



**INFORME DEL SERVICIO DE TURISMO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA REALIZADA POR LA ENTIDAD “TRAZIA FORMACIÓN Y GESTIÓN, S.L.” PARA LA CONTRATACIÓN DE LA REDACCIÓN DEL PROYECTO DE EJECUCIÓN Y ESTUDIO DE SEGURIDAD Y SALUD, PARA REHABILITACIÓN DEL CONVENTO DE SANTO DOMINGO Y ANTIGUA HOSPEDERÍA EL BUSCÓN DE QUEVEDO DE VILLANUEVA DE LOS INFANTES PARA SU INCORPORACIÓN A LA RED DE HOSPEDERÍAS DE CASTILLA-LA MANCHA.**

**Expediente:** @2021/019266



## I. ANTECEDENTES

El contrato arriba referenciado tiene por objeto la prestación del servicio de Redacción del Proyecto de Ejecución y Estudio de Seguridad y Salud, para rehabilitación del Convento de Santo domingo y Antigua Hospedería “El Buscón” de Quevedo de Villanueva de los Infantes para su incorporación a la red de hospederías de Castilla-La Mancha.

Tras la apertura de las ofertas económicas presentadas electrónicamente en la Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP) en el procedimiento arriba referenciado, realizada el día 24 de enero de 2022, la Mesa de contratación con fecha 2 de febrero de 2022, admitió a todos los licitadores, *excepto a la empresa AMA, ESTUDIO DE ARQUITECTURA SLP*, para continuar en la fase 2 Criterio económico “precio” del procedimiento, tras haber superado el umbral establecido en el apartado 17.3 del Cuadro de Características del PCAP y acorde con la cláusula 18.3.2.1 del PCAP. A continuación, la Mesa comprobó que la oferta realizada por la entidad TRAZIA FORMACIÓN Y GESTIÓN, S.L. podría ser considerada como anormalmente baja, al ofertar en su proposición económica, un porcentaje de baja del 28,49% con respecto a la segunda media aritmética de las ofertas presentadas, conforme a la aplicación del artículo 85.4 RGLCAP, tal y como se establece en el apartado B) del Pliego específico y según la cláusula 21.2 del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, acordó tramitar el procedimiento establecido en el artículo 149.4 de la Ley de Contratos del Sector Publico (LCSP, en adelante).

De esta forma, se solicitó a la entidad TRAZIA FORMACIÓN Y GESTIÓN, S.L., la justificación de la baja realizada, constando fecha de lectura de la misma.



## II. OBJETO DEL INFORME.

Se emite el presente informe de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 de la LCSP, el cual establece la necesidad de solicitar el asesoramiento técnico del servicio correspondiente en el procedimiento de justificación de las ofertas incursas en presunción de anormalidad.

## III. JUSTIFICACIÓN DE LA OFERTA

A la vista de la documentación aportada, se constata que la entidad TRAZIA FORMACIÓN Y GESTIÓN, S.L., justifica la baja realizada en su oferta en base a los siguientes criterios

### 1. Costes:

#### a. Redacción proyectos:

##### i. Desplazamientos, visitas y toma de datos y reuniones.

Se establecen los costes de desplazamiento atendiendo al kilometraje.

- Valencia-Villanueva de los Infantes, aproximadamente 578 km (ida y vuelta)
- Coste por kilómetro establecido en 0,16 €.

##### ii. Equipo mínimo

Se tienen en cuenta las tablas salariales y plus convenio del año 2020 del XIX Convenio colectivo del sector de empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos, al no haberse actualizado al año 2021. Se presentan costes derivados de las horas desempeñadas, que estiman suficientes, por cada uno de los intervinientes en el contrato. Se presenta planificación de trabajos en los anexos III y IV del documento de justificación.

##### iii. Equipo añadido

Se estiman costes de subcontratación en la asistencia de estructuras y arqueólogo por encima de los costes establecidos por convenio para los correspondientes niveles profesionales.

#### b. Gastos derivados del desarrollo de los trabajos. Gastos generales e imprevistos.

Se incluyen los costes estructurales de la empresa contabilizado en (4% sobre el coste de producción de la redacción del proyecto), un total de 830,29 €, entendiéndose como parte proporcional a los dos meses de duración del contrato para la amortización de equipos, gastos de suministros y servicios o licencias de software y programas.

