

III CONGRESO INTERNACIONAL DE INNOVACIÓN EDUCATIVA

Contrato de servicios con fondos Next Generation-EU

Informe técnico relativo a la justificación de ofertas en presunción de
anormalidad en el expte. CONTR 2024/1138174

Fecha de creación del documento: 24/02/25

Fecha de edición del documento: 25/02/25

Versión: 01



Índice

1. Introducción	3
2. Antecedentes	3
3. Personal que presta el asesoramiento técnico	4
4. Metodología	4
5. Evaluación	7
5.1. Evaluación de la documentación aclaratoria de Best Way Group Sociedad Limitada	7
5.1.1. Análisis de la documentación presentada	7
5.1.2. Desglose de la oferta	8
5.1.3. Justificación de la viabilidad	9
5.1.4. Indicación de subcontratación	12
5.1.5. Valoración técnica	12
5.2. Evaluación de la documentación aclaratoria de Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada	12
5.2.1. Análisis de la documentación presentada	12
5.2.2. Desglose de la oferta	12
5.2.3. Justificación de la viabilidad	14
5.2.4. Indicación de subcontratación	15
5.2.5. Valoración técnica	15
6. Dictamen técnico	15

1. Introducción

En atención al requerimiento de la Mesa de contratación para dar cumplimiento al apartado 8.D del Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas, en el cual se recoge que en el caso de existir ofertas anormalmente bajas se debe dar audiencia por medios electrónicos a la persona licitadora para que justifique la viabilidad de su oferta de acuerdo con lo establecido en el artículo 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 (LCSP) y solicitar asesoramiento técnico al servicio correspondiente, se procede a la elaboración del presente informe por el Servicio de Innovación Educativa. Este documento evalúa, en el marco de la contratación de los servicios necesarios para llevar a cabo la organización y desarrollo del III Congreso Internacional de Innovación Educativa correspondiente al expediente CONTR 2024 1138174, las aclaraciones presentadas por los siguientes licitadores:

- Best Way Group Sociedad Limitada.
- Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada.

2. Antecedentes

Con fecha de 27 de enero de 2025 se designa a los componentes de la Mesa de Contratación del expediente referenciado, para posteriormente con fecha 6 de febrero constituir la misma y proceder a la apertura del sobre electrónico número 1 (“Documentación acreditativa de los requisitos previos”). Las empresas que se presentan a la licitación, dentro del plazo establecido para ello, son las siguientes:

- Acciona Cultura Engineering SAU.
- Agencia de Viajes Genil SA.
- Best Way Group Sociedad Limitada.
- Integración Agencias de Viajes.
- Quality Media Producciones SL.
- Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada.
- Viajes el Corte Inglés SA.

Advirtiéndose omisión subsanable en el sobre de la empresa Best Way Group Sociedad Limitada, la Mesa le requiere a esta licitante que aporte el “Anexo II – B Declaración responsable unificada”. De igual forma se solicita aclaración-ratificación de la declaración de no subcontratación para la realización de tareas en el marco del contrato a las empresas Agencia de Viajes Genil SA, Best Way Group Sociedad Limitada, Integración Agencia de Viajes, Quality Media Producciones SL y Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada. Para todos los casos se otorgan dos días naturales para subsanar.

Transcurrido este periodo, con fecha de 13 de febrero, se reúne la Mesa de Contratación para analizar la documentación requerida que ha sido presentada. Examinada la documentación, la Mesa acuerda que la misma está completa y es correcta por lo que se procede a la apertura del sobre electrónico número 3

(“Documentación relativa a los criterios de adjudicación valorados mediante la aplicación de fórmulas”). Se constata que, en aplicación de los parámetros de anormalidad recogidos en el apartado 8.D del Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP), que las ofertas realizadas por las empresas Best Way Group Sociedad Limitada (BWG) y Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada (Quercus) incurren en presunción de anormalidad por lo que con arreglo a lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, se acuerda requerir a los mencionados licitadores para que justifiquen razonada y detalladamente la viabilidad de dichas ofertas mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos. Dicho requerimiento se realiza con fecha 14 de febrero y se otorga un plazo de cinco días hábiles.

Conforme al artículo 149.4 de la LCSP, en este tipo de procedimientos debe solicitarse el asesoramiento técnico del servicio correspondiente, que en este caso se trata del Servicio de Innovación Educativa de la Dirección General de Innovación y Formación del Profesorado.

