

INFORME TÉCNICO SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LAS OFERTAS ECONÓMICAS CON VALORES ANORMALES O DESPROPORCIONADOS EN LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE SERVICIO DE DEFENSA Y REPRESENTACIÓN EN JUICIO DE LA AGENCIA PÚBLICA ANDALUZA DE EDUCACIÓN EN PROCEDIMIENTOS ANTE LA JURISDICCIÓN CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVA: CONTR 2025 0000747498 (00134/ISE/2025/SC), LOTE 1.

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 14 de abril de 2026, 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, la empresa ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA S.L.P., estaría incursa 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

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 GARCÍA	05/05/2026	
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTFBEXE	PÁG. 1/9	

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.


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** que se da por reproducido.

Segunda.- Dicho lo anterior, por parte de ANDERSEN TAX & LEGAL IBERIA S.L.P. (NIF: B46356481) realiza una proposición económica de 1.249,00 euros, siendo el precio unitario establecido en el PCAP para el LOTE 1: 2.200,00 € IVA excluido (VALOR REFERENCIA PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO ADMTVO ORDINARIO) * 15 procedimientos* DOS AÑOS.

Estando dicha oferta en presunción de anormalidad, la licitadora aporta justificación en la que se viene a manifestar una serie de circunstancias en las que pretende justificar su oferta y que divide en los siguientes apartados:

PRIMERO. - MARCO NORMATIVO APLICABLE Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA OFERTA DENTRO DEL UMBRAL DE PRESUNCIÓN (...)

- A. El carácter no automático de la exclusión por anormalidad.
- B. Análisis numérico de la desviación: una diferencia de escasa entidad.
- C. Viabilidad inmediata basada en la ratio horaria y en la experiencia empírica probada.

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 GARCÍA	05/05/2026	
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTCBEXE	PÁG. 2/9	

Frente al Valor de Referencia de 2.200 € fijado en el pliego, **nuestra oferta de 1.249 € responde a una optimización de procesos internos. Teniendo en cuenta que la dedicación media estimada para cada procedimiento ordinario es de 10 horas, el precio ofertado arroja una facturación efectiva de 124,90 €/hora.**

Esta ratio horaria no solo supera el umbral de los 100 €/hora previsto como objetivo de rentabilidad por la Firma, sino que se sitúa en estándares de mercado para servicios jurídicos especializados, garantizando:

- La cobertura total de los costes salariales del equipo (liderado por D. Carlos Mingorance Martín).
- La absorción de los gastos generales.
- Un beneficio industrial positivo.

A lo anterior debe sumarse el hecho de que Andersen es el actual adjudicatario y prestador de este mismo servicio para la APAE y ha venido prestando el servicio por un precio muy similar al ahora ofertado, prestando el servicio sin incidencias ni riesgo de abandono.

SEGUNDO. - ANÁLISIS ECONÓMICO Y DESGLOSE EXHAUSTIVO DE LA ESTRUCTURA DE COSTES (Art. 149.4.a LCSP). (...)

2.1. Metodología de cálculo y suficiencia de la tarifa horaria efectiva.

A) Dimensión del tiempo de dedicación (Modelo Partner-Led).

B) Determinación de la tarifa horaria (Suficiencia financiera).

La viabilidad material de la oferta queda matemáticamente demostrada al calcular el rendimiento económico por unidad de tiempo:

• **Importe ofertado por procedimiento: 1.249,00 €**

• **Dedicación media estimada: 10 horas**

• **Ratio de facturación efectiva: 124,90 € / hora**

C) Conclusión de rentabilidad.

El umbral objetivo de rentabilidad interna (Target Rate) exigido por Andersen para garantizar la viabilidad de expedientes de Derecho Público se sitúa por encima de los 100,00 €/hora.

Al alcanzar una ratio real de 124,90 €/hora, la proposición económica cubre con holgura los honorarios de los profesionales intervinientes, absorbe los costes directos e indirectos, y asegura un margen de beneficio industrial positivo para la Firma. Queda, por tanto, descartada cualquier hipótesis de inejecución, venta a pérdida o precarización.

