

INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LAS OFERTAS ECONÓMICAS CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS EN LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE DEFENSA Y REPRESENTACIÓN EN JUICIO DE LA AGENCIA PÚBLICA ANDALUZA DE EDUCACIÓN EN PROCEDIMIENTOS ANTE LA JURISDICCIÓN CONTENCIOSO ADMINISTRATIVA EXPEDIENTE: CONTR 2023 0000966348. (00204/ISE/2023/SC).

El presente informe técnico se emite en base a lo establecido en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) que rige la contratación en el referido expediente, en cuya cláusula 10. 3. Exclusión, evaluación y clasificación de las proposiciones, se dispone que:

En el Anexo I -apartado 8 se deberán incluir los parámetros objetivos que permitan identificar los casos en los que una oferta se considere anormalmente baja. En tal caso se deberá dar audiencia por medios electrónicos a la persona licitadora para que, en un plazo máximo de cinco días hábiles contados desde el envío de la correspondiente comunicación, justifique la viabilidad de su oferta de acuerdo con lo establecido en el artículo 149 de la LCSP, y solicitar el asesoramiento técnico del servicio correspondiente. La justificación de la valoración de oferta se realizará por la persona licitadora aportando la documentación donde se justifique y desglose razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anomalía de la oferta. Sin perjuicio de lo indicado, de manera orientativa se incluirá en el Anexo I -apartado 8 un modelo a tal efecto, debiendo indicar en su caso el carácter confidencial de la documentación presentada. La documentación proporcionada por la persona licitadora para la justificación de la valoración de oferta deberá presentarse a través del SiREC -Portal de licitación electrónica, bajo apercibimiento de exclusión definitiva de la persona licitadora.

La Mesa de contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por la persona licitadora en plazo y forma a través del SiREC -Portal de Licitación Electrónica y a la vista de los informes técnicos, emitidos en un plazo máximo de 7 días hábiles, elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por la persona licitadora y los informes técnicos, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por la persona licitadora, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anomalía de la oferta y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación.

En general, se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anomalía si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica. En todo caso, se rechazarán las ofertas si se comprueba que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201 de la LCSP.

CONSIDERACIONES JURÍDICAS

Primera.- Según recoge el Acta de la Mesa de contratación del citado expediente, en sesión celebrada el 16 de enero de 2023, a la vista de las ofertas económicas presentadas y de acuerdo con lo establecido en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público y en la cláusula 10.3 PCAP, las empresas ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA S.L.P., SANGUINO ABOGADOS, SLP. están incursas en presunción de anomalía dentro del Lote 1.

La Ley de Contratos del Sector Público contempla el supuesto en que en el seno de una licitación pública una proposición económica pueda contener valores anormalmente bajos, así como los trámites a realizar y el procedimiento a seguir en dicha situación.

En este sentido el art. 149.4 de la LCSP dispone que:

4. Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anomalía, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 1/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSlTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	



costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anomalía de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos.

La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.

Concretamente, la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación podrá pedir justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.

b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras,

c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.

d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.

e) O la posible obtención de una ayuda de Estado.

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

En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201.

Se entenderá en todo caso que la justificación no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.

Además de lo referido en la ley 9/2017, de 8 de noviembre, el PCAP que rige la licitación establece en su Anexo I.8 un **MODELO ORIENTATIVO DE JUSTIFICACIÓN DE VALORES ANORMALES** en el que se establece:

Para justificación de la oferta económica, se puede aportar entre otra, la siguiente documentación que avale los costes de la misma, así como, en su caso, justificación fehaciente de la concesión de ayudas y cualquier otra condición especialmente favorable de la que disponga. Por ejemplo:

I. Desglose de costes de producción: Coste de honorarios para el equipo adscrito; costes necesarios para el ejercicio de la profesión del personal adscrito al servicio, tales como seguros sociales o similar, seguro de responsabilidad civil, colegiación, etc., y repercusión y coste del personal ofrecido como mejora en atención al contrato laboral o de colaboración o convenio de aplicación, y repercusión de gastos generales (luz, agua, seguros, impuestos, etc...)

II. Gastos exigibles por el PCAP y el PPT de la licitación como: costes de Seguro de indemnización por riesgos profesionales del licitador y mantenimiento de la garantía, gastos para formación de UTE en caso necesario, y de publicidad. Se tendrá en cuenta a los efectos de esta justificación que la ejecución del contrato puede abarcar un periodo máximo de 24 meses, por lo que deberá atenderse a dicho plazo para la justificación de los gastos de mantenimiento del seguro de responsabilidad profesional y de la garantía.

