suficiente a estos efectos.

La mera afirmación de que existen determinadas ventajas empresariales, comerciales u organizativas no resulta, por sí sola, suficiente para acreditar la viabilidad de una proposición incurso en presunción de anormalidad si no se aportan elementos que permitan comprobar razonablemente su existencia, alcance y repercusión sobre el precio ofertado.

La doctrina del Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid viene manteniendo que corresponde al licitador acreditar la viabilidad de su oferta mediante elementos suficientemente concretos y verificables, sin que resulten bastantes las alegaciones genéricas.

En particular, la Resolución 334/2026, de 2 de julio, incide en la necesidad de que los factores de ahorro invocados para justificar una oferta anormalmente baja cuenten con respaldo económico y documental suficiente, sin que resulten bastante las alegaciones genéricas y que la justificación resulta insuficiente cuando constituye una mera manifestación no acreditada.

Especialmente relevante resulta que la valoración de la justificación debe atender al contenido efectivamente aportado por el licitador durante el procedimiento contradictorio, correspondiendo a éste la carga de proporcionar los elementos necesarios para que el órgano de contratación pueda alcanzar una convicción fundada sobre la viabilidad de la oferta.

CUARTO. VALORACIÓN DE LOS ARGUMENTOS APORTADOS POR EL LICITADOR

1. Especialización de la empresa en el sector de la seguridad

La mercantil señala como primer factor de competitividad su especialización en la venta y suministro de material y equipamiento destinado al sector de la seguridad, así como su conocimiento específico del mercado.

Este Unidad no cuestiona dicha especialización ni que la experiencia sectorial pueda facilitar una gestión más eficiente de las adquisiciones.

No obstante, la especialización empresarial constituye por sí misma una circunstancia cualitativa. La documentación presentada no identifica ningún ahorro económico concreto derivado de dicha especialización ni permite cuantificar de qué forma repercute sobre el precio del suministro objeto de este contrato.

Tampoco se aportan datos comparativos, históricos de operaciones similares, condiciones concretas de compra u otros elementos económicos que permitan vincular objetivamente dicha especialización con la diferencia existente entre el presupuesto de licitación y la oferta formulada.

Por tanto, se considera una circunstancia potencialmente favorable, pero insuficientemente acreditada en cuanto a su repercusión económica concreta.

2. Estructura empresarial reducida y eficiente

La empresa manifiesta que dispone de una estructura empresarial ligera que le permite mantener contenidos sus costes fijos y de personal.

Este tipo de organización puede constituir legítimamente una fuente de ahorro.

Sin embargo, la justificación no cuantifica los costes estructurales que soporta la empresa, los costes imputados a este contrato ni el ahorro que dicha estructura representa respecto del precio ofertado.

No se aporta cálculo, porcentaje, previsión o estimación que permita determinar en qué medida la estructura organizativa alegada contribuye a explicar económicamente la oferta.

Debe añadirse que la propia documentación presentada contiene una inconsistencia en un elemento directamente relacionado con este argumento. En el apartado dedicado a la estructura empresarial y posteriormente en el apartado relativo a la viabilidad de la oferta se señala que la empresa dispone de una plantilla de siete trabajadores, mientras que en la conclusión del mismo escrito se afirma que su estructura está integrada por cinco trabajadores.

Esta discrepancia no justifica por sí sola el rechazo de la justificación, pero impide considerar debidamente acreditado uno de los factores esenciales de ahorro alegados y refuerza la necesidad de documentar su incidencia económica.

3. Adquisición directa a fabricantes y ausencia de intermediarios

La adquisición directa de equipos y componentes sin intermediarios constituye uno de los principales argumentos ofrecidos por la mercantil para explicar el precio ofertado.

Este Servicio Técnico considera que dicha circunstancia puede representar una ventaja comercial legítima y generar ahorros efectivos.

No obstante, la justificación se limita a afirmar que la eliminación de intermediarios evita la incorporación de determinados márgenes comerciales, sin identificar cuál es el importe o porcentaje de ahorro efectivamente obtenido.

No se aporta oferta, presupuesto, compromiso, tarifa, acuerdo comercial, documento de fabricante o proveedor, comparativa de precios de adquisición ni ningún otro elemento que permita comprobar el coste real o aproximado del equipamiento para la empresa.

