

¿Qué requisitos debe cumplir el informe técnico de valoración de la justificación de la oferta anormal o desproporcionada?

Jaime Pintos Santiago (autor de contacto)

Socio-director. Jaime Pintos Abogados & Consultores
Profesor contratado doctor de Derecho Administrativo. UDIMA (España)
jpintos@jaimepintos.com | <https://orcid.org/0000-0002-1622-5162>

María Dolores Fernández Uceda

Abogada sénior. Jaime Pintos Abogados & Consultores (España)
Especialista en contratos públicos

Recurrió el acuerdo de adjudicación la empresa cuya oferta resultó segunda mejor clasificada por considerar que la empresa adjudicataria, cuya oferta incurrió inicialmente en presunción de anormalidad, pese a haber atendido en plazo el requerimiento de justificación previsto en el artículo 149.4 de la LCSP, en realidad no había justificado su oferta, de manera que procedía su exclusión por no haber desvirtuado la presunción de anormalidad de su oferta.

Además de la insuficiente motivación, consideraba también la recurrente que el informe técnico era arbitrario, puesto que la adjudicataria no había desglosado ni justificado la viabilidad de su oferta, por lo que, ante la ausencia de justificación, no cabía discrecionalidad técnica alguna por parte del técnico evaluador, cuyo actuar adoleció del mínimo rigor exigible cuando se están gestionando servicios públicos, máxime cuando los beneficiarios y destinatarios finales del contrato eran usuarios de centros escolares, en su mayor medi-

da menores de edad y, por tanto, objeto de especial protección por el conjunto del ordenamiento jurídico.

En definitiva, la aceptación de la oferta carecía del más mínimo rigor y una clara total ausencia de motivación a juicio de la recurrente.

El Tribunal Administrativo de Contratación Pública (TACP) de la Comunidad de Madrid, al entrar en el fondo del asunto, con cita de su propia doctrina, apela a la discrecionalidad técnica en la apreciación de la viabilidad de las ofertas incursas en presunción de temeridad, y considera imprescindible que el informe de los servicios técnicos esté suficientemente motivado, a los efectos de que la mesa de contratación primero, en su propuesta, y el órgano de contratación después, puedan razonar o fundar su decisión de estimar si la oferta puede ser o no cumplida.

Sin embargo, el tribunal no se pronuncia sobre la alegación de la recurrente relativa precisamente a esa ausencia de desglose de la justificación ofrecida por la adjudicataria y se limita a considerar suficiente la justificación de la oferta presentada y a reiterar doctrina del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales referida a entender que el rechazo de la oferta exige de una resolución debidamente motivada que razone por qué las justificaciones del licitador no explican satisfactoriamente el bajo nivel de precios ofertados, «motivación reforzada»; mientras que, por el contrario, cuando de lo que se trata es de admitir la justificación presentada por el licitador, no es necesario que se contenga una motivación exhaustiva.

A nuestro juicio, para ello debe haber una previa justificación de la oferta que destruya esa presunción de anormalidad, de manera que la valoración de la justificación de la misma no se convierta en un acto de fe.

Por ello analizamos, en consecuencia, un aspecto relevante en lo que a las ofertas incursas en presunción de anormalidad se refiere, cual es ¿qué requisitos debe cumplir el informe técnico de valoración de la justificación de la oferta?

En este sentido, el propio TACP de Madrid no ha tenido la misma consideración en otros recursos precedentes, en los que no ha tenido tantos reparos de enjuiciar el contenido del informe pese a la discrecionalidad técnica que pudiera ampararlo.

Así, en la Resolución 464/2019, de 6 de noviembre, el mismo tribunal señalaba respecto a dicho informe que

se basa en unos argumentos tan genéricos que sería susceptibles de ser empleados para la justificación de cualquier baja temeraria en un contrato de estas

características, con independencia de los precios de licitación acordados por el órgano de contratación.

Entendía el tribunal que el objetivo de la justificación de la oferta es que pueda comprobarse que la misma es viable, y señalaba respecto a la justificación que

se trata de realizar los cálculos de los componentes del precio que llevan a determinar la oferta y justificar los diferentes ahorros en su composición que permitan al órgano de contratación llegar al convencimiento de la viabilidad de la oferta de cara a garantizar una correcta ejecución del contrato.

En el supuesto objeto de dicha resolución, el licitador incurso en anormalidad tampoco había aportado justificación numérica de su oferta, por lo que el Tribunal consideraba que la valoración de la justificación resultaba sumamente complicada

cuando a lo largo del informe justificativo no se aprecia el más mínimo cálculo numérico que justifique el ahorro, basándolo exclusivamente en argumentos genéricos, convirtiendo de ese modo su aceptación en una cuestión de fe, incompatible con el mínimo rigor exigible cuando se están gestionando servicios públicos.

Y se manifestaba con rotundidad sobre el informe de valoración y su motivación, señalando lo siguiente:

El informe del órgano de contratación se limita a aceptar en un informe sucinto los argumentos genéricos del licitador, basándose en aspectos más relacionados con la solvencia de la empresa que con el concreto contrato que gestiona.

No es admisible justificar un informe tan liviano de argumentos en que la temeridad es solo de 1,53 %, pues si bien es cierto que la exigencia de la justificación debe estar relacionada con ese parámetro, no lo es menos que nos encontramos en una baja incurso en temeridad, que en todo caso debe quedar plenamente justificada.

Así pues, cabe preguntarse por qué asuntos similares son resueltos de manera reiterada por nuestra doctrina administrativa a nivel de los tribunales de recursos contractuales de forma contraria, incluso en el seno de un mismo tribunal, sobre todo cuando no existe una motivación que así justifique el cambio de criterio.

Podrán ser muchos los factores, entendiendo que sin lugar a dudas uno de ellos es la creciente falta de especialización y profesionalización de los ponentes de dichas resoluciones.