

PROCEDIMIENTO: CONTRATACIÓN POR LA ASOCIACIÓN TEDER DEL SERVICIO “DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLATAFORMA DIGITAL TURÍSTICA DE TIERRA ESTELLA Y SUS CONTENIDOS” DEL PLAN DE SOSTENIBILIDAD TURÍSTICA “TIERRA ESTELLA MAITIA-ABRAZA NUESTRA TIERRA”, EN EL MARCO DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA, FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA-NEXT GENERATION EU.

EXPTE. 002/2025

ACTA Nº 5

**JUSTIFICACIÓN OFERTAS ECONÓMICAS ANORMALMENTE BAJAS Y PROPUESTA DE
ADJUDICACIÓN**

Siendo las 9 horas del día 19 de junio de 2025, se reúne en la sede de la Asociación TEDER, la Mesa de Contratación al objeto de proponer a la adjudicataria del contrato de referencia, compuesta por las siguientes personas:

- Presidenta: Dña. María Carmen Puerta Extremera, Presidenta de la Asociación TEDER.

Vocales:

- D. Iñigo Nagore Ferrer, Gerente de la Asociación TEDER.

- D^a Ane Álvarez de Eulate Ocáriz, técnica de la Asociación TEDER.

- Secretaria: Dña. Imelda Ruiz de Larramendi Ruiz de Galarreta, Licenciada en Derecho y técnica de la Asociación TEDER.

1º. Vistas las Actas de la Mesa de Contratación de fechas 24 de abril de 2025 (apertura del SOBRE A), 5 de mayo de 2025 (evaluación de información requerida, admisión de licitadores y apertura SOBRE B), 27 de mayo de 2025 (valoración sobre b y exclusión de licitador) y la celebrada el día 30 de mayo de 2025 (apertura, valoración del SOBRE C y requerimiento justificación ofertas económicas anormalmente bajas).

2º. En fecha 30 de mayo de 2025 se cursó, a través de la Plataforma de Licitación Electrónica de Navarra, requerimiento de justificación de ofertas económicas anormalmente bajas a las siguientes empresas: TOURISTINNOVACION 360 S.L., CBT COMUNICACIÓN MULTIMEDIA, S.L E IURBAN DIGITAL TOURISM, S.L.

3º.- En el plazo concedido al efecto han presentado la justificación requerida únicamente CBT COMUNICACIÓN MULTIMEDIA, S.L E IURBAN DIGITAL TOURISM, S.L.

4º. Vistos los informes suscritos por la Gerencia de esta Asociación, de fecha 13 de junio de 2025, que tiene por objeto la valoración de la justificación de las bajas anormales, que son del siguiente tenor literal:

“Informe sobre la oferta anormalmente baja presentada por la empresa iURBAN en el marco del contrato para la asistencia técnica DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLATAFORMA DIGITAL TURÍSTICA DE TIERRA ESTELLA Y SUS CONTENIDOS en el marco del plan de recuperación, transformación y resiliencia, financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.

La empresa iURBAN ha presentado una oferta económica que asciende a 152.099,75 euros, lo que supone una baja del 26,38% sobre el precio de licitación, que asciende a 206.612,00 euros. Se trata en este informe de valorar si esta oferta anormalmente baja está justificada para realizar los trabajos conforme exige el pliego de prescripciones técnicas.

Antes de entrar a valorar la justificación aportada, debemos tener en cuenta que el propio Pliego de Cláusulas Administrativas de la licitación, en su artículo 11 establece dos requisitos para considerar que una oferta es anormalmente baja. La primera tiene que ver con la oferta realizada en relación al precio de licitación y establece que se considera anormalmente baja aquella oferta cuyo valor de baja sea superior al 20% del presupuesto máximo de licitación. El segundo requisito implica que una oferta pueda ser anormalmente baja al comparar todas las ofertas económicas entre sí. Dice así: En el caso de que se presenten tres o más ofertas, también tendrá esta consideración aquella cuyo valor de baja supere en más del 20% a la media aritmética de los valores de bajas ofertados por todas las empresas licitadoras. Es decir, que si se cumple alguna de las dos condiciones, o las dos, la oferta debe considerarse anormalmente baja.

En el caso que nos ocupa, la oferta incumple el primer requisito.