En consecuencia, no resulta posible determinar si el ahorro derivado de la adquisición directa asciende, por ejemplo, a un porcentaje reducido del precio de suministro o si alcanza una magnitud suficiente para explicar de forma sustancial la diferencia económica existente.

El problema apreciado no reside, por tanto, en negar que la compra directa pueda reducir costes, sino en la imposibilidad de determinar objetivamente la magnitud de dicha reducción y su repercusión sobre el precio ofertado.

4. Instalación, integración, configuración, calibración y puesta en funcionamiento

La empresa manifiesta de forma genérica que el precio ofertado incluye las prestaciones de instalación, integración, configuración y puesta en funcionamiento exigidas en la documentación contractual.

Sin embargo, no identifica los medios humanos o técnicos que se destinarán a estas actuaciones ni proporciona estimación económica alguna de su coste.

Tampoco se explica si dichas tareas serán realizadas por medios propios, por el fabricante, por proveedores externos o mediante alguna combinación de los anteriores.

La afirmación de que estas prestaciones se encuentran incluidas en el precio confirma el compromiso contractual del licitador, pero no proporciona información suficiente para verificar cómo quedan económicamente cubiertas.

5. Formación de instructores y formación para creación de escenarios

La documentación contractual exige prestaciones formativas vinculadas a la utilización y explotación del sistema.

La justificación aportada no contiene información relativa a su duración económica efectiva, personal encargado de impartirla, desplazamientos, medios necesarios, eventual intervención del fabricante o cualquier otra circunstancia que permita valorar su coste o acreditar que se encuentra absorbido por alguna de las ventajas económicas alegadas.

No se cuestiona que el licitador pueda prestar dicha formación, sino que la documentación no permite verificar su incidencia económica dentro del precio total ofertado.

6. Actualizaciones de software, escenarios y contenidos

El contrato exige actualizaciones de software, escenarios y contenidos durante un periodo mínimo de tres años.

La documentación aportada no identifica si dichas actualizaciones se encuentran incluidas sin coste adicional en las condiciones de suministro del fabricante, si requieren licencias periódicas, suscripciones, horas de desarrollo o cualquier otra prestación susceptible de generar costes durante dicho periodo.

Tampoco se aporta compromiso del fabricante o proveedor que permita acreditar que estas prestaciones quedan cubiertas económicamente dentro del precio de adquisición inicial.

La ausencia de esta información resulta especialmente relevante al tratarse de obligaciones cuya ejecución se prolonga durante varios ejercicios y que forman parte inseparable del objeto del contrato.

7. Soporte técnico

La mercantil se compromete genéricamente a prestar la asistencia técnica exigida en los pliegos.

Sin embargo, no concreta el modelo previsto para su prestación ni los recursos que se destinarán a la misma.

No consta si el soporte será proporcionado mediante personal propio, mediante el fabricante o mediante terceros, ni se aporta estimación económica, acuerdo o compromiso que permita considerar acreditada su cobertura durante el periodo contractual correspondiente.

8. Mantenimiento, reparaciones y disponibilidad de piezas durante cinco años

El contrato incorpora obligaciones de mantenimiento, reparación y disponibilidad de piezas y elementos durante un periodo mínimo de cinco años.

La documentación aportada no incorpora previsión de costes, compromiso de disponibilidad, condiciones de suministro de repuestos, acuerdos con fabricante o proveedor, estimación de intervenciones o cualquier otro dato que permita evaluar económicamente estas obligaciones.

No se pretende exigir al licitador que conozca anticipadamente el número exacto de incidencias que se producirán durante cinco años. Sí resulta necesario, no obstante, que la justificación permita

conocer de qué forma se ha contemplado económicamente una obligación contractual de tal duración.

No se aporta información que permita efectuar dicha comprobación.

9. Garantía contractual de cinco años

La garantía constituye igualmente una obligación contractual que se prolonga durante cinco años.

La justificación no explica si esta obligación se encuentra íntegramente cubierta por garantías de fabricantes, por medios propios, por acuerdos con proveedores o mediante una provisión económica incluida en la oferta.

