

TRIBUNAL DE RECURSOS CONTRACTUALES

RECURSO Nº.- 10/2023

RESOLUCIÓN Nº.- 12/2023

**RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL DE RECURSOS CONTRACTUALES
DEL AYUNTAMIENTO DE SEVILLA**

En Sevilla, a 22 de marzo de 2023.

Visto el recurso especial en materia de contratación, interpuesto por la mercantil MARTINEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P. , contra la Resolución de 6 de febrero de 2023, por la que se adjudica el Lote V del contrato de **Servicios de asesoramiento jurídico de la “Corporación de Empresas Municipales de Sevilla, A.I.E.” y de EMASESA**, Expte. CEMS 22/21, tramitado por la Corporación de Empresas Municipales de Sevilla, en adelante CEMS, este Tribunal adopta la siguiente

RESOLUCIÓN

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- Con fecha 4 de abril de 2022, se publicó en la Plataforma de Contratación del Sector Público el anuncio de licitación y los Pliegos del contrato de **“Servicios de asesoramiento jurídico de la “Corporación de Empresas Municipales de Sevilla, A.I.E.” y de EMASESA”**, con Número de expediente 22/21, por un valor estimado de 1.080.166,67 €, mediante procedimiento abierto, con varios criterios de adjudicación y cinco Lotes, a saber:

- Lote I: Especialidad Derecho Civil.
- Lote II: Especialidad Derecho Fiscal-Tributario.
- Lote III: Especialidad Derecho Administrativo.
- Lote IV: Especialidad Derecho Mercantil.
- Lote V: Especialidad Derecho Laboral.

El anuncio de licitación fue enviado al DUOE el día 30 anterior, publicándose en éste con fecha 4 de abril, habiendo sido objeto de diversas modificaciones, estableciéndose finalmente como plazo de presentación de ofertas, el día 11/07/2022.

En la sesión de 21/12/2022, cuya Acta se publica, junto con el informe, con fecha 22 de diciembre, la Mesa de Contratación conoce y asume los informes de valoración efectuados, pronunciándose como sigue:

1.- Valoración de criterios basados en juicio de valor.

La mesa procede a la lectura de los tres informes técnicos emitidos (para los lotes 2 y 3 emitidos por sendos Comités de Expertos), donde con carácter previo a la valoración de las ofertas conforme a criterios sujetos a juicio de valor, se ha analizado el cumplimiento de los requisitos mínimos exigidos en los pliegos de prescripciones técnicas (en adelante PPTP). En concreto, y en lo relativo al equipo humano y los medios técnicos mínimos según se indica en el artículo 5 del PPTP, así mismo se ha comprobado si se han incluido aspectos automáticos que debían estar incluidos dentro del sobre nº 3 y en su lugar se han incluido en el sobre nº 2, lo cual determinaría la exclusión de la oferta, conforme al artículo 16.2 y 16.3 del Anexo 1 del PCAP. La Mesa, por unanimidad, hace suyo el contenido de los informes y en consecuencia, **ACUERDA:**

Primero.- EXCLUIR del procedimiento de adjudicación del expediente 22/21 "Contratación del servicio de los servicios de asesoría jurídica de la Corporación de Empresas Municipales de Sevilla, A.I.E y EMASESA" las ofertas presentadas al lote 1 (Civil) por el licitador Andersen Tax & Legal Iberia, S.L.P., al lote 2 (Fiscal-Tributario) por los licitadores Andersen Tax & Legal Iberia, S.L.P y Denver Advocats i Assessors Tributaris, SLP, al lote 4 (Mercantil) las ofertas presentadas por Andersen Tax & Legal Iberia, S.L.P. y Lener Abogados y Asesores Económicos, S.L.P., y al lote 5 (laboral), la oferta presentada por Nertis ETL Global, así como comunicar esta decisión y los motivos que la sustentan a dichas empresas.

Segundo.- VALORAR las ofertas, en función de los criterios de adjudicación sujetos a juicio de valor, otorgando las siguientes puntuaciones:

LOTE 5 LABORAL

LICITADOR	Nº de miembros (10 p)	Cualificación equipo (30 p)	Metodología (10 p)	Total (50)
Landwell-PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L.	10	24	7	41
Martinez Escribano Abogados y Economistas, S.L.P	10	22	8	40
ZURBARÁN ABOGADOS, S.L.P.	10	14	8	32

Una vez realizada y publicada la valoración de juicio de valor de las ofertas admitidas, según consta en el texto de las Resoluciones, en el perfil del contratante, se procedió a la apertura del sobre 3, con el siguiente resultado por lo que al Lote que nos ocupa:

LOTE 5 LABORAL

Empresa Oferante	Baja	Ptp ofertado S(IVA)
Landwell-PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L.	39,0000%	48.800,00 €
Martinez Escribano Abogados y Economistas, S.L.P	40,0000%	48.000,00 €
ZURBARÁN ABOGADOS, S.L.P.	30,0000%	56.000,00 €

Concluyendo que resultan incursas en presunción de anormalidad las ofertas del lote 1, BORES Y CIA ABOGADOS, S.L.P., y LANDWELLPRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL SERVICES, S.L., del lote 2, BORES Y CIA ABOGADOS, S.L.P., del lote 3, ANDERSEN TAX LEGAL

IBERIA, S.L.P., y del lote 5 LANDWELLPRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL SERVICES, S.L., MARTÍNEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P. y ZURBARAN ABOGADOS, manifestando para el Lote V que “Las tres ofertas se encuentran incursas en presunción de anormalidad, al haber ofertado en los tres casos porcentajes de baja superiores al 25%.”, la Mesa acuerda requerir la justificación de la viabilidad de las ofertas.

Los servicios técnicos, tras el análisis de la documentación aportada, concluyen con fecha 19/01/2023, que dicha documentación justifica la anormalidad incurrida por las mismas, por lo que la mesa, asumiendo el informe, acuerda la admisión de las ofertas presentadas en sesión de 20 de enero, procediendo a la valoración de las ofertas según criterios automáticos o mediante fórmulas, y junto a la suma de la puntuación cualitativa sujeta a juicio de valor, se obtuvo el siguiente resultado, clasificando de mayor a menor puntuación total por lote, elevando al órgano de contratación la propuesta de clasificación y adjudicación.:

LOTE 5 LABORAL

EMPRESA	Baja (%)	Ppto. Ofertado (sin NP)	Valoración Económica (45 p)	Nº de miembros (10 p)	Cualificación equipo (30 p)	Metodología (10 p)	Base de datos compartida (5 p)	Valoración Cualitativa (VCua) (55 P)	TOTAL
Landwell-PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L.	39,0000%	48.800,00 €	44,26	10,000	24,000	7,000	5,000	46,000	90,26
Martínez Escribano Abogados y Economistas, S.L.P.	40,0000%	48.000,00 €	45,00	10,000	22,000	8,000	5,000	45,000	90,00
ZURBARÁN ABOGADOS, S.L.P.	30,0000%	56.000,00 €	38,57	10,000	14,000	8,000	0,000	32,000	70,57

Mediante Resolución de 6 de febrero de 2023, se procede a la adjudicación del contrato, lotes 1 al 5 de los Servicios de Asesoría Jurídica de la CORPORACION DE EMPRESAS MUNICIPALES DE SEVILLA, A.I.E. y EMASESA, Expediente. 22/21, a Landwell-PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L., publicándose en la Plataforma de Contratación el 7 de febrero posterior.

El 1 de marzo de 2023, tuvo entrada en el Registro General del Ayuntamiento de Sevilla, recurso especial en materia de contratación interpuesto por la mercantil MARTÍNEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P., contra la Resolución de 6 de febrero de 2023, por la que se adjudica el Lote V del contrato de **Servicios de asesoramiento jurídico de la “Corporación de Empresas Municipales de Sevilla, A.I.E.” y de EMASESA.**

Recibido en este Tribunal el recurso y la documentación que lo acompaña, se procedió a dar traslado a la unidad tramitadora del expediente, solicitando, conforme a lo dispuesto en la normativa de aplicación, informe al respecto y copia del expediente de contratación.

El 8 de marzo se recepciona la documentación e informe remitido por la CEMS, por parte de la citada unidad, manifestando el traslado a los interesados, a efectos de alegaciones, y defendiendo la desestimación del recurso.

Con fecha 9 de marzo se reciben las alegaciones efectuadas por PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L., oponiéndose al recurso.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- Este Tribunal es competente para resolver en virtud de lo dispuesto en el artículo 46.4 de la LCSP y de conformidad con los acuerdos del Excmo. Ayuntamiento Pleno de Sevilla de 25 de Mayo de 2012, por el que se crea el mismo, el de 28 de septiembre de 2018, por el que se efectúa el nombramiento de su titular, y sus normas de funcionamiento, aprobadas por la Junta de Gobierno el 6 de julio de 2018.

Conforme a tales normas, *“Corresponde al Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales del Ayuntamiento de Sevilla en el ámbito del Ayuntamiento de Sevilla y de las entidades instrumentales del mismo que ostenten la condición de poderes adjudicadores.*

a) Resolver los recursos especiales en materia de contratación regulados en los artículos 44 y siguientes de la Ley 30/2017 de Contratos del Sector Público.

b) Resolver las reclamaciones en los procedimientos de adjudicación regulados en el artículo 101 y siguientes de la Ley 31/2007, de 30 de octubre, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, y las cuestiones de nulidad establecidas en el artículo 109 de dicha Ley.

c) Adoptar las decisiones pertinentes sobre las medidas provisionales y cautelares que se hayan solicitado por las personas legitimadas con anterioridad a la interposición de los recursos, reclamaciones a los que se refieren los apartados a y b.

e) Tramitar e informar los recursos previstos en los artículos 46 y 321 de la ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.

d) Cualquier otra competencia que le atribuya la normativa de la Unión Europea o la normativa estatal básica.”

SEGUNDO.- Con carácter previo al examen de las cuestiones de fondo planteadas, procede analizar los requisitos relacionados con la admisión del recurso.

En relación al ámbito objetivo, hemos de analizar si han sido interpuestos contra alguno de los actos que, de conformidad con lo establecido en el artículo 44 de la LCSP, es susceptible de recurso en esta vía.

El artículo 44.1 de la LCSP establece que:

“1. Serán susceptibles de recurso especial en materia de contratación, los actos y decisiones relacionados en el apartado 2 de este mismo artículo, cuando se refieran a los siguientes contratos que pretendan concertar las Administraciones Públicas o las restantes entidades que ostenten la condición de poderes adjudicadores:

a) Contratos de obras cuyo valor estimado sea superior a tres millones de euros, y de suministro y servicios, que tenga un valor estimado superior a cien mil euros.

b) Acuerdos marco y sistemas dinámicos de adquisición que tengan por objeto la celebración de alguno de los contratos tipificados en la letra anterior, así como los contratos basados en cualquiera de ellos.

c) Concesiones de obras o de servicios cuyo valor estimado supere los tres millones de euros. (...).”

En su apartado 2, el art. 44 determina las actuaciones recurribles, estableciendo que podrán ser objeto del recurso las siguientes:

“a) Los anuncios de licitación, los pliegos y los documentos contractuales que establezcan las condiciones que deban regir la contratación.

b) Los actos de trámite adoptados en el procedimiento de adjudicación, siempre que estos decidan directa o indirectamente sobre la adjudicación, determinen la imposibilidad de continuar el procedimiento o produzcan indefensión o perjuicio irreparable a derechos o intereses legítimos. En todo caso se considerará que concurren las circunstancias anteriores en los actos de la mesa o del órgano de contratación por los que se acuerde la admisión o inadmisión de candidatos o licitadores, o la admisión o exclusión de ofertas, incluidas las ofertas que sean excluidas por resultar anormalmente bajas como consecuencia de la aplicación del artículo 149.

c) Los acuerdos de adjudicación.

d) Las modificaciones basadas en el incumplimiento de lo establecido en los artículos 204 y 205 de la presente Ley, por entender que la modificación debió ser objeto de una nueva adjudicación.

e) La formalización de encargos a medios propios en los casos en que estos no cumplan los requisitos legales.

f) Los acuerdos de rescate de concesiones.”

Nos encontramos ante un contrato de servicios con un valor estimado que supera los umbrales establecidos, respecto del cual, conforme al transcrito art. 44.2, se concluye la posibilidad de recurrir.

En cuanto al plazo de interposición, conforme al artículo 50 de la LCSP, el recurso se ha interpuesto en plazo, y por persona legitimada conforme al art. 48.

TERCERO.- Entrando ya en el fondo del asunto, la impugnación se fundamenta en dos cuestiones:

- disconformidad con la aceptación de la justificación de la oferta inicialmente incurso en anormalidad, efectuada por la adjudicataria

- disconformidad con la puntuación obtenida en los criterios dependientes de juicio de valor “*Cualificación del equipo de trabajo*” y “*metodología*” defendiendo que “la valoración realizada “se considera arbitraria o no razonada”.