III. Gastos de desplazamientos para la asistencia a actuaciones orales y reuniones de coordinación, en función de la distancia de la oficina del licitador y el emplazamiento de los distintos Juzgados y Tribunales, incluyendo dietas, consumos de combustible, así como la repercusión de seguros, impuestos, mantenimiento y amortización del vehículo, en su caso. Para este cálculo se tendrá en cuenta la distancia entre la sede de la oficina del personal adscrito al servicio, y la provincia más alejada

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 2/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSLTkGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	



en la que podría intervenir. A los efectos de unificar criterios en la justificación de los gastos en desplazamiento o dietas se tendrá como referencia el importe exento de tributación por estos conceptos recogidos en el artículo 9 R.D. 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

La valoración de estos conceptos se podrán presentar en formato tabla, y se pueden referir al desglose de la proposición económica presentada por cada lote al que se haya presentado, para toda la vigencia del contrato, teniendo en cuenta que la ejecución del contrato puede abarcar hasta 24 meses, ya que la recepción de los trabajos tendrá lugar a los seis meses desde que realice el último encargo

Asimismo, se podrá añadir siguiendo el orden y referenciando los epígrafes que identifican cada concepto de ingreso o gasto:

Justificación explicativa de cada uno de los importes, acompañando cualquier evidencia documental que acredite los cálculos presentados (facturas proforma, copias albaranes, nóminas, pólizas, etc.).

Justificación documental de todas aquellas condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación, así como la obtención de ayudas de Administraciones Públicas,.

Segunda.- Sin perjuicio de lo anterior, se ha tomado como referencia lo dispuesto en las Directrices de DIRECCIÓN GENERAL DE FONDOS EUROPEOS A TENER EN CUENTA EN RELACIÓN CON EL PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS Y JUSTIFICACIÓN DE LAS OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS EN EXPEDIENTES ADMINISTRATIVOS DE CONTRATACIÓN AL AMPARO DEL ARTÍCULO 149 DE LA LEY 9/2017, DE 8 DE NOVIEMBRE, DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO, en las que se indica que:

En sentido contrario, no será admisible el rechazo de una oferta por valores anormalmente bajos por falta de justificación de un pequeño porcentaje de grupo de gastos, si analizando el resto, se puede concluir que se ha llevado a cabo un juicio razonable sobre la viabilidad de la oferta presentada

En este sentido, la Resolución nº 436/2016 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, establece:

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, sin que necesariamente deban referirse a todas las condiciones de la misma, ni a todas las características indicadas en el artículo 152.3 del TRLCSP transcrito...”

Además, las Resoluciones del citado Tribunal 373/2018 y 476/2017 señalan que “la consideración de anomalía debe referirse al conjunto de la oferta económica, no a cada uno de sus componentes, pues no carece de lógica ni es temerario, en principio, hacer una oferta más baja en una de las prestaciones o servicios a contratar, que se compense con otra más ajustada en las demás prestaciones”.

Conviene recordar que, tal y como pone de manifiesto la normativa comunitaria, la exclusión de una oferta por considerarse anormal constituye una excepción al principio de adjudicación del contrato a la oferta económicamente más ventajosa. El artículo 69.3 de la Directiva 2014/24/UE señala que el poder adjudicador “sólo podrá rechazar la oferta en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos”, por lo que la aceptación de una oferta inicialmente anormal requiere mucha menor motivación que su rechazo, el cual exige la adopción de una resolución “reforzada”.

La doctrina del TACRC, asumida por todos sus homólogos autonómicos, fija el criterio en relación al grado de “intensidad” que debe revestir la justificación adicional del licitador. Así, se manifiesta esta doctrina diciendo que la exhaustividad en la justificación ofrecida por el licitador deberá ser mayor cuanto mayor sea el grado de desproporción de la oferta (por todas, la ya citada Resolución 436/2016 TACRC): “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, sin que necesariamente deban referirse a todas las condiciones de la misma, ni a todas las características indicadas en el artículo 152.3 del TRLCSP...”. En el mismo sentido, el Órgano Administrativo

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 3/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSsSLTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	
			

de Recursos Contractuales del País Vasco, con base en la doctrina del TACRC, en su Resolución 42/2015 señaló que: “El art. 152.4 TRLCSP exige del órgano de contratación un juicio de viabilidad si estimase que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, **lo cual significa que la exigencia de motivación ha de ser rigurosa para el caso de que se rechace la oferta, pues supone una excepción al principio de adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa** pero, en caso de conformidad, no se requiere que se expliquen de manera exhaustiva los motivos de aceptación (Resolución TACRC nº 60/2015, nº 517/2014 y nº 826/2014).”