Tampoco se aporta documentación del fabricante que acredite una garantía coincidente con la exigida contractualmente.

Por tanto, aun cuando la empresa manifiesta expresamente que cumplirá la garantía exigida, no existen elementos objetivos que permitan verificar su cobertura económica dentro del precio ofertado.

QUINTO. VALORACIÓN CONJUNTA DE LA JUSTIFICACIÓN

La documentación aportada permite identificar determinadas circunstancias empresariales que, en términos generales, podrían contribuir a reducir el coste de ejecución: especialización sectorial, estructura reducida, relaciones comerciales con fabricantes y adquisición sin intermediarios.

Sin embargo, ninguna de estas circunstancias ha sido cuantificada económicamente.

No se aporta un desglose mínimo que permita conocer, siquiera por grandes bloques, qué parte del precio corresponde al suministro del equipamiento y qué cobertura económica se ha previsto para las obligaciones de instalación, integración, formación, actualizaciones, soporte, mantenimiento, reparación, disponibilidad de repuestos y garantía.

Tampoco se aportan presupuestos de proveedores, compromisos de fabricantes, tarifas, acuerdos comerciales, previsiones de costes, estimaciones económicas, documentación acreditativa de descuentos, condiciones de garantía o cualquier otro soporte susceptible de comprobación externa.

Esta circunstancia impide establecer el necesario vínculo entre las ventajas competitivas alegadas y el precio finalmente ofertado.

La cuestión determinante no es que la mercantil haya omitido una contabilidad exhaustiva de todos sus costes empresariales, documentación que no resulta exigible a estos efectos, sino que la justificación presentada no permite realizar siquiera una comprobación razonable de la cobertura económica de las principales prestaciones del contrato.

La afirmación contenida en el escrito de que “la oferta ha sido calculada teniendo en cuenta la totalidad de las prestaciones” constituye una declaración del licitador acerca de su voluntad y compromiso de cumplimiento, pero no acredita por sí misma la viabilidad económica de dicha ejecución.

Del mismo modo, el compromiso de ejecutar íntegramente el contrato por el precio ofertado no sustituye a la obligación de justificar el bajo nivel del precio cuando la proposición ha quedado sometida al procedimiento previsto en el artículo 149 de la LCSP.

La falta de cuantificación resulta especialmente relevante porque las ventajas alegadas por la empresa se refieren principalmente a la reducción de costes estructurales y de adquisición inicial del equipamiento, mientras que el contrato incorpora además obligaciones técnicas que se extienden durante periodos de tres y cinco años.

La documentación no permite determinar si el eventual ahorro generado por la adquisición directa y la estructura empresarial resulta suficiente para absorber económicamente el coste asociado a dichas obligaciones de ejecución diferida.

Por tanto, no existe una relación objetiva y verificable que permita concluir que las circunstancias invocadas explican satisfactoriamente el nivel del precio ofertado.

SEXTO. SUFICIENCIA DE LA DOCUMENTACIÓN APORTADA

El juicio desfavorable contenido en el presente informe no se fundamenta en que la empresa no haya utilizado un determinado modelo de desglose ni en que deba revelar la totalidad de su estructura interna de costes o su margen empresarial.

La insuficiencia deriva de que, ante una oferta incurso en presunción de anormalidad, no se han proporcionado datos económicos o documentos objetivos suficientes para contrastar los principales argumentos en los que el propio licitador fundamenta la viabilidad de su proposición.

Si se afirma que existe un ahorro por compra directa, no se acredita su magnitud.

Si se afirma que existe un ahorro derivado de la estructura empresarial, no se cuantifica y existe además una inconsistencia sobre el propio número de trabajadores que integran dicha estructura.

Si se afirma que todas las prestaciones están incluidas en el precio, no se explica cómo quedan económicamente cubiertas aquellas que se prolongan durante tres y cinco años.

Y si se afirma que existen condiciones comerciales favorables con fabricantes y grandes marcas, no se aporta documentación que permita conocer o verificar dichas condiciones.

En estas circunstancias, la documentación disponible no proporciona una base objetiva suficiente para que esta Unidad pueda concluir que el precio ofertado permite atender adecuadamente la totalidad de las obligaciones contractuales.

