

GUÍA DIDÁCTICA

Ofertas anormalmente bajas

CONTENIDO

1. ¿Qué es una oferta anormalmente baja?
2. Criterios para para determinar si estamos ante una baja temeraria
 - 2.1. Obligación de establecer los parámetros en el pliego
 - 2.2. Único criterio
 - 2.2.1. Un licitador
 - 2.2.2. Dos licitadores
 - 2.2.3. Tres licitadores
 - 2.2.4. Cuatro o más licitadores
 - 2.3. Varios criterios
3. Procedimiento
 - 3.1. Audiencia
 - 3.2. Informe y conclusión del procedimiento
 - 3.3. Clasificación de las ofertas y exclusión por temeridad

1. ¿Qué es una oferta anormalmente baja?

Una oferta se considera anormalmente baja o temeraria cuando el precio propuesto por el licitador es significativamente inferior al precio medio de mercado o al coste real de los bienes, servicios o trabajos que se van a contratar, lo que da lugar a dudas sobre su viabilidad y el adecuado cumplimiento del objeto del contrato.

Este tipo de ofertas anormalmente bajas únicamente podrán ser excluidas del expediente de licitación previa tramitación del procedimiento previsto en el artículo 149 de la Ley 9/2007, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante LCSP).

Así, en caso de presunción de inviabilidad de una oferta, a los efectos de proteger el interés público y asegurar sin riesgos el cumplimiento de la prestación, la mesa de contratación (u órgano de contratación en su caso), antes de rechazar la oferta, debe dar al licitador la oportunidad de aportar pruebas adicionales o de ajustar su oferta.

El licitador que es requerido para que justifique su oferta temeraria y tiene que motivar que, pese al ahorro de dicha oferta, está en condiciones de ejecutar el contrato en los términos recogidos en los pliegos.

Examinada la justificación de la empresa, el procedimiento concluirá, bien con la decisión de excluir la oferta, bien con la apreciación de su viabilidad.

Como ha indicado el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, entre otras, en las Resoluciones del 15 de abril de 2011, Núm. 105/2011 y del 19 de diciembre de 2019, Núm. 1468/2019, se trata de «un **procedimiento contradictorio**, en que se da la oportunidad a los licitadores de justificar la viabilidad de su oferta, recayendo sobre ellos la carga de justificar su proposición, de modo que sólo si no justifican la posibilidad de cumplir el contrato con su oferta, o lo hacen en forma insuficiente, el órgano de contratación puede excluirlos.»

2. Criterios para para determinar si estamos ante una baja temeraria

2.1. Obligación de establecer los parámetros en el pliego

Con el fin de apreciar el carácter anormal de las ofertas, la LCSP en el artículo 149.2 determina que es **obligación de la entidad contratante contemplar en los pliegos los parámetros objetivos** que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, distinguiendo dos supuestos, según el único criterio adjudicación sea el precio, o existan varios criterios de adjudicación.

Así lo indica el Informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado del 9 de febrero de 2018, Núm. 119/18, en el sentido de que *«De acuerdo con el artículo 149.2 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, es obligatorio que los pliegos de los contratos recojan los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal».*

¿Qué sucede si los parámetros no se concretan en el pliego?

La Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales del 27 de junio de 2019, Núm. 719/2019, señala que *«la nueva LCSP establece en el caso de que el único criterio de adjudicación sea el del precio, en defecto de previsión en el pliego, la aplicación de los parámetros objetivos establecidos reglamentariamente y, en el caso de que los criterios sean varios, solo permite que los parámetros aplicables se fijen en el pliego, de modo que de no hacerlo el pliego, no es posible acudir a los parámetros establecidos reglamentariamente».*

De este modo, de no concretarse en el pliego:

- cuando el único criterio de adjudicación sea el precio, serán de aplicación los parámetros objetivos establecidos reglamentariamente, recogidos en el artículo 85 Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Publicas, aprobado por Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre (en adelante RGLCAP).
- cuando para la adjudicación del contrato público se utilicen diversos criterios, el órgano de contratación no podrá atribuir a ninguna oferta el carácter de anormal.

