



Recurso nº 1027/2018

Resolución nº 996/2018

**RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL
DE RECURSOS CONTRACTUALES**

En Madrid, a 2 de noviembre de 2018.

VISTO el recurso interpuesto por D. M. Á. T. C., en nombre y representación de la compañía mercantil EUROPAVIA ESPAÑA, S.A., contra la Resolución del General Director de Adquisiciones del Mando de Apoyo Logístico del Ejército del Aire, de fecha 13 de septiembre de 2018, de adjudicación del contrato de suministro "*Repuestos de tuberías y accesorios para las aeronaves del Ejército del Aire*", expte. 4023018003400, a favor de la Empresa DILLERS, S.A., el Tribunal, en sesión del día de la fecha, ha adoptado la siguiente resolución

ANTECEDENTES DE HECHO.

Primero. La Dirección de Adquisiciones del MALOGEA, convocó, mediante anuncio publicado, en fecha 7 de mayo de 2018 en la Plataforma de Contratación del Estado (PLACE) y en el DOUE el día 8, y en fecha 11 de mayo siguiente en el BOE (el núm. 115), licitación para la adjudicación del contrato arriba referido, con un valor estimado de 924.000; finalizando en fecha 11 de junio de 2018, el plazo de presentación de ofertas y concurriendo al procedimiento un total de tres licitadoras, entre ellas la recurrente y la adjudicataria.

Segundo. La licitación se llevó a cabo, habida cuenta de las fechas de publicación de anuncios, de conformidad con los trámites previstos en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014. Siendo de destacar los siguientes hitos:



- que con fecha 27 de junio de 2018, la Mesa de Contratación se reúne para proceder a la apertura de la proposición económica. Y a la vista de las proposiciones presentadas, se acuerda solicitar informe sobre las ofertas al Vocal Técnico, a fin de determinar la puntuación obtenida al aplicar los criterios objetivos de valoración.
- Con fecha 4 de julio de 2018, se reúne la Mesa de Contratación al objeto de proceder al estudio del informe emitido por el Vocal Técnico de 3 de julio de 2018 y, en su caso, propuesta de adjudicación. En dicha reunión se acuerda por unanimidad “efectuar la propuesta de adjudicación del expediente a favor de la empresa DILLERS, S.A. por los precios establecidos en su oferta (expediente abierto) y por obtener la mayor puntuación en la aplicación de los criterios de valoración y cumplir los requisitos exigidos en los pliegos que rigen este expediente.”
- Con fecha 16 de julio de 2018, se reúne nuevamente la Mesa de Contratación para estudiar un nuevo informe emitido por el Vocal Técnico de fecha 12 de julio, en el que realiza un nuevo cálculo de los criterios de adjudicación, como consecuencia de que en la oferta de la empresa DILLERS, S.A. consta un plazo de entrega para dos artículos que supera el plazo total de ejecución del expediente, interpretando el vocal técnico que en este caso esos dos elementos deben de ser calificados como no cotizados. Concluyendo la Mesa que “Es opinión mayoritaria de la Mesa que la opción seguida en el segundo informe técnico no se contempla expresamente en el PCAP, y ésta se haría sin tener en cuenta que DILLERS, S.A. declaró expresamente en su oferta que, en todo caso, efectuará la entrega del material antes del 15 de noviembre de cada anualidad. Por todo lo anterior, y una vez sometido el nuevo informe técnico a la consideración de la Mesa de Contratación, ajustándose a lo dispuesto en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, se resuelve por mayoría ratificar como oferta más ventajosa la que presenta DILLERS, S.A. y en consecuencia proponerla como adjudicataria”.
- Con fecha 13 de septiembre de 2018, en base a la propuesta de adjudicación formulada por la Mesa de Contratación, el Órgano de Contratación resuelve la adjudicación a favor de la empresa DILLERS, S.A., previo informe favorable al compromiso de gasto por parte de la Intervención Delegada en el MALOG de la IDCEA, de fecha 07 de agosto de 2018.