Debemos tener en cuenta que el poder adjudicador, al redactar el pliego de ese modo, está advirtiendo que una oferta que baje del 20% del presupuesto de licitación puede conllevar un riesgo para la ejecución del contrato con los criterios de calidad mínimos exigidos. No obstante, tal y como dispone el propio pliego, se debe dar oportunidad a la empresa para que la justifique debidamente.

Pasemos a estudiar la justificación presentada.

iURBAN presenta una completa explicación para justificar la baja, respondiendo punto por punto a lo que se le ha preguntado y exige la ley foral de contratos.

Explica la empresa que está adherida a la red de Destinos Turísticos Inteligentes de Segittur, por lo que su actividad se centra precisamente en ofrecer soluciones a estos. El núcleo de su propuesta se basa en una plataforma propia, llamada CICERONE, propiedad de la empresa y completamente desarrollada y operativa, lo que le permite un ahorro de costes importante. Alegan que se trata de una solución ya implementada en muchos destinos, es innovadora, permite la integración de e interoperabilidad y tiene muchas ventajas que explicita.

Respecto a los costes asociados al dominio, proponen utilizar Microsoft Azure con un ahorro importante de costes al tener un acuerdo como partner “Microsoft hub for startups”.

Además, alegan que tiene amplia experiencia en el diseño de webs especializadas en el sector turístico.

Por lo que se refiere al desarrollo de contenidos audiovisuales han establecido una colaboración estratégica con KAPTURA, empresa especializada en producción multimedia, y aportan el presupuesto detallado de esta empresa para la realización de audiovisuales (que asciende a 25.715 € iva exc.)

También detallan la estimación de costes de los diferentes trabajos de manera muy pormenorizada (se muestra aquí el resumen de cada parte):

Software, garantía y soporte: 32.400 €

Analítica de datos: 5.276 €

Hosting: 720 €

Dirección de proyecto, servicios comunes, gastos de desplazamiento, producción y edición audiovisual, etc: 76.831 €. En este apartado, desglosan lo que le corresponde a Kaptura y a iURBAN

Total: 115.227 €

Contemplan unos costes fijos del 14%: 16.132 €

Y un beneficio industrial del 18%: 20.740,88 €

Total: 152.100 € (precio ofertado)

También detallan los salarios y el coste horario de cada uno de los componentes del equipo de trabajo, aunque no lo relacionen con el tiempo de trabajo dedicado por cada uno de ellos. Aportan los TC2 de la empresa.

ANÁLISIS:

Entendemos que contar con una plataforma diseñada específicamente para destinos turísticos inteligentes, plenamente desarrollada y operativa en muchos destinos, y que se ofrece, supone un gran ahorro de costes que puede justificar una baja importante. Esta ventaja puede no ser tal en el futuro, al depender tecnológicamente de la empresa licitadora en un futuro, pero eso ya ha sido valorado convenientemente en la valoración técnica.

Con respecto a la parte audiovisual, aportan un presupuesto de la empresa Kaptura, con quien van a colaborar. Los trabajos detallados en dicho presupuesto coinciden con lo descrito en la memoria técnica, y, aunque nos parece un presupuesto muy ajustado (25.715 €) si lo comparamos con el presupuesto que ha servido para determinar el precio de licitación, que se expone más adelante. No obstante, al ser una empresa especializada en el sector audiovisual, y empresa local que conoce bien el territorio y los recursos turísticos, entendemos que puede ser admitida sin problemas. Además, todo lo relacionado con la narrativa y elaboración de textos asociados a los recursos se contempla como trabajo a realizar por iURBAN.

El presupuesto que nos ha servido para determinar el precio de licitación es el siguiente:

PLATAFORMA DIGITAL	Nº horas	Horas campo + gabinete por foto editada+ narrativa	€/hora	Coste total (€)
Coordinación	100		45	4.500
Diseño	120		45	5.400
CMS	500		45	22.500
DAM	200		45	9.000
Carga contenidos, textos y narrativas	150		45	6.750
Chatbot	100		45	4.500
SEO	150		45	6.750

Landings	200		45	9.000
Mapas interactivos	300		45	13.500
Mantenimiento	400		45	18.000
Formación	16		45	720
Total	2236			100.620
Licencias (DAM, mapas, hosting...)				22.000

FOTOGRAFÍA Y VIDEOGRAFÍA	Nº fotografías y videos	Horas de trabajo (inc. Desplazamientos, producción y edición)	€/hora	Coste total (€)
Fotografía editados	800	1	45	36.000
Videos	70	5	45	15.750
Videos editados	30	10	45	13.500
Total		1450		65.250

Beneficio industrial				18.742
TOTAL				206.612
IVA (21%)				43.389
TOTAL (iva inc.)				250.001

La comparación de este presupuesto con la justificación que realizan es difícil, pero con la justificación que han realizado, entendemos que los trabajos pueden ser realizados de forma satisfactoria.