Por lo que respecta a la primera alegación, defiende la recurrente la “**INFRACCIÓN DEL ART. 149 DE LA LCSP**: La entidad que ha resultado adjudicataria del Lote V no aporta documentación acreditativa que justifique la viabilidad de su oferta en lo que respecta al cumplimiento de las condiciones sociales y laborales exigidas en los Pliegos.”, considerando que “en los casos en los que, como la entidad adjudicataria indica, “todo el personal adscrito al contrato tiene relación laboral por cuenta ajena, con alta en la seguridad social”, debe requerirse como acreditación del cumplimiento de las condiciones sociales y laborales ante ofertas incursas en presunción de anormalidad, la

aportación de la documentación soporte que acredite dicha circunstancia, no una mera declaración responsable(...)

Debemos indicar que, según el propio informe expresa, este defecto general de las justificaciones, no afecta a los equipos de trabajo formados por socios o personas con relación mercantil, lo que la entidad adjudicataria no alega y, al contrario de lo que sucedía en la oferta y justificación de esta parte.”

El órgano de contratación en su informe, señala que tal circunstancia “*fue ya fue analizada en el informe relativo a las justificaciones presentadas por ofertas anormalmente bajas y, en concreto, se determinaba que, pese a que se esperaba una justificación que incluyera cálculos y valoraciones que acreditaran la posibilidad de cumplimiento de la oferta conjugada con el cumplimiento del Convenio Colectivo, teniendo en cuenta que en la oferta no se especificaba un número de horas determinadas para el ejercicio de las tareas objeto del contrato (lo cual dificultaba el cálculo precio/hora), y que los licitadores sí afirman en las justificaciones de sus ofertas que cumplen con el Convenio Colectivo sectorial de aplicación y que esto no les impide ejecutar el servicio por la cantidad ofertada, se decidió dar por buenas las explicaciones de los licitadores*”, recordando “*la doctrina del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales sobre la justificación de la viabilidad de las ofertas económicas incursas en presunción de temeridad, la cual exige que se fundamenten los motivos que justifiquen una exclusión mediante una resolución “reforzada”, indicando por el contrario que, en caso de conformidad, no se requiere que se expliciten de manera exhaustiva los motivos de aceptación (por todas, Resoluciones 86/2016, de 5 de febrero, 149/2016, de 19 de febrero)”*

En relación a lo anterior, y atendiendo a lo dispuesto en el art. 69 de la Ley 39/2015 respecto de la naturaleza de la declaración responsable:

“A los efectos de esta Ley, se entenderá por declaración responsable el documento suscrito por un interesado en el que éste manifiesta, bajo su responsabilidad, que cumple con los requisitos establecidos en la normativa vigente para obtener el reconocimiento de un derecho o facultad o para su ejercicio, que dispone de la documentación que así lo acredita, que la pondrá a disposición de la Administración cuando le sea requerida, y que se compromete a mantener el cumplimiento de las anteriores obligaciones durante el período de tiempo inherente a dicho reconocimiento o ejercicio.”

Visto lo anterior, recogiendo la doctrina del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales que la exclusión de una oferta debe justificarse mediante una resolución reforzada, circunstancia que entendemos no se da en este caso, y que la declaración responsable es un documento perfectamente válido y comprobable que permite acreditar con el cumplimiento de lo requerido, entendemos que debe desestimarse el presente recurso y acogerse las razones expuestas por la mesa y órgano de contratación dentro del ejercicio de su potestad discrecional para admitir la oferta de la empresa que ha resultado finalmente adjudicataria del Lote V”.

En sus alegaciones al recurso, la adjudicataria defiende la viabilidad de su oferta, recordando, además que tal oferta es superior a la de la recurrente, que en la oferta presentada consta Informe de vida Laboral de los miembros de equipo pertenecientes a su plantilla, así como la vinculación con PwC del resto de miembros externos, a los que se recurre “*a los efectos de contar con especialistas (...) consta sobradamente acreditado el vínculo que une a los miembros del equipo de trabajo designado por parte de PwC con esta entidad*”, resaltando que los aspectos que determinan la viabilidad de su oferta, argumentados en la justificación presentada, la “*Proximidad con la media de ofertas presentadas, alegando que la escasa diferencia del precio ofertado con esa media se situaría en aproximadamente 133 euros /*

mensuales, para una Firma multinacional cuya facturación en España por servicios jurídicos supera los 169.300.000 euros al año –ejercicio 2021-, considerando que no hay una diferencia sustancial en las cantidades como para entender no se pueda acometer la ejecución del contrato correctamente”, 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 firmas, disparidad que no atiende a la calidad de los servicios o dedicación de los letrados que los prestan, sino a muchos otros factores como puede ser el conocimiento previo de los asuntos, la importancia estratégica del cliente, los objetivos internos de facturación, etc. como se refleja en este supuesto” y la “ Viabilidad y cifra de negocios de la firma, así como crecimiento y peso del departamento de derecho laboral, obteniéndose sinergias y economías de escala por el volumen asociado de trabajos análogos”.

Se defiende, asimismo, que *“Resulta evidente que los servicios a prestar respecto del Lote V – Especialidad Derecho Laboral, no pueden ser cuantificados con rigor antes del inicio del contrato, resultando difícil la estimación, siquiera aproximada, de horas de trabajo, pues dependen, muchos de ellos de circunstancias eventuales o contingentes, tratándose con carácter general de servicios de asesoramiento “a demanda”.*

Sin perjuicio de la eventualidad o aleatoriedad del alcance y volumen de trabajo sometido a demanda por CEMS y EMASESA, se ha propuesto un equipo adscrito para la ejecución de los trabajos de hasta seis profesionales con diferentes grados de experiencia -entre 5 y 25 años, según consta en la oferta- y dedicación -entre 5% y 20% del total de horas de trabajo anuales-, con una estimación global conjunta y aproximada de 625 horas de trabajo anuales -aprox. 830 horas para el periodo inicial de 16 meses de duración considerado en el Pliego a efectos de oferta-.

La oferta de PwC resulta dentro de los estándares del mercado de servicios jurídicos, como refleja el hecho de que varios de los licitadores concurrentes al procedimiento de referencia hayan formulado ofertas económicas prácticamente idénticas, y existan de hecho ofertas presentadas por importe inferior a la formulada por PwC.

(...)

Puede comprobarse que la oferta presentada por PwC presenta una desviación de 4,2 % sobre la media de ofertas consideradas -50.933,33 €- a efectos del cálculo de presunción de anormalidad. Ello sin perjuicio de que, en este supuesto, estando todas las ofertas por debajo del 25 % de baja, no se ha aplicado el umbral de anormalidad por desviación sobre la media. Una diferencia respecto de la media de esta mínima magnitud -2.133,33 euros para un periodo de duración inicial del contrato de 16 meses, es decir 133,33 euros mensuales- que resulta reducida y en absoluto determinante de un indicio de su capacidad para la ejecución del contrato.

Cabe recordar adicionalmente que la oferta económica de la recurrente MAIO resulta inferior a la presentada por PwC.

(...)

No cabe, pues, más que afirmar que PwC se encuentra absolutamente cualificada y preparada para cumplir con los términos de su oferta y satisfacer cualquier necesidad que pudiera surgir en relación con la ejecución del contrato.

En definitiva, dadas las características de PwC, su implantación en el mercado y el hecho de que ha prestado en reiteradas ocasiones servicios de naturaleza similar a los solicitados a satisfacción de varias Administraciones Públicas y organismos dependientes de estas Administraciones Públicas, no existe ningún riesgo de que la oferta presentada y adjudicada no vaya a cumplirse en los términos ofertados y conforme a lo exigido en los pliegos que rigieron la licitación, por lo que la propuesta económica formulada por mi representada no puede ser calificada como temeraria, ya que se encuentra debidamente justificada.”

Como ha señalado este Tribunal en numerosas ocasiones la apreciación de la viabilidad de las ofertas incursas en presunción de anormalidad, responde al concepto de discrecionalidad técnica que corresponde al órgano de contratación. Según lo dispuesto en el apartado 6 del artículo 149 de la LCSP corresponde al órgano de contratación *“considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el*

apartado cuarto estimar si la oferta puede ser o no cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados.

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 tanto del TACRC, asumida por todos sus homólogos autonómicos, fija un razonable criterio en relación al grado de *“intensidad”* que debe revestir la justificación adicional del licitador: 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 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).”*

El tema de los valores anormales o desproporcionados en el ámbito de la contratación pública ha sido objeto de muchos pronunciamientos del TACRC, y del resto de tribunales autonómicos que ostentan competencias en materia de contratación, lo que ha permitido obtener ciertas matizaciones y concreciones que han de ser tenidas en cuenta por los órganos de contratación en la resolución de tales discrepancias.

Por una parte, en dichos pronunciamientos ha quedado patente que si bien el incumplimiento de los 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, tras el trámite de audiencia, y una valoración pormenorizada y suficientemente motivada de la justificación aportada por el licitador resuelva si a pesar de dichos valores, la oferta ha de ser aceptada, o no, en la licitación.

No obstante lo expuesto, ello 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 únicamente 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 este caso se han de valorar otras cuestiones, en algunos casos más íntimamente ligadas a la solvencia de la propia empresa, al resto de la oferta presentada, y a la prestación exigida.

Asimismo, todo lo anterior ha de ser igualmente ponderado con el porcentaje que suponga la desviación, ya que no podrá valorarse igual una desviación importante del parámetro de corte, que aquella otra que sea mínima.

En todo caso, la oferta económica con valor anormal o desproporcionado es un concepto en el que entra en juego una presunción "*iuris tantum*", es decir, que puede ser desvirtuada por la justificación que en su caso aporte el licitador, y que únicamente podrá ser desestimada por el órgano de contratación en el caso en que considere que no está suficientemente garantizado que con el precio ofertado se pueda realizar la prestación contratada en forma óptima. La motivación del órgano de contratación en este caso es de suma importancia, ya que será ésta la que supervisen los tribunales de justicia ante una eventual demanda por exclusión del licitador del procedimiento. La falta de motivación podría suponer la vulneración de los derechos de los licitadores afectados.

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, por tanto, de que éste justifique exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de argumentar de modo que permita al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo; obviamente, tales argumentos o justificaciones deben ser más profundos cuando mayor sea la desproporción de la oferta. La exclusión de la oferta debe, así, ser la consecuencia derivada del convencimiento al que llega el órgano de contratación, tras comprobar de forma que la justificación presentada por la empresa no casa con el resultado global que arrojaría la valoración de su solvencia, y de los compromisos recogidos en el resto de la oferta presentada, de tal forma que obtiene indicios suficientes 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 el órgano de contratación encuentre una fundamentación "suficientemente reforzada" que desvirtúe las alegaciones de la empresa, 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**, las ideas fundamentales extraídas de la doctrina emanada de los tribunales administrativos de contratos, sobre la justificación exigible a ofertas inicialmente incursas en valores anormales y desproporcionados, serían, pues:

- La exclusión de una oferta por considerarse temeraria constituye una excepción al principio de adjudicación del contrato a la oferta económicamente más ventajosa, por lo que la aceptación de una oferta inicialmente temeraria requiere mucha menor motivación que su rechazo, que exige la adopción de una resolución “reforzada”.
- Para el órgano de contratación se trata de una cuestión sujeta a discrecionalidad técnica, debiendo analizar de manera razonada la justificación del licitador de la forma más objetiva posible.
- Ni las alegaciones del licitador ni los informes técnicos que se soliciten son vinculantes para el órgano de contratación
- La exhaustividad en la justificación ofrecida por el licitador deberá ser mayor cuanto mayor sea el grado de desproporción de la oferta.
- Sólo es posible excluir una oferta que contenga valores anormales cuando, a la vista de la justificación aportada y los informes sobre la misma, 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.
- 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, anormalmente más baja en comparación con las demás del mismo procedimiento competitivo, y con la justificación de su desglose, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato.
- La función del Tribunal sería meramente de control del cumplimiento de los principios y de los trámites legales, no siendo posible la sustitución del juicio técnico del informe ni de la decisión sobre la posibilidad de cumplimiento que corresponde exclusivamente al órgano de contratación. Los elementos de control serían, además del cumplimiento de las formalidades jurídicas, que exista motivación y que la misma resulte racional y razonable, así como la comprobación de que el informe correspondiente efectuado por el órgano de contratación contiene la suficiente motivación, que ha de ser “reforzada”, en el caso de exclusión.

En el caso que nos ocupa, conforme a lo dispuesto en el Anexo I del PCAP:

15. PARAMETROS OBJETIVOS PARA IDENTIFICAR OFERTAS ANORMALMENTE BAJAS Y PROCEDIMIENTO PARA SU EXCLUSIÓN O ADMISIÓN

No se admitirán ofertas que, tras el procedimiento que se indica a continuación, sean consideradas anormalmente bajas.