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

La cuestión de los valores anormales o desproporcionados en el ámbito de la contratación pública 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 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 estos casos, se podrían tener en cuenta otras cuestiones, como podrían ser la solvencia de la propia empresa, el resto de la oferta presentada, o la naturaleza de la prestación exigida. Se trata, en el caso de los servicios jurídicos, de un sector en el que no existen normas estrictas en materia de precios en el mercado, dándose una enorme disparidad entre los aplicados por unos y otros profesionales o entre unas y otras sociedades, disparidad que no atiende o afecta, necesariamente, a la calidad de los servicios o dedicación de los letrados que los prestan, sino a muchos otros factores como puede ser el conocimiento previo de los asuntos, la importancia estratégica del cliente, los objetivos internos de facturación, etc.

El TACRC viene manteniendo 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, exigiéndose que los argumentos expresados justifiquen motivadamente la oposición a las justificaciones presentadas por el licitador, a fin de acreditar que su proposición no podrá ser cumplida, precisándose esa resolución “reforzada” que desmante las justificaciones del licitador. No se trata, como se ha dicho, de que éste justifique exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de argumentar de modo que permita llegar a la convicción de que la actividad objeto del contrato se puede llevar a cabo. La exclusión de la oferta debe, así, ser la consecuencia derivada del convencimiento al que llega el órgano de contratación tras comprobar la justificación presentada por la empresa, de tal forma que, obtenga indicios suficientemente objetivos para considerar que la prestación objeto del contrato no puede ser cumplida de forma satisfactoria, en los términos planteados por el contratista.

Así, únicamente en el caso de que se encuentre una fundamentación “suficientemente reforzada” que desvirtúe las alegaciones de la empresa, se podrá excluir del procedimiento al licitador, con garantías. 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.

A modo de conclusión, la exclusión de una oferta por considerarse temeraria constituye una excepción al principio de adjudicación del contrato a la oferta económicamente más ventajosa, procediendo la exclusión de una oferta que contenga valores anormales cuando, a la vista de la justificación aportada, se estime que la oferta no puede ser cumplida, debiendo rebatirse las argumentaciones presentadas por el licitador mediante

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 4/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSSLTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	



una resolución debidamente motivada que razone porqué las justificaciones no explican satisfactoriamente los precios ofertados, debiendo recordarse que 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.

Sólo es posible, como se ha dicho, excluir una oferta que contenga valores anormales cuando, a la vista de la justificación aportada, se estime que la oferta no puede ser cumplida y que de la misma resulte el incumplimiento de las obligaciones que a la licitadora corresponden. La información justificativa, tal como está diseñado el procedimiento contradictorio de verificación de la oferta anormal o desproporcionada, va dirigida a convencer al órgano de contratación de que con la oferta formulada y con la justificación de ésta, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato.

Se trata en consecuencia de llegar al convencimiento de la viabilidad de la oferta o, en su caso, de encontrar razones justificadas debidamente motivadas que lleven a formar una opinión que sustente la exclusión.

Tercero.- Dicho lo anterior, procede entrar a analizar las líneas generales argumentadas por las empresas para la justificación de sus ofertas, que podrían resumirse en que:

1.- Por parte de ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA S.L.P. se viene a manifestar en su escrito:

EXPOSICIÓN DE LA SITUACIÓN Y SÍNTESIS DE LAS RAZONES QUE HAN PERMITIDO A ANDERSEN PODER PRESENTAR SU OFERTA CON TOTAL GARANTÍA DEL PERFECTO CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO, (...) la oferta económica presentada por esta Firma permite acometer la ejecución del contrato con perfecta sujeción a los Pliegos que lo regulan dado que, los Letrados adscritos a la ejecución del contrato cuentan con una amplísima experiencia en los trabajos expuestos y que se requieren en el Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT). Además, trabajan en un entorno perfectamente coordinado para prestar servicios requeridos. Se trata de una firma totalmente especializada que le permite atender todas las cuestiones y asuntos que la Agencia deba afrontar, siendo los Letrados adscritos perfectamente capaces de acometerlos y contando a su vez con grandes profesionales especializados en los trabajos que son objeto del contrato, no requiriendo una inversión económica alguna en formación al equipo encargado de la prestación del servicio, pues éstos ya se encuentran perfectamente especializados en sus respectivas materias contando con experiencia y conocimientos previos y suficientes para acometer con total solvencia el cumplimiento del contrato.