*“Los gastos generales en las organizaciones de trabajo o empresas de arquitectura se encuentran situados en un estrecho rango cuando se obtienen como coeficiente entre la totalidad de sus costos anuales y aquellos que son imputables directamente a la producción.”*

#### c. Impuestos. Se consideran los costes de Seguridad Social de los trabajadores y el pago de un 32% aproximado sobre los beneficios obtenidos.





2. Interés estratégico.

Se justifican los beneficios ajustados, en torno al 2,63%, por el interés estratégico de la empresa hacia la intervención en el Patrimonio Cultural.

*“...este Proyecto se alinea perfectamente con nuestra estrategia, damos por bueno un margen muy contenido de beneficio sobre la oferta realizada.”*

3. Se establecen a su vez las horas estimadas para el desarrollo de los trabajos.

a. El análisis concluye que, en la estimación de tiempos para el desarrollo de los trabajos, no se alcanza el tiempo máximo establecido en pliegos, incluida la reducción de 10 días como mejora.

b. Se presentan el Anexo III y el Anexo IV con la programación de trabajos, plazos y personal dedicado a cada una de las tareas.

c. La entrega de la segunda fase se prevé para el día 53 (35 días primera fase + 28 días segunda fase – 10 de mejora) cumpliendo con lo establecido en los pliegos.

4. Eventualidades y otros.

Se ha considerado diferentes reservas para hacer frente a eventualidades, sufragar costes referidos a la conciliación y dietas.

5. Se presenta carta de compromiso por cada uno de los miembros que conformarán el equipo redactor del proyecto. Todas las cartas tienen fecha de febrero de 2022 e incluyen la definición del proyecto.

Todas las cartas de compromiso incluyen la siguiente frase: *“Todo ello bajo la oferta presentada por D. Carlos Pardo Soucase, Arquitecto, en representación de TRAZIA FORMACIÓN Y GESTIÓN, S.L.”*

#### IV. FUNDAMENTOS JURÍDICOS

Expuestas las argumentaciones del licitador, debe señalarse que el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC), a lo largo de una extensa serie de resoluciones, ha consolidado una ya asentada doctrina en relación al tratamiento y justificación de las proposiciones en las que se advierte, conforme a lo establecido en los pliegos, la existencia de valores presuntamente anormales o desproporcionados.

Dicha doctrina se resume en la Resolución **nº 718/2018** (el subrayado es nuestro):





“Así, en la Resolución nº 142/2013, de 10 de abril, con cita de la nº 121/2012, de 23 de mayo, razonábamos acerca de las previsiones del artículo 152 del TRLCSP, que establece que los pliegos pueden establecer límites que permitan apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados. Al respecto, indicábamos que la superación de tales límites no permite excluir de manera automática la proposición, dado que es preciso la audiencia del licitador a fin de que éste pueda justificar que, no obstante, los valores de su proposición, sí puede cumplir el contrato. De esta manera, la superación de los límites fijados en el pliego se configura como presunción de temeridad que debe destruirse por el licitador, correspondiéndole sólo a él la justificación de su proposición

Como ya se ha expuesto en anteriores resoluciones de este Tribunal (por todas, la citada Resolución 121/2012), “el interés general o el interés público ha sido durante décadas el principal elemento conformador de los principios que inspiraban la legislación de la contratación pública española. Sin embargo, la influencia del derecho de la Unión Europea ha producido un cambio radical en esta circunstancia, pasando a situar como centro en torno al cual gravitan los principios que inspiran dicha legislación, los de libre concurrencia, no discriminación y transparencia, principios que quedan garantizados mediante la exigencia de que la adjudicación se haga a la oferta económicamente más ventajosa, considerándose como tal aquella que reúna las mejores condiciones tanto desde el punto de vista técnico como económico.

Por excepción, y precisamente para garantizar el interés general, se prevé la posibilidad de que una proposición reúna tal característica y no sea considerada sin embargo la más ventajosa, cuando en ella se entienda que hay elementos que la hacen incongruente o desproporcionada o anormalmente baja. En consecuencia, tanto el derecho de la Unión Europea (en especial la Directiva 2004/18/CE), como el español, admite la posibilidad de que la oferta más ventajosa no sirva de base para la adjudicación”.

