INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LAS OFERTAS ECONÓMICAS CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS EN LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO JURÍDICO DE REPRESENTACIÓN PROCESAL DE LA AGENCIA PÚBLICA ANDALUZA DE EDUCACIÓN EXPEDIENTE: CONTR 2025 0000151636. (00023/ISE/2025/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 mismo Anexo I-apartado 7 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 anormalidad de la oferta. Sin perjuicio de lo indicado, de manera orientativa se incluirá en el Anexo I-apartado 7 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, o en su defecto el órgano 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. La mesa, en caso de haberse constituido, elevará a la vista de los informes técnicos, emitidos en un plazo máximo de 7 días hábiles 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 propuestos por la persona licitadora, 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.

En general, se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad 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 Unidad Técnica del citado expediente, en sesión celebrada el 2 de octubre de 2025, 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, los licitadores FRANCISCO FRANCO LAMA, LUIS DE LA SALUD ROSELL MARTIN, MARIA VICTORIA MURATORE VILLEGAS y PEDRO MANCHA SUÁREZ, están incursas en presunción de anormalidad.

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:

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	FERNANDO JESUS MICHOA GARCIA	28/10/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmZRFE6W2EVYYM6M9Q7SQ9NPDUE	PÁG. 1/7

4. ***Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, 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 costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad 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.

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…"*

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	FERNANDO JESUS MICHOA GARCIA	28/10/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmZRFE6W2EVYYM6M9Q7SQ9NPDUE	PÁG. 2/7

Además, las Resoluciones del citado Tribunal 373/2018 y 476/2017 señalan que *"la consideración de anormalidad 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 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

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	FERNANDO JESUS MICHOA GARCIA	28/10/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmZRFE6W2EVYYM6M9Q7SQ9NPDUE	PÁG. 3/7

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 desmonte 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 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 FRANCISCO FRANCO LAMA, se viene a manifestar en su escrito que:

> *El precio de referencia de esta licitación se articula conforme a Pliegos como porcentaje de baja respecto del arancel de los profesionales de la Procura vigente. Tras la aprobación del Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, el arancel pasa a configurarse como sistema de precios máximos (y no de mínimos), quedando derogado el RD 1373/2003 y otorgando plena libertad para ofertar por debajo de dichos umbrales en el mercado competitivo. Así lo recoge el Preámbulo de la mencionada norma:*
>
> *"La nueva regulación se fundamenta en la libre negociación para la fijación de precios […] con el único límite que comporta no superar los precios máximos en que se transforman los derechos arancelarios […], redundando todo ello en el buen funcionamiento del servicio público de Justicia"*
>
> *La consecuencia práctica es doble:*

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	FERNANDO JESUS MICHOA GARCIA	28/10/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmZRFE6W2EVYYM6M9Q7SQ9NPDUE	PÁG. 4/7

● UNO. El arancel actúa como techo de mercado, no como tarifa obligatoria, lo que, además, se refuerza en el art. 3 RD 434/2024 al exigir presupuesto previo y al subrayar que "el precio ofertado, en ningún caso, podrá superar el umbral máximo del arancel".
● DOS. La viabilidad de una baja porcentual depende de la estructura de medios y de la eficiencia organizativa, especialmente en servicios con fuerte componente mecánico y estandarizable (gestión documental, tramitación electrónica, comunicaciones telemáticas…) y donde la especialización, la digitalización, la externalización administrativa y la experiencia permiten reducciones reales de coste sin merma de calidad.

Bajo este sistema de precios máximos (RD 434/2024), se ha producido un abaratamiento del servicio de procuraduría de forma generalizada, consecuencia de la eliminación del límite máximo de descuento que preveía el ya extinto RD 1373/2003. Así las cosas, una baja del 42% respecto del arancel máximo es jurídicamente posible y su viabilidad debe apreciarse a la luz de la estructura y de los procesos acreditados (economías de escala, externalización administrativa, digitalización, experiencia), no a partir de un juicio apriorístico sobre beneficios insuficientes. Así, cualquier eventual rechazo debería motivarse con razones técnicas concretas que evidencien imposibilidad real de ejecución, no bastando invocar el porcentaje de baja como motivo autónomo.