Por todo cuanto antecede, proponemos ADMITIR la oferta de iURBAN por considerar que existen razones que justifican la oferta económica presentada.

Estella-Lizarra, a 13 de junio de 2025”

“Informe sobre la oferta anormalmente baja presentada por la empresa CBT COMUNICACIÓN MULTIMEDIA, S.L. en el marco del contrato para la asistencia técnica DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLATAFORMA DIGITAL TURÍSTICA DE TIERRA ESTELLA Y SUS CONTENIDOS en el marco del plan de recuperación, transformación y resiliencia, financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.

La empresa CBT Comunicación Multimedia ha presentado una oferta económica que asciende a 134.000,00 euros, lo que supone una baja del 35,14% sobre el precio de licitación, que asciende a 206.612,00 euros. Se trata en este informe de valorar si esta oferta anormalmente baja está justificada para realizar los trabajos conforme exige el pliego de prescripciones técnicas.

Antes de entrar a valorar la justificación aportada, debemos tener en cuenta que el propio Pliego de Cláusulas Administrativas de la licitación, en su artículo 11 establece dos requisitos para considerar que una oferta es anormalmente baja. La primera tiene que ver con la oferta realizada en relación al precio de licitación y establece que se considera anormalmente baja aquella oferta cuyo valor de baja sea superior al 20% del presupuesto máximo de licitación. El segundo requisito implica que una oferta pueda ser anormalmente baja al comparar todas las ofertas económicas entre sí. Dice así: En el caso de que se presenten tres o más ofertas, también tendrá esta consideración aquella cuyo valor de baja supere en más del 20% a la media aritmética de los valores de bajas ofertados por todas las empresas licitadoras. Es decir, que si se cumple alguna de las dos condiciones, o las dos, la oferta debe considerarse anormalmente baja.

En el caso que nos ocupa, la oferta incumple el primer requisito.

Debemos tener en cuenta que el poder adjudicador, al redactar el pliego de ese modo, está advirtiendo que una oferta que baje del 20% del presupuesto de licitación puede conllevar un riesgo para la ejecución del contrato con los criterios de calidad mínimos exigidos. No obstante, tal y como dispone el propio pliego, se debe dar oportunidad a la empresa para que la justifique debidamente.

Pasemos a estudiar la justificación presentada.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, las horas dedicadas y el coste de cada fase del trabajo correspondiente a la **Plataforma web** es la siguiente:

Costes de personal:

Fase de coordinación:	336 horas.	9.564 €
Fase de diseño:	476 horas.	12.764 €
Desarrollo y puesta en producción web:	1.438 horas.	42.340 €
Mantenimiento:	678 horas.	18.356 €
Formación:	25 horas.	1.696 €

TOTAL: 2.984 horas, 85.020 €

De este importe, la empresa dice que 34.996 € de esa cantidad corresponderán a Software Quality System SA, con quien va a subcontratar, por importe de 34.996 € (lo que supone un 41,1 % del coste total)

Otros costes:

- Alojamiento web 3 años: 8.500 €
- Licencia DAM: 9.975 €

Total otros costes: 16.475 €

Con respecto a la **Fotografía y videografía**, las horas de trabajo y su coste son los siguientes:

240 horas de campo y 480 horas de gabinete. Total: 720 horas. 18.360 euros

Por tanto, los costes de personal para la ejecución del contrato ascienden a 103.080 €

Otros costes suponen 18.475 €

Prevé unos costes indirectos del 7%, principalmente asignados a desplazamientos y actividades de campo en el ámbito de la videografía y fotografía, y otros costes de estructura de la empresa: 8.508,85 €

Y prevé un beneficio industrial del 3%: 3.936,15 €

Análisis:

La empresa detalla el nº de horas de trabajo dedicada a cada una de las tareas, aplicando un coste laboral horario, en función de la categoría del trabajador, que oscila entre los 25 €/hora y 32 €/hora.

La empresa indica que se han aplicado los salarios establecidos en el Convenio colectivo del sector Oficinas y Despachos de Bizkaia, con tablas salariales de 2011. En dicho convenio se establece una jornada anual de trabajo de 1742 horas.