3. Personal que presta el asesoramiento técnico

La realización de este informe técnico ha sido llevada a cabo por D. José Antonio Agromayor Cid, Jefe del Servicio de Innovación Educativa de la Dirección General de Innovación y Formación del Profesorado.

4. Metodología

Para la realización del presente informe, en el que se analiza la justificación y documentación presentada por las citadas empresas, el dictamen se sustenta en los siguientes aspectos:

- Primero.- El artículo 149 de la LCSP establece la regulación jurídica básica de las ofertas anormalmente bajas. En los casos en que el órgano de contratación presuma que una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, solo podrá excluirla del procedimiento de licitación previa tramitación del procedimiento que establece este artículo. La Mesa de Contratación, identifica las empresas incursas en presunción de anormalidad de conformidad con el PCAP, se notifica en tiempo y forma a las empresas, y las mismas remiten sus informes justificativos de valores anormales en plazo.
- Segundo.- El considerando 103 de la Directiva 2014/24/UE expresamente indica que cuando el licitador no pueda ofrecer una explicación suficiente, el poder adjudicador debe estar facultado para rechazar la oferta, puesto que las ofertas anormalmente bajas podrían estar basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, económico o jurídico. Y en tal sentido, sigue estableciendo el artículo 149 de la LCSP que 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. La Mesa de Contratación deberá evaluar toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la Mesa esté debidamente motivada. Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada

por el licitador y los informes mencionados en artículo 149.4 de la LCSP, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta de acuerdo con el orden de clasificación aplicable, conforme a la legislación en vigor.

Tercero.- Sigue estableciendo el artículo 149 de la referida ley que, en general, se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad cuando la justificación no explique satisfactoriamente el nivel de precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamenten en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica. En todo caso, si una empresa que hubiese estado incursa en presunción de anormalidad hubiera resultado adjudicataria del contrato, el órgano de contratación establecerá mecanismos adecuados para realizar un seguimiento pormenorizado de la ejecución del mismo, con el objetivo de garantizar la correcta ejecución del contrato sin que se produzca una merma en la calidad de los servicios, las obras o los suministros contratados. Pero, como ha declarado, tanto el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante TACRC), como el Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía (en adelante TARCJA) en sendas Resoluciones, Resolución 1653/2021 y Resolución 560/2021, los argumentos que utilice el licitador incurso en baja desproporcionada deben permitir al órgano de contratación llegar a la convicción de que el contrato se puede llevar a cabo, debiendo ser las justificaciones más profundas cuanto mayor sea la desproporción de la oferta. En todo caso, debe traerse a colación que el legislador comunitario, cuya Directiva citada en materia de contratación pública se ha traspuesto por la LCSP, en todos los criterios recogidos en su artículo 69.2, en relación con ofertas anormalmente bajas, procura fomentar una sana competencia, entre otros modos, a través de mejoras de competitividad, sin que en modo alguno deba verse afectada la relación calidad-precio. Así, en la legislación vigente, con ocasión de la transposición de la Directiva se ha definido un nuevo paradigma. No se trata ya solo de conseguir a oferta económica más ventajosa, sino de asegurar que la misma encaje en el marco definido por la mejor relación calidad-precio. Efectivamente, en la anterior legislación sobre contratación pública se hablaba que la contratación estaba orientada a conseguir la oferta económicamente más ventajosa. El objetivo ahora es conseguir en la compra pública la mejor relación calidad-precio. Así, la LCSP dispone que la adjudicación de los contratos del sector público se realizará ordinariamente utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación basados en el principio de mejor relación calidad-precio (artículo 131.2 de la LCSP). Además, la justificación, que debe incluir el desglose y detalle facilitado por los licitadores incursos en presunción de anormalidad, debe ser suficiente para destruir la misma, colmando y explicando de modo satisfactorio los requerimientos y aclaraciones solicitados y siempre con un grado de exhaustividad suficiente, conforme resulta de las Resoluciones del TACRC 559/2014 y 662/2014. Exhaustividad que debe ser suficiente para sostener fundamentamente valoraciones técnicas que permitieran destruir la señalada presunción de anormalidad, sin que, en consecuencia, deban entenderse bastante meras declaraciones o afirmaciones, carentes de soporte documental, o con un soporte insuficiente, por revestir un carácter meramente formal, aparente o incidental y