Posteriormente pasa a enumerar una serie de consideraciones sobre las cuales apoya la justificación de su oferta, como:

- *El compareciente ejerce como Procurador de los Tribunales desde hace más de 30 años, (…)acredita una experiencia acumulada en más de 18.000 expedientes tramitados, inicialmente ante los Juzgados y Tribunales de Sevilla capital y, tras el fin de la territorialización con la aprobación de las leyes 17/2009 y 25/2009, en toda España…La clientela comprende grandes empresas, entidades financieras, fondos y servicers…De forma habitual, el compareciente colabora con despachos de gran dimensión como Garrigues y Zurbarán Abogados y ha intervenido en procedimientos de gran complejidad y relevancia pública…*
  Bajo el RD 434/2024, la eficiencia del licitador es lo que permite ofertar por debajo del máximo. El tamaño de la cartera y la estabilidad de la demanda generan ECONOMÍAS DE ESCALA: la estructura común (recursos humanos, herramientas de trabajo, organización diaria y coordinación con letrados) reparte sus costes fijos entre muchos asuntos, lo que reduce el coste medio por expediente y hace viable una baja del 42% sin comprometer la calidad del servicio.
  En este contexto, ha de destacarse que la referencia de 12 asuntos anuales que maneja la Agencia carece de significación operativa cuando el compareciente gestiona de forma simultánea más de 3.000 asuntos vivos y atiende decenas de notificaciones diarias.

- *Las funciones propias del Procurador — representación procesal (art. 23 LEC) y actos de comunicación (art. 152.2 LEC)— son esencialmente operativas, repetitivas y estandarizables, por lo que resultan fácilmente digitalizables…*
- *En paralelo, las condiciones especiales que el PCAP establece (algunas de ellas de forma obligatoria, otras como criterios de adjudicación) son las habituales en este despacho y no suponen carga extraordinaria alguna…*
- *A su vez, este compareciente presta servicio en el Turno de Oficio de forma ininterrumpida desde 1994, lo que acredita una antigüedad superior a tres décadas…La retribución modular del Turno de Oficio para actuaciones de similar dedicación se sitúa en importes sustancialmente inferiores al precio unitario derivado de la aplicación de una rebaja del 42% sobre los aranceles para la Agencia Pública Andaluza de Educación…*

Finalmente, pasa a detallar una tabla con los costes anuales en los que incurre este despacho.

2.- Por parte de LUIS DE LA SALUD ROSELL MARTIN, se justifica su oferta sobre lo dispuesto en el Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, por el que se aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura, manifestando:

En el Artículo 1. Aprobación del arancel, del citado Real Decreto establece en su punto 2. " Dicho arancel tendrá carácter de máximo, quedando prohibida la fijación de límites mínimos para las cantidades devengadas en aplicación del arancel en relación con las distintas actuaciones profesionales desarrolladas.

En su apartado 3 el citado artículo dispone. " El profesional de la Procura y su cliente gozan de libertad para pactar la retribución de los servicios profesionales prestados por el primero en cantidad inferior a lo previsto en el arancel "

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	FERNANDO JESUS MICHOA GARCIA	28/10/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmZRFE6W2EVYYM6M9Q7SQ9NPDUE	PÁG. 5/7

Lo anterior viene a dar pleno apoyo legal a mi propuesta económica, consistente en una reducción del 55% de los derechos regulados en los Aranceles de Procuradores, reiterando que los derechos establecidos en los mismos tienen carácter de Máximo a percibir.

3.- MARIA VICTORIA MURATORE VILLEGAS viene a justificar su oferta en su:

1. Estructura de costes reducida.
2. Atención directa y personalizada.
3. Uso de medios tecnológicos .
4. Experiencia profesional.