2.2. Único criterio

Indica el artículo 159.2 de la LCSP:

«a) Salvo que en los pliegos se estableciera otra cosa, cuando el único criterio de adjudicación sea el del precio, en defecto de previsión en aquellos se aplicarán los parámetros objetivos que se establezcan reglamentariamente y que, en todo caso, determinarán el umbral de anormalidad por referencia al conjunto de ofertas válidas que se hayan presentado, sin perjuicio de lo establecido en el apartado siguiente».

Así, en caso de que no se hubiera previsto una fórmula distinta en el pliego, se aplicarán los parámetros del artículo 85 del RGLCAP.

2.2.1. Un licitador

Se considerará, en principio, desproporcionadas o temerarias la oferta que sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.

2.2.2. Dos licitadores

Se considerará, en principio, desproporcionadas o temerarias la oferta que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.

2.2.3. Tres licitadores

Se considerará, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas 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.

 **EJEMPLO**

Primero hay que valorar si la oferta de cuantía más elevada supera en más de un 10% la media de las ofertas presentadas, en cuyo caso se excluirá del cálculo (solo se excluirá una oferta).

En el ejemplo se debe excluir del cálculo la oferta del licitador 2.

IMPORTE DE LICITACIÓN: 500.000 euros.

	OFERTA ECONÓMICA	Licitadores que exceden del 10% del valor medio
LICITADOR 1	330.000	NO EXCEDE
LICITADOR 2	490.000	SE EXCLUYE
LICITADOR 3	470.000	NO EXCEDE
MEDIA	430.000	
VALOR QUE EXCEDE DEL 10%	473.000	

Después de excluir, si procede, la oferta que exceda del 10% de la media, habrá que calcular una nueva media y se considerará como temeraria la oferta inferior al 10% de dicha media.

En el ejemplo, la oferta del licitador 1 se consideraría anormal o temeraria.

	OFERTA ECONÓMICA	Licitadores que incurren en baja temeraria
LICITADOR 1	330.000	SI
LICITADOR 3	470.000	NO
MEDIA	400.000	
VALOR QUE DISMINUYE DEL 10%	360.000	

Además, en cualquier caso, habría que excluir las ofertas cuya baja sea superior a un 25% del presupuesto base de licitación (según el criterio de la Resolución del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía del 13 de marzo de 2013, Núm. 25/2013: «Necesariamente se ha de entender que -el parámetro de 25 unidades porcentuales- es en relación con el presupuesto base de licitación y no con la media aritmética de las ofertas presentadas»).

En el ejemplo, la oferta del licitador 1 se consideraría en cualquier caso anormal o temeraria.

	OFERTA ECONÓMICA	% baja sobre PBL
LICITADOR 1	330.000	34
LICITADOR 2	490.000	2
LICITADOR 3	470.000	6

2.2.4. Cuatro o más licitadores

Se considerará, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas que sean inferiores en más de 10 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.

EJEMPLO

Primero hay que determinar si existen ofertas que sean superiores de un 10% de la media de las ofertas presentadas a fin de excluirlas del cálculo.

En el ejemplo se excluirán del cálculo las ofertas del licitador 2 y el licitador 5.

IMPORTE DE LICITACIÓN: 500.000 euros.

	OFERTA ECONÓMICA	Licitadores que exceden del 10% del valor medio
LICITADOR 1	342.000	NO EXCEDE
LICITADOR 2	490.000	EXCEDE
LICITADOR 3	455.000	NO EXCEDE
LICITADOR 4	350.000	NO EXCEDE
LICITADOR 5	485.000	EXCEDE
MEDIA	424.400	
VALOR QUE EXCEDE DEL 10%	466.840	

Una vez eliminadas del cálculo las ofertas que exceden del 10% del valor medio, hay que calcular una nueva media y se considerará como temeraria la oferta inferior al 10% de dicha media.