sin relación material con las cuestiones dudosas o respecto de las que se solicita la aclaración o ampliación de información. En síntesis, ha de entenderse que no será admisible una aclaración formulada de manera genérica, efectuada en presunción de anormalidad y, sin esgrimir justificación detallada de los motivos en los que se funda su posición, de forma que cuando la misma no ha quedado acreditada no pueda considerarse la corrección y adecuación de la proposición y mucho menos en el supuesto de tratarse de aclaraciones emitidas en relación con un primer informe técnico desvirtuado el tenor y contenido del mismo ya sea en su totalidad o, al menos, en los extremos fundamentales respecto de los que sea predicable la insuficiencia de argumentos y justificación de la parte incurso en baja desproporcionada o anormalidad. A su vez, ligando la ausencia o insuficiencia de justificación de las manifestaciones efectuadas, e incluso de utilización de unos argumentos genéricos, debe tenerse en cuenta que el TACRC, en diferentes Resoluciones, entre otras Resolución 815/2022, ha manifestado que se produciría un fraude de ley cuando, de los términos en los que la oferta se haya formulado, se deduzca que la intención del licitador no ha sido la de ofrecer un precio que, ateniéndose a las circunstancias generales del mercado, exprese la más eficiente (y por consiguiente, la más económica) ordenación de los factores requeridos para realizar las prestaciones objeto del contrato que pueda ofrecer, sino aprovechar la conformación de los criterios de adjudicación para acaparar los puntos atribuidos a uno o varios criterios de valoración. Es decir, sobre la base de lo anteriormente manifestado por el TACRC, deberá entenderse que cuando el juego con los factores integrantes del precio sea abordado para aprovechar la conformación de los criterios de adjudicación para acaparar los puntos atribuidos y no como resultado de la más eficiente ordenación de los factores requeridos, podrá predicarse y, en su caso, confirmarse la anormalidad de la oferta. Y tal reproche será más intenso cuanto mayor sea la generalidad, indeterminación y falta de justificación de las alegaciones efectuadas.

- Cuarto.- El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares establece en el apartado 10.5 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. De producirse tal supuesto, se deberá dar audiencia por medios electrónicos a la persona licitadora para que 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 Mesa de Contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por la persona licitadora a través del SiREC-Portal de licitación electrónica en plazo y 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 de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad 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 prevista.
- Quinto.- En línea con lo anteriormente manifestado, ha de tenerse en cuenta que de la doctrina del TACRC, así como del TARCJA y otros Tribunales autonómicos con competencia en la materia, sobre la acreditación de la justificación de las ofertas incursas en baja anormal o desproporcionada interesa destacar que la doctrina que ha sido tenida en cuenta para la

emisión del presente informe, se ha interpretado de conformidad con la normativa contractual vigente (véase en este sentido la Resolución 1453/2019 de 11 diciembre del TACRC). La Resolución 30/2017, de 20 de enero, en la que el Tribunal 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”*. Es más, el TACRC, en la Resolución del Recurso 241/2018 requiere al licitador que *“explique de forma suficientemente satisfactoria el bajo nivel de precios ofertados y de costes propuestos y que, por tanto, la oferta es susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos a juicio del órgano de contratación”*. A su vez, el TARCJA en Resolución 103/2019 ha declarado la procedencia de la exclusión de oferta incurra en baja desproporcionada por no quedar acreditada la viabilidad de la oferta con la documentación aportada, igualmente, señalando que, en aras a justificar la viabilidad de su oferta, el licitador incurso en presunción de baja desproporcionada debe aportar los elementos necesarios al efecto. También declara la necesidad de acreditar la titularidad y/o disponibilidad de los medios y equipos, sin que pueda entenderse existente la última cuando pudiera resultar que, llegado el momento, pudiera resultar que fuera posible no disponer de estos.

Sobre estos principios metodológicos se ha fundamentado la evaluación contenida en este informe técnico.