Se considerarán inicialmente incursas en tal circunstancia aquellas proposiciones que se encuentren en los siguientes supuestos:

1. Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.
2. Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.
3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 5 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.
4. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 5 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía.

Por lo que al Lote V respecta, el presupuesto de licitación asciende a 80.000 € y se presentan tres ofertas:

Empresa Oferante	Baja	Pptp ofertado S(IVA
Landwell-PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L.	39,0000%	48.800,00 €
Martinez Escribano Abogados y Economistas, S.L.P	40,0000%	48.000,00 €
ZURBARÁN ABOGADOS, S.L.P.	30,0000%	56.000,00 €

A efectos de valorar la suficiencia de las justificaciones realizadas por el adjudicatario y por el órgano de contratación, debemos tener en consideración que dicho adjudicatario ha ofertado una baja porcentual de 39 % sobre el presupuesto base de licitación, y un 4.19% por debajo respecto a la baja media de las ofertas que han de tomarse en consideración para el cálculo. Es decir, el licitador no se encuentra en baja por el primer criterio del Pliego: las que sean inferiores en más de 5 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. Se encuentra en baja por el criterio de cierre general, que es independiente de lo ofertado por los licitadores, y que va referido al presupuesto de licitación. Según este criterio incurren en anomalía los tres licitadores concurrentes, mientras que aplicando el criterio que tiene en cuenta la media de las ofertas presentadas, sólo el ahora recurrente incurriría en anomalía, pues el umbral se establecería en 48.386,66 €, 413,33 euros menos que lo ofertado por la adjudicataria.

No llega este Tribunal a comprender el sentido de contemplar la aplicación simultánea de dos criterios de baja desproporcionada que arrojan resultados contrapuestos. El artículo 85 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, de aplicación a falta de regulación en los pliegos, y sobre el que se ha construido esta cláusula, reduciendo los porcentajes, contempla la comparación con el presupuesto cuando hay un solo licitador, o habiendo tres cuando la baja sea superior en más del 25% al presupuesto: 3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales. En este caso se ha reducido a la mitad la comparación con las ofertas de otros licitadores (5%) y se ha aplicado a todos los presupuestos un 25% sobre el presupuesto para considerar al licitador en baja, lo que distorsiona completamente los resultados.

Considera este Tribunal que estas circunstancias no pueden pasar inadvertidas a la hora de ponderar la justificación de la oferta, sin que parezca, a priori, que tal diferencia económica, que no incurre en anomalía atendiendo a las ofertas presentadas, las cuales en cuanto formuladas por mercantiles del sector, se presumen ajustadas a los precios de mercado, pudiera comprometer la correcta ejecución de la propuesta presentada por la adjudicataria. Así mismo, destaca que la oferta de la recurrente, respecto de la cual también se ha justificado y admitido su viabilidad, ascendía a 48.000 €, importe inferior a la oferta de la adjudicataria, lo que no constituye un criterio determinante para enjuiciar la viabilidad de una y otra oferta, pero sí un indicio para no dudar de la viabilidad de la oferta de una

empresa que ha declarado y justificado su solvencia y que contempla un importe superior al comprometido por el recurrente.

En la justificación de su oferta, la mercantil adjudicataria defiende, a lo largo de 19 páginas, la viabilidad de su oferta, manifestando que “El precio ofertado por PwC en relación con el Contrato, resulta ajustado a los servicios ofrecidos por aquélla, como muestra la concreta justificación de la proporcionalidad de la oferta formulada por mi representada atendiendo a los distintos aspectos cuya acreditación exige el artículo 149.4 de la LCSP en los términos anteriormente mencionados”, destacando y desarrollando los siguientes:

A. Ahorro que permita el procedimiento de ejecución del Contrato dado que PwC presta servicios idénticos en múltiples y diferentes sociedades y entidades públicas, con especial conocimiento del equipo de trabajo y máxima eficiencia y calidad en la realización de dichos servicios y dilatada trayectoria en el asesoramiento a entidades análogas.

B. Soluciones técnicas y condiciones favorables de PwC para ejecutar la prestación. Innovación y originalidad de las soluciones propuestas en la prestación de los servicios en las más favorables condiciones de calidad y optimización de los tiempos empleados en los distintos trabajos

C. Respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación

D. Carácter estratégico del proyecto

E. Carácter plurianual del proyecto

F. La solvencia y reputación de PwC como empresa multinacional y compañía líder del mercado de servicios profesionales

G. Precio ofertado ajustado a la estimación de trabajos a desarrollar, no es en absoluto desproporcionado y se encuentra dentro de los estándares ofertados en el mercado.

H. El precio ofertado por PwC no impide que la misma obtenga un beneficio razonable como consecuencia de la ejecución del contrato, teniendo en cuenta los costes asociados a su ejecución

I. PwC ha desarrollado una propuesta técnica de calidad con un equipo de profesionales con experiencia:

Concluyendo que “De acuerdo con todo lo anterior, entendemos que la oferta económica presentada por PRICEWATERHOUSECOOPERS TAX & LEGAL, S.L. es razonable en términos económicos teniendo en cuenta los motivos anteriormente expuestos, principalmente:

(i) Por tratarse de una oferta relacionada con un trabajo para el que nuestra firma cuenta con una amplia experiencia con la propia entidad licitadora, por haber prestado a la misma el mismo tipo de asesoramiento jurídico, mercantil y administrativo en, al menos, los cuatro años anteriores a la presente licitación, entre otros, a plena satisfacción de EMASESA.

(ii) Experiencia previa en servicios análogos de asesoramiento en ámbito laboral, y en condiciones económicas similares, con empresas del sector público, y en concreto, con empresas municipales del Ayuntamiento de SEVILLA, que permiten garantizar la mayor eficiencia y la calidad en la prestación de los servicios.

(iii) Por tratarse de una oferta económica estudiada analíticamente en cuanto a sus costes, en función del volumen de trabajo estimado y el equipo de trabajo propuesto para su ejecución, con un margen muy ajustado.

(iv) Por tratarse de una firma sólida y estable, de carácter multinacional, con enorme experiencia en el asesoramiento jurídico idéntico a los servicios que nos ocupan, a otras empresas del sector público de naturaleza jurídica análoga a EMASESA.

(v) Disposición y dimensionamiento y plantilla disponible, su especialización, organización y estructura, lo que permite ahorro en costes de personal (amplia y experimentada plantilla de profesionales especialistas en materia laboral perfectamente coordinados, no se requiere inversión en formación por la alta especialización del equipo de trabajo ni en medios personales).

(vi) Disposición de medios técnicos o materiales, soluciones técnicas y herramientas adoptadas para la gestión de servicios propios del Contrato, destacando que su Proposición Técnica (Sobre 2), obtuvo 41 puntos, situándose como oferta mejor valorada entre las presentadas.

(vii) Por tratarse de un proyecto estratégico para la firma en la medida en que se refiere a entidades integradas por Ayuntamientos del área metropolitana de Sevilla, que permite un beneficio en cuanto al incremento de su experiencia acreditable en el sector público, extensible a esos Ayuntamientos y otras administraciones públicas.

(viii) Por tratarse de un proyecto de carácter plurianual, lo que permite efectuar un mayor ajuste de honorarios respecto a otros trabajos con un periodo de ejecución más corto o que impliquen un asesoramiento no recurrente, además del conocimiento previo de las necesidades de EMASESA/CEMS y de los trabajos que sean encomendados.

(ix) Se ha valorado el riesgo de una mala o ineficiente ejecución del servicio, constatado que le era posible afrontar la ejecución del contrato por ese precio, a cambio de los futuros beneficios que puede llegar a obtener a través de él en términos de negocio y reputacionales, sin dejar de obtener beneficios suficientes en el plano económico

(x) Proximidad con la media de ofertas presentadas, alegando que la escasa diferencia del precio ofertado con esa media se situaría en aproximadamente 133 euros /mensuales, para una Firma multinacional cuya facturación en España por servicios jurídicos supera los 169.300.000 euros al año -ejercicio 2021-, considerando que no hay una diferencia sustancial en las cantidades como para entender no se pueda acometer la ejecución del contrato correctamente.

(xi) 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 firmas, disparidad que no atiende a la calidad de los servicios o dedicación de los letrados que los prestan, sino a muchos otros factores como puede ser el conocimiento previo de los asuntos, la importancia estratégica del cliente, los objetivos internos de facturación, etc., como se refleja en este supuesto.

(xii) Viabilidad y cifra de negocios de la firma, así como crecimiento y peso del departamento de derecho laboral, obteniéndose sinergias y economías de escala por el volumen asociado de trabajos análogos.

(xiii) Oficinas disponibles, situación geográfica de las oficinas, destacando la sede sevillana de PwC, lugar desde donde se desarrollará principalmente la prestación del servicio.

A la vista de ello el informe de valoración, asumido por la Mesa y el órgano de contratación, al amparo del principio de discrecionalidad técnica, el carácter reforzado de la decisión de exclusión y la valoración global de la oferta, concluye la viabilidad de la oferta, estimando que de la oferta y su justificación no resulta incumplimiento ni imposibilidad de llevar a cabo la ejecución del contrato.

Ciertamente, el informe resalta que “que en el requerimiento se les solicitaba a todos los licitadores cuya oferta se encontrara incurso en presunción de anormalidad que acreditaran, entre otras, *“la posibilidad de cumplimiento de la oferta con el Convenio Colectivo sectorial de aplicación”*. Pues bien, en la práctica totalidad de los casos, no se sustenta esta posibilidad de cumplimiento con cálculos y números que justifiquen que respetando las obligaciones económicas del Convenio Colectivo es posible cumplir con la oferta. Dejando a un lado las ofertas en las que los equipos de trabajo se encuentran formados íntegramente por socios de los despachos o por personal con relación mercantil, del resto de licitadores se esperaba una justificación que incluyera estos cálculos que acreditaran la posibilidad de cumplimiento de la oferta conjugada con el cumplimiento del Convenio Colectivo, no obstante, teniendo en cuenta que en la oferta no se especifican un número de horas determinadas para el ejercicio de las tareas objeto del contrato (lo cual dificulta el cálculo precio/hora), y que los licitadores sí afirman en las justificaciones de sus ofertas que cumplen con el Convenio Colectivo sectorial de aplicación y que esto no les impide ejecutar el servicio por la cantidad ofertada, se ha decidido dar por buenas las explicaciones de los licitadores.

Esta decisión entendemos que se ve sustentada en la Resolución nº 928/2020 DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES, la cual señala lo siguiente:

“Dicho de otra forma, la LCSP indica que una oferta anormalmente baja se debe rechazar por resultar de imposible ejecución cuando de la propia oferta y justificación ofrecida por el licitador resulte que se incumplen, entre otras normas sectoriales, el Convenio Colectivo aplicable a la actividad que constituye el objeto del contrato.

En definitiva, la regla del artículo 149.4 de la LCSP impone al órgano de contratación, al valorar globalmente una oferta anormal, acordar su exclusión por incumplir las previsiones de un Convenio Colectivo”.

En nuestro caso, las justificaciones presentadas afirman que se cumple con el Convenio Colectivo y que además se podrán prestar los servicios objeto de licitación, por lo que, insistimos, se han dado por buenas.”

Entiende este Tribunal que se ha considerado por el órgano de contratación, que de las propias ofertas y la justificaciones aportadas por las licitadoras, no sólo en el Lote V, sino en todos los Lotes, teniendo en cuenta las circunstancias del caso, la naturaleza y la peculiaridad de los servicios a prestar, que lo son, según los Pliegos, a demanda y sin establecimiento de horas, así como el hecho de la disparidad de la naturaleza de las vinculaciones entre las licitadoras y los miembros del equipo que cada una adscribe al contrato, no puede deducirse el incumplimiento del Convenio Colectivo, que, en su caso, resultare aplicable, de modo que tal incumplimiento haga imposible la ejecución del contrato, por lo que concluye dar por buenas las explicaciones de los licitadores al respecto.

La apreciación de si es posible el cumplimiento de una proposición o no, debe ser consecuencia, como ya adelantábamos, de una valoración de los diferentes elementos que componen la oferta y de las características que concurren en la propia empresa licitadora.

Ha de recordarse, igualmente, 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, máxime en este caso en que como hemos mencionado con anterioridad la oferta se aparta muy poco de la baja media. En la apreciación de la recurrente de que la adjudicataria no acredita la viabilidad de su oferta, además de la falta de cuantificación de los costes que argumenta no se recogen en la justificación, sorprende a este Tribunal que se impugne la viabilidad económica de la proposición presentada por la adjudicataria, reclamando su exclusión, y sin embargo aspire con una baja inferior a resultar adjudicataria del servicio.

Sólo es posible, como venimos argumentando, excluir una oferta que contenga valores anormales cuando, a la vista de la justificación aportada y los informes sobre la misma, se estime que la oferta no puede ser cumplida que de la misma resulte el incumplimiento de las obligaciones, entre otras, las laborales, 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.

