



INFORME

ASUNTO: SOLICITUD DE INFORME JURÍDICO A INSTANCIA DEL AYUNTAMIENTO DE _____: OFERTA ECONÓMICA ANORMAL O DESPROPORCIONADA EN LA LICITACIÓN DEL CONTRATO “SERVICIO DE ASESORÍA JURÍDICA Y DIRECCIÓN LETRADA”.

I. ANTECEDENTES DE HECHO

ÚNICO: Con fecha ____ de 2017, tuvo entrada en el Registro General de la CARM, escrito presentado por el Sr. Alcalde-Presidente del Ayuntamiento de _____, poniendo en conocimiento de este Centro Directivo que en la licitación del “*Servicio de Asesoría Jurídica y Dirección Letrada*” que se está tramitando por el mismo, una de las ofertas presentadas podría incurrir en baja anormal o desproporcionada, por lo que, tras la justificación presentada por el licitador, solicita la emisión de informe que se pronuncie sobre “si existen motivos suficientes para aceptar la justificación de la misma”.

Se adjunta a dicha solicitud:

- Copia del Pliego de Cláusulas Administrativas.
- Copia del Pliego de Prescripciones Técnicas.
- Extracto de las proposiciones económicas presentadas por los siete licitadores que han concurrido a la licitación.
- Copia del escrito de justificación presentado ante el Ayuntamiento por _____, empresa cuya oferta considera el órgano de contratación que podría contener una “baja anormal”.

Las líneas generales argumentadas por la citada empresa para la justificación de su oferta, podrían resumirse en que:

- Cuenta con una amplia y experimentada plantilla de profesionales de carácter multidisciplinar, coordinada y a disposición del contrato, por lo que aprovechando las sinergias y las economías de escala generadas en la misma no necesita incurrir en mayores gastos para la prestación del servicio objeto de contratación (ni en medios personales, ni materiales).
- Para la determinación de la oferta económica, la empresa ha ponderado la importancia de este contrato a efectos de expansión; al mismo tiempo que la firma ha valorado previamente el riesgo y perjuicio que supondría una mala o ineficiente ejecución del servicio.
- La empresa presta servicios análogos en condiciones económicas similares, sin que ésto haya supuesto ni perjuicio para la firma, ni deficiente o insatisfactoria ejecución del contrato adjudicado (se aportan certificados de varios Ayuntamientos referentes a servicios análogos prestados, importes, y nivel de población de los mismos, algunos de ellos en los que se indica la satisfacción de la Administración en la ejecución). Resalta especialmente la adjudicación del contrato de “Asesoría Jurídica y Defensa Letrada del Ayuntamiento de _____”, por un precio de _____€/año.
- La oferta presentada se aproxima al umbral de temeridad fijado, es decir, que incurre en temeridad por una diferencia de 467,50€/año, lo que supone una



diferencia en la factura mensual de 38,96€ por debajo; entendiéndose que esta diferencia no es sustancial como para que no se pueda acometer el contrato correctamente.

- En materia de servicios jurídicos, no existen precios estipulados, siendo un sector que no aplica normas estrictas en materia de precios, y existiendo una enorme disparidad entre los aplicados por unos y otros profesionales, o entre unas y otras firmas. No encontrándonos ante un contrato de obra ni suministro, en los que se se parte de unos costes variables de producción que pueden tasarse con cierta facilidad.
- Al tratarse de servicios profesionales, pesan más otros factores como la dimensión de la plantilla, el margen del beneficio que se quiere obtener y la importancia que el cliente o el asunto tenga en los planes estratégicos de la firma.
- La firma dispone de 175 abogados en plantilla, al margen de otros profesionales, no incurriendo por ello en los mismos gastos que supone para otra firma menor, o con menos número de clientes o asuntos.
- La oferta no restringe la libre competencia, ni incurre en dumping, pues los precios ofertados son económicos, pero acordes al mercado, y la firma obtiene un resultado económico positivo con la realización del servicio. Siendo válidas las ofertas a bajo coste, o con escaso beneficio, con el objetivo de posicionar a la empresa en un determinado mercado.
- Sólo cuando se tenga absoluta certeza de que el servicio no va a poder ser cumplido, y cuando la oferta en términos generales supere con creces el umbral de temeridad, debe excluirse la oferta; además de que, la presunción de temeridad es "iuris tantum", y puede ser destruida si el licitador demuestra su aptitud para acometer el cumplimiento del objeto del contrato en los términos ofertados sin que ello implique, la viabilidad de la oferta en sí misma.