En el ejemplo, la oferta del licitador 1 se consideraría anormal o temeraria.

	OFERTA ECONÓMICA	Porcentaje de baja sobre la media	Licitadores que incurren en baja temeraria
LICITADOR 1	342.000		SI
LICITADOR 3	455.000		NO
LICITADOR 4	350.000		NO
MEDIA	382.333,33		
VALOR QUE DISMINUYE DEL 10%	344.100		

2.3. Varios criterios

Cuando se utilicen en el procedimiento varios criterios de adjudicación, indica el artículo 149.2 de la LCSP:

«b) Cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, se estará a lo establecido en los pliegos que rigen el contrato, en los cuales se han de establecer los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, referidos a la oferta considerada en su conjunto».

A la vista del artículo se deducen dos obligaciones para el órgano de contratación, por un lado la obligación de establecer en los pliegos los parámetros para identificar las bajas y por otro lado que dichos parámetros deben referirse **a la oferta en su conjunto**.

Esto supone que no sería admisible que para determinar el umbral de temeridad únicamente se acuda al criterio del precio, debiendo emplearse una fórmula que tenga en cuenta también el resto de criterios de adjudicación.

Así lo ha entendido la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado en Informe del 9 de febrero de 2018, Núm. 119/18, que señala: *«en los procedimientos en los que se utilice más de un criterio de adjudicación y se tomen en consideración criterios cualitativos como los enumerados en el artículo 145.2 de la LCSP, la finalidad de los parámetros objetivos a incluir en los pliegos será identificar aquellas ofertas de las que se pueda presumir que la relación existente entre la calidad propuesta y el precio o los costes de la prestación es desproporcionada y convierte en inviable la ejecución del contrato. Desde esta perspectiva parece razonable pensar que los criterios a incluir en los pliegos puedan introducir tanto elementos valorativos de la calidad ofrecida como del precio ofertado o una combinación de ambos de forma que, por ejemplo, a mayor calidad el parámetro objetivo para presumir la temeridad de la oferta desde el punto de vista económico sea mayor».*

Así lo entiende también el Órgano Administrativo de Recursos Contractuales de la Comunidad Autónoma del País Vasco, en su Resolución del 15 de marzo de 2021, Núm. 49/2021: *«el uso combinado de los dos criterios cumple el mandato legal de considerar la oferta “en su conjunto” (ver, por ejemplo, las Resoluciones 575/2019 del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales y 175/2019 del OARC / KEAO); no por casualidad, este mandato no figura para los parámetros de anormalidad de las licitaciones que se resuelven en atención exclusiva al precio, en las que son indiferentes los aspectos cualitativos de las proposiciones. En este sentido, la cláusula permite ponderar no solamente el precio propuesto, sino también la calidad de la oferta. Ello impide, por*

ejemplo, considerar anormalmente baja una oferta en referencia exclusiva al precio, lo que sería inadecuado en un procedimiento en el que las proposiciones se diferencian también por su calidad; imagínese, por ejemplo, que una de dichas ofertas se limita a cumplir con las prescripciones técnicas mínimas (lo que abarata sus costes y explicaría el ofrecimiento de un descuento importante) y la otra ofrece un alto nivel en sus prestaciones (lo que encarece sus costes, por lo que sería sospechoso un precio bajo)».

La Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado en el citado Informe del 9 de febrero de 2018, Núm. 119/18, añade dos matices relevantes:

- No es preciso que sean contemplados todos los criterios de adjudicación a la hora de establecer los parámetros que determinen el carácter anormal de la oferta: *«no es necesario que los parámetros objetivos contemplen todos los diferentes criterios de adjudicación, sino únicamente aquellos que sean relevantes para determinar la viabilidad de la oferta del licitador considerada en su conjunto».*
- Como excepción a la regla general, admite que puedan existir casos en que solo quepa determinar la anormalidad respecto del precio: *«No cabe negar la posibilidad de que el pliego incluyese una remisión a los parámetros incluidos en el artículo 85 del Reglamento en el caso descrito en el artículo 149.2.b) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, en el supuesto en que el resto de los criterios consignados en el pliego careciesen de eficacia a los efectos de valorar la viabilidad de la oferta».*