2.2. Costes de producción: Equipo adscrito y personal ofertado como mejora

A) Estructura del Equipo y Cumplimiento de Obligaciones Laborales

B) Análisis de Suficiencia Salarial y Ratio Horaria

C) Absorción de Costes de Mejora

2.3. Gastos de estructura, mantenimiento de Garantía Definitiva y Seguro de Responsabilidad Civil (proyección a 48 meses)

A) Gastos de Estructura y Costes Indirectos.

Andersen cuenta **con una infraestructura plenamente operativa y amortizada por su volumen de negocio global** (superior a los 85 millones de euros en 2025).

• **Imputación:** Se destina **un 9,36% del importe total de la oferta a cubrir gastos generales** (sedes, sistemas de gestión, suministros y personal de apoyo administrativo).

• **Eficiencia:** **La ejecución de este contrato no requiere inversiones adicionales ni contrataciones específicas de soporte**, por lo que esta partida se considera una asignación conservadora y suficiente para garantizar la operatividad.

B) Garantía Definitiva (5% del Presupuesto Base).

C) Seguro de Responsabilidad Civil Profesional.

El pliego exige un seguro que cubra un mínimo de 600.000,00 €.

• **Cobertura de Andersen:** La Firma dispone de una póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Profesional por un importe de 10.000.000,00 €, renovada anualmente.

• **Impacto Económico:** Esta cobertura es global para toda la actividad de la Firma

D) Conclusión de la Proyección.

Incluso proyectando el mantenimiento de la garantía y la estructura a 4 años, el bajo impacto de estos costes fijos (ya soportados por la estructura matriz) **permite que el 90,64% restante de la oferta se destine directamente a la retribución de los profesionales y a la obtención del beneficio industrial, confirmando la sostenibilidad financiera de la baja.**

2.4. Gastos de desplazamiento, dietas y actuación en sede judicial.

A) Ubicación estratégica y coste nulo de coordinación.

B) Generalización de las actuaciones telemáticas (Art. 229 LOPJ).

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 GARCÍA

05/05/2026

VERIFICACIÓN

Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTFCEBE

PÁG. 3/9



C) Rentabilidad neta en el escenario de "máximo estrés" (Almería).

2.5. Legitimidad de la oferta basada en la doctrina de la "Menor Remuneración Voluntaria"

TERCERO. - IMPACTO ECONÓMICO DE LOS CRITERIOS DE CALIDAD OFERTADOS Y SU PLENA ABSORCIÓN ESTRUCTURAL. (...)

- A) Reducción de plazos al 100% en informes: Estandarización y eficiencia asistida por IA (Legora™)
- B) Reuniones de coordinación y atención de 12 horas: Capacidad logística
- C) Asunción de 6 pleitos civiles anuales: Sinergia de departamentos

CUARTO. - SOLUCIONES TÉCNICAS INNOVADORAS RELACIONADAS CON LOS COSTES Y LA CALIDAD DE LA OFERTA (Art. 149.4.b LCSP) (...)

- A) Eficiencia organizativa: Implementación del modelo "Partner-Led"
Frente a las estructuras piramidales tradicionales del sector legal, que requieren de múltiples capas de revisión (juniors, asociados, directores) generando ineficiencias y horas improductivas, Andersen aplica para este contrato un modelo de ejecución directa o Partner-Led.

Al recaer la responsabilidad de la ejecución en perfiles de máxima cualificación (D. Carlos Mingorance Martín como Letrado Responsable Senior y D. Carlos Morales como Socio Colaborador), se eliminan por completo los tiempos de supervisión, corrección y la curva de aprendizaje. Toda hora facturada es una "hora final" de alto valor añadido. Esta eficiencia estructural es la que nos permite asegurar que la dedicación estimada de 10 horas por procedimiento es precisa, realista y suficiente para garantizar la mejor defensa procesal de la Agencia.

- B) Ecosistema LegalTech (Coste Marginal Cero)
Andersen pone a disposición del contrato de la APAE, sin coste de repercusión alguna, las herramientas más avanzadas del sector legal (LegalTech), ya integradas y amortizadas en nuestra estructura general:

1. Integración digital y gestión documental con iManage: La fase de estudio del expediente administrativo es una de las más intensivas en la jurisdicción contencioso-administrativa. Para optimizarla, la Firma utiliza iManage, el estándar internacional en gestión del conocimiento documental.