II. LEGISLACIÓN APLICABLE

- Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases del Régimen Local (LRBRL).
- Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSP).
- Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (RGLCAP).
- Decreto 53/2001, de 15 de junio, por el que se establece la estructura orgánica de la Consejería de Presidencia.
- Decreto de Consejo de Gobierno n.º 68/2017, de 17 de mayo, por el que se establecen los Órganos Directivos de la Consejería de Hacienda y Administraciones Públicas.

III. CONSIDERACIONES JURÍDICAS

PRIMERA.- COMPETENCIA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADMINISTRACIÓN LOCAL PARA LA EMISIÓN DEL PRESENTE INFORME.

El presente informe se emite en ejercicio de las funciones que el Decreto 53/2001, de 15 de junio, atribuye al Servicio de Asesoramiento a Entidades Locales en el artículo 42.1.e), y en el marco de las competencias encomendadas a la Dirección General de Administración Local en el artículo 40.3.e) del citado Decreto 53/2001, de 15 de junio, así como en el artículo 8 del Decreto 68/2017, de 17 de mayo.



SEGUNDA.- NORMATIVA ESTATAL Y RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS “OFERTAS CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS”.

Nuestro ordenamiento jurídico, y más concretamente el TRLCSP y el RGLCAP, contempla el supuesto en que en el seno de una licitación pública una proposición económica pueda contener valores anormales o desproporcionados, así como los trámites a realizar y el procedimiento a seguir en dicha situación.

En este sentido, dispone el art. 87.1 (in fine) del TRCLSP, que *“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 de licitación y la aplicación, en su caso, de las normas sobre ofertas con valores anormales o desproporcionado”.*

Junto a dicho precepto, existen otros en los mencionados textos normativos que asimismo contienen referencias a dichos valores anormales, entre otros, los arts. 119, 145, 151, y especialmente el art. 152 del TRLCSP, recogiendo este último, que:

“1. Cuando el único criterio valorable de forma objetiva a considerar para la adjudicación del contrato sea el de su precio, el carácter desproporcionado o anormal de las ofertas podrá apreciarse de acuerdo con los parámetros objetivos que se establezcan reglamentariamente, por referencia al conjunto de ofertas válidas que se hayan presentado.

2. Cuando para la adjudicación deba considerarse más de un criterio de valoración, podrá expresarse en los pliegos los parámetros objetivos en función de los cuales se apreciará, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados. Si el precio ofertado es uno de los criterios objetivos que han de servir de base para la adjudicación, podrán indicarse en el pliego los límites que permitan apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ofertas desproporcionadas o anormales.

3. Cuando se identifique una proposición que pueda ser considerada desproporcionada o anormal, deberá darse audiencia al licitador que la haya presentado para que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma, 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 ejecutar la prestación, la originalidad de las prestaciones propuestas, el respeto de las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se vaya a realizar la prestación, o la posible obtención de una ayuda de Estado.

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

Si la oferta es anormalmente baja debido a que el licitador ha obtenido una ayuda de Estado, sólo podrá rechazarse la proposición por esta única causa si aquél no puede acreditar que tal ayuda se ha concedido sin contravenir las disposiciones comunitarias en materia de ayudas públicas. El órgano de contratación que rechaza 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.



4. Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el apartado anterior, estimase que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la proposición económicamente más ventajosa, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo anterior”.