▲ AVISO

Cuando se hubieran presentado ofertas de empresas que pertenezcan a un mismo grupo empresarial, solo se debe tener en cuenta, para aplicar el régimen de identificación de las bajas temerarias, la oferta que sea más baja y ello con independencia de que presenten su oferta en solitario o conjuntamente con otra empresa o empresas ajenas al grupo y con las cuales concurren en unión temporal.

El concepto de grupo empresarial es el contenido en el artículo 42 del Código de Comercio.

A estos efectos se exige a los licitadores que, entre la documentación a aportar, incluyan una declaración sobre su pertenencia a un grupo empresarial.

3. Procedimiento

3.1. Audiencia

Cuando la mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación identifique una oferta incurso en presunción de anormalidad, de **requerir al licitador** dándole **plazo suficiente** para que **justifique y desglose** razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta.

✦ **NOTA PRÁCTICA**

*Ni la LCSP ni el RGLCAP fijan el plazo que debe concederse para justificar la viabilidad de la oferta. Dicho plazo deberá ser suficiente y **no precisa ser común para todos los licitadores requeridos**. Así lo indica la Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales del 23 de abril de 2018, Núm. 406/2018:*

*La norma «deja a la **discrecionalidad del órgano de contratación** fijar la duración de dicho plazo, teniendo en cuenta las variables circunstancias de cada caso, siendo el elemento reglado de esa facultad discrecional, que el plazo fijado sea suficiente para justificar razonada y detalladamente la oferta, con relación a los extremos establecidos por la ley.*

(...) Así las cosas, el plazo concedido para presentar la justificación debe ser suficiente para permitir al licitador cuya oferta esté incurso en la presunción de anormalidad justificar razonadamente su viabilidad, (...) el plazo no precisa ser común para todos los licitadores requeridos, pues la justificación de cada licitador es individual y distinta de la de los demás, pues es distinta su oferta, y es apreciada igualmente de forma separada por el órgano de contratación, y no de forma comparativa con las demás justificaciones, por lo que no afecta al principio de igualdad y no discriminación el que los plazos de justificación se computen de forma distinta para cada licitador».

El requerimiento de la mesa para la justificación de la oferta debe ser claro sobre los extremos respecto de los que ha de versar la justificación del licitador de su oferta.

Podrá pedirse justificación sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

- a. El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.
- b. Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras,
- c. La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.
- d. El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.
- e. O la posible obtención de una ayuda de Estado.

En relación con el **alcance de la justificación** de las bajas temerarias el TACRC ha indicado:

- La justificación debe estar desglosada y detallada, aportando la documentación que sea necesaria sin que se requiera una concreta acreditación de cada uno de los extremos alegados (Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales del 17 de diciembre de 2018, Núm. 1147/2018).
 - La justificación debe versar sobre aquellas condiciones de la oferta que determinan el bajo precio o los bajos costes de la misma, siendo el listado de posibles motivaciones contenidos en el artículo 149 de la LCSP meramente enunciativo (Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales del 17 de diciembre de 2018, Núm. 1147/2018).
 - La justificación exige demostrar que, gracias a las especiales soluciones técnicas, a las condiciones especialmente favorables de que disponga para ejecutar las prestaciones del contrato, a la originalidad de la forma de ejecución de las mismas que se proponga aplicar o a la posible obtención de ayudas, el licitador está en condiciones de asumir, al precio ofertado, las obligaciones contractuales que se propone asumir, con pleno respeto de las disposiciones relativas a la protección del medio ambiente y de las condiciones de trabajo vigentes (Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales del 23 de febrero de 2018, Núm. 188/2018).
- No es necesario que por parte del licitador se proceda al desglose de la oferta económica, ni a una acreditación exhaustiva de los distintos componentes de esta. Sino que basta con que ofrezca al órgano de contratación argumentos que permitan explicar la viabilidad y seriedad de la oferta (Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales del 19 de febrero de 2016, Núm. 149/2016).