5. Evaluación

En consideración a los antecedentes y razonamientos jurídicos efectuados, se procede a examinar y valorar las alegaciones y documentación adicional aportada por las empresas incursas en presunción de baja desproporcionada. En lo que respecta al análisis y estudio de la documentación presentada, se analiza cada licitador en base a los siguientes puntos solicitados:

- Un desglose de la oferta de acuerdo con la estructura de costes usado en el punto 2 del Anexo I del PCAP y el punto 9 de la Memoria Justificativa.
- Una justificación de la viabilidad de dicha oferta en aquellas partidas que tengan diferencia a la baja con el importe del presupuesto base de licitación, detallando los costes de cada una de ellas.
- La indicación de aquellas partes que la empresa tenga prevista subcontratar.

5.1. Evaluación de la documentación aclaratoria de Best Way Group Sociedad Limitada

5.1.1. Análisis de la documentación presentada

Con fecha 19 de febrero de 2025 tiene entrada el informe aclaratorio de la empresa BWG, consistente en:

- *****

- *****
- *****
- *****
- *****
- *****
- *****
- *****

5.1.2. Desglose de la oferta

A continuación se recoge el desglose de la oferta de la empresa:

CONCEPTO	DESGLOSE	IMPORTE PPTO BASE DE LICITACIÓN	IMPORTE OFERTADO
Costes de la prestación	INSTALACIONES, MEDIOS TÉCNICOS Y AUDIOVISUALES	*****	*****
	IDENTIDAD, COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN Y SERVICIOS DIGITALES	*****	*****
	SERVICIOS DE RESTAURACIÓN Y CATERING	*****	*****
	SERVICIOS A CONGRESISTAS	*****	*****
	PERSONAL, CONFERENCIANTES, AUTORIDADES, INVITADOS Y ACTUACIONES ARTÍSTICAS	*****	*****
	GALARDONES	*****	*****
	Subtotal de los costes de la prestación sin IVA	*****	*****
Gastos estructurales		*****	*****
Beneficio industrial		*****	*****
TOTAL ACTUACIÓN (SIN IVA)		*****	*****
IVA	10%	*****	*****
	21%	*****	*****
	Subtotal del IVA	*****	*****

CONCEPTO	DESGLOSE	IMPORTE PPTO BASE DE LICITACIÓN	IMPORTE OFERTADO
TOTAL ACTUACIÓN (IVA INCLUIDO)		*****	*****

Tabla 1: detalle de la estimación presupuestaria.

Con independencia de que la empresa no sigue el desglose de acuerdo con la estructura de costes que se ha utilizado en la valoración del expediente que se detalla en el cuadro “resumen de los importes de la actuación” (punto 2 del Anexo I del PCAP y el capítulo 9 de la Memoria Justificativa), tal y como se le había requerido, se observa que las partidas sobre las que se debe realizar la justificación aclaratoria son las siguientes:

- INSTALACIONES, MEDIOS TÉCNICOS Y AUDIOVISUALES.
- IDENTIDAD, COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN Y SERVICIOS DIGITALES.
- PERSONAL, CONFERENCIANTES, AUTORIDADES, INVITADOS Y ACTUACIONES ARTÍSTICAS.
- GASTOS ESTRUCTURALES.
- BENEFICIO INDUSTRIAL.

5.1.3. Justificación de la viabilidad

La empresa justifica la viabilidad de su oferta, aportando el desglose de los costes de la misma y motivando las razones para el reducido precio, de tal manera que con ello cumple con lo requerido en cuanto al ahorro, las soluciones técnicas y las condiciones excepcionalmente favorables a su disposición para prestar el servicio objeto del contrato. Asimismo, aporta aclaraciones respecto a la innovación y originalidad de sus soluciones y el respeto al cumplimiento de las obligaciones medioambientales, sociales y laborales conforme al artículo 201 de la LCSP.

En primer lugar, respecto a la partida correspondiente a las instalaciones, medios técnicos y audiovisuales, la empresa aporta un presupuesto emitido por***** donde se observan fehacientemente los costes para las necesidades expresadas en los pliegos en materia de instalaciones y la exclusividades en las cuestiones audiovisuales y en relación a los medios técnicos necesarios. Con esta aportación se justifica el desglose ofrecido para el alquiler de las instalaciones.

El segundo subconcepto relativo a esta primera partida afectada tiene que ver con la amortización de material en propiedad. A este respecto, la empresa justifica la viabilidad de su oferta argumentando una optimización de recursos técnicos y logísticos, así como la existencia de acuerdos comerciales previos con proveedores del sector, que le permiten acceder a condiciones económicas más ventajosas en la contratación de los servicios requeridos. Esto se puede observar en el bajo pasivo corriente, que con la documentación obrante en el listado de cuentas anuales del ejercicio 2024, permite indicar que la empresa puede mantener pasivos comerciales recurrentes con proveedores, reflejando relaciones comerciales consolidadas y acceso a precios preferentes, lo que se atestigua con las facturas giradas a BWG.