(...) debe tenerse en cuenta que, para la formulación de la oferta, esta Firma ha valorado previamente el riesgo y perjuicio que supondría una mala o ineficiente ejecución del servicio y tras dicha valoración se ha calculado la oferta teniendo en cuenta las exigencias de calidad con las que el PCAP y el PPT reclama que se ejecuten los trabajos. Las estrategias de crecimiento exponencial de Andersen y de apertura de nuevos mercados, implican la necesidad de que se valore con el máximo cuidado posible los riesgos que podrían perjudicar a esta Firma. Esto es, precisamente, una garantía de que la formulación de nuestra oferta se ha efectuado de modo consciente e intencionado, a sabiendas de las obligaciones que ello conllevará y con la intencionalidad de que el cumplimiento impecable del contrato redunde en nuestra impecable reputación, manteniendo la misma, intacta.

(...) existe una diferencia irrelevante que, además, es apenas significativa si tenemos en cuenta los medios económicos (más de 50 millones de euros de facturación anual), humanos y técnicos con los que ya cuenta esta Firma para prestar el presente servicio.

- En la formulación de la oferta se ha tomado en consideración:

✓ Que esta Firma dispone de un grupo de profesionales de carácter multidisciplinar y perfectamente coordinados con los conocimientos necesarios en materia de Derecho Administrativo.

✓ Que Andersen dispone de una plantilla altamente cualificada que puede servir de apoyo a la labor de los profesionales adscritos para una ejecución cualificada del contrato, no resultando necesario incurrir en mayores costes porque no resulta necesaria la contratación de personal adicional.

✓ Que los profesionales de Andersen se encuentran contratados en régimen laboral, por lo que perciben un salario fijo que no variará por la ejecución del contrato. Es decir, la ejecución del presente contrato no implica un mayor coste ni salarial, ni de cotizaciones a la Seguridad Social para la Firma. Andersen asegura que la ejecución del contrato se hará sin poner en peligro su solvencia ni la retribución o los derechos laborales de sus profesionales.

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 5/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSSLTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	
			

✓ Que, en caso de resultar adjudicatarios de este Lote 1, no se requeriría inversión económica alguna en formación a los profesionales asignados a la prestación del servicio, pues estos ya se encuentran perfectamente formados en todos los ámbitos del Derecho objeto del contrato y cuentan además con experiencia y conocimientos suficientes para acometer con total solvencia el cumplimiento del contrato.

Todo ello, lleva a que Andersen se encuentre en circunstancias muy favorables para la ejecución del contrato que nos ocupa.

✓ Asimismo, el ofrecimiento de la prestación del servicio a cambio de un precio competitivo deriva de la posibilidad con la que cuenta Andersen de utilizar y aprovechar elementos ya existentes e implantados en la Firma.

✓ En la formulación de la oferta económica se ha valorado que Andersen cuenta con los medios personales, técnicos y materiales suficientes para la ejecución del contrato y que no resultaría necesaria la adquisición ni de medios materiales adicionales, ni la contratación adicional de personal de administración, reprografía, recepcionistas, ni la adquisición de medios técnicos.

✓ Esta Firma cuenta con medios técnicos e informáticos suficientes para el cumplimiento del contrato, medios que ya están amortizados y no se requiere por ello incurrir en mayores gastos para la Firma. Tampoco resulta necesario incurrir en gastos adicionales relativos a la contratación de programas internos ni bases de datos pues, se trata de elementos con los que la Firma ya cuenta.

✓ Que, además, esta Firma cuenta con personal de administración y apoyo técnico suficiente para acometer el contrato sin incurrir en mayores gastos.

✓ Andersen Global está formado por más de 13.000 profesionales, 1800 socios y cuenta con presencia en más de 390 localizaciones en el mundo. El crecimiento experimentado en un periodo de tiempo tan reducido es el resultado del excepcional servicio al cliente que prestan todos los integrantes de nuestro equipo. No queremos ser la firma más grande, sino ofrecer al cliente el mejor servicio, de forma continua en todo el mundo.