- Impacto en costes: El sistema digitaliza, estructura e indexa automáticamente los voluminosos expedientes administrativos remitidos por la APAE. Esta automatización permite localizar antecedentes procesales precisos mediante búsquedas avanzadas y reutilizar modelos argumentales, reduciendo en más de un 40% el tiempo administrativo de búsqueda y archivo.

- Seguridad: Garantiza un entorno de trabajo colaborativo seguro y el cumplimiento íntegro del Esquema Nacional de Seguridad (ENS) y de la normativa de Protección de Datos exigida en el PCAP.

2. Soporte analítico mediante Inteligencia Artificial (Legora™): Para optimizar las fases de estudio y análisis, nuestra Firma emplea Legora™, una herramienta de Inteligencia Artificial que actúa como un potente motor de búsqueda inteligente.

Es fundamental señalar que esta tecnología no sustituye en ningún caso el análisis jurídico ni el criterio profesional del letrado, sino que asume las tareas mecánicas de procesamiento de información. Legora™ es capaz de "leer" expedientes administrativos complejos en segundos, localizando datos concretos e hitos relevantes que de otro modo requerirían horas de revisión manual.


Asimismo, sistematiza de forma automatizada la jurisprudencia y, de manera muy significativa, los precedentes y casos de éxito que el propio equipo de Andersen ha ganado previamente en favor de la APAE. Esta capacidad tecnológica es la que hace plenamente viable y rentable nuestro compromiso de calidad (reducción del 100% en los plazos de emisión de informes), ya que elimina los tiempos muertos de investigación técnica.

QUINTO. - CONDICIONES FAVORABLES DE LAS QUE SE DISPONE PARA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO (Art. 149.4.c LCSP) (...)

- A) **Conocimiento real de la Agencia, estandarización de procesos y condición de actual prestador del servicio.**

El factor más determinante que avala la viabilidad de nuestra propuesta económica es la condición de Andersen como actual prestador de este mismo servicio para la Agencia. El conocimiento y la experiencia adquirida durante los últimos dos años trabajando en los asuntos contenciosos de la APAE nos permite escalar las contestaciones en una gran cantidad de procedimientos cuya fundamentación jurídica es idéntica.

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 GARCÍA	05/05/2026	
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTCBEXE	PÁG. 4/9	

Esta situación de ventaja operativa permite que el tiempo de estudio se simplifique radicalmente —limitándose al mero examen del expediente administrativo—, ya que los fundamentos jurídicos de defensa han sido ya desarrollados con éxito por nuestro equipo en asuntos previos de la Agencia. Esta estandarización es especialmente relevante en las siguientes materias recurrentes:

- Expedientes de penalizaciones por incumplimiento o cumplimiento defectuoso del contrato.
- Revisión excepcional de precios al amparo del Real Decreto-ley 3/2022 y el Decreto 4/2022.
- Desestimación de modificación de contratos.
- Reclamaciones de incrementos de precio motivadas por deficiencias en el proyecto inicial.

Asimismo, para las fases intermedias y de ejecución de sentencia, la Firma cuenta con modelos y protocolos de actuación totalmente estandarizados. Esta optimización de recursos y la eliminación de la "curva de aprendizaje" permiten que las 10 horas presupuestadas por procedimiento se destinen de manera íntegra y eficiente al diseño de la estrategia específica del caso concreto, reduciendo el consumo de horas de producción drásticamente sin afectar a la calidad técnica.

- B) Configuración favorable de los costes de representación procesal (Procurador).
C) Ejecución íntegra con medios propios y absorción de contingencias.
D) Proximidad institucional y disponibilidad permanente: Evidencia de ahorro logístico.

Dada la ubicación de nuestra sede operativa en Sevilla (C/ Cardenal Monreal Bueno, 50), Andersen dispone de una condición favorable estructural por su inmediata cercanía a los servicios centrales de la Agencia en Camas (Sevilla).