En el caso que nos ocupa, el Órgano de Contratación ha manifestado su convencimiento sobre la viabilidad de la oferta, no encontrando razones justificadas debidamente motivadas que le lleven a formarse una opinión que sustente la exclusión, para la cual no basta con que el informe técnico suscite dudas sobre la justificación aportada, siendo necesario que recoja los argumentos que permiten inferir que esa duda es lo suficientemente fundada para desarticular las explicaciones de la justificación, manteniendo con ello la presunción de inviabilidad de la oferta mediante una motivación denegatoria precisa y reforzada que desmonte las justificaciones del licitador.

En este supuesto, atendiendo, pues a la naturaleza y configuración de los servicios a prestar, a las previsiones sobre la anormalidad contenidas en el Pliego, a las ofertas presentadas, la justificación aportada por la adjudicataria, el informe de viabilidad elaborado por los técnicos y asumido por la Mesa y el acuerdo del órgano de Contratación, hemos de concluir que no se aprecian motivos justificados para enervar la decisión adoptada por el órgano de contratación de considerar viable la oferta presentada, en lo que a este Tribunal corresponde enjuiciar.

CUARTO.- Por lo que respecta a la disconformidad con la puntuación obtenida en los criterios dependientes de juicio de valor "*Cualificación del equipo de trabajo*" y "*metodología*", manifiesta el recurso que "la valoración realizada se considera arbitraria o no razonada".

En relación con el primero, defiende la recurrente que "La entidad PWC ha resultado adjudicataria del Lote V al obtener 0.26 puntos más que la entidad a la que represento siendo el elemento principal que ha determinado dicho resultado a su favor la valoración realizada por el órgano de contratación -asignándole 2 puntos más que a esta entidad- en el criterio "cualificación del equipo de trabajo".

En el apartado 13.1.a del Anexo I del PCAP se define de la siguiente forma el criterio de adjudicación mediante juicio de valor "*Cualificación del equipo de trabajo*", definición a la que debe someterse la mesa de contratación y órgano de contratación en relación con las prestaciones y requisitos previstos en el PPT para la puntuación de las distintas ofertas:

"Cualificación del equipo de trabajo (hasta 30 puntos).

Se valorará la conformación del equipo de trabajo que se adscriba al contrato en función de las características, por encima del mínimo exigido en el apartado 5 del PPTP. en función de la dedicación y cualificación (particularmente en las materias que se desglosan dentro de cada lote en el apartado 1 del PPTP), teniendo en cuenta aquellos méritos que reflejen los currículums (experiencia concreta y formación específica) de las personas que van a participar en la prestación del servicio.

Se valorarán los CV del equipo mínimo y de un máximo de dos profesionales adicionales, el resto de profesionales que pudieran ofertarse no serán tenidos en cuenta a efectos de valoración de este criterio".

Sentado lo anterior, extractaremos la motivación incluida en el Informe del Departamento de Asuntos jurídicos de fecha 20 de diciembre de 2022, que es acogida por la mesa de contratación y órgano de contratación para acordar la adjudicación del contrato a favor de la entidad PWC:

"De los seis miembros que forman parte del equipo de trabajo, tres de ellos acreditan superar los quince años exigidos en el Pliego para el letrado responsable de la ejecución del contrato y que ejercerá como director del equipo. Por otro lado, el resto de miembros superaran también la experiencia mínima requerida de cinco años. Para este lote se requerirá también que se acreditara por alguno de los letrados integrantes del equipo de trabajo especialización en prevención de riesgos laborales, lo cual aquí se cumple. La experiencia acreditada supera a la que se requiere en los Pliegos, por lo que debe considerarse que cuentan con plena solvencia para ejecutar correctamente las tareas que son objeto del contrato.

En cuanto a la cualificación y formación de los miembros del equipo de trabajo, todos ellos acreditan un alto nivel de formación, habiendo realizado diferentes másteres y cursos, contando también con Doctor en Derecho y destacando igualmente por una amplia experiencia docente. Todos indican tener experiencia en la participación previa en el asesoramiento en la materia objeto del contrato.

En base al análisis expuesto, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a 24 puntos".

Es decir, se tiene en cuenta lo siguiente:

- Respecto a la *experiencia del equipo*, se destaca que hay 3 profesionales por encima de los 15 años de experiencia, y el resto supera los 5 años mínimos.

- Se constata que uno de los miembros del equipo tiene *especialización en prevención de riesgos laborales*.

- Respecto a la *cualificación y formación*, indica que advierten alto nivel en formación del equipo, incluyendo a un Doctor en Derecho; destacan la “amplia experiencia docente”. Asimismo, indican que cuentan experiencia previa en el asesoramiento en la materia objeto del contrato.

Respecto a la valoración de la oferta presentada por MARTINEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P sobre el criterio “cualificación del equipo de trabajo”, se indica lo siguiente:

“De los seis miembros que forman parte del equipo de trabajo, cuatro de ellos acreditan superar los quince años exigidos en el Pliego para el letrado responsable de la ejecución del contrato y que ejercerá como director del equipo. Por otro lado, el resto de miembros superaran también la experiencia mínima requerida de cinco años. Para este lote se requería también que se acreditara por alguno de los letrados integrantes del equipo de trabajo especialización en prevención de riesgos laborales, lo cual aquí se cumple. La experiencia acreditada supera a la que se requiere en los Pliegos, por lo que debe considerarse que cuentan con plena solvencia para ejecutar correctamente las tareas que son objeto del contrato.

En cuanto a la cualificación y formación de los miembros del equipo de trabajo, nos encontramos a un grupo de profesionales con un alto nivel de formación, incluyendo a un miembro en excedencia del Cuerpo de Magistrados de Trabajo, habiendo realizado diferentes másteres y cursos, y contando con experiencia docente. Todos indican tener experiencia en la participación previa en el asesoramiento en la materia objeto del contrato.

En base al análisis expuesto, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a 22 puntos”.

Es decir, se tiene en cuenta lo siguiente:

- Respecto a la *experiencia del equipo*, se destaca que hay 4 profesionales por encima de los 15 años de experiencia, y el resto supera los 5 años mínimos.

- Se constata que uno de los miembros del equipo tiene *especialización en prevención de riesgos laborales*.

- Respecto a la *cualificación y formación*, indica que advierten alto nivel en formación del equipo, incluyendo a un miembro en excedencia del Cuerpo de Magistrados de Trabajo; constatan experiencia docente. Asimismo, indican que cuentan experiencia previa en el asesoramiento en la materia objeto del contrato.

Por todo ello, otorgan una puntuación de 22 puntos, frente a los 24 puntos atribuidos a la entidad PWC. Las únicas diferencias que se advierten entre una y otra valoración de las ofertas son: i) respecto a la experiencia del equipo, siendo superior la de la entidad a la que represento; ii) la condición de Doctor en derecho de un miembro de PWC, frente a la condición de magistrado en excedencia del Cuerpo de Magistrados de Trabajo del miembro del equipo de esta entidad; y iii) la experiencia docente, en el que se indica que la del equipo de PWC es “amplia”, no realizando tal calificativo respecto a la del equipo de MARTINEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P., únicamente indicando que cuenta con esta experiencia.

En definitiva, se otorga mayor puntuación, y en dos puntos además, a PWC, pese a contar el equipo propuesto por la entidad a la que represento con un mayor número de miembros que superan los 15 años de experiencia exigidos en los Pliegos al letrado responsable de la ejecución del contrato, es decir, se trata de un equipo con un mayor número mayor experiencia, siendo este uno de los criterios principales para la valoración del equipo en cuestión según el PCAP y PPT. Por ello, la menor puntuación otorgada a esta entidad incurre, dicho sea, con el debido respeto, en arbitrariedad, dado que no se encuentra justificación conforme a Derecho para el otorgamiento de esa menor puntuación y en dicha diferencia.

Tampoco parece tenerse en mayor o, al menos, igual consideración, que uno de los miembros del equipo de esta entidad, además, es miembro en excedencia del Cuerpo de Magistrados de Trabajo, resultando de ello que su experiencia y ejercicio profesional previo acredita la mayor cualificación en relación con el objeto de los servicios a prestar en el Lote V, esto es, servicios jurídicos, especialidad laboral.

En relación con el segundo, argumentan que “En el apartado 13.1.a del Anexo I del PCAP se define de la siguiente forma el criterio de adjudicación mediante juicio de valor “Metodología”, definición a la que debe someterse la mesa de contratación y órgano de contratación en relación con las prestaciones y requisitos previstos en el PPT para la puntuación de las distintas ofertas:

“Metodología (hasta 10 puntos).

Se valorará la gestión operativa de los trabajos a desarrollar, la planificación y organización de los servicios y su orientación al cliente, el control de calidad, la fluidez de los canales de relación y comunicación, así como la proximidad y trato personalizado en la prestación de los servicios”.

Sentado lo anterior, extractaremos la motivación incluida en el Informe del Departamento de Asuntos jurídicos de fecha 20 de diciembre de 2022, que es acogida por la mesa de contratación y órgano de contratación para acordar la adjudicación del contrato a favor de la entidad PWC:

“Respecto a este licitador conviene destacar que presenta una oferta muy trabajada y bien definida. Se muestran conocedores de la problemática y asuntos tratados en la práctica habitual de entidades similares a CEMS y EMASESA y proponen en base a ello una operativa de trabajo muy adaptada a nuestras necesidades concretas, lo cual, entendemos, les dota de una mayor eficiencia y agilidad a la hora de plantear soluciones.

Plantean una metodología de trabajo a desarrollar en seis fases, desde que entra el encargo hasta la entrega del trabajo y la coordinación con los miembros de CEMS y EMASESA. Estas fases se desarrollan pormenorizadamente en la oferta y se concretan en los siguientes plazos de entrega:

- Elaboración de informes jurídicos: Presentados en el plazo máximo de siete (7) días a contar desde el siguiente de la petición.*
- Escritos procesales. Con al menos tres (3) días de antelación al vencimiento del plazo de presentación.*
- Consultas que no requieren una especial complejidad: Plazo máximo de setenta y dos horas (72) horas.*
- Las consultas técnicas: Plazo de cuarenta y ocho (48) horas siguientes a contar desde el día siguiente en el que tenga lugar la solicitud.*

En comparación con las otras dos ofertas, estos tiempos de respuesta son superiores.

Se propone realizar al menos una reunión mensual con los responsables de EMASESA y CEMS que pudieran ser designados para ello.

En cuanto a los canales de comunicación, aparte de los habituales (correo electrónico, teléfono fijo, teléfono móvil, videoconferencias, etc.), destacan varias aplicaciones específicas que, resaltan, permitirá una mayor fluidez en las comunicaciones, lo que se valora positivamente. Las aplicaciones descritas no identifican en concreto si incluyen la base de datos compartida que se evalúa como criterio de adjudicación de carácter automático.

A la vista de lo anterior, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a 7 puntos”.

Respecto a la valoración de la oferta presentada por MARTINEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P sobre el criterio “metodología”, se indica lo siguiente:

“Respecto a este licitador conviene destacar que presenta una oferta completa que se concreta en los siguientes plazos de entrega:

- Elaboración de informes jurídicos: Presentados en el plazo máximo de cinco (5) días naturales a contar desde el día siguiente de la petición.*
- Elaboración de informes jurídicos de especial complejidad: Presentados en el plazo máximo de siete (7) días naturales.*
- Escritos procesales: con al menos (7) días de antelación al vencimiento del plazo de presentación.*
- Consultas que no requieran una especial complejidad: 24 a 12 horas en función de su recurrencia.*

En cuanto a canales de comunicación, los habituales (correo electrónico, teléfono fijo, teléfono móvil, videoconferencias, etc).

Hace referencia a una revisión coordinada entre los distintos miembros del equipo de trabajo para asegurar un alto nivel de calidad en los trabajos a desarrollar.

A la vista de lo anterior, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a 8 puntos”.

Teniendo presente las valoraciones realizadas respecto de cada oferta, se aprecia que se califica positivamente la oferta de PWC indicando que ofrecen una operativa de trabajo detallada, que redundará en una mayor “eficiencia y agilidad” en la prestación del servicio; sin embargo, dicho sea,

con los debidos respetos, se considera que dicha valoración es abstracta al no establecer el criterio concreto al que se refiere, lo que supone una valoración arbitraria o no razonada; en este sentido, se considera que dicha valoración positiva es contradictoria con la valoración negativa de los tiempos de respuesta, indicando que los ofrecidos por PWC son superiores respecto a los ofertados por esta entidad y el otro licitador que concurre al Lote V. Esta cuestión incide negativamente en los subcriterios “gestión operativa”, “planificación” y “organización de los servicios”, “orientación al cliente”, así como el “control de calidad”, es decir, inciden negativamente en varios de los puntos cardinales a valorar en el criterio de la metodología de trabajo. A este respecto, hemos de resaltar que esta entidad oferta la evacuación de informes jurídicos con carácter general en 5 días naturales desde que se solicitan (7 días naturales si son de especial complejidad), frente a los 7 días naturales con carácter general que oferta PWC. En cuanto a los escritos procesales, se oferta por esta entidad su remisión anticipada 7 días antes del vencimiento, frente a los 3 días de antelación que se ofertan por PWC. Por último, respecto a las consultas, esta entidad ofrece un tiempo de respuesta entre las 12/24 horas, frente a las 48/72 horas ofertadas por el Despacho que ha resultado adjudicatario.

