

**ASUNTO: INFORME VALOR ANORMAL O DESPROPORCIONADO EN LA LICITACION DEL CONTRATO DE SERVICIO “LOTE 2: SERVICIO DE ANIMACIÓN SOCIOCULTURAL PARA LOS USUARIOS DEL CENTRO OCUPACIONAL”**

**INTERESADO: OCIDE ASESORES SL**

En relación al asunto arriba indicado, y de acuerdo con lo previsto en el artículo 149.4 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP), cúmpleme informar:

**ANTECEDENTES**

**Primero.-** Por la Mesa de Contratación en sesión celebrada el 18 de diciembre de 2023, se acuerda requerir al licitador Ocide Asesores SL., cuya oferta estaba incurso en valor anormal o desproporcionado, para la justificación de la misma, comunicándose a través de la plataforma de contratación del sector público, con fecha 8 de enero de 2024.

**Segundo.-** Con fecha 11 de enero de 2024, se presenta a través de dicha plataforma, escrito por el licitador Ocide Asesores SL, de justificación de la oferta.

**INFORME.-**

**Primera.-** El requerimiento solicita en base al artículo 149 de la LCSP, que se justifique las condiciones de la oferta que permiten determinar el bajo nivel de precios de la misma, y, en particular, en lo que se refiere al ahorro que permita el procedimiento de ejecución del contrato, las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para prestar el servicio, la innovación y originalidad de las soluciones propuestas para prestar los servicios, el respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación... Y a efectos, de valorar esta justificación se puede tomar el criterio interpretativo de las justificaciones de ofertas incursas en valor anormal o desproporcionado. En este sentido, se puede citar distintas resoluciones adoptadas por los Tribunales Administrativos. Así, el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC) en la Resolución 836/2016, sostiene: ( ... )“Quinto. La resolución recurrida acordó la exclusión de la ahora recurrente, ÁLAVA INGENIEROS, SA (en lo sucesivo AISA) por entender que su oferta incurría en baja temeraria. Como primer motivo del recurso protesta AISA por la insuficiencia del requerimiento que el órgano de contratación le dirigió al objeto de que justificara su baja temeraria. Frente a ello replica el órgano de contratación en su informe que el requerimiento se sujetaba a las exigencias del artículo 152.3 del TRLCSP. ( ... ) ( ... )Octavo. Del ordinal anterior resulta que la controversia se circunscribe a si la ahora recurrente AISA ha justificado debidamente su oferta económica. Cuestión que debe comenzar con la reiteración de las pautas establecidas por este Tribunal para valorar si resulta suficiente la justificación de una baja temeraria. En este sentido Resolución 485/2016, de 24 de junio: “En cuanto se refiere a la hipotética baja temeraria, hemos de recordar aquí nuestra doctrina construida sobre el artículo 152 del TRLCSP pero trasladable, mutatis mutandi, a al artículo 82 de la LCSE. En múltiples ocasiones hemos tenido la oportunidad de pronunciarnos sobre la presunción de temeridad por ofertas anormalmente bajas en nuestro sistema contractual público (por todas Resoluciones números 276/2011, de 16 de noviembre, 298/2011, de 7 de diciembre, 280/2012, de 5 de diciembre, 284/2012, de 14 de diciembre, Resolución 42/2013, de 23 de enero, 202/2013, de 29 de mayo, 508/2013, de 14 de noviembre, 559/2014, de 22 de julio, 826/2014, de 31 de octubre, 832/2014, de 7 de noviembre, 225/2015, de 6 de marzo de 2015 y 297/2015 de 30 de marzo). Como hemos reiteradamente señalado el TRLCSP establece la posibilidad de rechazar una proposición cuando se considere que no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados. El rechazo de las proposiciones temerarias persigue garantizar la ejecución del contrato haciendo efectivo el principio de eficiencia y necesidad del contrato, al destacarse la importancia del cumplimiento de los fines institucionales que se persiguen con la contratación pública. Se trata de evitar que la ejecución del contrato se frustre como consecuencia de una proposición que en atención a sus valores sea desproporcionada no cumpliéndose el fin institucional que se persigue con el contrato. También hemos señalado que cuando los pliegos fijen límites que permitan apreciar, en su caso, que la proposición no puede