La distancia de apenas 5 kilómetros y un tiempo de tránsito de 11 minutos suponen que el coste de desplazamiento, kilometraje y tiempo de dedicación para reuniones de coordinación sea despreciable. Esta inmediatez geográfica nos otorga una capacidad de respuesta presencial inmediata y una eficiencia de costes de la que carecen los licitadores con sedes deslocalizadas, blindando la rentabilidad de la oferta.

- E) Interés Estratégico y Reputacional.

Finalmente, concurre en Andersen un interés que trasciende el estricto margen de beneficio por procedimiento: la APAE constituye un cliente estratégico fundamental para los planes de consolidación y expansión de la Firma en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

La importancia que para Andersen tiene la adjudicación de este contrato no radica en el beneficio económico inmediato, sino en el afianzamiento reputacional que supone la prestación de un servicio excelente a la Agencia. Al ser un hito de vital importancia estratégica, la Firma asume el compromiso de destinar sus mejores recursos a un coste contenido, siendo consciente de que el daño reputacional derivado de una mala ejecución sería inasumible para una marca de dimensión global. Este factor garantiza, de por sí, que la baja no afectará a la intensidad ni a la calidad del servicio técnico prestado.

SIXTO. - GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES LABORALES, SOCIALES Y PREVENTIVAS (Art. 149.4.d LCSP). (...)

- A) Estricto cumplimiento del marco laboral y salarial (No precarización).


La Firma garantiza que todo el personal asalariado adscrito a la ejecución del presente contrato (D. Carlos Mingorance Martín, D. Javier Molina, D. Carlos Soto y el personal de apoyo administrativo) presta sus servicios bajo condiciones laborales estables y con estricta sujeción al Convenio Colectivo de despachos de abogados.

Como se ha demostrado en la estructura de costes (Motivo Segundo), la ratio horaria efectiva de 124,90 € generada por nuestra oferta permite que las retribuciones íntegras de nuestro equipo profesional se sitúen muy por encima de los umbrales mínimos previstos en el citado convenio. El ahorro económico para la Agencia no se financia a costa de los salarios, sino a través de la reducción del número total de horas invertidas gracias a nuestra alta especialización y tecnología.

- B) Cumplimiento de obligaciones de Seguridad Social, Tributarias y de Prevención de Riesgos (PRL).

La estructura corporativa de Andersen, que soporta una facturación anual superior a 85 millones de euros, cuenta con departamentos propios de Recursos Humanos y Compliance. Se aportan como Documento nº 1 las cuentas anuales del ejercicio 2024 (quedando las de 2025 pendientes de auditoría), las cuales reflejan la solidez y viabilidad financiera de la Firma para asumir los compromisos del contrato.

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 GARCÍA	05/05/2026	
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTFBEXE	PÁG. 5/9	

Asimismo, la Firma se encuentra rigurosamente al corriente en el pago de sus obligaciones tributarias y de Seguridad Social, aportando como prueba fehaciente de dicha solvencia los siguientes certificados:

- Certificado de no tener deudas con la Seguridad Social (Documento nº 2).
- Certificado de no tener deudas con la AEAT (Documento nº 3).
- Certificado de estar al corriente de pago en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). (Documento nº 4).

Por último, el equipo de trabajo dispone de todos los medios y evaluaciones exigidos por la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, costes que son asumidos íntegramente por los gastos generales (9,36%) contemplados en nuestra estructura de la oferta.

C) Cumplimiento de la Condición Especial de Ejecución Medioambiental (Cláusula 9.A del PCAP).

SÉPTIMO. - INEXISTENCIA DE AYUDAS DEL ESTADO O SUBVENCIONES (Art. 149.6 LCSP). (...)

Tercera.- 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 639/2025 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, establece:

De lo que se trata es de examinar la viabilidad de la oferta, esto es, si podrá o no ser cumplida razonablemente. (...) En definitiva, se trata de valorar si, a pesar de la baja de la empresa correspondiente, no se pone en peligro la ejecución del contrato, analizando si el licitador está realmente en condiciones de asumir, razonablemente, al precio ofertado, las obligaciones contractuales.