Es también doctrina reiterada de este Tribunal la que sostiene que la apreciación de que la oferta tiene valores anormales o desproporcionados no es un fin en sí misma, sino un indicio para establecer que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ello, y que, por tanto, no debe hacerse la adjudicación a quien la hubiere presentado.

De acuerdo con ello, la apreciación de si es posible el cumplimiento de la proposición o no, debe ser consecuencia de una valoración de los diferentes elementos que concurren en la oferta y de las características de la propia empresa licitadora, no siendo posible su aplicación automática.

Por lo demás, “la decisión sobre si la oferta puede cumplirse o no corresponde al órgano de contratación sopesando las alegaciones formuladas por la empresa licitadora y los informes emitidos por los servicios técnicos. Evidentemente ni las alegaciones mencionadas ni los informes tienen carácter vinculante para el órgano de contratación, que debe sopesar adecuadamente ambos y adoptar su decisión en base a ellos”





(Resoluciones 24/2011, de 9 de febrero, 72/2012, de 21 de marzo, o 121/2012, de 23 de mayo).

Y en cuanto al alcance de la justificación y explicación por el oferente de la anomalía de su oferta, afirmamos en la Resolución 863/2017, de 3 de octubre de 2017, Recurso nº 783/2017, que “el Tribunal viene entendiendo que la finalidad de las Directivas comunitarias sobre contratación pública y la legislación de contratos del sector público es que se siga un procedimiento contradictorio, para evitar rechazar las ofertas con valores anormales o desproporcionados sin explicar antes de forma satisfactoria el bajo nivel de precios o de costes propuestos y que , por tanto, es susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos.

No se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de dar explicaciones que justifiquen de forma satisfactoria el citado bajo nivel de precios o de costes propuestos y, por tanto, despejen la presunción inicial de anomalía de la baja ofertada, de forma que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede cumplir normalmente la oferta en sus propios términos.

Y obviamente, tales argumentos o justificaciones deberán ser, en su caso, más profundos, sólidos, detallados o extensos cuanto mayor sea la anomalía de la baja. La decisión sobre la aceptación o no de la oferta debe atender a los elementos de la proposición y a la valoración de las alegaciones del contratista y las concretas circunstancias de la empresa licitadora.

Por lo tanto, es necesaria una motivación suficiente en los casos en los que se considere que las explicaciones dadas no son satisfactorias respecto del bajo nivel de precios o de costes ofertados y, por ello, acuerde la exclusión del licitador por no considerar susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos la oferta, pero no en el caso contrario”.

Asimismo, como señala la Resolución del TACRC nº 936/2019, “En caso de exclusión de una oferta incurso en presunción de temeridad, es exigible que se fundamenten los motivos que justifiquen tal exclusión. Por el contrario, en caso de conformidad, no se exige que el acuerdo de adjudicación explicita los motivos de aceptación”.

En este sentido debe recordarse que, como ya hemos indicado, para justificar unos valores presuntamente anormales no es necesaria una prueba exhaustiva, sino que basta con acreditar una convicción de que el licitador será capaz de ejecutar plena y satisfactoriamente el contrato.



Documento Verificable en [www.jccm.es](http://www.jccm.es) mediante Código Seguro de Verificación (CSV): D7CACCCAD7E7EBFAE86AD4



## V. CONCLUSIÓN

Por todo lo expuesto, este Servicio considera que la justificación presentada por **TRAZIA FORMACIÓN Y GESTIÓN, S.L.**, razona de forma satisfactoria el bajo nivel de precios propuestos y, por tanto, despeja la presunción inicial de anormalidad de la baja ofertada, de forma que permite llegar a la convicción de que se puede cumplir normalmente la oferta en sus propios términos.

En Toledo, a la fecha de la firma digital

**LA JEFA DE SERVICIO DE TURISMO**



Documento Verificable en [www.jccm.es](http://www.jccm.es) mediante  
Código Seguro de Verificación (CSV): D7CACCCAD7E7EBFAE86AD4