Visto lo anterior, se ha de señalar que esta regulación es el resultado de la transposición de las Directivas Europeas, que han situado como elementos centrales de la legislación de la contratación pública los principios de libre concurrencia, no discriminación y transparencia, principios que exigen que la adjudicación se haga a la oferta económicamente más ventajosa, si bien, con la previsión de que no se considere como oferta económicamente más ventajosa aquella que contenga precios anormalmente bajos o desproporcionados.

Como ya señaló el Tribunal Administrativo Central de Recurso Contractuales (TACRC) en su Resolución 32/2012, de 26 de enero, lo que se persigue con el rechazo de las proposiciones anormales o desproporcionadas es garantizar la ejecución del contrato, haciendo efectivo el principio de eficiencia y necesidad del contrato plasmado en las normas que regulan la contratación pública, evitando así que la ejecución del mismo se frustre como consecuencia de una proposición que en atención a sus valores sea desproporcionada, no cumpliéndose el fin institucional que se persigue con éste.

Es doctrina consolidada del TACRC, sirviendo de ejemplo el pronunciamiento contenido en su Resolución de 9 de febrero de 2011, que: *“la apreciación de que la oferta contiene valores anormales o desproporcionados no es un fin en sí mismas, 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 hubiera presentado. De acuerdo con ello la apreciación de si es posible el cumplimiento de la proposición, o no, debe ser consecuencia de la valoración de los diferentes elementos que concurren en la oferta y de las características de la propia empresa licitadora, no siendo posible su apreciación automática. (...) en particular en lo que se refiere al ahorro que permita el procedimiento de ejecución del contrato, las soluciones técnicas aportadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación, la originalidad de las prestaciones propuestas (...).*

En definitiva 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”.

Finalmente, la regulación expuesta debe ser completada con la contenida en el art. 85 del RGLCAP, todavía en vigor, que señala:

“Se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

- 1. Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.*
- 2. Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.*



3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.

4. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía.

5. Excepcionalmente, y atendiendo al objeto del contrato y circunstancias del mercado, el órgano de contratación podrá motivadamente reducir en un tercio en el correspondiente pliego de cláusulas administrativas particulares los porcentajes establecidos en los apartados anteriores.

6. Para la valoración de las ofertas como desproporcionadas, la mesa de contratación podrá considerar la relación entre la solvencia de la empresa y la oferta presentada”.

TERCERA: MATICES A TENER EN CUENTA PARA LA CALIFICACIÓN DE LA OFERTA CON VALOR ANORMAL O DESPROPORCIONADO.

El TRLCSP, el RGLCAP, y, en su caso el Pliego de Condiciones Administrativas, establecen los parámetros que sirven de manera objetiva para calificar, a priori, una oferta económica como anormal o desproporcionada. Es decir, si la oferta económica presentada no se encuentra dentro de los límites que al respecto hayan sido señalados para un determinado contrato por las normas y/o Pliego, la misma deberá tener un tratamiento diferenciado de aquella o aquellas que sí encajen dentro de los mismos.

Ese tratamiento no será otro, más que el derivado de la imposición al órgano de contratación de la debida cautela de comprobar y determinar, mediante el correspondiente trámite de audiencia y valoración de la justificación aportada por el licitador, si con la oferta económica presentada, una vez aclarada, existen suficientes y motivados atisbos de garantía de un cumplimiento adecuado y satisfactorio de la prestación exigida en el contrato.

El tema de los valores anormales o desproporcionados en el ámbito de la contratación pública ha sido objeto de muchos pronunciamientos del TACRC, y del resto de tribunales autonómicos que ostentan competencias en materia de contratación, lo que ha permitido obtener ciertas matizaciones y concreciones que han de ser tenidas en cuenta por los órganos de contratación en la resolución de tales discrepancias.