4.- Por último, Pedro Mancha Suárez presenta escrito en el que vendría a justificar su oferta en base a su experiencia, entre las que destaca la adquirida en virtud de contratos adjudicados con determinados organismos públicos tanto Autonómicos como Locales.

Tercera.- Es cierto que, como manifiestan los licitadores que, el Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, por el que se aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura, recoge en su preámbulo:

Para dar una respuesta a las objeciones que la Comisión Europea había formulado se aprobó la Ley 15/2021, de 23 de octubre, por la que se modifica la Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales, así como la Ley 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales, el Real Decreto-ley 5/2010, de 31 de marzo, por el que se amplía la vigencia de determinadas medidas económicas de carácter temporal, y la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones. La citada ley en su artículo tercero modificó el apartado 1 de la disposición adicional única del Real Decreto-ley 5/2010, procediendo a modificar la regulación de los aranceles y fijando un máximo de 75.000 euros como cuantía global de los derechos devengados por un profesional de la Procura en un mismo asunto, estableciendo, además, que el sistema arancelario de la Procura ***no podrá fijar un límite mínimo para las cantidades devengadas en relación con las distintas actuaciones profesionales realizadas. De esta forma, se daba respuesta a las exigencias de la Comisión Europea sustituyendo el modelo vigente, que pivota sobre la existencia de aranceles mínimos obligatorios, por un sistema de aranceles máximos.***

Y su artículo 1 dispone:

1. El presente real decreto tiene como objeto la aprobación del arancel de derechos de los profesionales de la Procura cuyo texto se incluye a continuación.

2. ***Dicho arancel tendrá carácter de máximo****,* ***quedando prohibida la fijación de límites mínimos*** *para las cantidades devengadas en aplicación del arancel en relación con las distintas actuaciones profesionales desarrolladas.*

3. El profesional de la Procura y su cliente gozan de libertad para ***pactar la retribución de los servicios*** *profesionales prestados por el primero* ***en cantidad inferior a lo previsto en el arancel****.*

Por su parte, y en el mismo sentido indicado anteriormente, la Resolución nº 379/2014, de 9 de mayo, del TACRC, que entiende que es posible obtener un contrato asumiendo poco beneficio o incluso pérdidas, siempre que no se comprometa la ejecución: "*las normas sobre presunción de temeridad no deben considerarse como un fin en sí mismas, sino como un elemento que permite valorar si el contrato se puede ejecutar por la empresa que lo propone.* ***En este sentido, no vulnera las normas sobre temeridad el que se adjudique el contrato a una empresa que va a ejecutarlo disminuyendo sus beneficios por debajo de lo que sería esperable o incluso a pérdidas o porque pueden existir muchas y muy diferentes motivaciones para ejecutar el contrato en esas condiciones****. Las normas sobre temeridad no imponen de manera absoluta la necesidad de valorar la congruencia económica de la oferta en sí misma****, sino si es viable que la empresa licitadora la ejecute****. En este punto cobran especial importancia las condiciones de la propia empresa licitadora*".

Cuarta.- 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*

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	FERNANDO JESUS MICHOA GARCIA	28/10/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmZRFE6W2EVYYM6M9Q7SQ9NPDUE	PÁG. 6/7

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…"

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 los 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, los licitadores "FRANCISCO FRANCO LAMA, LUIS DE LA SALUD ROSELL MARTIN, MARIA VICTORIA MURATORE VILLEGAS y PEDRO MANCHA SUÁREZ" habrían justificado la viabilidad de sus ofertas incursas en valor anormal para la ejecución de los servicios del expediente: CONTR 2025 0000151636. (00023/ISE/2025/SC), llegando a la convicción de que se podrían llevar a cabo en los términos ofertados.

El técnico
Fernando Michoa García

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	FERNANDO JESUS MICHOA GARCIA	28/10/2025
VERIFICACIÓN	Pk2jmZRFE6W2EVYYM6M9Q7SQ9NPDUE	PÁG. 7/7