Por otro lado, en la valoración se indica que se desconoce si las aplicaciones ofertadas por PWC como canales de comunicación distintos a los habituales, se incluyen en la base de datos cuya valoración se realiza en los criterios automáticos, cuestión de gran relevancia, puesto que, si no se tiene claro, no debería valorarse positivamente, teniendo presente que ello incluso podría determinar la exclusión de su oferta, al incluir en los criterios de valoración mediante juicio de valor, cuestiones que se valoran con criterios de adjudicación mediante fórmulas (podría estar valorándose doblemente una misma cuestión). En cualquier caso, tampoco se justifica en qué aspecto positivo repercutirían esas aplicaciones en la mejor fluidez de los canales de relación y comunicación, valoración que por ello se considera no razonada o arbitraria.

Tampoco se justifican las razones por las cuales no se ha otorgado los 10 puntos máximos a la oferta de esta entidad, pese a ser toda la valoración realizada positiva, sin que se destaque algún aspecto a mejorar o que no se incluya.

En definitiva, se considera, dicho sea, con el máximo respeto, que no se justifica de una forma razonada por qué se asigna a la oferta de esta entidad en el criterio analizado solo 1 punto más que a la oferta presentada por PWC, teniendo presente los dos puntos negativos destacados, y que por esta entidad se ofrecen unos tiempos de respuesta y atención significativamente más beneficiosos en relación con los ofertados por PWC, siendo esta cuestión el punto fundamental a tener en consideración, como coinciden todas las ofertas al señalarlo y con incidencia en los factores señalados en pliegos a tener consideración, conforme a lo expuesto.

El órgano de Contratación, por su parte, defiende la adjudicación efectuada, trae a colación el principio de discrecionalidad técnica de los órganos evaluadores y la presunción de acierto y veracidad, respondiendo a las alegaciones planteadas por la recurrente en los siguientes términos:

Realiza la recurrente un resumen de la motivación del informe de valoración para, a continuación, hacer un análisis de lo que, a su criterio, se ha tenido en cuenta para hacer las valoraciones.

Presume que se han tenido en cuenta los siguientes criterios:

- Experiencia del equipo.
- Constatación de existe algún miembro del equipo con especialización en prevención de riesgos laborales.
- Cualificación y formación del equipo.

Respecto del primero de los criterios, estima la recurrente que su oferta es mejor por el mayor número de años acreditados por los integrantes del equipo de trabajo, no obstante, hemos de acudir al apartado 5 (medios humanos y técnicos que se deberán adscribir al servicio) del Pliego de Prescripciones Técnicas, para comprobar que los años de experiencia requeridos para los

integrantes de los equipos de trabajo eran un requisito mínimo que debían cumplir y su falta de cumplimiento determinaba su exclusión de la licitación. Lo que se recogía en el apartado referenciado era lo siguiente:

“La experiencia mínima exigida para cada uno de los miembros de los equipos, correspondiente a los lotes 1, 2, 3, 4 y 5 será:

- Un profesional que deberá acreditar una experiencia mínima de QUINCE (15) años en el ejercicio de la profesión para su área de especialización, correspondiente al lote que concurra. Este letrado será el responsable de la ejecución del contrato y director del equipo.
- El resto de profesionales deberá acreditar una experiencia profesional mínima de CINCO (5) años en el ejercicio de la profesión, para su área de especialización.”

Es decir, lo que se recoge en el primer párrafo del apartado b) de la valoración de las ofertas no es una valoración/puntuación relativa al número de años de experiencia de cada uno de los licitadores, sino una constatación de que se cumple con el mínimo exigido en cuanto al número de miembros del equipo de trabajo y en cuanto a los años de experiencia de los mismos, y esto es así en base a lo dispuesto en el apartado 3 (Resumen de las ofertas), del informe de valoración:

“3. RESUMEN DE LAS OFERTAS

(...)

Con carácter previo conviene señalar que los licitadores deben contar con el equipo mínimo siguiente:

(...)

En este sentido, una vez comprobado que los licitadores cuentan con el equipo mínimo exigido y que éstos cumplen con la solvencia exigida por el Pliego, en el apartado a) Nº de miembros adicionales al equipo de trabajo, se han valorado a todos aquellos profesionales que por parte de los licitadores se han presentado (con un máximo de dos sobre el equipo mínimo), siempre y cuando se hiciera referencia a que contaban con experiencia relacionada con el objeto del contrato, por tanto, no se ha tenido en cuenta la experiencia y/o especialización en otras materias no relacionadas con el mismo.”

Reiteramos por tanto que el primer párrafo del apartado b) no supone una valoración/puntuación del número de años que suman los distintos miembros de los equipos de trabajo, sino que supone una constatación del cumplimiento de unos mínimos que se exigían. Es posteriormente a esta comprobación cuando se valora la “calidad” de estos años de experiencia en función de los trabajos realizados y acreditados, ya que se entiende más trascendente para el cumplimiento del objeto del contrato que una simple valoración “al peso” de los años de experiencia.

La conclusión por tanto no puede ser otra que no hay ventaja para ninguno de los dos licitadores en este apartado, ya que lo que se ha comprobado es que cuentan con el mínimo exigido y es posteriormente cuando se realiza la valoración a partir de los CV presentados, la experiencia concreta de cada profesional integrante del equipo y la formación específica del mismo en el ejercicio de la profesión.

Todo lo anterior es aplicable respecto del miembro del equipo con especialización en prevención de riesgos laborales, que supone una constatación del cumplimiento de unos mínimos que se exigían.

En cuanto a la cualificación y formación del equipo la recurrente, en su análisis, establece una serie de comparaciones en las que pretende una especie de valoración objetiva (o matemática), para demostrar que su oferta es superior a la de PwC, por lo que nos permitimos recordar que el apartado de “Cualificación del equipo de trabajo” depende de un juicio de valor de carácter subjetivo en el que se puntúa en función de la dedicación y cualificación, y teniendo en cuenta aquellos méritos que reflejen los currículum (experiencia concreta y formación específica) de las personas que van a participar en la prestación del servicio.

De conformidad con lo anterior, y así se ha recogido en el informe de valoración de ofertas, se han tenido en cuenta, a partir de los CV presentados, las labores de asesoría, consultoría, asesoramiento, colaboración técnico-jurídica y dirección letrada en la materia del presente lote desarrollada por cada uno de los profesionales que integran los equipos. Se ha valorado la experiencia concreta de cada profesional integrante del equipo y la formación específica del mismo en el ejercicio de la profesión para el área de especialización objeto del lote evaluado. Para ello se han tenido en cuenta todos y cada uno de los trabajos desempeñados individualmente por cada uno de los miembros del equipo reflejados en los CV aportados.

Se ha valorado principalmente el ejercicio de la abogacía, pero también la experiencia jurídica de algunos profesionales que han ejercido además de la abogacía otras facetas relacionadas con el área de que se trate: académica, docente, judicial, etc., por considerar que enriquecen y suponen un valor añadido al servicio que pueden ofrecer.”

Concluye, así, el informe reiterando que “En definitiva, las puntuaciones resultantes se han otorgado haciendo una valoración en base a todo lo anterior e, inevitablemente, en comparación de unas ofertas con otras, concretando en un valor numérico un juicio de valor para reflejar la diferencia que, entendemos, existe entre las distintas ofertas. La puntuación final del equipo de trabajo refleja una valoración global del mismo, elevando la nota aquellos CV que justifiquen mayores méritos en los requisitos recogidos en los pliegos y minorando la misma aquellos CV cuyos méritos sean menores.

Respecto de la valoración concreta del Lote V, indicar que la oferta de la recurrente en cuanto a la experiencia concreta y formación específica es más descompensada que la presentada por PwC ya que, si bien dos de los participantes del equipo de trabajo destacan sobremedida sobre el resto de los compañeros e incluso sobre el resto de miembros de las otras ofertas, el equipo de trabajo de PwC está más compensada y no tiene valoraciones que les hagan bajar en la puntuación final.

En cuanto a la metodología, nos limitamos a hacer referencia a lo recogido en el propio recurso ya que, efectivamente, se considera que lo ofertado por la recurrente es de mayor calidad que lo ofertado por PwC y es por ello por lo que se le da un punto más en este apartado, ya que la diferencia entre una oferta y otra se entiende que se puede computar en 1 punto.”

En sus alegaciones al recurso, PricewaterhouseCoopers Tax & Legal, S.L., defiende que “De la documentación aportada por los licitadores PwC y MAIO en sus ofertas en relación con el equipo de trabajo ofertado se deduce la diferencia existente entre ambas ofertas, a pesar de lo que trate de razonar la recurrente.

Así, respecto de la **experiencia profesional general de los equipos de trabajo** ofertados, de un análisis riguroso de las mismas se concluye que aciertan los evaluadores cuando otorgan a PwC una puntuación superior.

Esto es así porque uno de los aspectos determinantes de la diferencia entre los equipos de PwC y MAIO, que da lugar a que el equipo de PwC deba obtener mayor puntuación, radica en las **experiencias concretas acreditadas sobre las materias objeto del Contrato**, particularmente en el capital sobre el que el recurso guarda prácticamente absoluto silencio”, reiterando que “Basta el análisis comparativo de la información y documentación recogida en ambas ofertas para concluir sobre la relevante ventaja que presenta la oferta de PwC en este aspecto”, efectuando una comparativa entre ambos. Por lo que respecta a la metodología, incorpora una comparativa de la capacidad de respuesta, señalando que se han recogido, por su parte, precios máximos y que dicha comparativa arroja resultados distintos de los alegados en el recurso concluyendo que ofrecen una “metodología de trabajo pormenorizada y concreta, con criterios perfectamente detallados y desarrollados en un total de 20 páginas, en las que se contempla el alcance de los servicios de asesoramiento jurídico en materias de derecho laboral que ofrece PwC

adaptado a las necesidades específicas de CEMS o EMASESA.”

QUINTO.- Expuestas las alegaciones de las partes, y centrado el recurso en la valoración realizada de los criterios de adjudicación que depende de un juicio de valor relativos a la Cualificación del equipo de trabajo y la Metodología, debemos comenzar nuestro análisis por las previsiones que al efecto contemplan los Pliegos.

El Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) en su Anexo I, establece las CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO, regulando los criterios de adjudicación en apartado 13, en los siguientes términos:

13. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Se valorarán los siguientes criterios según lote:

LOTES I CIVIL, IV MERCANTIL Y V LABORAL

- **Máxima Valoración Cualitativa (V_{Cua})..... 55 puntos**
 - Valoración cualitativa de criterios valorables mediante juicio valor (50 p.)
 - Valoración cualitativa de criterios valorables mediante fórmulas (5 p.)
- **Máxima Valoración Económica (V_{max}) 45 puntos**

LOTES II FISCAL-TRIBUTARIO Y III DERECHO ADMINISTRATIVO

- **Máxima Valoración Cualitativa (V_{Cua})..... 65 puntos**
 - Valoración cualitativa de criterios valorables mediante juicio valor (60 p.)
 - Valoración cualitativa de criterios valorables mediante fórmulas (5 p.)
- **Máxima Valoración Económica (V_{max}) 35 puntos**

13.1 A) VALORACIÓN CUALITATIVA (V_{Cua}) DE CRITERIOS SUJETOS A JUICIO DE VALOR:

TODOS LOS LOTES I, II, III, IV Y V

- **Nº de miembros adicionales al equipo de trabajo (hasta 10 puntos)**

Se valorará el nº de miembros adicionales al mínimo establecido por lote, de la siguiente forma:

- 2 letrados adicionales del equipo mínimo del lote: 10 puntos
- 1 letrado adicional al equipo mínimo del lote: 5 puntos

No se valorará el nº de profesionales adicionales por encima del máximo establecido (dos profesionales). El equipo adicional para poder ser valorado deberá cumplir con el mínimo exigido de formación y experiencia

- Cualificación del equipo de trabajo (hasta 30 puntos).

Se valorará la conformación del equipo de trabajo que se adscriba al contrato en función de las características, por encima del mínimo exigido en el apartado 5 del PPTP. en función de la dedicación y cualificación (particularmente en las materias que se desglosan dentro de cada lote en el apartado 1 del PPTP), teniendo en cuenta aquellos méritos que reflejen los currículums (experiencia concreta y formación específica) de las personas que van a participar en la prestación del servicio.

Se valorarán los CV del equipo mínimo y de un máximo de dos profesionales adicionales, el resto de profesionales que pudieran ofertarse no serán tenidos en cuenta a efectos de valoración de este criterio.

- Metodología (hasta 10 puntos).