Por una parte, en dichos pronunciamientos ha quedado patente que si bien el incumplimiento de los referidos parámetros objetivos por una oferta económica hace que ésta, automáticamente, deba ser tratada como “posible valor anormal o desproporcionado”, finalmente ha de ser el órgano de contratación quien, tras el trámite de audiencia, y una valoración pormenorizada y suficientemente motivada de la justificación aportada por el licitador resuelva si a pesar de dichos valores, la oferta ha de ser aceptada, o no, en la licitación.

No obstante lo expuesto, esto no está exento de dificultad, puesto que la valoración de una justificación que contenga valores unitarios, por ejemplo en un contrato de obra o en un



suministro, suele ser más fácil en tanto que únicamente se tratará de ver si dichos valores se ajustan a los precios de mercado, o las posibles condiciones especiales con que cuenta la empresa para la obtención de estos precios más bajos; ahora bien, la valoración, que se exige objetiva y motivada, se convierte en algo mucho más dificultoso cuanto se trata de valorar servicios o asistencias que no están claramente parametrizadas económicamente, y en las que existe una importante horquilla entre las que fluctúan los valores de mercado. En este caso se han de valorar otras cuestiones, en algunos casos más íntimamente ligadas a la solvencia de la propia empresa, al resto de la oferta presentada, y a la prestación exigida.

Asimismo, todo lo anterior ha de ser igualmente ponderado con el porcentaje que suponga la desviación, ya que no podrá valorarse igual una desviación importante del parámetro de corte, que aquella otra que sea mínima.

En todo caso, la oferta económica con valor anormal o desproporcionado es un concepto en el que entra en juego una presunción “iuris tantum”, es decir, que puede ser desvirtuada por la justificación que en su caso aporte el licitador, y **que únicamente podrá ser desestimada por el órgano de contratación en el caso en que considere que no está suficientemente garantizado que con el precio ofertado se pueda realizar la prestación contratada, en forma óptima**. La motivación del órgano de contratación en este caso es de suma importancia, ya que será ésta la que supervisen los tribunales de justicia ante una eventual demanda por exclusión del licitador del procedimiento. La falta de motivación podría suponer la vulneración de los derechos de los licitadores afectados.

Especial interés en el caso que nos ocupa tiene el art. 69 de la Directiva 2014/24/UE, pendiente de transposición, que insiste en que: ***“el poder adjudicador evaluará la información proporcionada consultando al licitador. Sólo podrá rechazar la oferta en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de precios o costes propuestos”***. De esta manera, se limita la discrecionalidad de la Administración.

La importancia de la motivación en la decisión del órgano de contratación, en relación con el asunto que nos ocupa, queda patente en la ya mencionada Resolución 32/2010, de 26 de enero del TACRC, al indicarse que la falta de motivación del informe de los servicios técnicos impide al TACRC revisar la decisión adoptada por el órgano de contratación, sin que proceda por tanto examinar, de un lado las alegaciones que realiza el mismo, para justificar en vía de recurso la exclusión del recurrente, por cuanto dichas explicaciones son desconocidas por la recurrente. Concluye el tribunal que el informe del órgano de contratación está viciado de nulidad.

Asimismo, el TACRC, en Resolución 147/2013, de 10 de abril, mantiene una línea reiterada en su pronunciamiento, en cuanto a que la finalidad de la legislación de contratos es que se siga un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas con valores anormales o desproporcionados se puedan rechazar sin comprobar antes su viabilidad. Se trata de conciliar la exigencia de la que la adjudicación se produzca a favor de la oferta económicamente más ventajosa, con el interés general que requiere asegurar que el licitador puede cumplir la prestación objeto del contrato. Así examinadas las justificaciones del recurrente, el TACRC entiende que los argumentos expresados en el informe técnico, en el acuerdo de exclusión y en el propio órgano de contratación sobre el recurso, no contradicen esas justificaciones ni acreditan que su proposición no podrá ser cumplida, por lo que hay que concluir que no está fundamentada la exclusión de la recurrente del procedimiento de licitación.