Tercero. Estando disconforme con la citada Resolución, notificada en la misma fecha, de acuerdo con el artículo 50 LCSP, en fecha 4 de octubre de 2018 se presentó ante este Tribunal por vía electrónica, escrito de interposición del recurso en el que se aducía que la adjudicataria, DILLERS, no cumple en su oferta con el plazo de entrega en dos de las partidas reflejadas en el listado del PPT. Y ello por cuanto que el plazo de entrega de los repuestos no debía de ser superior al 15 de noviembre de 2019, y en cambio la oferta de no se ajusta a lo establecido en los pliegos en cuanto a los plazos de entrega de las “Partidas 1820600224 y 1820600227”; para las que la adjudicataria ha propuesto la entrega en un plazo de 545 días, es decir, en ningún caso antes del 15 de noviembre de 2019, y, aun así, su oferta no solo ha sido objeto de valoración, sino que además ha resultado ser la adjudicataria del contrato. Lo cual se ha basado en que el Órgano de Contratación se ha acogido a que a la oferta de DILLERS le acompaña un compromiso de plazo de entrega de los elementos según relación adjunta y siempre antes del 15 de noviembre de 2019. Habiendo una clara y evidente contradicción entre la oferta presentada por DILLERS y el documento de compromiso.

En prueba de lo cual se alegaba que el segundo informe Técnico de valoración de ofertas, el de fecha 12/07/2018, adoptaba el criterio de que el plazo de entrega de las partidas 1820600224 y 1820600227 ofertadas por DILLERS superaba el periodo de ejecución del contrato, y por ello, rectifican las puntuaciones otorgadas en su Primer Informe, pese a lo cual no fue ese criterio acogido, sino que fue contradicho por la Resolución de adjudicación.

A lo que añadía que se daba la imposibilidad de ofertar los elementos 1820600224 y 1820600227 al precio fijado por DILLERS, por lo que se trataba de precios anormalmente bajos, siendo una oferta, la hecha para su suministro, tan extremadamente baja, que no permitiría regirse por los más elementales criterios de rentabilidad empresarial en caso de venir obligados a su suministro.

Cuarto. El órgano de contratación emitió el informe al que se refiere el artículo 56 de la LCSP, razonando en él que aunque haya dos artículos con un plazo de entrega superior a la duración prevista para el expediente, la oferta de DILLERS cumple con el plazo de entrega recogido en la cláusula 30 del PCAP ya que expresamente en su oferta se



compromete a realizar la entrega antes del 15 de noviembre de cada anualidad, y que el plazo de entrega ofertado se le va a valorar aplicando los criterios fijados en el Anexo 1 del PCAP.

La matización es fundamental sobre todo en lo que respecta al plazo de entrega para la anualidad del 2018 pues todos los elementos que se pidan con cargo a la anualidad del 2018 deberán ser entregados antes de esa fecha, aunque el contrato se firme con posterioridad al 30/08/2018. En este caso los licitadores con plazos de entrega que se hayan incluido en el anexo de valoración de las ofertas que estén por encima de 75 días estarán supeditados a la fecha del 15/11/2018 y no al plazo que hayan fijado en la relación adjunta a su oferta económica.

En concreto, seguía el órgano de contratación, la recurrente establece plazos de entrega superiores a esa fecha (concretamente en su oferta hay 12 artículos con un plazo de entrega de 120 días y 6 artículos con un plazo de entrega de 90 días) y para el caso de que se solicitasen esos artículos con cargo a la anualidad del 2018 EUROPA VIA tendría que entregarlos no en el plazo que ha fijado en su anexo (que lo es a los solos efectos de valoración del criterio plazo de entrega) sino en el plazo fijado por la cláusula 30 del PCAP que es al que se ha comprometido en su oferta.

En Anexo I a la cláusula 13 del PCAP “criterios valoración ofertas” para la valoración del criterio plazo de entrega establece que:

“el plazo de entrega total cada una de las ofertas se calculará sumando los plazos de entrega de cada uno de los artículos ofertados”

“si un licitador no oferta algún artículo o referencia se considerará, a efectos de valoración de este criterio, que dicho artículo tiene un plazo de entrega igual al de la oferta con mayor plazo de entrega de los restantes licitadores incrementada en un 10%”.

Los plazos establecidos en el anexo lo son a efectos de valorar el criterio plazo de entrega, una vez sumados todos los días de todos los artículos se aplica la fórmula recogida y en base a ello DILLERS obtiene una puntuación de 17,98 puntos, frente a la puntuación que obtiene EUROPA VIA de 18,71 puntos.