Es por ello por lo que el cumplimiento del contrato no supone un coste adicional para la Firma, siendo este otro de los motivos por los que se ha podido formular una oferta a un precio muy competitivo. Además de lo anterior, debemos señalar que, como bien es conocido, el mercado de los servicios jurídicos no se aplican normas estrictas en materia de precios y existe una enorme disparidad entre los aplicados por unos y otros profesionales o entre unas y otras firmas, disparidad que no atiende a la calidad de los servicios o dedicación de los Letrados que los prestan, sino a muchos otros factores como puede ser el conocimiento previo de los asuntos, la importancia estratégica del cliente, los objetivos internos de facturación, etc.

VIABILIDAD DE LA FIRMA: CIFRA DE NEGOCIOS Y EVOLUCIÓN DE CRECIMIENTO RECIENTE

El crecimiento económico de Andersen es constante. El volumen de negocio de la Firma en 2023 se encuentra pendiente de auditoría, pero se han cerrado entorno a los 50 millones de euros. En caso de ser solicitado por la Agencia, se remitirán las cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil a efectos de su comprobación

ALCANCE DE LA PRESUNCIÓN DE BAJA DE BAJA ANORMAL O DESPROPORCIONADA

(...) como se ha adelantado anteriormente, no es discutido que en el mercado de los servicios jurídicos existe una enorme disparidad de precios, que no atienden a la calidad de del servicio prestado sino a otros factores como puede ser el prestigio o dimensión de la Firma que los presta, la experiencia previa en asuntos similares, el deseo de conservar al cliente en cartera, etc. Al no encontrarnos en una modalidad de contrato en el que los costes puedan tasarse con facilidad (como por ejemplo sucedería en un contrato de obras), por tratarse de servicios profesionales, para la formulación de la oferta se han tenido en consideración otros factores como la dimensión de la plantilla, el margen de beneficio que se quiere obtener y la importancia de la Agencia en los planes estratégicos de expansión de la Firma en Andalucía...

En consecuencia, en el presente escrito se explican las características de la Firma, su forma de organización y experiencia y la adecuación de los perfiles de los letrados adscritos a la ejecución del contrato, para demostrar la viabilidad de la oferta, partiendo siempre de ciertas premisas incontestables, a saber:

✓ La firma Andersen cuenta con una estructura más que suficiente para hacer frente a un eventual desequilibrio económico en la ejecución de este Lote 1

✓ La importancia reputacional en la prestación de este servicio garantiza de por sí, la dedicación y excelencia en los trabajos a realizar por parte de los Letrados adscritos a la ejecución del contrato.

✓ Si bien la jurisprudencia permite la realización de ofertas renunciando a cualquier margen de beneficio, e incluso a pérdidas, esta Firma sostiene que la oferta presentada permite obtener un margen que encontramos adecuado.

AHORRO PERMITIDO POR EL PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO. COSTES REALES Y ADSCRIPCIÓN DEL PERSONAL. SINERGIAS POR LA ESPECIALIZACIÓN Y ESTRUCTURA PIRAMIDAL DEL EQUIPO ADSCRITO

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 6/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSSLTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	
			

Los Letrados adscritos al presente contrato cuentan con experiencia en la prestación de servicios análogos a los que ahora se solicitan. Como ya se expuesto, Andersen cuenta, además con especialistas en las distintas ramas y materias del Derecho Administrativo, muchos de ellos procedentes de otras firmas multinacionales de reconocido prestigio y de instituciones públicas, lo que tiene un evidente efecto sobre la eficacia a la hora de realizar el servicio, pues los Letrados pueden apoyarse en estos profesionales a la hora de solventar cuestiones de elevada dificultad. Por lo tanto:

✓ La amplia experiencia de nuestros Letrados permitirá que, en la medida de lo posible, se solventen las cuestiones en el mismo momento de su planteamiento, lo que ahorra tiempo y costes y redundo en efectividad para la Agencia y en rentabilidad para esta Firma.

✓ La experiencia en la prestación de servicios similares llevados a cabo por estos profesionales conlleva que se disponga de los requisitos necesarios para un más que óptimo cumplimiento del contrato, y que todo ello, se traduzca en un cumplimiento eficaz del mismo, optimizando nuestros recursos, y poniendo en relieve que todo redundo en un claro beneficio para ambas partes, pues tal y como hemos señalado anteriormente, la experiencia y profesionalidad de los letrados adscritos se traduce en un inevitable ahorro en tiempo y coste del servicio.