Se alega, asimismo, que la experiencia en la producción de eventos similares permite una planificación eficiente de los recursos, reduciendo costes sin menoscabo de la calidad exigida en el pliego de

prescripciones técnicas de este contrato. Adicionalmente, la empresa expone que la estructura modular de los montajes permite reutilizar determinados elementos, minimizando los costes asociados a la adquisición de infraestructuras temporales. También señala que la aplicación de tecnologías propias en la gestión técnica del evento facilita una reducción del gasto en personal técnico sin afectar a la correcta ejecución del servicio. Esto se puede contrastar con las ***** emitidas a BWG y el acuerdo de colaboración (contrato) para la realización de un evento de similar envergadura que el contenido en el objeto de este contrato. En esta misma línea se fundamenta la relación de eventos referenciados en el informe para los últimos cuatro años.

En otras palabras, justifica que el coste reducido para la realización de las tareas dentro del apartado concerniente a las instalaciones, medios técnicos y audiovisuales resulta posible a causa del principio económico de reducción de coste por volumen. Esta circunstancia puede comprobarse en el inmovilizado material del activo no corriente, reflejado en el listado de cuentas anuales del ejercicio 2024, que se correlaciona con el activo corriente correspondiente a existencias. Se comprende que, al contar con materiales y suministros almacenados para la producción del evento, la empresa ya se encuentra en disposición de parte de los recursos necesarios descritos en los pliegos, lo que evidencia su capacidad para abaratar costes.

En lo que respecta a la partida de identidad, comunicación y difusión, y servicios digitales, la empresa fundamenta su justificación en la internalización de servicios dentro de su estructura organizativa, lo que elimina la necesidad de contratar servicios externos de comunicación, diseño y difusión. Argumenta que dispone de un equipo propio especializado en *branding*, producción de materiales gráficos y gestión digital, lo que permite reducir significativamente los costes operativos sin comprometer los estándares de calidad previstos en la oferta técnica. Esto se acredita con las nóminas de los empleados en cuyos datos respecto al grupo profesional se observan perfiles que se ajustan a las necesidades expresadas en los pliegos.

Otro de los puntos clave en la justificación es el aprovechamiento de herramientas digitales propias y licencias ya adquiridas, lo que evita gastos adicionales en software o en la contratación de terceros para la ejecución de campañas de comunicación, principalmente en lo referido a trabajos de diseño, creación de materiales promocionales, diseño web y elementos digitales y el servicio de *streaming*. La empresa señala que este modelo de gestión ha sido aplicado con éxito en proyectos similares, optimizando la inversión en comunicación sin afectar la cobertura ni el impacto del evento.

En tercer lugar, respecto a la partida vinculada a al personal, conferenciantes, autoridades, invitados y actuaciones artísticas, la empresa argumenta que la reducción de costes se basa en la gestión anticipada con el personal de apoyo en el terreno (*staff*) y las actuaciones artísticas. Se menciona que la entidad mantiene una red consolidada de profesionales en el sector, lo que le permite acceder a tarifas reducidas en la contratación de todo este tipo de personal, sin que ello suponga una merma en la calidad de los perfiles profesionales seleccionados. Esto se acredita con la aportación de las facturas giradas a BWG.

Además, la empresa señala que ha optimizado los gastos asociados a la logística de traslados y alojamientos mediante acuerdos estratégicos con empresas del sector, lo que permite minimizar los costes en desplazamientos y pernoctaciones del personal elegible conforme a los pliegos. Se fundamenta esta reducción de los costes entre otras alegaciones, en la información contenida en el balance del 2024 que ofrece este respaldo financiero que se viene detallando para la justificación de los reducidos costes. Pone de manifiesto la empresa que, poseyendo los activos propios clave para la ejecución del contrato, una

estructura financiera estable y relaciones comerciales recurrentes con proveedores, puede acceder a condiciones más ventajosas sin comprometer la viabilidad de su oferta.