DILLERS cumple en su oferta con el plazo de entrega fijado en el PCAP y, en la misma, no hay una contradicción puesto que no hay dos ofertas, el PCAP establece que las ofertas serán rechazadas cuando superen el presupuesto máximo de licitación o cuando coticen un porcentaje inferior al 90%. Establece también cómo procede valorar con el criterio de oferta económico los artículos que no se coticen económicamente “incrementa un 10% el precio más caro ofertado” y con el criterio plazo de entrega “si un licitador no oferta algún artículo o referencia se considerará, a efectos de valoración de este criterio, que dicho artículo tiene un plazo de entrega igual al de la oferta con mayor plazo de entrega de los restantes licitadores incrementada en un 10%”.

Con relación al segundo Informe Técnico de Valoración de las ofertas en el que el técnico plantea si habría que considerar como no cotizados los dos artículos ofertados por DILLERS cuyo plazo de entrega supera el fijado en el PCAP, indica el órgano que la opinión de la mesa no alberga duda al manifestar que el PCAP establece como artículos no cotizados aquéllos para los que no se fija o bien importe económico o bien plazo de entrega, y en esta caso DILLERS ha fijado un plazo de entrega que se valora de acuerdo a los criterios fijados en el Anexo 1 del PCAP y además se ha comprometido expresamente a realizar las entregas de los artículos que se le soliciten antes del 15 de noviembre de cada anualidad.

Es más, si se hubiera considerado que esos dos artículos habría que valorarlos como no cotizados, el mismo trato deberían de recibir todos los artículos que se pudiesen solicitar con cargo a la anualidad del 2018 con un plazo de entrega que fuera superior a 75 días para el caso (como el que nos ocupa) de firmar el contrato en fecha posterior al 30 de agosto de 2018.

Quinto. Conferido por este Tribunal traslado del recurso interpuesto a las empresas que participaron en la licitación, otorgándoles un plazo de cinco días hábiles para que formularan alegaciones, se hizo uso de este trámite por la empresa adjudicataria, DILLERS, S.A., efectuando alegaciones mediante escrito presentado el 23 de octubre último que interesaban la desestimación del recurso con base en que el PCAP no permite considerar como no cotizados los artículos cuyo plazo de entrega exceda de una fecha,



como el 15 de noviembre de cada año, que se fija en ellos no como criterio de adjudicación –para el que no se fija fecha- sino como condición de ejecución. Así como que es interpretada la cláusula del PCAP sobre temeridad de la oferta de una manera completamente interesada y apartada de los términos del pliego.

Sexto. Con fecha 15 de octubre de 2018, la Secretaria General del Tribunal, por delegación de éste, acordó mantener la suspensión del expediente de contratación producida como consecuencia de lo dispuesto en el artículo 53 de la LCSP.

FUNDAMENTOS DE DERECHO.

Primero. A la licitación, dada la fecha de publicación de la convocatoria, le resulta de aplicación la LCSP, que no el Texto Refundido de 2011.

Segundo. Se impugna el acuerdo de adjudicación de un contrato de suministro de valor estimado superior al umbral que conforme a la LCSP lo hacen susceptible de recurso especial. La competencia para resolver corresponde a este Tribunal, a tenor de lo previsto en el artículo 45 de la LCSP.

Tercero. La legitimación activa de la recurrente viene otorgada por aplicación del artículo 48 de la LCSP. Y ello por cuanto que no sólo concurrió al procedimiento de licitación, sino que además quedó clasificado en segundo lugar, de modo que la estimación del recurso podría tener una incidencia positiva en su esfera patrimonial al verse como quien ha presentado la oferta económicamente más ventajosa.

Cuarto. El presente recurso se ha interpuesto en el plazo de 15 días previsto al efecto en el artículo 50 LCSP.

Quinto. Entrando en las alegaciones hechas contra el acuerdo impugnado, se suscita por el recurrente, como se ha señalado más arriba que la adjudicataria, DILLERS, no cumple en su oferta con el plazo de entrega en dos de las partidas reflejadas en el listado del PPT. Y ello por cuanto que el plazo de entrega de los repuestos no debía de ser superior al 15 de noviembre de 2019, y en cambio la oferta no se ajusta a lo establecido en los pliegos en cuanto a los plazos de entrega de las “Partidas 1820600224 y 1820600227”;



para las que la adjudicataria ha propuesto la entrega en un plazo de 545 días, es decir, en ningún caso antes del 15 de noviembre de 2019, y, aun así, su oferta no sólo ha sido objeto de valoración, sino que además ha resultado ser la adjudicataria del contrato. Lo cual se ha basado en que el Órgano de Contratación se ha acogido a que a la oferta de DILLERS le acompaña un compromiso de plazo de entrega de los elementos según relación adjunta y siempre antes del 15 de noviembre de 2019. Habiendo una clara y evidente contradicción entre la oferta presentada por DILLERS y el documento de compromiso.