El TACRC, sin embargo, en la Resolución 42/2013, de 23 de enero, sí que confirma la



procedencia de la exclusión de una empresa a la que se había requerido justificar la viabilidad de su oferta, al amparo del actual art. 152 del TRLCSP, por no acreditar ésta la viabilidad de la ejecución del contrato, al constatarse la existencia de unos costes salariales superiores a la oferta, una vez analizados al detalle. Concluye el TACRC que el motivo de exclusión está perfectamente justificado, ya que el informe técnico basa su consideración en cuestiones objetivas como, que: a) No se justifica suficientemente que la empresa vaya a alcanzar el nivel de retribución fijado por el convenio colectivo; b) Tampoco justifica adecuadamente la viabilidad del ajuste de la plantilla que resulte necesario acometer para la ejecución del contrato, con el coste que la empresa asigna a dicho concepto, teniendo en cuenta la reducción de personal en relación con el contrato anteriormente vigente.

Especial interés, por contener notas análogas al caso que nos ocupa, tiene la Resolución 385/2015, del TARC de Extremadura, que manifiesta: *“En primer lugar, no podemos olvidar que se trata de la empresa que ha prestado ese mismo servicio en 2014, por lo que su experiencia en el ejercicio de funciones, si no idénticas, sí muy similares a las que fuera a realizar en 2015, es más evidente, y le permitiría a priori disponer de un conocimiento cabal de los costes y gastos que pudieran ser recortados a fin de ofrecer una oferta más económica y competitiva.*

En segundo lugar, nos encontramos ante una situación de baja desproporcionada por una cantidad ínfima (unos 656€ sobre 335.750€). A este respecto, recientemente el TACRC, ha determinado en su Resolución 41/2015, de 14 de enero, que cuando, como era el caso, “la desproporción de la oferta es mínima”, y en cuanto a la motivación de la exclusión, la ley establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad. Y ello exige una resolución “reforzada” que desmonte las justificaciones del licitador. No se trata, por tanto, de que éste justifique exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de argumentar de modo que permita al órgano de contratación llegar a la convicción de que se pueda llevar a cabo; obviamente, tales argumentos o justificaciones deben ser más profundos cuanto mayor se a la desproporción de la oferta”.

El mismo tribunal de Extremadura, en Resolución de 23/2015, mantiene que *“... el establecer un umbral de temeridad muy próximo a la media de las ofertas, puede llegar a desnaturalizar la propia finalidad de la figura de las “ofertas con valores anormales o desproporcionados” (...) la posibilidad de extender el régimen establecido en el art. 152 del TRLCSP a las proposiciones que se presenten con un margen de baja que, de acuerdo con las reglas de la práctica comercial en el sector de que se trate, no debieran ser tachadas como “anormalmente bajas o temerarias”.*

En cuanto a la motivación de la exclusión, la Ley establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad Y ello exige de una resolución “reforzada” que desmonte las justificaciones del licitador. No se trata, por tanto, de que éste justifique exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de argumentar de modo que permita al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo; obviamente, tales argumentos o justificaciones deben ser más profundos cuando mayor sea la desproporción de la oferta”.

Finalmente, traer a colación la Resolución 41/2015, del citado TARC de Extremadura, que poner especial énfasis en una cuestión ya apuntada en este informe, y es que *“en un sector como el de los servicios profesionales de ingeniería, afectado por la reducción de la demanda, sería además razonable que el umbral de temeridad se definiera si acaso con mayor amplitud respecto a la media de las ofertas. (...) En este caso la desproporción de la oferta es mínima. Las*



justificaciones se han resumido en el antecedente tercero. La mas relevantes se refieren a la implantación, conocimiento del entorno y experiencia que le permiten tener unos menores costes y el poseer medios auxiliares propios ya amortizados (...) se indica también su participación en diversos proyectos en las inmediaciones de Plasencia (...) Ni el informe, ni la mesa de contratación que lo hizo suyo, contradicen de manera suficiente las justificaciones de la empresa recurrente. El informe del órgano de contratación sobre el recurso presentado tampoco aporta más razones.

