INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS EN LA LICITACIÓN DEL CONTRATO "PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE PLANIFICACIÓN, CREATIVIDAD, DISEÑO, Y COMPRA DE ESPACIOS PUBLICITARIOS PARA LA CAMPAÑA DE SENSIBILIZACIÓN EN MATERIA DE CONCILIACIÓN Y CORRESPONSABILIDAD EN EL MARCO DEL PLAN CORRESPONSABLES 2024" (LOTE 4)

Expediente: 104/2025
Título: "Prestación de servicios de planificación, creatividad, diseño, y compra de espacios publicitarios para la campaña de sensibilización en materia de conciliación y corresponsabilidad en el marco del Plan Corresponsables"
Código NUTS del lugar principal de ejecución: E61 Andalucía
Código CPV:
79341400-0 Servicios de campañas de publicidad
79341000-6 Servicios de publicidad

Procedimiento de adjudicación: Abierto

1.- Antecedentes
2.- Normativa y criterios de aplicación
3.- Análisis de las justificaciones presentadas
4.- Conclusiones

1.- ANTECEDENTES

Con fecha 9 de diciembre, la mesa de contratación procedió a la lectura del informe técnico de valoración de los criterios de adjudicación valorados mediante la aplicación de formulas en relación al lote 4. Tras su análisis, la mesa acuerda requerir a las mercantiles NF AGENCIA DE MEDIOS INDEPENDIENTE y ZOSMAMEDIA S.L., cuyas proposiciones económicas resultan anormalmente bajas conforme a lo definido en el PCAP, para que puedan justificar razonada y detalladamente su oferta, mediante la presentación del catálogo de herramientas, procesos o cualquier otra información y documentos que estimen procedentes y resulten pertinentes para afrontar la justificación de dicha oferta

2.- NORMATIVA Y CRITERIOS DE APLICACIÓN

Conforme al artículo 102.3 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP): "Los órganos de contratación cuidarán de que el precio sea adecuado para el efectivo cumplimiento del contrato mediante la correcta estimación de su importe, atendiendo al precio general de mercado, en el momento de fijar el presupuesto base de licitación y la aplicación, en su caso, de las normas sobre ofertas con valores anormales o desproporcionados", para continuar disponiendo en el artículo 149:

1. En los casos en que el órgano de contratación presuma que una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, solo podrá excluirla del procedimiento de licitación previa tramitación del procedimiento que establece este artículo.

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	JAVIER UBEDA RUIZ SV. PROMOCION Y PARTICIPACION	12/12/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmS878VKX7KYDDGLMDL48YGTJVP	PÁG. 1/7

2. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación deberá identificar las ofertas que se encuentran incursas en presunción de anormalidad, debiendo contemplarse en los pliegos, a estos efectos, los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación realizará la función descrita en el párrafo anterior con sujeción a los siguientes criterios:

a) Salvo que en los pliegos se estableciera otra cosa, cuando el único criterio de adjudicación sea el del precio, en defecto de previsión en aquellos se aplicarán los parámetros objetivos que se establezcan reglamentariamente y que, en todo caso, determinarán el umbral de anormalidad por referencia al conjunto de ofertas válidas que se hayan presentado, sin perjuicio de lo establecido en el apartado siguiente.

b) Cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, se estará a lo establecido en los pliegos que rigen el contrato, en los cuales se han de establecer los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, referidos a la oferta considerada en su conjunto.

3. Cuando hubieren presentado ofertas empresas que pertenezcan a un mismo grupo, en el sentido del artículo 42.1 del Código de Comercio, se tomará únicamente, para aplicar el régimen de identificación de las ofertas incursas en presunción de anormalidad, aquella que fuere más baja, y ello con independencia de que presenten su oferta en solitario o conjuntamente con otra empresa o empresas ajenas al grupo y con las cuales concurran en unión temporal.

4. Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.