En prueba de lo cual se alegaba que el segundo informe Técnico de valoración de ofertas, el de fecha 12/07/2018, adoptaba el criterio de que el plazo de entrega de las partidas 1820600224 y 1820600227 ofertadas por DILLERS superaba el periodo de ejecución del contrato, y por ello, rectifican las puntuaciones otorgadas en su Primer Informe, pese a lo cual no fue ese criterio acogido, sino que fue contradicho por la Resolución de adjudicación.

Sexto. Al respecto, se impone tomar en consideración que, por este Tribunal en casos, análogos al que nos ocupa, de contradicción en una oferta, ha censurado que el órgano de contratación hiciera prevalecer un documento puramente auxiliar sobre el tenor literal de la oferta. Así, en Resolución nº 584/2018, de 12 de junio de 2018, recaída en el Recurso nº 359/2018 C. Valenciana 89/2018, ha dicho que:

“Es cierto que al final de la documentación contenida en el sobre nº 3 presentado por VIVERS se recoge un cuadro denominado RESUMEN MEJORAS en el que se cuantifica esta mejora en 24.000 euros sobre la premisa de cuatro años y no de seis. Sin embargo, ello no obsta a tener por cierta la cifra anual ofertada, ni autoriza a afirmar que sea errónea la cifra global ofertada. La oferta de la mejora citada por VIVERS es de 6.000 euros anuales, y como la duración inicial del contrato es de 4 años, la mejora total es de 24.000 euros. Cuestión distinta es la forma en cómo ha de valorarse esa mejora según el pliego, pues este la concreta en la cifra anual ofertada multiplicada por la duración máxima de 6 años del contrato, lo que no contradice la oferta sobre esta mejora, ya que una cosa es la duración inicial del contrato, y otra la determinación del PCAP sobre la cuantificación de la mejora, que se concreta en el importe anual ofertado multiplicado por



6 años. Por ello, no parece justificado que, en el Informe técnico de la Arquitecto Municipal de 15 de enero de 2018, sin aportar justificación alguna al efecto se decida dar prioridad al contenido de este cuadro-resumen sobre el tenor literal de la oferta, ajustada al modelo del Anexo IV del PCAP, que, a juicio de este Tribunal, debería haber prevalecido sobre el de un documento puramente auxiliar."

Ahora bien, contrariamente a ese supuesto, en el caso que nos ocupa no hay propiamente, a diferencia de lo que dice la Recurrente un documento de compromiso, que respete el plazo máximo de entrega y, por otro lado, la oferta en sí, que no lo respete. No hay, por tanto, un documento puramente auxiliar que contradiga el texto literal de la oferta.

Sino que la contradicción se da en la propia oferta de la sociedad finalmente adjudicataria, que dice así

"Se compromete a realizar el servicio que comprende el expediente de contratación número 4 0230 18 0034 00 (2018/EA02/00000106) y título: "20182060 REPUESTOS DE TUBERÍAS Y ACCESORIOS PARA LAS AERONAVES DEL E.A." a que se refiere el anuncio de Licitación publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público con fecha 07-05-2018 a las 09:32 horas, con arreglo al siguiente detalle y condiciones:

- Criterio IMPORTE: según relación adjunta.

- Criterio PLAZO DE ENTREGA: Según relación adjunta y siempre antes del 15 de noviembre de cada anualidad."

Y en la relación adjunta se contienen los plazos de entrega, que en el caso de los artículos controvertidos es de 545 días.