Los Letrados adscritos a la prestación del contrato, hace que sea más que suficiente para la correcta ejecución del contrato y hace innecesaria la contratación de personal adicional, fijo o eventual, que preste apoyo a dichos profesionales, lo que implica un importante ahorro en términos de costes de personal.

SOLUCIONES TÉCNICAS ADOPTADAS. SISTEMAS DE COMUNICACIÓN E INTERCONEXIÓN IMPLANTADOS EN ANDERSEN

RENTABILIDAD DEL CONTRATO EN RELACIÓN CON EL PRECIO OFERTADO

La oferta formulada por Andersen se ha basado en la experiencia adquirida en otros servicios similares, en los que la productividad de los Letrados se asemeja a una especie de economía de escala, por cuanto aumenta el margen de beneficio para el despacho a medida que se suceden los encargos. Por tanto, el grado de especialización de los Letrados adscritos a este contrato, hacen que puedan desarrollar un trabajo exitoso con una mayor productividad que otras firmas. Ello, también claro está, en atención a los márgenes que cada despacho pretenda obtener de la ejecución del Contrato, recordando, no obstante, y si bien no es el caso, que las ofertas “a pérdidas” (basadas en el interés por un determinado posicionamiento de la Firma o por el establecimiento de una relación con un determinado cliente estratégico) son plenamente aceptables por la doctrina de los Tribunales de Contratación.

IMPORTANCIA Y REPUTACIÓN DE LA ADJUDICACIÓN DEL PRESENTE CONTRATO. CERCANÍA DE LA AGENCIA CON LA SEDE DE ANDERSEN EN SEVILLA

Por ello, la importancia que para Andersen tiene la adjudicación de este Lote 1 no radica en el beneficio económico que pudiera llegar a obtener de forma inmediata a través de ella, sino en el beneficio a medio plazo que, para sus intereses globales puede tener.

ANDERSEN CONSIDERA SUFICIENTE LA REMUNERACIÓN DEL CONTRATO LICITADO, SIEMPRE SIN PONER EN PELIGRO LA CORRECTA EJECUCIÓN DEL SERVICIO. EL DESPACHO OBTIENE GANANCIAS ECONÓMICAS CON LA EJECUCIÓN DEL SERVICIO

ANDERSEN CUMPLE SUS OBLIGACIONES ECONÓMICAS CON SUS ACREEDORES.

2.- Por parte de SANGUINO ABOGADOS, S.L.P, se justifica su oferta manifestando:

La entidad SANGUINO ABOGADOS, S.L.P. dispone de una estructura interna compuesta por numerosos profesionales con una amplia experiencia, adscritos a distintos departamentos o áreas de práctica jurídica (Laboral, Procesal-Civil, Penal, Administrativo, Medio Ambiente y Urbanismo, Fiscal y Mercantil) que genera evidentes sinergias y economías de escala, reduciendo horas de estudio y costes y, en consecuencia, le permite ofrecer sus servicios a un precio muy competitivo.

Igualmente, nuestro personal administrativo cuenta con la suficiente experiencia y capacidad para el envío y recepción de notificaciones, tanto administrativas como judiciales, lo que también redundo en una mejor eficiencia y rentabilidad en los procesos. El Departamento de Derecho Administrativo, Urbanismo y Medio Ambiente, dispone de una estructura interna compuesta por profesionales con amplia experiencia la Jurisdicción Contenciosa-Administrativa.

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 7/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSlTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	
			



Esta amplia experiencia permite minimizar costes y procesos, pudiendo ofertar sus servicios por precios contenidos, por cuanto se reducen las horas de estudio y análisis respecto de asuntos similares en los que se dispone ya de una dilatada experiencia previa. En este sentido, los abogados adscritos a la oferta cuentan con una experiencia de entre 32 y 9 años lo que permite que el trabajo esté muy sistematizado, de forma que cada profesional conoce desde el inicio cómo enfocar cada encargo con el menor coste posible, evitando incurrir en horas de trabajo innecesarias

Los letrados adscritos al contrato son socios de la entidad SANGUINO ABOGADOS, S.L.P., rigiendo por tanto una relación mercantil, no incurriendo así en costes relativos a seguros sociales.