En cuarto lugar, la empresa justifica la reducción de los gastos estructurales en su informe señalando varias estrategias de optimización de costes entre las que destaca la existencia de acuerdos comerciales previos con proveedores del sector. Esto le permite acceder a condiciones económicas más ventajosas en la contratación de los servicios requeridos lo que a su vez redundará en precios más competitivos para la adquisición de bienes y servicios esenciales para la ejecución del contrato. Además, la empresa argumenta que su estructura operativa optimizada le permite reducir los costes fijos asociados a la prestación del servicio. Esta optimización se logra mediante un modelo organizativo basado en la eficiencia operativa, en el que se minimizan los gastos administrativos y de gestión sin afectar la calidad del servicio prestado. En este sentido, la reducción de costes estructurales se vincula a una estrategia empresarial de maximización de recursos y negociación eficaz con proveedores estratégicos lo que se deduce del estudio de la documentación anexada a su informe aclaratorio. Por otra parte, la experiencia previa alegada en proyectos similares, declara la empresa, le facilita la reducción de costes indirectos mediante la reutilización de infraestructuras, materiales y equipos ya amortizados en contratos anteriores que como se ha explicado anteriormente se ve reflejado en su balance de situación correspondiente al año 2024. De esta manera, se comprende la elusión de sobrecostes en la adquisición de nuevo material y se optimizan los recursos disponibles. Por último, la empresa destaca la implementación de herramientas digitales y automatización de procesos administrativos, lo que contribuye a la reducción del gasto en personal de gestión y otros costes operativos, asegurando una ejecución eficiente del contrato con menores costes para los gastos estructurales.

Con todo lo anterior, y en consonancia con el procedimiento descrito en la Memoria Justificativa de este contrato, donde se explica el cálculo para obtener el beneficio industrial, resulta coherente la formulación de los importes correspondientes a esta partida que realiza la empresa en su desglose de la oferta.

Por último, en relación a las aclaraciones respecto a la innovación y originalidad de sus soluciones y el respeto al cumplimiento de las obligaciones medioambientales, sociales y laborales (artículo 149.4 de la LCSP), la empresa refleja las siguientes cuestiones en su informe. En primer lugar, indica que pondrá a disposición de la ejecución del contrato un despliegue tecnológico que excede de los mínimos contemplados en los pliegos, producto de sus activos, lo que se alinea con la necesidad de garantizar la innovación y originalidad, manifestaciones de la calidad en la prestación de los servicios, la cual se presupondría a priori afectada negativamente por unas ofertas de costes reducidos, situación que no se produce a tenor de lo documentado. De hecho, la puesta a disposición de estos recursos se pueden comprobar atendiendo a la descripción contenida en las facturas emitidas por BWG, anexadas a la informe aclaratorio. En segundo lugar, la empresa alude a su cultura corporativa en materia de sostenibilidad y empleabilidad justa. Ambos aspectos se reflejan tanto en las condiciones de ejecución de sus contratos (por ejemplo en la cláusula octava del acuerdo de colaboración) como en las nóminas de sus empleados. Finalmente, la empresa declara no recibir ninguna ayuda estatal que pudiera influir en su oferta, lo cual se atestigua con el pasivo corriente reflejado en su listado de cuentas anuales correspondientes al ejercicio del año 2024.

5.1.4. Indicación de subcontratación

La empresa ya indicó su intención de realizar las subcontrataciones necesarias conforme a los pliegos, que además se evidencia en ***** , mediante la presentación de la documentación requerida y aceptada por la Mesa de Contratación en la reunión celebrada el 13 de febrero de 2025.

5.1.5. Valoración técnica

Analizada la documentación aclaratoria aportada, se puede concluir que se ofrece una explicación suficiente y satisfactoria, asegurando el cumplimiento de los compromisos asumidos, de modo que permiten indubitadamente verificar la adecuación de la propuesta de la empresa licitante desde una perspectiva técnica, económica y jurídica, sin que se aprecie indeterminación o incertidumbre que permitieran cuestionar la viabilidad y consistencia de la oferta, de manera que se puede llegar a la convicción de que el contrato se puede llevar a cabo en los términos previstos por los pliegos.