ser cumplida como consecuencia de ofertas desproporcionadas o anormales, la superación de tales límites no permite excluir de modo automático 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, si puede cumplir con 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 éste la justificación de su proposición, de modo que su silencio conlleva el rechazo de la proposición. También dijimos que es necesario que los licitadores justifiquen la viabilidad de su oferta, pues como hemos señalado en otras resoluciones (entre otras en la Resolución 236/2012, de 31 de octubre), para “conjugar, de una parte, el interés general a que subviene la contratación pública, y de otra la garantía a los principios de libre concurrencia, no discriminación y transparencia que presiden su tramitación”, la finalidad de la Ley es que se siga un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas anormales o desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente la posibilidad de su cumplimiento. “El reconocimiento de tal principio exige de una resolución «reforzada» por parte del órgano de contratación, que desmonte las argumentaciones y justificaciones aducidas por el licitador para la sostenibilidad de su oferta, que deberán referirse en particular: al ahorro, las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables para efectuarla prestación”. ( ... )( ... ) Como hemos señalado reiteradamente en numerosas resoluciones, la finalidad de la legislación de contratos es que se siga un procedimiento contradictorio para evitar rechazar las ofertas con valores anormales o desproporcionados sin comprobar antes su viabilidad. No se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo. Y obviamente, tales argumentos o justificaciones deberán ser más profundos cuanto mayor sea la desproporción de la oferta. Para el órgano de contratación, no se trata tanto de una cuestión sujeta a la discrecionalidad técnica-que opera en la apreciación de los criterios de adjudicación sujetos a juicio de valor-, sino de analizar y, en su caso, refutar de manera razonada la justificación del licitador”.

O en las resoluciones del TACRC: 637/2015 de 10 de julio, 17/2016 de 15 de enero, 196/2016 de 11 de marzo, o 312/2016 de 22 de abril, que expone que lo que se trata, en definitiva, no es de acreditar la congruencia de la oferta económica mediante una justificación pormenorizada y detallada en términos contables, sino de conseguir que el órgano de contratación, de forma razonable y razonada, llegue a la convicción de que la oferta puede ser cumplida por el licitador y, a tales efectos, el abanico de argumentos, elementos y circunstancias a tener en cuenta, resulta mucho más amplio que la dicción literal del art. 152 del TRLCSP, articulándose así una solución más conforme a los principios del Derecho Europeo, que facilita la adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa.

**Segundo.-** Sobre la base de lo expuesto, se examina la justificación dada por el licitador Ocide Asesores SL, el cual en su justificación, realiza un estudio económico del coste del servicio, con el siguiente desglose:

Coste del personal (según el III convenio colectivo marco estatal de ocio educativo y animación sociocultural -Anexo III Tabla C-: 15.740,72€ (jornada 35h/semana/ 1 monitor):

Seguridad Social (33%): 5.194,44€

Total coste: 15.740,72€+5.194,44\*1=20.935,16€

Otros costes:

Vacaciones (9%): 1.884,16€

Absentismo (8%): 1.674,81€

Uniforme: 100,00€

Prevención riesgos laborales: 75,00€

Total costes directos: 24.669,13€

Costes indirectos (10%): 2.466,91€

Beneficio industrial (5,8%): 1.568,07€

Total coste del servicio: 28.704,11€, que se corresponde con el precio ofertado sin IGIC.

En el desglose de los costes se recoge los costes salariales conforme a la tabla salarial del convenio colectivo, si bien referido a diciembre 2023, y atendiendo al periodo de ejecución del contrato, habría que tener en cuenta el incremento salarial del año 2024, tomando como referencia una media del 3%, la estimación del coste de personal sería 20.935,16\*3%= 628,05€ + 106,77€ (vacaciones y absentismo)= 734,82€ (estimación de incremento de coste en el



2024). En todo caso, dicho importe se considera asumible dentro del margen del beneficio industrial, reduciendo este margen, lo cual sería admisible conforme al criterio mantenido por el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, en diversas resoluciones, por otras la 379/2014, de 9 de mayo, que sostiene *“las normas sobre presunción de temeridad no deben considerarse como un fin en sí mismas, sino como un elemento que permite valorar si el contrato se puede ejecutar por la empresa que lo propone. En este sentido, **no vulnera las normas sobre temeridad el que se adjudique el contrato a una empresa que va a ejecutarlo disminuyendo sus beneficios por debajo de lo que sería esperable o incluso a pérdidas o porque pueden existir muchas y muy diferentes motivaciones para ejecutar el contrato en esas condiciones.** Las normas sobre temeridad no imponen de manera absoluta la necesidad de valorar la congruencia económica de la oferta en sí misma, sino si es viable que la empresa licitadora la ejecute. En este punto cobran especial importancia las condiciones de la propia empresa licitadora”*.

#### CONCLUSION:

La justificación presentada por el licitador no puede determinarse que sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico, o disconforme respecto de las disposiciones y normativa laboral y medio ambiental, y las cuantías económicas destinadas al pago de los conceptos retributivos a los trabajadores son acordes al convenio de aplicación.

Este es mi informe que someto a cualquier otro mejor fundado en derecho, y se eleva al órgano de asistencia a fin que acuerde lo procedente.

Villa de Breña Alta.

Documento firmado electrónicamente al margen