Se valorará la gestión operativa de los trabajos a desarrollar, la planificación y organización de los servicios y su orientación al cliente, el control de calidad, la fluidez de los canales de relación y comunicación, así como la proximidad y trato personalizado en la prestación de los servicios.

ÚNICAMENTE PARA EL LOTE II FISCAL-TRIBUTARIO

- Asesoramiento a entidades del sector del agua (hasta 10 puntos).

Para el presente lote, se valorará positivamente la experiencia previa del equipo de trabajo en contratos de asesoramiento a entidades del sector del agua (del equipo mínimo y del adicional con un máximo de dos).

ÚNICAMENTE PARA EL LOTE III ADMINISTRATIVO

- Asesoramiento a entidades del sector público (hasta 10 puntos).

Para el presente lote, se valorará positivamente la experiencia previa del equipo de trabajo en contratos de asesoramiento a entidades del sector público (del equipo mínimo y del adicional con un máximo de dos).

Por su parte, el *apartado 16.2. Sobre nº 2. Título: "Documentación técnica cuya evaluación depende de juicios de valor"*, establece la documentación a presentar por el licitador en relación con el equipo de trabajo que será objeto de valoración, conforme al criterio antes reseñado:

16.2. Sobre nº 2. Título: "Documentación técnica cuya evaluación depende de juicios de valor"

En este sobre se presentará la documentación de la oferta técnica necesaria para la aplicación de los criterios de adjudicación sujetos a juicio de valor (artículo 13.1.A del PCAP) y para verificar que se prestarán los servicios conforme a lo exigido en el PPTP .

i. Por lo que respecta al equipo de trabajo, se deberá aportar: una tabla por lote ofertado, con relación del organigrama, identificando a sus miembros y puestos, identificando al letrado/a responsable de la ejecución del contrato y director del equipo, así como al resto de los puestos según lote, además se indicará claramente, cuáles corresponden al equipo mínimo y cuales se añaden al adicional (máximo de 2 adicionales a efectos de valoración de ofertas) y al centro de trabajo que se adscribirán. Esta tabla se acompañará de sus Curriculum Vitae, así como copia de la titulación, y acreditación de la experiencia, empresa, funciones desarrolladas, y fecha de inicio y fin (la experiencia se acreditará mediante certificados expedidos por las entidades destinatarias de sus servicios y en caso de no disponer de ellos mediante la declaración del profesional de que se trate acompañada de otros documentos que acrediten la realización de la prestación. En este caso, la CEMS se reserva el derecho a solicitar documentación o referencias adicionales, o comprobar la veracidad de la declaración por otros medios. Además, se deberá aportar el certificado del Colegio de Abogados al que pertenezca (a excepción de los miembros del equipo que no se exigen que sean letrados). En caso de subcontratación de alguna prestación se deberá especificar en la oferta y aportar igualmente los datos de las personas que vayan a prestar el servicio. Además, se describirá la función a desarrollar por cada miembro del equipo.

Conforme al informe de valoración, suscrito, con fecha 20 de diciembre de 2022, por la Jefa de la Asesoría Jurídica y tres Letrados, "una vez comprobado que los licitadores cuentan con el equipo mínimo exigido y que éstos cumplen con la solvencia exigida por el Pliego, en el apartado a) Nº de miembros adicionales al equipo de trabajo, se han valorado a todos aquellos profesionales que por parte de los licitadores se han presentado (con un máximo de dos sobre el equipo mínimo), siempre y cuando se hiciera referencia a que contaban con experiencia relacionada con el objeto del contrato, por tanto, no se ha tenido en cuenta la experiencia y/o especialización en otras materias no relacionadas con el mismo.

De conformidad con lo dispuesto en el Pliego, se han tenido en cuenta, a partir de los CV presentados, las labores de asesoría, consultoría, asesoramiento, colaboración técnico-jurídica y dirección letrada en la materia del presente lote desarrollada por cada uno de los profesionales que integran los equipos. Se ha valorado la experiencia concreta de cada profesional integrante del equipo y la formación específica del mismo en el ejercicio de la profesión para el área de especialización objeto del lote evaluado. Para ello se han tenido en cuenta todos y cada uno de los trabajos desempeñados individualmente por cada uno de los miembros del equipo reflejados en los CV aportados. En consecuencia, a efectos de valorar la experiencia de cada uno de los miembros que van a participar en la prestación del servicio, conforme establecen los Pliegos, no se han tenido en cuenta aquellas labores de asesoramiento y dirección letrada encargadas a los despachos, sin indicación de las personas responsables del mismo.

Se ha valorado principalmente el ejercicio de la abogacía, pero también la experiencia jurídica de algunos profesionales que han ejercido además de la abogacía otras facetas relacionadas con el área de que se trate: académica, docente, judicial, etc., por considerar que enriquecen y suponen un valor añadido al servicio que pueden ofrecer.

En cuanto al apartado c) Metodología, se han tenido en cuenta:

- La disponibilidad para reuniones a petición del cliente,
- Los canales de comunicación propuestos,
- la planificación respecto de cómo atender a las demandas que se realicen desde la CEMS,
- el sistema para controlar que el trabajo realizado desde los despachos mantenga unos altos estándares de calidad.

Se han valorado igualmente las instalaciones, equipos, así como los procesos, procedimientos y/o programas propios que repercutan en el desarrollo y ejecución del contrato mejorando y optimizando la comunicación con el cliente y la capacidad de respuesta a éste.

El informe, incorpora finalmente un cuadro con la clasificación de las ofertas por orden decreciente, según los criterios sujetos a juicio de valor, acompañándose como Anexo I "un resumen de los principales aspectos de cada oferta"

Lote 5 (Laboral)

LICITADORES	PUNTUACIÓN
1. PricewaterhouseCoopers Tax & Legal, S.L.	41
2. Martínez Escribano Abogados y Economistas, S.L.P.	40
3. Zurbarán Abogados, S.L.P.	32

El citado Anexo, comienza destacando el alto nivel de las ofertas presentadas, consignándose que:

ANEXO Nº 1. RESUMEN DE LAS OFERTAS

RESUMEN DE ASPECTOS DESTACABLES DE LA VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

Antes de analizar las ofertas de cada uno de los licitadores, conviene destacar que, en la mayoría de los casos, las ofertas cuentan con un alto nivel, presentándose en general con gran detalle y adecuación a los requerimientos del pliego de prescripciones técnicas. A la hora de valorar los equipos de trabajo conformados por los despachos ofertantes nos hemos encontrado con un plantel de profesionales con gran experiencia y reconocido prestigio profesional, dejando patente que su valía y alto nivel de cualificación profesional aseguran de antemano la perfecta adecuación a lo exigido en el objeto del presente contrato, resultando en general muy difícil realizar una valoración justa sin incurrir en la inevitable consecuencia de tener que seleccionar a la firma que mejor oferta creemos que ha presentado y, por ende, clasificar con menor puntuación a las restantes, sin que en modo alguno esta clasificación suponga nada más que la selección de la mejor oferta.

Señalar también que hay ofertas que han recibido una puntuación más baja que otras debido a que todo lo que no se haya acreditado documentalmente tal y como se exigía en los pliegos en lo que respecta a la cualificación y al asesoramiento previo, no se ha tenido en cuenta a la hora de la efectuar la valoración.

Por lo que al lote V respecta, se recoge la siguiente puntuación:

LICITADOR	Nº de miembros (10 p)	Cualificación equipo (30 p)	Metodología (10 p)	Total (50)
Landwell-PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L.	10	24	7	41
Martinez Escribano Abogados y Economistas, S.L.P	10	22	8	40
ZURBARÁN ABOGADOS, S.L.P.	10	14	8	32

Veamos, a continuación la literalidad de la justificación de la valoración otorgada:

a) Nº de miembros adicionales al equipo de trabajo

En este caso el equipo de trabajo estaría compuesto por seis miembros, lo que supone un aumento de dos personas en relación al mínimo establecido en los pliegos para este lote.

Tanto el equipo de trabajo principal presentado como los dos miembros adicionales cuentan con los requisitos mínimos exigidos en relación a la formación y la experiencia, por lo que la puntuación otorgada en este apartado asciende a **10 puntos**.

b) Cualificación del equipo de trabajo

De los seis miembros que forman parte del equipo de trabajo, tres de ellos acreditan superar los quince años exigidos en el Pliego para el letrado responsable de la ejecución del contrato y que ejercerá como director del equipo. Por otro lado, el resto de miembros superan también la experiencia mínima requerida de cinco años. Para este lote se requería también que se acreditara por alguno de los letrados integrantes del equipo de trabajo especialización en prevención de riesgos laborales, lo cual aquí se cumple. La experiencia acreditada supera a la que se requiere en los Pliegos, por lo que debe considerarse que cuentan con plena solvencia para ejecutar correctamente las tareas que son objeto del contrato.

En cuanto a la cualificación y formación de los miembros del equipo de trabajo, todos ellos acreditan un alto nivel de formación, habiendo realizado diferentes másteres y cursos, contando también con Doctor en Derecho y destacando igualmente por una amplia experiencia docente. Todos indican tener experiencia en la participación previa en el asesoramiento en la materia objeto del contrato.

En base al análisis expuesto, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a **24 puntos**.

c) Metodología

Respecto a este licitador conviene destacar que presenta una oferta muy trabajada y bien definida. Se muestran conocedores de la problemática y asuntos tratados en la práctica habitual de entidades similares a la CEMS y EMASESA y proponen en base a ello una operativa de trabajo muy adaptada a nuestras necesidades concretas, lo cual, entendemos, les dota de una mayor eficiencia y agilidad a la hora de plantear soluciones.

Plantean una metodología de trabajo a desarrollar en seis fases, desde que entra el encargo hasta la entrega del trabajo y la coordinación con los miembros de CEMS y EMASESA. Estas fases se desarrollan pormenorizadamente en la oferta y se concretan en los siguientes plazos de entrega:

- Elaboración de Informes jurídicos: Presentados en el plazo máximo de siete (7) días a contar desde el día siguiente de la petición.
- Escritos procesales: Con al menos tres (3) días de antelación al vencimiento del plazo de presentación.
- Consultas que no requieran una especial complejidad: Plazo máximo de setenta y dos horas (72) horas
- Las consultas técnicas: Plazo de cuarenta y ocho (48) horas siguientes a contar desde el día siguiente en el que tenga lugar la solicitud.

En comparación con las otras dos ofertas, estos tiempos de respuesta son superiores.

Se propone realizar al menos una reunión mensual con los responsables de EMASESA y CEMS que pudieran ser designados para ello.

En cuanto a los canales de comunicación, aparte de los habituales (correo electrónico, teléfono fijo, teléfono móvil, videoconferencias, etc.), destacan varias aplicaciones específicas que, resaltan, permitirá una mayor fluidez en las comunicaciones, lo que se valora positivamente. Las aplicaciones descritas no identifican en concreto si incluyen la base de datos compartida que se evalúa como criterio de adjudicación de carácter automático

A la vista de lo anterior, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a **7 puntos**.

MARTÍNEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P.

40 puntos

a) Nº de miembros adicionales al equipo de trabajo

En este caso el equipo de trabajo estaría compuesto por seis miembros, lo que supone un aumento de dos personas en relación al mínimo establecido en los pliegos para este lote.

Tanto el equipo de trabajo principal presentado como los dos miembros adicionales cuentan con los requisitos mínimos exigidos en relación a la formación y la experiencia, por lo que la puntuación otorgada en este apartado asciende a **10 puntos**.

b) Cualificación del equipo de trabajo

De los seis miembros que forman parte del equipo de trabajo, cuatro de ellos acreditan superar los quince años exigidos en el Pliego para el letrado responsable de la ejecución del contrato y que ejercerá como director del equipo. Por otro lado, el resto de miembros superan también la experiencia mínima requerida de cinco años. Para este lote se requería también que se acreditara por alguno de los letrados integrantes del equipo de trabajo especialización en prevención de riesgos laborales, lo cual aquí se cumple. La experiencia acreditada supera a la que se requiere en los Pliegos, por lo que debe considerarse que cuentan con plena solvencia para ejecutar correctamente las tareas que son objeto del contrato.

En cuanto a la cualificación y formación de los miembros del equipo de trabajo, nos encontramos a un grupo de profesionales con un alto nivel de formación, incluyendo un miembro en excedencia del Cuerpo de Magistrados de Trabajo, habiendo realizado diferentes másteres y cursos, y contando con experiencia docente. Todos indican tener experiencia en la participación previa en el asesoramiento en la materia objeto del contrato.

En base al análisis expuesto, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a **22 puntos**.

c) Metodología

Respecto a este licitador conviene destacar que presenta una oferta completa que se concreta en los siguientes plazos de entrega:

- Elaboración de Informes jurídicos: Presentados en el plazo máximo de cinco (5) días naturales a contar desde el día siguiente de la petición.
- Elaboración de Informes jurídicos de especial complejidad: Presentados en el plazo máximo de siete (7) días naturales.
- Escritos procesales: Con al menos siete (7) días de antelación al vencimiento del plazo de presentación.
- Consultas que no requieran una especial complejidad: 24 o 12 horas en función de su recurrencia.