5.2. Evaluación de la documentación aclaratoria de Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada

5.2.1. Análisis de la documentación presentada

Con fecha 21 de febrero de 2025 tiene entrada el informe aclaratorio de la empresa Quercus, consistente en:

- *****
- *****

5.2.2. Desglose de la oferta

A continuación se recoge el desglose de la oferta de la empresa:

CONCEPTO	DESGLOSE	IMPORTE PPTO BASE DE LICITACIÓN	IMPORTE OFERTADO
Costes de la prestación	INSTALACIONES, MEDIOS TÉCNICOS Y AUDIOVISUALES	*****	*****
	IDENTIDAD, COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN Y SERVICIOS DIGITALES	*****	*****
	SERVICIOS DE RESTAURACIÓN Y CATERING	*****	*****
	SERVICIOS A CONGRESISTAS	*****	*****
	PERSONAL, CONFERENCIANTES, AUTORIDADES, INVITADOS Y ACTUACIONES ARTÍSTICAS	*****	*****
	GALARDONES	*****	*****
	Subtotal de los costes de la prestación sin IVA	*****	*****
Gastos estructurales		*****	*****
Beneficio industrial		*****	*****
TOTAL ACTUACIÓN (SIN IVA)		*****	*****
IVA	10%	*****	*****
	21%	*****	*****
	Subtotal del IVA	*****	*****
TOTAL ACTUACIÓN (IVA INCLUIDO)		*****	*****

Tabla 2: detalle de la estimación presupuestaria.

Con independencia de que la empresa no sigue el desglose de acuerdo con la estructura de costes que se ha utilizado en la valoración del expediente que se detalla en el cuadro “resumen de los importes de la actuación” (punto 2 del Anexo I del PCAP y el capítulo 9 de la Memoria Justificativa), tal y como se le había requerido, se observa que las partidas sobre las que se debe realizar la justificación aclaratoria son las siguientes:

- INSTALACIONES, MEDIOS TÉCNICOS Y AUDIOVISUALES.
- IDENTIDAD, COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN Y SERVICIOS DIGITALES.
- SERVICIOS DE RESTAURACIÓN Y CATERING.
- SERVICIOS A CONGRESISTAS.
- PERSONAL, CONFERENCIANTES, AUTORIDADES, INVITADOS Y ACTUACIONES ARTÍSTICAS.
- GALARDONES.
- GASTOS ESTRUCTURALES.
- BENEFICIO INDUSTRIAL.

5.2.3. Justificación de la viabilidad

Al objeto de que este servicio pueda emitir una valoración técnica para dilucidar si las diferencias a la baja respecto del importe del presupuesto base de licitación contenidas en la oferta de la empresa pueden resultar en una inviabilidad para la correcta y adecuada ejecución del contrato, del informe aclaratorio de la empresa y así de la documentación que adjunte se espera que atienda el requerimiento en el que se solicita el desglose de los costes, motivando las razones para el reducido precio, explique cómo el ahorro así como las soluciones técnicas y las condiciones excepcionalmente favorables a su disposición para prestar el servicio objeto del contrato redundan positivamente en los costes, aporte aclaraciones respecto a la innovación y originalidad de sus soluciones, y justifique que el respeto al cumplimiento de las obligaciones medioambientales, sociales y laborales conforme al artículo 201 de la LCSP no se ven afectados por los reducidos precios de los costes de la prestación del servicio. Sin embargo, los expositivos de su informe se basan en afirmaciones de actuaciones anteriores (quinta y séptima), en compromisos de estado (primera, tercera y octava), o en declaraciones de intenciones (segunda y séptima).

Aun aportándose desglose de los costes, en números redondos, se limita el informe a declarar en su expositivo cuarto que la empresa ha tenido en cuenta los precios del mercado usando ratios sectoriales como referencia y detalla actuaciones para ***** , algunas de las cuales tienen su correspondencia con los ***** anexados al informe presentado para intentar justificar los precios ofertados. De hecho, la empresa se refuerza en su oferta alegando en su expositivo noveno que *“no parece que nos encontremos ante un precio bajo o inviable, sino más bien competitivo y moderado, conforme al expertis que QUERCUS XXXI posee, tal y como ha demostrado en estos años”*. Sobre este argumento, el de la costumbre, fundamenta la empresa su experiencia y capacidad para acreditar su solvencia a fin de acometer adecuadamente la ejecución del contrato, no observándose en los certificados aportados evidencia de haber coordinado la organización de un evento de la envergadura del que se presenta aquí como objeto del contrato en proceso de la presente licitación, ni así el contrato del *****

***** , por un importe de ***** € y con aforo para X personas. Deja el informe, por tanto, desierta la motivación que justificaría los importes ofertados por la empresa licitante.