Concretamente, la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación podrá pedir justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.
b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras,
c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.
d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.
e) O la posible obtención de una ayuda de Estado.

Es copia auténtica de documento electrónico

En el procedimiento deberá solicitarse el asesoramiento técnico del servicio correspondiente.

En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201.

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

5. En los casos en que se compruebe que una oferta es anormalmente baja debido a que el licitador ha obtenido una ayuda de Estado, solo podrá rechazarse la proposición por esta única causa si aquel no puede acreditar que tal ayuda se ha concedido sin contravenir las disposiciones comunitarias en materia de ayudas públicas. El órgano de contratación que rechace una oferta por esta razón deberá informar de ello a la Comisión Europea, cuando el procedimiento de adjudicación se refiera a un contrato sujeto a regulación armonizada.

6. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y, en el caso de que se trate de la mesa de contratación, elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.

Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el apartado cuatro, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo 150. En general se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica.

7. Cuando una empresa que hubiese estado incursa en presunción de anormalidad hubiera resultado adjudicataria del contrato, el órgano de contratación establecerá mecanismos adecuados para realizar un seguimiento pormenorizado de la ejecución del mismo, con el objetivo de garantizar la correcta ejecución del contrato sin que se produzca una merma en la calidad de los servicios, las obras o los suministros contratados.”

De acuerdo con el PCAP, Una oferta se considerará anormalmente baja cuando se den cualquiera de los siguientes puntos:

1.- Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más del 20%.

2.- Para considerarse una oferta anormalmente baja, se calcularán para cada soporte-ámbito-target dentro del apartado A del criterio de adjudicación “1. Proposición Económica”, qué proposiciones (CPC, CPM o CPV) se encuentran por debajo de un 30% de la mediana de las proposiciones valoradas para ese mismo soporte-ámbito-

Es copia auténtica de documento electrónico

target (=media aritmética de los CPC, CPM y CPV, según aplique, ofertados por todas las proposiciones valoradas en ese soporte-ámbito-target).

Una vez realizado el cálculo anterior, una oferta será considerada anormalmente baja, si el número de soportes-ámbito-target en los que las ofertas se encuentran por debajo del 30% de la mediana agregada para cada soporte-ámbito-target, es superior al 30% del número total de soportes- ámbito-target del apartado A de la proposición económica.

3.- Asimismo, se considerarán ofertas anormalmente bajas aquellas que ofrezcan una bajada superior al 50,00% respecto a la comisión por tramitación de agencia establecido en un 7,00%; esto es, aquellas ofertas por debajo del 3,5% en los criterios de adjudicación 1.B.

En estos supuestos se estará a lo previsto en la LCSP y en el RGLCAP. Cuando hubieren presentado ofertas empresas que pertenezcan a un mismo grupo, en el sentido del artículo 42.1 del Código de Comercio, se tomará únicamente, para aplicar el régimen de identificación de las ofertas incursas en presunción de anormalidad, aquélla que fuere más baja, y ello con independencia de que presenten su oferta en solitario o conjuntamente con otra empresa o empresas ajenas al grupo y con las cuales concurran en unión temporal.

Se considerará que la proposición no podrá ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados en el caso de que sea inferior al coste laboral derivado del Convenio Colectivo aplicable, de acuerdo con lo establecido en el presente pliego.

3.- ANÁLISIS DE LAS JUSTIFICACIONES PRESENTADAS

Finalizado el plazo otorgado para la presentación de la justificación de las ofertas, se analiza la documentación:

ZOSMAMEDIA

Presenta la justificación de su oferta económica en base a los siguientes parámetros:

1.- Experiencia y solvencia:

Se trata de una agencia de medios reconocida en el sector y que dispone del más elevado nivel de certificación otorgado por el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público, lo que acredita frente a todos los órganos de contratación del sector público la solvencia económica y financiera de nuestra empresa. Certificación que en su apartado de solvencia financiera tiene que ser renovada anualmente mediante la presentación para su análisis de las cuentas anuales de la sociedad. Junto a este reflejo de nuestra solvencia, ZOSMAMEDIA está integrada en un pool de compras de más de 140 millones de euros anuales. El alto volumen de negocio otorga una fuerte capacidad para conseguir los mejores acuerdos de negociación con plataformas, medios y soportes nacionales, regionales y locales, lo que supone un ahorro en costes y un aumento de la competitividad. El elevado volumen de actividad del pool de compras permite negociar con los proveedores una serie de acuerdos de compensación en sus propios soportes. Se dispone de acuerdos comerciales con diferentes “players” que permiten unas condiciones económicas muy favorables manteniendo el nivel de calidad de las campañas, principal objeto del servicio para el que se presenta esta oferta.

Cuenta con trayectoria en contratos como el del expediente que nos ocupa, lo que demuestra una experiencia contrastada en el desarrollo de tipo de acuerdos, lo cual permite reflejarlo en la posibilidad de ofertar los precios

Es copia auténtica de documento electrónico

más ajustados para los soportes indicados al disponer de un conocimiento exacto, completo e íntegro de las funciones a realizar. Ejemplo de esta experiencia en proyectos similares a este es el actual contrato firmado con esta Consejería el pasado 06/03/2025 para la realización de los trabajos ligados al expediente de referencia EXP. 52/2024 - CONTR/2024/350747 que cuenta con una oferta de precios para el apartado de redes sociales y plataformas digitales muy similares a los ahora ofertados y que está desarrollándose a plena satisfacción del responsable del contrato en este organismo.

2.- Estructura y procesos:

La licitadora dispone de un departamento de “Data & Analysis” que permite estar conectados vía API con las diferentes redes sociales. Además se utiliza un algoritmo de optimización de costes que permite ofrecer CPM, CPC y CPV más económicos. Actualmente el equipo de Paid Media puede generar unos costes muy bajos gracias a la tecnología de que disponen las plataformas sociales para maximizar los resultados a través de la experiencia y conocimientos de campañas anteriores, pudiendo seleccionar los formatos más adecuados según las necesidades y haciendo bajar los costes por clic, por mil y por visualización. La experiencia del equipo de Paid Media, basada en años de trabajo en ese sentido, lleva, además de saber segmentar las campañas correctamente, seleccionar los momentos precisos de compra y de la implementación de todos los pixels y etiquetas que fueran necesarios para la consecución de los objetivos marcados.

3.- Política de propuestas económicas:

Las oferta presenta no afectaría en ningún caso al cumplimiento de las obligaciones laborales declarando expresamente que todos los empleados reciben sus salarios con regularidad y en las fechas acordadas, cumpliendo en todos los extremos con el convenio que regula nuestra relación con los trabajadores (Convenio colectivo del sector de empresas de publicidad, código de convenio nº 99004225011981). El 100% de los trabajadores en plantilla tienen contrato de carácter indefinido y tienen pactadas retribuciones por encima del convenio colectivo. La política de empresa de incentivar el teletrabajo y las reuniones por streaming nos ha permitido modificar la estructura de costes y aminorar los mismos

4.- Otras políticas de eficiencia y reducción de costes:

La licitadora implementa una política de reducción al máximo del uso del papel por el que todos los informes de carácter interno nunca se plasman en formato papel y se ofrece la opción de formato de presentación digital en las comunicaciones y presentaciones con nuestros clientes.