En cuanto a los canales de comunicación, los habituales (correo electrónico, teléfono fijo, teléfono móvil, videoconferencias, etc.).

Hacen referencia a una revisión coordinada entre los distintos miembros del equipo de trabajo para asegurar un alto nivel de calidad en los trabajos a desarrollar.

A la vista de lo anterior, se considera que la valoración al licitador en este apartado debe ascender a **8 puntos**.

Pues bien, para abordar la cuestión suscitada, hemos de partir de la doctrina acuñada por este Tribunal sobre la discrecionalidad técnica y la motivación de los actos del procedimiento de licitación, recogida en la reciente Resolución 7/2023, resolutoria del recurso planteado en relación con la adjudicación del Lote III del mismo contrato, y cuyos fundamentos, por su similitud, hemos de traer a colación.

Como en la Resolución mencionada decíamos, este Tribunal ha venido acogiendo en diversas Resoluciones, la consolidada doctrina sobre la discrecionalidad técnica en la emisión de juicios de valor y presunción de veracidad de los informes técnicos de (Resoluciones 19/2019, 22/2019, 48/2019, 51/2019 y 52/2019, 5/2020, 13/2020, 16/2020, 18/2020, 21/2020, 22/2020, 25/2020 y 33/2020, 1/2022, 3/2022 o 4/2022), reiteradamente sostenida tanto por los órganos de resolución de recursos en materia de contratación como por nuestro Tribunal Supremo, y que se resume en que tratándose de cuestiones que se evalúan o enjuician aplicando criterios estrictamente técnicos, el Tribunal no puede corregirlos aplicando criterios jurídicos.

Como afirma el Tribunal Supremo en su Sentencia, de 16 de diciembre de 2014 (Recurso 3157/2013), la solvencia técnica y neutralidad que caracteriza a los órganos calificadoros

impone respetar su dictamen mientras no conste de manera inequívoca y patente que incurre en error técnico. Igualmente, la Sentencia del Alto Tribunal de 15 de septiembre de 2009 (RJ 2010\324), declara que *“la discrecionalidad técnica parte de una presunción de certeza o de razonabilidad de la actuación administrativa, apoyada en la especialización y la imparcialidad de los órganos establecidos para realizar la calificación. De modo que dicha presunción “iuris tantum” solo puede desvirtuarse si se acredita la infracción o el desconocimiento del proceder razonable que se presume en el órgano calificador, bien por desviación de poder, arbitrariedad o ausencia de toda posible justificación del criterio adoptado, bien por fundarse en patente error, debidamente acreditado por la parte que lo alega”*».

El análisis del Tribunal sobre la valoración técnica de los criterios de adjudicación de esta naturaleza debe, así, quedar limitado de forma exclusiva a los aspectos formales de la valoración tales como las normas de competencia y procedimiento, la no aplicación de criterios de arbitrariedad o discriminatorios y el respeto a los principios de la contratación, verificando que, no existiendo un error material, la valoración de las propuestas se ajusta a los cánones de la discrecionalidad técnica y existe motivación adecuada y suficiente. Ello, teniendo, además, en cuenta, la presunción de acierto y veracidad de los informes técnicos, por la cualificación técnica de quienes los emiten, entendiéndose que sólo cabe frente a ellos una prueba suficiente de que son manifiestamente erróneos o se han dictado en clara discriminación de los licitadores (TACRC 618/2016, 52/2015, 177/2014, 788/2017, 1019/2016, Navarra 23/2017, Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de septiembre de 2009 (RJ 2010/324), Sentencia de 7 de julio de 2011 (recurso de casación nº 4270/2009), Sentencia de 18 de julio de 2006 (recurso de casación nº 693/2004).

Como hemos venido defendiendo (Resoluciones 5/2013, 4/2019, 48/2019, 13/2020, 12/2021, 13/2021, 19/2021), la jurisprudencia de nuestro Tribunal Supremo ha venido reiterando que la motivación de la decisión de adjudicación de un contrato, constituye un elemento esencial para evitar la arbitrariedad, al tiempo que permite a los demás interesados conocer los argumentos utilizados por el órgano de contratación que permita, en su caso, impugnar la adjudicación. La motivación de los actos administrativos es una garantía propia de los mismos, que en caso de ser contravenida generaría indefensión al administrado y se sustenta en la jurisprudencia europea y en la propia doctrina del Tribunal Constitucional y del Tribunal Supremo.

Con carácter general, la motivación cumple la función de asegurar, de un lado, el principio de transparencia en la actuación de las Administraciones Públicas de trascendental importancia en el ámbito de cualesquiera procedimientos de concurrencia competitiva, como es el caso de la contratación pública, y de otro, la de posibilitar el control del acto y la verificación de su contenido al fin perseguido, como es propio de la actividad del Estado de Derecho, para determinar si se ajusta o no a la normativa vigente, y de dar a conocer a sus destinatarios las razones en que aquéllos se asientan, único modo de que puedan decidir sobre la pertinencia o no de su impugnación y sobre los fundamentos de ésta.

Ello no significa que deba hacerse una motivación profunda o exhaustiva de cada fundamento del acto notificado, sino que basta con la fundamentación somera de cuáles han sido los criterios seguidos para su adopción, con el parámetro anteriormente indicado de que el contratista pueda tener conocimiento cabal de las causas por las que se ha adjudicado el contrato a un determinado licitador, las de exclusión en su caso y las de no adjudicación al resto, al objeto de permitirle ejercitar de forma fundada las acciones que en Derecho le correspondan.

El cumplimiento del deber de motivación que a la Administración corresponde exige la puesta en conocimiento de los interesados de aquella información que les permita ejercitar con garantía sus derechos de defensa, de ahí la necesidad de que si tal información no se deriva del propio acuerdo de adjudicación, se acompañe la notificación de éste de todos aquéllos informes que le sirven de fundamento, y que constituyen, como ya se ha dicho y viene siendo aceptado por la doctrina y la jurisprudencia, su motivación “*in aliunde*”.

En diversas Resoluciones, hemos venido destacando la necesidad de efectuar la oportuna distinción entre la motivación de la adjudicación, propiamente dicha, y la motivación de la notificación de aquella.

La cuestión que se plantea es de vital importancia en materia de contratación pública puesto que de la motivación de la valoración de los criterios de adjudicación depende el control que posteriormente pueden efectuar los tribunales y proporciona información a los licitadores sobre los criterios que han motivado la adjudicación de la administración, cumpliendo así los principios de transparencia y evitando actuaciones arbitrarias de la administración. La motivación se vuelve trascendental y como señala la STS de 13 de julio de 1984: *«lo discrecional se halla o debe hallarse cubierto por motivaciones suficientes, discutibles o no, pero considerables en todo caso, mientras que lo arbitrario, o no tiene motivación respetable sino pura y simplemente la conocida como sit pro ratione voluntas, o la que ofrece lo es tal que escudriñando en su entraña, denota, a poco esfuerzo de contrastación su carácter realmente indefendible y su inautenticidad. Por ello el primer criterio de deslinde entre lo discrecional y lo arbitrario es la motivación, porque si no hay motivación que la sostenga el único apoyo de la decisión será la voluntad de quien la adopte»*. En este sentido se manifiesta la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad Autónoma de Aragón, Informe 1/2011, de 12 de enero, señalando que en la aplicación de los criterios de adjudicación de los contratos que dependen de un juicio de valor, la ponderación en términos numéricos de las propuestas, sin detallar un resumen de los motivos concretos por los que se asigna cada puntuación, es inadmisibles por carecer de motivación.

La sentencia del Tribunal General de la Unión Europea, de 13 de diciembre de 2013, dictada en el asunto T-165/2012, sostiene que lo determinante de la motivación es que los licitadores puedan comprender la justificación de sus puntuaciones. Como señala la sentencia, la finalidad de la motivación es mostrar de forma clara e inequívoca el razonamiento del autor del acto, para, por un lado, permitir a los interesados conocer las razones de la medida adoptada con el fin de defender sus derechos y, por otro lado, permitir al juez ejercer su control (sentencias del Tribunal de 14 de julio de 1995, Koyo Seiko/Consejo, T-166/94, Rec. p. II-2129, apartado 103, y de 19 de marzo de 2010, Evropaiki Dynamiki Comisión, citada en el apartado 49 supra, apartado 134). En su Sentencia de 14 de diciembre de 2017, dictada en el asunto T-164/15, el tribunal insiste en aquella finalidad de la motivación señalando que el hecho de que no se pueda exigir al órgano de contratación que efectúe un análisis comparativo detallado de las ofertas seleccionadas, no puede conducir a que los comentarios enviados a los licitadores no muestren clara e inequívocamente su razonamiento.

Asimismo, la sentencia del Tribunal Constitucional 35/2002 declara que *“la existencia de una motivación adecuada y suficiente, en función de las cuestiones que se susciten en cada caso concreto, constituye una garantía esencial para el justiciable, ya que la exteriorización de los rasgos más esenciales del razonamiento que han llevado a los órganos judiciales a adoptar su decisión permite apreciar su racionalidad, además de facilitar el control de la*

actividad jurisdiccional de los Tribunales superiores y consecuentemente, mejorar las posibilidades de defensa por parte de los ciudadanos de sus derechos mediante el empleo de los recursos que en cada supuesto litigioso procedan”.

Como señala la Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de enero de 2014 (Recurso de casación 3415/12), recogiendo en este punto la doctrina anterior del propio Tribunal, “la motivación del acto administrativo cumple diferentes funciones. Ante todo y desde el punto de vista interno viene a asegurar la seriedad en la formación de la voluntad de la Administración. Pero en el terreno formal –exteriorización de los fundamentos por cuya virtud se dicta un acto administrativo- no es solo, como subraya el Tribunal Constitucional, una elemental cortesía sino que constituye una garantía para el administrado que podrá así impugnar en su caso el acto administrativo con posibilidad de criticar las bases en que se funda(...)”.

Partiendo pues de la doctrina general sobre el deber de motivación, y como decíamos, el mismo adquiere especial relevancia en los informes técnicos de criterios sujeto a valoración subjetiva.

En este sentido, el Tribunal Supremo, Sala III, en su Sentencia de 19 de julio de 2010 (Roj STS 4043/2010), después de recordar los hitos fundamentales de la doctrina jurisprudencial sobre la discrecionalidad técnica, declaraba que:

“La fase final de la evolución jurisprudencial la constituye la definición de cuál debe ser el contenido de la motivación para que, cuando sea exigible, pueda ser considerada válidamente realizada. Y a este respecto se ha declarado que ese contenido debe cumplir al menos estas principales exigencias:

(a)expresar el material o las fuentes de información sobre las que va a operar el juicio técnico;

(b)consignar los criterios de valoración cualitativa que se utilizarán para emitir el juicio técnico; y

(c)expresar por qué la aplicación de esos criterios conduce al resultado individualizado que otorga la preferencia a un candidato frente a los demás.”

La doctrina al respecto del Tribunal Central se plasma, entre otras, en las Resoluciones 1240/2020, o las más recientes, Resolución 648/2022 y 1396/2022:

“Fijado así el ámbito de la controversia sometida a este Tribunal, es preciso aplicar para su resolución la reiterada doctrina establecida reiteradamente por este órgano en supuestos similares en los que también se planteaban discrepancias en cuanto a la valoración de aspectos de naturaleza técnica. Resumiendo esta doctrina, la Resolución nº 480/2018, de 18 de mayo de 2018 (Recurso nº 274/2018), dictada en un supuesto en que la discrepancia se refería a las puntuaciones asignadas a las ofertas con fundamento en juicios de valor, pero extensible a cualquier otro supuesto en el que en el marco de un procedimiento de contratación se lleven a cabo apreciaciones de carácter técnico, expuso lo siguiente:

‘Básicamente los elementos de juicio a considerar para establecer la puntuación que procede asignar por tales criterios a cada proposición descansan sobre cuestiones de carácter técnico. Por ello, hemos declarado reiteradamente la plena aplicación a tales casos de la doctrina sostenida por nuestro Tribunal Supremo con respecto de la denominada discrecionalidad técnica de la Administración. Ello supone que tratándose de cuestiones que se evalúan aplicando criterios estrictamente técnicos, el Tribunal no puede corregirlos aplicando criterios jurídicos. No se quiere decir con ello, sin embargo, que el resultado de estas valoraciones no pueda ser objeto de análisis por parte de este Tribunal, sino que este análisis debe quedar limitado de forma exclusiva a los aspectos formales de la valoración, tales como las normas de competencia o de procedimiento, a que en la valoración no se hayan aplicado criterios de arbitrariedad o discriminatorios, o que

finalmente no se haya incurrido en error material al efectuarla. Hemos así mismo declarado que los informes técnicos están dotados de una presunción de acierto y veracidad, precisamente por la cualificación técnica de quienes los emiten y sólo cabe frente a ellos una prueba suficiente de que son manifiestamente erróneos o se han dictado en clara discriminación de los licitadores, en consecuencia este Tribunal ha de limitarse a comprobar si se han seguido los trámites procedimentales y de competencia, analizar si se ha incurrido en error material y si se han aplicado formulaciones arbitrarias o discriminatorias, de modo que, fuera de estos aspectos, el Tribunal debe respetar los resultados de dicha valoración’.