En el análisis del informe para detectar aclaraciones sobre el ahorro que permite los reducidos costes se aprecia una alegación contenida en su expositivo sexto donde la empresa declara que mantiene una *“estrecha relación comercial (y de colaboración) y de confianza mutua entre los proveedores (***** *****.)”*, no acreditando fehacientemente tal circunstancia ni argumentado de qué manera redundan en su capacidad de abaratar los costes en relación a las partidas indicadas en el requerimiento. La documentación aportada, es decir, los certificados de buena ejecución, no evidencian que se hayan realizado trabajos con los dos proveedores a los que hace referencia.

Finaliza el informe afirmando que la reducción al máximo del porcentaje de gastos estructurales de la empresa y al mínimo el beneficio industrial le permite ejecutar el contrato en los términos de la oferta económica presentada. No se justifica la razón por la cual esta reducción redundan positivamente en la mejora de la calidad o en la garantía de se podrá ejecutar el contrato de manera adecuada y correcta que toda vez que no se establece una lógica y razonable linealidad que vincule causa y efecto.

Aun siendo declarados en los expositivos tercero y octavo del informe, no se acreditan tampoco las alegaciones respecto a la innovación y originalidad de las soluciones ofertadas por la empresa ni el respeto al cumplimiento de las obligaciones medioambientales, sociales y laborales conforme al artículo 201 de la LCSP.

5.2.4. Indicación de subcontratación

La empresa ya indicó su intención de realizar las subcontrataciones necesarias conforme a los pliegos, mediante la presentación de la documentación requerida y aceptada por la Mesa de Contratación en la reunión celebrada el 13 de febrero de 2025.

5.2.5. Valoración técnica

Analizado el informe y la documentación aclaratoria aportada, se observa que se circunscribe a declaraciones y afirmaciones, con un soporte documental insuficiente o, en algunos casos, como se ha reseñado anteriormente, inexistente, limitándose a revestir la aclaración un carácter formal y aparente, sin que se atienda a la petición de aclaración o ampliación de información solicitada.

Por tanto, se puede concluir que las aclaraciones de la empresa no ofrecen una explicación, ni suficiente ni satisfactoria de su oferta, ni asegura el cumplimiento de los compromisos asumidos, de modo que no permiten a este Servicio verificar, sin lugar a dudas, la adecuación de las hipótesis o prácticas utilizadas por el licitador desde una perspectiva técnica, económica o jurídica. En consecuencia, se aprecia indeterminación e incertidumbre que permiten cuestionar la viabilidad y consistencia de la oferta, de manera que resulta imposible llegar a la convicción de que el contrato se pueda llevar a cabo en los términos previstos por los pliegos.

6. Dictamen técnico

Vista la documentación justificativa presentada tanto por Best Way Group Sociedad Limitada y Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada, en relación al requerimiento efectuado por la Mesa de Contratación al haber identificado que sus ofertas estaban incursas en presunción de anormalidad en el marco del contrato CONTR 2024/1138174 para llevar a cabo la organización y desarrollo del III Congreso Internacional de Innovación Educativa de la Consejería de Desarrollo Educativo y Formación Profesional, se produce el siguiente dictamen técnico para asesorar a dicha mesa:

1. La empresa Best Way Group Sociedad Limitada, cuya oferta estaba incursa en una baja con valores anormales o desproporcionados, justifica suficientemente, acreditando documental y adecuadamente la oferta económica presentada, por lo que a juicio de este servicio proponente resulta probada su viabilidad y solvencia.
2. La empresa Quercus XXI Consultoría de empresas Sociedad Limitada, cuya oferta estaba incursa en una baja con valores anormales o desproporcionados, no justifica suficientemente, ni acredita documental ni adecuadamente la oferta económica presentada, por lo que se confirma el carácter de su oferta como anormalmente baja o desproporcionada.

En Sevilla, a fecha de la firma electrónica.

EL JEFE DE SERVICIO DE INNOVACIÓN EDUCATIVA

Fdo.: D. José Antonio Agromayor Cid.

Firmado por AGROMAYOR CID JOSE ANTONIO -
34995215W el día 25/02/2025 con un certificado
emitido por AC FNMT Usuarios