▲ **AVISO**

Si se comprueba que una oferta es anormalmente baja debido a que el licitador ha obtenido una ayuda de Estado, solo podrá rechazarse la proposición por esta única causa si aquel no puede acreditar que tal ayuda se ha concedido sin contravenir las disposiciones comunitarias en materia de ayudas públicas.

Si se rechaza la oferta por esta razón se deberá informar de ello a la Comisión Europea, cuando el procedimiento de adjudicación se refiera a un contrato sujeto a regulación armonizada.

3.2. Informe y conclusión del procedimiento

La mesa de contratación evaluará toda la información y documentación aportada por el licitador para justificar su baja. Para ello se solicitará el **asesoramiento técnico del servicio correspondiente, que evacuará el correspondiente informe.**

La Mesa de contratación, a la vista de la justificación efectuada por el licitador y los informes técnicos, propondrá al órgano de contratación su aceptación o rechazo.

Sobre la decisión del órgano de contratación, la doctrina se puede resumir con la Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales del 7 de mayo de 2021, Núm. 530/2021, que dice: “Sobre este precepto, es constante la doctrina de este Tribunal (por todas, recogida en la Resolución nº 473/2020 que reproduce a su vez los argumentos de la Resolución nº 747/2019 y de otras anteriores) que hace referencia a la **discrecionalidad técnica del órgano de contratación a la hora de valorar la justificación aportada** por el recurrente relativa a la justificación de su oferta: “La decisión, sobre la justificación de la viabilidad de las ofertas incursas en valores anormales o desproporcionados, corresponde al Órgano de Contratación, atendiendo a los elementos de la proposición y a las concretas circunstancias de la empresa licitadora y valorando las alegaciones del contratista y los informes técnicos emitidos, ninguno de los cuales tienen carácter vinculante. Como hemos reiterado en numerosas resoluciones, la finalidad de la Legislación de Contratos es que se siga un procedimiento contradictorio, para evitar rechazar las ofertas con valores anormales o desproporcionados, sin comprobar, antes, su viabilidad. No se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan, al órgano de contratación, llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo».

Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas. En general se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad si están incompletas o basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica.

El órgano de contratación aceptará la oferta si considera que se ha justificado satisfactoriamente su viabilidad. En este caso, si se adjudica el contrato a favor de dicha oferta, el órgano de contratación deberá establecer mecanismos adecuados para realizar **un seguimiento pormenorizado de la ejecución del contrato**, con el fin de garantizar que ésta se lleva a cabo sin merma en la calidad de los servicios, las obras o los suministros contratados.

▲ AVISO

El artículo 107 de la LCSP recoge la posibilidad, siempre y cuando el pliego de la licitación lo prevea, de que, si la oferta que gana el contrato fue anormalmente baja, el órgano de contratación pueda pedir una garantía complementaria de un 5% adicional.

3.3. Clasificación de las ofertas y exclusión por temeridad

Se trata de una cuestión debatida y polémica con pronunciamientos dispares entre la doctrina y la jurisprudencia.

Por una parte, el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales en Resolución del 28 de junio de 2019, Núm. 716/2019 entendió que **las ofertas con valores anormales deben ser objeto de clasificación con carácter previo a su exclusión**. Apela al criterio de interpretación literal, al criterio sistemático y al criterio histórico:

- El Tribunal considera que el artículo 149.6 de la LCSP «usa un verbo en pasado (“*hayan sido clasificadas*”), por lo que es más conforme con su sentido gramatical entender que la oferta anormal o desproporcionada será excluida de una clasificación que ya ha tenido lugar».
- El artículo 150.1 de la LCSP «habla de clasificar en orden decreciente según los criterios de adjudicación “*las proposiciones presentadas*”. Lo que abona la tesis de que la clasificación ha de realizarse primero, sin excluir las proposiciones anormales o desproporcionadas».
- El artículo 151.1 del Real Decreto Legislativo 3/2011 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público señalaba que el órgano de contratación clasificará, por

orden decreciente, las proposiciones presentadas y que no hayan sido declaradas desproporcionadas o anormales por lo que, desapareciendo esa redacción en la vigente Ley 9/2017 «*ha de concluirse que bajo la LCSP la clasificación ha de hacerse sin excluir las ofertas anormales o desproporcionadas*».



Por otra parte, la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado (Informe del 29 de julio de 2020, Núm. 16/2020), considera que la **valoración de las ofertas se ha de realizar antes del incidente de temeridad**. La **exclusión de una oferta por temeridad no conlleva una nueva valoración: se procederá a la clasificación de las ofertas sin incluir a las excluidas por anormalmente bajas**.

Las conclusiones de la Junta en dicho informe son las siguientes:

- «1. Conforme a la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público la clasificación de las proposiciones de los licitadores se ha de realizar después de haber decidido si existe alguna oferta que incurra en anormalidad y, en caso de que así sea, después de haber excluido tales ofertas.
- 2. La valoración de las proposiciones, incluyendo la de los criterios dependientes de juicio de valor, que ya haya sido realizada en el seno del procedimiento de selección del contratista no puede modificarse, alterarse o repetirse a pesar de que posteriormente se proceda a excluir a alguna de las ofertas de los licitadores por causa de su calificación como anormal o desproporcionada.
- 3. Resulta procedente que la clasificación no contemple las ofertas que hayan sido excluidas por ser anormales o desproporcionadas.
- 4. Este modo de proceder excluye la necesidad de volver a realizar un trámite para la identificación de las proposiciones que incurran en anormalidad o desproporción, solución que no tendría sentido conforme al texto legal y que atentaría contra el principio de concurrencia.»



Finalmente, la Sentencia de la Audiencia Nacional del 2 de febrero de 2022 (Rec. 794/2019), anula la Resolución 716/2019 del TACRC, entendiéndose que parte de considerar que la apreciación de una oferta como anormalmente baja conduce a la reclasificación de las ofertas, cuando lo cierto es que la **apreciación de la anormalidad de una oferta conduce a su exclusión de la actividad de clasificación**. La Sala argumenta:

- Tras la exclusión de la oferta anormal, «*la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificada*» también puede referirse a la que resulte de una nueva clasificación efectuada tras la referida exclusión, pues se habla de adjudicar “*a favor de la mejor oferta*”, no a favor de la oferta siguiente.
- Si se excluyen de la valoración las ofertas técnicas y económicas correspondientes a proposiciones que incumplen los PCAP, la LCSP y, en general, la normativa aplicable; si la anormalidad de una oferta por los motivos reseñados determina su rechazo y, consecuentemente, su valoración; no cabe sino concluir que la proposición cuya oferta económica es anormalmente baja, ha de ser excluida también de su valoración para clasificar las ofertas.
- La calificación de una oferta como anormalmente baja no toma en cuenta sólo su valor absoluto sino su posición relativa con el resto de las proposiciones. El diseño de la fórmula matemática de valoración indica que la mejor oferta obtendría la máxima puntuación y serviría como parámetro de referencia para la puntuación de todas las ofertas económicas, lo que se frustraría si en la valoración de las ofertas se tuviera en cuenta la excluida por anormalmente baja, de manera que por más barata que fuese una oferta sin incurrir en anormalidad nunca obtendría la puntuación máxima, pervirtiéndose el sistema diseñado.

A los efectos indicados, señala la Sentencia que «*la ordenación del proceso de adjudicación **no tolera que la valoración de las ofertas económicas venga condicionada por la incorporada a una proposición que resulta excluida, sea cual sea la razón de su exclusión [...]***».