NF AGENCIA DE MEDIOS INDEPENDIENTE

Presenta la justificación de su oferta económica en base a los siguientes parámetros:

1.- Base jurídica:

Diversa jurisprudencia y resoluciones de los tribunales administrativos han establecido que la exclusión de ofertas por considerarse anormalmente bajas debe aplicarse con especial prudencia y únicamente tras la tramitación de un procedimiento contradictorio que garantice el derecho de audiencia del licitador afectado. De acuerdo con esta doctrina, las ofertas económicamente más ventajosas no pueden ser descartadas de manera automática por el solo hecho de presentar precios inferiores, sino que debe otorgarse al licitador la oportunidad de acreditar la viabilidad técnica y económica de su propuesta. Solo cuando, tras este trámite y el

Es copia auténtica de documento electrónico

correspondiente análisis, quede demostrada la imposibilidad real de ejecutar el contrato en condiciones adecuadas, podrá justificarse su exclusión.

2.- Ahorro y volumen de negocio:

La licitadora tiene implementado un plan de fomento de teletrabajo (se aporta plan de teletrabajo), con el que logra los sistemas actuales de gestión diaria y planificación en los equipos de trabajo de manera transversal en todos los departamentos de la agencia; lo que tiene un impacto directo en los gastos generales.

El gran volumen de negocio de nuestra empresa otorga la fortaleza y la capacidad para conseguir mejores acuerdos de negociación con los diferentes medios de comunicación y soportes nacionales, regionales y locales, dando como resultado la obtención de costes muy competitivos para beneficio de clientes y anunciantes.

3.- Soluciones técnicas y condiciones favorables:

La licitadora dispone de un procedimiento de trabajo adaptado a nuevas tecnologías y un equipo de dilatada experiencia dentro de la planificación y ejecución de planes de medios a diferente escala geográfica, incluida la local e hiper local. Este expertise nos permite optimizar al máximo nuestro beneficio industrial, en aras de dar el mejor servicio al menor coste posible para nuestros clientes

Dispone de medios humanos, fuentes y herramientas específicas que permite lograr una oferta competitiva imputamos el mínimo de costes estructurales, generales y directos a la ejecución del presente proyecto; diluyendo los mismos entre nuestra amplia cartera de anunciantes privados.

Se cuenta con la integración de IA Copilot lo que facilita aún más la eficiencia en la ejecución de los mismos y la reducción de costes derivados.

4.- Innovación:

Se declara una dilatada experiencia de trabajo en la ejecución de proyectos similares para diferentes administraciones públicas de la región sur, realizados durante los tres últimos años, lo que nos otorga una visión transversal, más amplia y elevada, que da lugar a estrategias de planificación con un elevado componente innovador (incluyendo una visión 360 on/off line) lo que redunda en una alta eficacia en las soluciones y planes propuestos.

5.- Documentación:

Se aportan certificados que acreditan la correcta ejecución de contratos anteriores, así como planes de teletrabajo, propuestas innovadoras y resultados obtenidos en licitaciones previas para distintos organismos públicos de Andalucía. Asimismo, se incluye una declaración de solvencia técnica y financiera, debidamente respaldada por la inscripción de la empresa en el ROLECE.

Es copia auténtica de documento electrónico

4.- CONCLUSIONES

A la vista del análisis efectuado sobre las alegaciones y la documentación justificativa presentada por los distintos licitadores, se verifica que todas ellas han acreditado de manera objetiva y suficiente la viabilidad de las bajas ofertadas, de conformidad con los criterios y exigencias establecidos en los pliegos rectores del procedimiento.

Examinadas las justificaciones, no se aprecian elementos que permitan considerar la existencia de ofertas anormalmente bajas no debidamente fundamentadas, ni se detectan insuficiencias sustantivas en la información aportada.

En consecuencia, se concluye que las justificaciones presentadas deben considerarse adecuadas y, por tanto, procede la continuidad de todas las licitadoras afectadas en las fases ulteriores del procedimiento de licitación.

SERVICIO DE PROMOCIÓN Y PARTICIPACIÓN

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN		
FIRMADO POR	JAVIER UBEDA RUIZ SV. PROMOCION Y PARTICIPACION	12/12/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmS878VKX7KYDDGLMDL48YGTJVP	PÁG. 7/7