Además de la estimación por horas que realiza para justificar el importe de su oferta, indica que:

...manifiestar que en caso de que esta parte resulte adjudicataria del contrato, no se requerirá inversión económica alguna en formación a los profesionales asignados a la prestación del servicio, pues ya se encuentran formados en el ámbito del Derecho Administrativo - y en especial en materia de contratación pública - y cuentan además con experiencia y conocimientos suficientes para acometer con total solvencia el cumplimiento del contrato, llevando a ello a que se encuentre en una situación muy favorable a la ejecución del contrato que nos ocupa.

(...)

b) Contratos adjudicados en los últimos años.

Por su relevancia, traemos a colación el siguiente contrato. La entidad SANGUINO ABOGADOS, S.L.P. ejecuta el contrato servicios de defensa y representación para el Ayuntamiento de Jerez y su personal desde abril de 2018. En el año 2022, esta parte volvió a resultar adjudicataria del citado contrato, encontrándose en la actualidad ejecutado el mismo.

Volumen anual de Negocios.

SANGUINO ABOGADOS es un despacho de gran envergadura, contando con una gran facturación. En el ejercicio económico 2022 ha generado una cifra de negocios de 1.142.469,47€.

Haciendo referencia en el resto de su justificación a: *Seguro de responsabilidad civil y al Mantenimiento de la garantía del contrato.*

Tercera.- A la vista de los escritos presentados por los licitadores cuyas ofertas están incursas en anormalidad, y pese a que hubiera sido deseable una justificación que incluyera cálculos y valoraciones que acreditaran la posibilidad de cumplimiento de la oferta de una forma más exhaustiva, es preciso reiterar la doctrina del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (por todas, la Resolución 71/2022, de 20 de enero 2022) en la que se manifiesta: *Sobre esta cuestión, ya se razonaba en la Resolución nº 465/2015, de 22 de mayo, con cita de la anterior (resolución nº 269/2015), de 23 de marzo, que 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. Obviamente, tales argumentos o justificaciones deben ser más profundos cuanto mayor sea la desproporción de la oferta (Resolución 1061/2015, de 20 de noviembre).*

Tal y como se refleja asimismo en la Resolución nº 17/2016, de 15 de enero, no resulta necesario que por parte del licitador se proceda al desglose de la oferta económica, ni a una acreditación exhaustiva de los distintos componentes de la misma, sino que basta con que ofrezca al órgano de contratación argumentos que permitan explicar la viabilidad y seriedad de la oferta. A la vista de dicha documentación, el rechazo de la oferta exige de una resolución "reforzada" que desmonte las justificaciones del licitador.

...

Cabe insistir aquí en que lo decisivo en este aspecto es que la empresa aporte razón justificadora de la viabilidad de la oferta en atención a sus particulares circunstancias, sin que le sea exigible un especial detalle en cuanto a la cuantificación desglosada de costes bastando, como aquí ha sucedido, con que se expliquen las particularidades y ventajas que permiten a la empresa ejecutar el contrato por el precio ofrecido..."

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 8/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSSLTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	



En consecuencia, analizadas las justificaciones aportadas por los licitadores y la doctrina de los tribunales administrativos, **no se encuentran razones suficientemente justificadas que lleven, al abajo firmante, a formar una opinión objetiva que sustentara la exclusión de ambos licitadores**, para la cual no basta con que pudieran suscitarse dudas sobre la justificación aportada, siendo necesario dotarse de argumentos bastantes que permitieran inferir que esa duda sería lo suficientemente fundada para desarticular las explicaciones de la licitadora, manteniendo con ello la presunción de inviabilidad de la oferta mediante una motivación denegatoria precisa, objetiva y reforzada que desmontara las justificaciones presentadas.

Por todo lo anterior, y de conformidad con el art. 149 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, procede informar que, a juicio del técnico que suscribe, “ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA S.L.P” y “SANGUINO ABOGADOS, S.L.P.” han justificado válidamente la viabilidad de sus ofertas incursas en valor anormal para la ejecución de los servicios del lote número 1, llegando a la convicción de que se podrían llevarse a cabo en los términos ofertados.

El técnico
Fernando Michoa García

FIRMADO POR	FERNANDO JESÚS MICHOA GARCÍA	01/02/2024 08:04:33	PÁGINA 9/9
VERIFICACIÓN	tFc2eGDSSLTKGMBGNZY93SF6HQXPG	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma	
			