Una vez examinadas las justificaciones de la empresa recurrente y las manifestaciones contrarias del órgano de contratación, este Tribunal entiende que las primeras son suficientes para justificar una baja como la propuesta, por lo que su oferta no debió ser excluida”.

A la vista de todo lo anterior, se emite la siguiente

IV. CONCLUSIÓN

ÚNICA: Del estudio de la documentación remitida, y una vez analizado el tema al albor de los pronunciamientos de los diferentes tribunales que ostentan competencias en materia de contratación, este SAEL entiende que “a priori” existen motivos suficientes para aceptar la justificación aportada por la empresa _____ en el proceso de contratación que nos ocupa, en cuanto la misma aporta fundamentos en los que justifica su ajustada oferta económica, tales como: economías de escala o sinergias que se producen en una empresa de importantes dimensiones; innecesariedad de abordar nuevos gastos e inversiones; disponibilidad de un importante número de recursos humanos que para hacerlos eficientes necesitan mayor volumen de trabajo; aportan certificados de ejecución de servicios similares a los aquí contratados, prestados en otros municipios, y por precios no muy dispares al ofertado; importe mínimo por debajo del precio considerado “no anormal”, libertad de precios en el sector servicios, etc...

Ahora bien, el que este SAEL entienda que la justificación de la empresa “inicialmente” haya de ser aceptada, no significa que en todo caso dicha empresa deba ser admitida, o, no excluida, del procedimiento de contratación que se está tramitando en el Ayuntamiento de _____. El valor anormal o desproporcionado es algo que objetivamente se ha constatado en la oferta económica presentada por _____, estando la misma sujeta a una presunción “iuris tantum”, es decir, que puede ser destruida por el licitador afectado, siempre que consiga justificar de forma suficientemente motivada que a pesar del bajo precio ofertado, goza de ciertas circunstancias que le permiten realizar el servicio de forma satisfactoria sin necesidad de un precio superior; presunción que entendemos en este caso queda desvirtuada “a priori” con la justificación aportada. Ahora bien, dicha justificación a su vez puede ser rebatida por el Ayuntamiento, debiendo ser el órgano de contratación el que realice una valoración pormenorizada de la justificación aportada por el licitador; al albor de otras cuestiones que son del todo desconocidas por este SAEL, como pueden ser: solvencia de la empresa, resto de la oferta presentada (Memoria exigida en la cláusula 10 del Pliego de Condiciones Administrativas), o, características propias de la prestación a contratar.

En consecuencia, la exclusión de la empresa en el procedimiento debe ser la consecuencia derivada del convencimiento al que llega el órgano de contratación, tras comprobar de forma minuciosa que la justificación presentada por la empresa no casa con el resultado global que arrojaría la valoración de su solvencia, y de los compromisos recogidos en el resto de su oferta presentada, de tal forma que obtiene indicios suficientes para considerar que la prestación



Región de Murcia
Consejería de Hacienda
y Administraciones Públicas

Dirección General de
Administración Local



CARAVACA 2017
Año Jubilar

objeto del contrato no puede ser cumplida de forma satisfactoria, en los términos planteados por el contratista. Así, tal y como ha mantenido el TACR, únicamente en el caso de que el órgano de contratación encuentre una fundamentación “suficientemente reforzada” que desvirtúe las alegaciones de la empresa, podrá excluir del procedimiento al licitador, con garantías (ej. si en la oferta se compromete la empresa a abrir una oficina en la Región de Murcia, para una presencia inmediata de su personal en las dependencias municipales, esto desvirtuaría el que no incurra en mayores e importantes gastos para el desempeño de la prestación que se contrata).

Por el contrario, en caso de no encontrar razones objetivas que puedan servir de fundamento para desmontar la justificación realizada de contrario, el órgano de contratación deberá admitir a la empresa en la licitación.

Siendo cuanto procede informar en el asunto de referencia.

EL SERVICIO DE ASESORAMIENTO A
ENTIDADES LOCALES