Hemos realizado una comprobación, con la hipótesis de que los salarios se han incrementado un 2% anual desde la publicación de dichas tablas, y podemos concluir que el coste horario puede ser correcto, por lo que el coste horario podría ser correcto.

La empresa ha presentado un equipo de trabajo en el que buena parte del mismo cuenta con una gran experiencia y una dilatada trayectoria, que además ha sido valorado de forma excelente en la puntuación técnica del sobre B (Criterio; Equipo de trabajo, 14,25 sobre 25), y nos entra la duda de que los salarios de una parte del equipo sean los del Convenio, por lo que sospechamos que existe una cierta incoherencia, y que las horas de trabajo puedan no ser realmente las indicadas. No obstante, lo podemos aceptar.

Por otra parte existe otra incoherencia, ya que, como hemos visto una parte importante de las horas su coste corresponde a la subcontratación de la empresa Software Quality System SA, quien de acuerdo con la oferta Técnica, tiene una misión bastante definida, como es validar y garantizar todo lo relativo a los aspectos técnicos de seguridad, al aseguramiento de la calidad o al mantenimiento perfectivo. Las tareas asignadas en el pliego a estos trabajos es imposible que supongan el 40% del tiempo de trabajo. Se da la circunstancia además de que buena parte de lo relacionado con el aseguramiento de la calidad en el mantenimiento perfectivo se ha propuesto como mejora, que ha sido valorada convenientemente en la puntuación técnica.

Por otro lado, creemos que existe una gran descompensación entre las horas y el coste dedicados a la plataforma web y las dedicadas a la producción audiovisual. (esta supone sólo alrededor del 18% de los costes de personal. Aunque le sumemos buena parte de los costes indirectos, que la empresa dice que están asociados a los a, sigue siendo una cantidad muy pequeña.

Creemos que, con las horas de dedicación a la parte audiovisual, con los costes indirectos indicados, es imposible realizar las 1000 fotografías editadas profesionalmente y los 100 videos (una buena parte con edición profesional, texto y audio). Hay que tener en cuenta que se deben realizar sobre al menos 400 recursos turísticos que se encuentran dispersos por un amplio territorio y deben hacerse en un dilatado período de tiempo.

La descompensación entre las dos partes del trabajo, web y audiovisuales también se hacía patente en la propuesta técnica, encontrándose muy desarrollada la primera y muy poco la segunda. De

hecho, la puntuación técnica de la primera parte fue de 9,26 sobre 10, mientras que la puntuación de la parte audiovisual de un 5 sobre 10 (ver informe de valoración).

Respecto a los otros costes indicados, no tenemos nada que decir.

Por último, es interesante realizar la comparación con el presupuesto que nos ha servido para determinar el precio de licitación, con el fin de estudiar su adecuación al mismo. Aunque este no ha sido público, es el que hemos determinado como costes de mercado para los trabajos que se deben realizar.

Es el siguiente:

PLATAFORMA DIGITAL	Nº horas	Horas campo + gabinete por foto editada+ narrativa	€/hora	Coste total (€)
Coordinación	100		45	4.500
Diseño	120		45	5.400
CMS	500		45	22.500
DAM	200		45	9.000
Carga contenidos, textos y narrativas	150		45	6.750
Chatbot	100		45	4.500
SEO	150		45	6.750
Landings	200		45	9.000
Mapas interactivos	300		45	13.500
Mantenimiento	400		45	18.000
Formación	16		45	720
Total	2236			100.620
Licencias (DAM, mapas, hosting...)				22.000

FOTOGRAFÍA Y VIDEOGRAFÍA	Nº fotografías y videos	Horas de trabajo (inc. Desplazamientos, producción y edición)	€/hora	Coste total (€)
Fotografía editados	800	1	45	36.000
Videos	70	5	45	15.750
Videos editados	30	10	45	13.500
Total		1450		65.250

Beneficio industrial				18.742
TOTAL				206.612

IVA (21%)				43.389
TOTAL (iva inc.)				250.001

Si comparamos estos costes estimados, y el nº de horas estimadas para cada parte del trabajo, con la propuesta de CBT, concluimos con que los trabajos relativos a la plataforma digital, a pesar de la incoherencia reflejada anteriormente como consecuencia de la subcontratación, la empresa puede realizarla sin problemas, pues dedica muchas horas, no en vano es una empresa especializada en informática, con experiencia contrastada. Pero vemos que, efectivamente, el planteamiento, el tiempo de trabajo y los costes asignados a la parte audiovisual es claramente insuficiente para llevar a cabo el trabajo a realizar con la calidad exigida. Para TEDER, tan importante es una parte como la otra.