SÉPTIMO. JUICIO TÉCNICO SOBRE LA VIABILIDAD DE LA OFERTA

A la vista de cuanto antecede, se considera que las explicaciones presentadas por EQUIPAMIENTOS POLICIALES, S.L.U. identifican posibles factores legítimos de ahorro, pero no acreditan de forma suficientemente concreta, cuantificada y verificable la repercusión económica de dichos factores sobre el precio ofertado.

En particular, no ha quedado acreditado:

El importe o porcentaje de ahorro efectivamente obtenido mediante la adquisición directa de equipos y componentes.

La repercusión económica de la estructura empresarial alegada.

La cobertura económica de las prestaciones de instalación, integración, configuración, calibración y puesta en funcionamiento.

La cobertura económica de las prestaciones formativas.

La cobertura de las actualizaciones de software, escenarios y contenidos durante el periodo mínimo de tres años.

Los recursos y costes asociados al soporte técnico.

La cobertura económica de las obligaciones de mantenimiento, reparación y disponibilidad de repuestos durante cinco años.

La forma en que queda cubierta la garantía contractual durante cinco años.

La relación económica entre el conjunto de ahorros alegados y las obligaciones contractuales descritas.

Por ello, no resulta posible comprobar razonablemente que las ventajas competitivas invocadas permitan absorber el coste del conjunto de prestaciones exigidas ni alcanzar una convicción fundada acerca de que el contrato pueda ejecutarse correctamente, en todas sus condiciones y durante los periodos exigidos, por el importe ofertado.

La conclusión anterior no supone afirmar que sea materialmente imposible que la empresa ejecute el contrato por dicho precio, extremo que no corresponde acreditar a esta Unidad.

Lo que se concluye es que, dentro del procedimiento contradictorio previsto en el artículo 149 de la LCSP, el licitador no ha aportado información suficientemente concreta, objetiva y verificable que permita tener por acreditada dicha viabilidad.

CONCLUSIÓN

Por cuanto antecede, esta Unidad considera que la documentación presentada por EQUIPAMIENTOS POLICIALES, S.L.U. no justifica satisfactoriamente el bajo nivel del precio ofertado en los términos exigidos por el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Las circunstancias alegadas por la mercantil —especialización sectorial, estructura empresarial reducida, relaciones comerciales con fabricantes y adquisición directa sin intermediarios— pueden constituir legítimamente factores de ahorro. Sin embargo, su incidencia económica concreta no ha quedado acreditada mediante datos, cálculos o documentación objetiva susceptible de comprobación.

Asimismo, no se ha aportado información suficiente que permita verificar la cobertura económica de un conjunto de prestaciones esenciales del contrato, particularmente aquellas relativas a

instalación e integración, formación, actualizaciones durante tres años, soporte técnico, mantenimiento, reparación, disponibilidad de repuestos y garantía durante cinco años.

La insuficiencia apreciada no deriva de la exigencia de una contabilidad analítica completa ni de un desglose exhaustivo de todos los costes internos del licitador, sino de la ausencia de un nivel mínimo de información económica y documental que permita relacionar las ventajas competitivas invocadas con el precio ofertado y con el conjunto de obligaciones que deberán ejecutarse.

En consecuencia, no ha quedado suficientemente acreditada la viabilidad de la oferta presentada por EQUIPAMIENTOS POLICIALES, S.L.U. por importe de 568.700,00 euros IVA incluido, ni resulta posible alcanzar, a partir de la documentación presentada, una convicción razonable de que la totalidad de las prestaciones exigidas por los pliegos pueda ejecutarse adecuadamente por dicho importe.

Por ello, se informa desfavorablemente la justificación presentada por EQUIPAMIENTOS POLICIALES, S.L.U., a los efectos previstos en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Lo que se informa a los efectos oportunos.

Madrid, a la fecha de la firma.

Firmado digitalmente por: MENCHÉN VISO MARIA ROSA
Fecha: 2026.09.09 18:32

LA SUBDIRECTORA GENERAL DEL INSTITUTO DE
FORMACIÓN INTEGRAL EN SEGURIDAD Y EMERGENCIAS