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 (por todas, la ya citada Resolución nº 639/2025 TACRC): “**De lo que se trata es de examinar la viabilidad de la oferta, esto es, si podrá o no ser cumplida razonablemente. No de examinar concienzudamente todos sus elementos ni de impedir que el cumplimiento de la oferta presentada pueda eventualmente producir un resultado de pérdidas para la empresa licitadora. En definitiva, se trata de valorar si, a pesar de la baja de la empresa correspondiente, no se pone en peligro la ejecución del contrato, analizando si el licitador está realmente en condiciones de asumir, razonablemente, al precio ofertado, las obligaciones contractuales**”.

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

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 GARCÍA	05/05/2026
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTFCEBE	PÁG. 6/9



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.**

Valga indicar en este caso que, conforme dispone el art. 26 del Real Decreto 135/2021, de 2 de marzo, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía Española: *La cuantía de los honorarios será libremente convenida entre el cliente y el profesional de la Abogacía con respeto a las normas deontológicas y sobre defensa de la competencia y competencia desleal*” pudiendo únicamente los colegios de la Abogacía, elaborar criterios orientativos de honorarios a los exclusivos efectos de la tasación de costas y de la jura de cuentas de los profesionales de la Abogacía (art. 29).

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 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

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 GARCÍA	05/05/2026
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTFBEXE	PÁG. 7/9



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.

Cuarto.- Como indica la licitadora, el precio ofertado arroja una facturación de 124,90 €/hora al estimar una dedicación media para cada procedimiento ordinario de 10 horas, destinando, de ese importe, un 9,36% a cubrir gastos generales (sedes, sistemas de gestión, suministros y personal de apoyo administrativo) lo que permitiría que el 90,64% restante de la oferta (113,20 €/hora) se destine directamente a la retribución de los profesionales y a la obtención del beneficio industrial.

Asimismo, el licitador fundamenta la justificación de sus costes en su estructura de funcionamiento ya existente y operativa que ya soporta esos mismos costes, lo que le permite compartir funciones de soporte, coordinación, gestión, logística y control.


Aporta la licitadora sus cuentas anuales de 2024 depositadas en el Registro Mercantil con un importe neto de la cifra de negocio de 67.919.475,23 euros y un patrimonio neto de 2.773.340,89 euros, y de donde se deduce que efectivamente cuenta con una amplia infraestructura plenamente operativa y amortizada por su volumen de negocio global.

Igualmente, invoca la utilización de medios técnicos o materiales, soluciones técnicas y herramientas adoptadas para la gestión de los servicios propios de la entidad, que podrá a disposición del contrato.

A lo expuesto, se une lo anteriormente indicado, es decir, la **no aplicación** de normas estrictas en materia de precios en el mercado de los servicios jurídicos, existiendo una enorme disparidad entre los aplicados por unos y otros profesionales o entre unas y otras empresas, disparidad que no atiende, 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 licitadora es la actual adjudicataria del contrato vigente para este mismo servicio en la Agencia), la importancia estratégica del cliente, los objetivos internos de facturación, interés reputacional etc.

A lo anterior habría que añadir las características de la empresa en cuanto a su viabilidad y cifra de negocios, lo que le permite obtener sinergias y economías de escala por el volumen de trabajos análogos.

Visto el escrito presentado por la licitadora cuya oferta está incurso en anomalía y los cálculos y valoraciones efectuados para acreditar la posibilidad de cumplimiento de su oferta, 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: *... 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).*

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 GARCÍA	05/05/2026	
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTFBEXE	PÁG. 8/9	

*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...***

Por tanto, la viabilidad de la oferta presentada se justificaría en las condiciones que establece la empresa, así como en las condiciones que recoge el pliego, lo que permite concluir que el contrato puede ser cumplido en las condiciones establecidas en los pliegos que rigen la licitación.

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” **ha justificado válidamente la viabilidad de su oferta** incura en valor anormal para la ejecución de los servicios del lote número 1, llegando a la convicción de que la licitadora podría llevar a cabo, plena y satisfactoriamente el contrato, en los términos ofertados.

El técnico
Fernando Michoa García

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 GARCÍA	05/05/2026	
VERIFICACIÓN	Pk2jmGDN5RANFRX8TJ5BUBKTFBEXE	PÁG. 9/9	