(...) Esa apreciación por el órgano de contratación está amparada por la discrecionalidad técnica de que goza la Administración contratante al analizar las ofertas, que no puede ser sustituida por el análisis de legalidad que compete al Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, que parte de la presunción de acierto y veracidad de las valoraciones del órgano de contratación con apoyo en los correspondientes informes, análisis o estudios técnicos, que sólo son revisables en casos excepcionales de arbitrariedad, desviación de poder, ausencia de justificación o error material.

En la Resolución 1396/22, el Tribunal recordaba que la presunción de acierto con que cuentan los informes técnicos de la Administración, admite prueba en contrario. En la resolución 202/2020, ya aplicaba la jurisprudencia del Tribunal Supremo (STS ECLI 2019:324, entre muchas otras) que ha insistido en la necesidad de motivar los juicios técnicos de la Administración, razonando que: *“...uno de los aledaños de ese juicio técnico está representado por la obligación de cumplir el mandato constitucional (artículo 9.3 CE) de la interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos y, en el criterio de este Tribunal Supremo, ese cumplimiento conlleva la necesidad de motivar el juicio dicha discrecionalidad técnica significa, por un lado, respetar las valoraciones de esa índole que hayan sido realizadas por los órganos cualificados por la posesión del correspondiente saber especializado y, por otro, admitir el margen de polémica o discrepancia que sobre determinadas cuestiones venga siendo tolerado en el concreto sector de conocimientos técnicos de que se trate. Pero una cosa es el núcleo del juicio técnico sobre el que opera esa clase de discrecionalidad y otra diferente la obligación de explicar las razones de ese juicio técnico cuando expresamente hayan sido demandadas o cuando se haya planteado la revisión de la calificación que exteriorice ese juicio técnico. Esto último queda fuera del ámbito propio del llamado juicio de discrecionalidad técnica, ya que, ante la expresa petición de que dicho juicio sea explicado o ante su revisión, la constitucional prohibición de arbitrariedad hace intolerable el silencio sobre las razones que hayan conducido a emitir el concreto juicio de que se trate... ”*

Aplicando esa doctrina al supuesto examinado, concluye el Central que, con independencia de la presunción de acierto basado en la especialización de las personas que han elaborado del informe técnico obrante al expediente, se ha recurrido la adjudicación cuestionando, de forma motivada y precisa, admitiendo la insuficiencia del informe del OC y concluyendo que, el recurso debe estimarse parcialmente, procediendo, la retroacción de actuaciones para que el OC valore nuevamente, de forma motivada y de acuerdo con el PCAP, las ofertas de las licitadoras en relación con el criterio controvertido.

Especialmente ilustrativa, en relación a las consecuencias de la ausencia o insuficiencia de motivación, resulta la Resolución 390 /2020, del TARC de la Junta de Andalucía -TARCJA- .

El Tribunal andaluz distingue dos supuestos: que la motivación sea inexistente, o meramente insuficiente, de tal forma que, mientras en el primer caso, considera que procede anular la licitación, en el segundo, opta por la retroacción del procedimiento al

momento de valoración de las ofertas, para que se proceda a motivar adecuadamente las puntuaciones asignadas: *«En definitiva, a la vista del informe técnico que sirve de base al acuerdo de exclusión de la mesa de contratación, no puede sostenerse ausencia de motivación, aunque sí que la motivación es insuficiente, por lo que procede la estimación del recurso. Por tanto, como ya ha sostenido este Tribunal en sus resoluciones (v.g. Resoluciones 205/2018, de 3 de julio y 156/2018, de 21 de mayo) y el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (v.g. Resolución 308/2017, de 31 de marzo), al no apreciarse ausencia sino insuficiencia de motivación y afectar este defecto al informe técnico, debe anularse el acto de exclusión con retroacción de las actuaciones al momento de la emisión de dicho informe, para que se proceda a justificar adecuada y suficientemente la valoración efectuada con respeto estricto de las puntuaciones ya asignadas, sin perjuicio de la eventual presentación de un recurso especial contra el acto de aprobación de la nueva justificación de la valoración.»*

Un criterio similar al del órgano andaluz en caso de motivación insuficiente pero existente, parecen seguir tanto el OARC del País Vasco, por ejemplo en su Resolución 146/2020, como el Tribunal Administrativo Central de Recursos contractuales -TACRC-, por ejemplo en sus Resoluciones 1226/2020, 1134/2019, 1220/2021, 1396/2022, 842/2022, 844/2022, Tribunal de Madrid, Resoluciones 95/2022 o 366/2022, o Tribunal de Canarias en su Resolución 187/2022.

En caso, sin embargo, de ausencia absoluta de motivación en la valoración efectuada, es unánime entre los tribunales, la procedencia de la anulación de la licitación -por todas, el TARCJA en su Resolución 321/2020: *“En consecuencia, en el presente expediente, existe una ausencia de justificación técnica en las puntuaciones dadas, que supera el límite de la discrecionalidad técnica. No se trata de una mera motivación insuficiente que, por la vía de anular la adjudicación, permitiera al órgano evaluador completar sus argumentos sin alterar la esencia de los mismos, ni las puntuaciones asignadas; en el supuesto enjuiciado, no se encuentra motivación alguna de los aspectos evaluables en el criterio más allá de la somera mención a disponer o no de código de barras, cuando la voluntad del órgano de contratación plasmada en los pliegos ha sido valorar más extremos; y sin que resulte posible ahora construir ex novo, partiendo de unas puntuaciones preexistentes, el criterio técnico del órgano evaluador en la generalidad de los parámetros de evaluación del criterio.../...Este proceder inadecuado de la Administración no puede subsanarse ahora por la vía de motivar y explicitar el criterio técnico en aquellas puntuaciones donde se ha omitido pues, como ya se ha señalado, se estaría dando la posibilidad de construir a posteriori un razonamiento técnico a partir de unas puntuaciones preexistentes, cuando en todo caso el proceso lógico debe ser el inverso.”*

En su resolución 366/22, el Tribunal de Madrid, concluía la retroacción, al objeto de motivar la valoración, recordando, no obstante que puesto *“que ya se han conocido las ofertas económicas de los licitadores, pues ya se encuentran abiertos los archivos electrónicos que las contienen, habiéndose otorgado puntuaciones en aplicación de los criterios evaluables mediante fórmulas, no procederá el otorgamiento de puntuaciones distintas a las ya otorgadas en el procedimiento”*, estimando, en consecuencia el motivo de impugnación de ausencia de motivación de la adjudicación por no constar justificación del otorgamiento de puntuaciones correspondientes a los criterios de juicio de valor.

En el caso que nos ocupa, como ocurriera en el de la Resolución 7/2023, las alegaciones efectuadas por la recurrente denuncian arbitrariedad y falta de razonamiento, lo que hemos de conectar, pues, con la ausencia o insuficiencia de motivación.

Nos encontramos ante criterios cualitativos, sujetos a juicio de valor, que tienen en cuenta como su denominación indica, la cualificación del equipo aportado, conforme al que han de valorarse, más allá de número, el currículum concreto de cada miembro, la cualificación, experiencia y formación de cada uno de ellos en las materias propias del concreto Lote, no reconduciéndose, como señala el órgano de contratación en su informe, a las comparaciones efectuadas por la recurrente “*en las que se pretende una especie de valoración objetiva (matemática)*”, alegaciones, por otra parte, basadas en la propia literalidad del informe, que no expresa suficientemente cuáles son las ventajas cualitativas, que es de lo que se trata, de una oferta sobre otra, circunstancia que impide por un lado, el ejercicio de sus derechos de defensa con conocimiento adecuado y suficiente por parte de los licitadores, y por otro el control que a este Tribunal corresponde, en orden a enjuiciar la justificación de la puntuación en los aspectos que al mismo competen, tratándose, como se trata, de un criterio sujeto a juicio de valor: competencia, procedimiento, ausencia de arbitrariedad o error manifiesto.

A la luz de la doctrina expuesta y de lo dispuesto en el artículo 151 de la LCSP, que exige la motivación del acto de adjudicación y determina la información que debe facilitarse a los licitadores para permitirles la interposición de un recurso fundado, en el caso que nos ocupa se aprecia una insuficiente motivación del informe técnico en lo que se refiere al criterio Cualificación del equipo de trabajo, que impide a este Tribunal apreciar si ha existido arbitrariedad o error manifiesto. Observamos que el informe de valoración contiene una explicación genérica de los aspectos valorados, reflejándose en un cuadro en el que se consignan los puntos, la valoración total, acompañándose de un Anexo en el que, sin embargo, la valoración relativa al criterio *cualificación del equipo de trabajo* no expresa de forma adecuada y suficiente las razones que han motivado dicha valoración, no consignándose de manera clara las características y ventajas concretas de la proposición del adjudicatario determinante de que la oferta haya sido seleccionada como la mejor.

A la vista del informe técnico que sirve de base al acuerdo de adjudicación, no puede sostenerse ausencia de motivación, aunque sí que, en el caso del criterio “cualificación del equipo de trabajo”, la motivación es insuficiente, por lo que procede la estimación del recurso, en el sentido de anular la adjudicación recurrida, no procediendo una nueva valoración, pero sí la ampliación del informe en orden a la justificación cualitativa de la puntuación otorgada en el criterio referido.

En efecto, y dado que se trata de la valoración de un criterio dependiente de juicio de valor y ya se ha procedido a abrir el archivo electrónico correspondiente a la valoración mediante criterios automáticos, al objeto de cumplir con el orden previsto por el artículo 146.2 de la LCSP, las puntuaciones otorgadas no pueden modificarse, limitándose el informe a ampliar y expresar de forma adecuada y suficiente las razones que han motivado la misma.

Por tanto, al no apreciarse ausencia sino insuficiencia de motivación y afectar este defecto al informe técnico, debe anularse el acto de adjudicación, con retroacción de las actuaciones, a fin de que se proceda a justificar adecuada y suficientemente la valoración efectuada del criterio controvertido, con respeto estricto de las puntuaciones ya asignadas y sin perjuicio de la eventual presentación de un recurso especial contra el acto de adjudicación.

Por lo que respecta al criterio “*Metodología*” y a la valoración y justificación que respecto a la misma contiene el informe técnico, considera este Tribunal que las apreciaciones técnicas

vertidas en el mismo constituyen motivación suficiente, no apreciándose arbitrariedad o error manifiesto, considerándose que tales apreciaciones están amparadas por la discrecionalidad técnica de que goza la Administración contratante al analizar las ofertas, no pudiendo ser sustituidas por el análisis de legalidad que compete al Tribunal, partiendo de la presunción de acierto y veracidad de los informes técnicos, que sólo son revisables en casos excepcionales de arbitrariedad, desviación de poder, ausencia de justificación o error material, no pudiendo ese juicio técnico ser sustituido ni por el del Tribunal, a quien no le compete, ni por el del recurrente.

Por lo expuesto, vistos los preceptos legales de aplicación, este **TRIBUNAL**

RESUELVE

PRIMERO.- Estimar parcialmente el recurso especial en materia de contratación, interpuesto por la mercantil MARTINEZ ESCRIBANO ABOGADOS Y ECONOMISTAS, S.L.P, contra la Resolución de 6 de febrero de 2023, por la que se adjudica el Lote V del contrato de **Servicios de asesoramiento jurídico de la “Corporación de Empresas Municipales de Sevilla, A.I.E.” y de EMASESA**, Expte. CEMS 22/21, tramitado por la Corporación de Empresas Municipales de Sevilla, y, en consecuencia, anular el acto impugnado, con retroacción de actuaciones, a fin de que se proceda en los términos señalados en el fundamento de derecho cuarto de la presente Resolución, por lo que al criterio “*Cualificación del equipo de trabajo*” se refiere, desestimándolo en todo lo demás.

SEGUNDO. Notificar la presente resolución a las partes interesadas en el procedimiento.

TERCERO.- Dejar sin efecto la suspensión automática prevista en el artículo 53 de la LCSP.

CUARTO.- Declarar que no se aprecia la concurrencia de mala fe o temeridad en la interposición del recurso por lo que no procede la imposición de la sanción prevista en el artículo 58.2 LCSP.

Esta resolución es definitiva en vía administrativa y contra la misma sólo cabrá la interposición de recurso contencioso-administrativo ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente a la recepción de su notificación, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 10.1 letra K) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso- Administrativa.

LA TITULAR DEL TRIBUNAL DE RECURSOS CONTRACTUALES