Por todo cuanto antecede, proponemos no admitir la oferta de CBT por considerar que se pondría en riesgo la realización de los trabajos con las especificaciones técnicas exigidas en el pliego.

Estella-Lizarra, a 13 de junio de 2025

A la vista de los mismos se acuerda, por unanimidad, excluir al licitador CBT COMUNICACIÓN MULTIMEDIA, S.L. por incurrir en **oferta anormalmente baja**, según los términos del informe técnico emitido.

5º. Tomando en consideración todo lo anterior, por unanimidad de los miembros que componen la Mesa de Contratación se acuerda la **EXCLUSIÓN** de la mercantil **TOURISTINNOVACION360 S.L.** con CIF núm. B42580233 por no haber presentado la justificación requerida y de la empresa **CBT COMUNICACIÓN MULTIMEDIA, S.L.**, con CIF núm. B48810345, según queda acreditado en el informe transcrito y que por ello incurre en baja anormal por la oferta en su conjunto. A su vez, tomando en consideración el informe transcrito, se acuerda la **ADMISIÓN** de la mercantil **IURBAN DIGITAL TOURISM SL**, con CIF núm. B93470094.

6º. En consecuencia, la clasificación y la puntuación total obtenida por cada uno de los licitadores que no han sido excluidos es la que sigue, atendiendo a los criterios de adjudicación que figuran en el Pliego regulador del contrato:

	RED CERCA SOLUCIONE S, S.L.	HIBERUS IT DEVELOPMEN T SERVICES, S.L.U.	PUBLICACIONE S CALLE MAYOR, S.L.	IURBAN DIGITAL TOURISM , S.L.	CINNI A TECH, S.L.U
Oferta económica (Máx. 30 ptos)	27,61	22,31	22,65	30,00	25,42
Criterios sociales	10	8,67	7,58	2,86	5,00
Nº mujeres (hasta 5 ptos)	5,00	3,67	2,58	2,86	0
Formación Igualdad (hasta 5 ptos.)	5	5	5	0	5
Reducción plazo (hasta 5 ptos.)	5	5	5	5	5
Formación (hasta 5 pts)	5	5	5	5	5
Nfotos y videos (hasta 5 pts.)	5	5	5	5	5

TOTAL C	52,61	45,98	45,23	47,86	45,42
---------	-------	-------	-------	-------	-------

	RED CERCA SOLUCIONES, S.L.	HIBERUS IT DEVELOPMEN T SERVICES, S.L.U.	PUBLICACIONES CALLE MAYOR, S.L.	IURBAN DIGITAL TOURISM, S.L.	CINNIA TECH, S.L.U
TOTAL B	34,92	35,36	34,72	34,09	32,54
TOTAL C	52,61	45,98	45,23	47,86	45,42
TOTAL B+C	87,53	81,34	79,95	81,95	77,96

7º. Propuesta de adjudicación del contrato:

A la vista de lo actuado se propone como adjudicataria del contrato de servicios “DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLATAFORMA DIGITAL TURÍSTICA DE TIERRA ESTELLA Y SUS CONTENIDOS”, a la empresa **RED CERCA SOLUCIONES, S.L.**, que actúa en participación conjunta con **BOLD DIGITAL COMMS, S.L. Y COMPUTADORES DE NAVARRA, S.L.**, por la cantidad de **165.289,60 euros (IVA EXCLUIDO), 200.000,30 euros (IVA INCLUIDO)**.

Se establecen las siguientes condiciones particulares de obligado cumplimiento: Dedicación a la ejecución del contrato un mínimo de 8 mujeres, dedicación de 41 horas a la formación destinadas a los usuarios web, se incrementarán en un 25 % el número de fotos y vídeos a entregar sobre lo previsto en el pliego de prescripciones técnicas, se reduce el plazo de ejecución máximo previsto en el condicionado técnico en 20 días.

Y no teniendo más asuntos que tratar, siendo las 10 horas y 30 minutos se levanta la sesión de la que se extiende la presente acta.

En Estella Lizarra, a 19 de junio de 2025.