Séptimo. Sentado que la contradicción está en la misma oferta, se impone considerar si ha actuado conforme a derecho el órgano de contratación, o por el contrario, debe considerarse correcto el criterio contenido en el segundo informe Técnico de valoración de ofertas y en este sentido, no está de más reproducir el Anexo I del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP), que dice así:



“CRITERIOS UTILIZADOS PARA LA VALORACIÓN

Consideraciones generales:

- Las ofertas se presentarán *ELECTRÓNICAMENTE* según formato establecido en el Anexo 2 de este pliego.
- De conformidad a lo dispuesto en la cláusula 4 del PPT relativa a la condición del material, los artículos que se oferten en condición distinta a *Factory New* serán considerados como no ofertados para la aplicación de los criterios de valoración.
- Aquellos artículos para los que ningún licitador presente oferta, serán considerados como obsoletos o descatalogados y no serán considerados para los porcentajes mínimos de cotización.
- Para las cotizaciones de partidas imprevistas relacionadas con el objeto del contrato, el plazo máximo de respuesta desde la solicitud de la misma no deberá exceder los 15 días naturales.

CRITERIOS UTILIZADOS PARA LA VALORACIÓN

Criterio IMPORTE. (80 puntos valoración máxima)

Este criterio valora el importe de cada una de las ofertas en relación a los artículos relacionados en el Anexo I de la cláusula 2 del PPT. El reparto de los puntos se indica posteriormente.

Teniendo presente que la calificación del contrato es de suministro en función de las necesidades de la Administración, conforme la disposición adicional trigésimo tercera de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, la adjudicación se realizará en función de precios unitarios.

Por tanto, el importe de cada una de las ofertas calculado según se indica posteriormente lo es al único fin de atribución de puntos.



El presupuesto base de licitación constituye el límite máximo de gasto.

Criterio PLAZO DE ENTREGA (20 puntos valoración máxima)

Este criterio valora el plazo de entrega de los artículos relacionados en el Anexo I de la cláusula 2 del PPT.

Los plazos de entrega ofertados para cada artículo lo serán en días naturales.

*Todos los criterios se valoran sobre un total de **100 puntos***

ATRIBUCIÓN DE PUNTOS

1. CRITERIO IMPORTE

Para la valoración de este criterio se realizan las siguientes precisiones:

- a. El importe total de cada una de las ofertas se calculará sumando los importes parciales obtenidos de multiplicar el precio unitario ofertado para cada uno de los artículos por las cantidades previstas de los mismos, no debiendo ser superior al presupuesto base de licitación.*
- b. Las ofertas que incluyan precios unitarios vinculados a la entrega de una cantidad mínima, serán rechazadas.*
- c. Si un licitador no oferta algún artículo o referencia se considerará, a efectos de valoración de este criterio, que dicho artículo tiene un importe igual al de la oferta más alta de los restantes licitadores incrementada en un 10%. Caso de existir algún artículo que no haya sido ofertado por ninguno de los licitadores, no se considerará a los efectos de valoración.*

Las ofertas se puntuarán por aplicación de la siguiente fórmula, teniendo en cuenta las premisas anteriores:

$$ITi=80 \times \frac{PBL-0V}{PBL-VR}$$



ITi— Puntuación del criterio importe.

PBL— Presupuesto base de licitación.

OV — Oferta a valorar. Importe de la oferta que se trate de puntuar.

VR— Valor de Referencia (impuestos excluidos) y que asciende a la cantidad de 610.000,00€ salvo que hubiera una oferta económica inferior a ese importe, en cuyo caso se tomaría ese importe como valor de referencia.

2. CRITERIO PLAZO DE ENTREGA:

Para la valoración de este criterio se realizan las siguientes precisiones:

1. *El plazo de entrega total de cada una de las ofertas se calculará sumando los plazos de entrega de cada uno de los artículos ofertados.*

2. ***El plazo se ofertará en días naturales.***

3. *A efectos de atribución de puntos, no se considerarán plazos de entrega de artículos inferiores a sesenta días naturales. Por ello los plazos de entrega menores a este periodo de tiempo se considerarán referidos a sesenta días.*

4. *Si un licitador ofertara un rango de plazos se considerará, para el cómputo del plazo de entrega, el máximo del rango. En su caso se aplicará lo dispuesto en el punto anterior.*

5. *En caso de que un licitador estime entregas parciales se considerará, para el cómputo del plazo de entrega, el de la última entrega.*

6. *Si un licitador no oferta algún artículo o referencia se considerará, a efectos de valoración de este criterio, que dicho artículo tiene un plazo de entrega igual al de la oferta con mayor plazo de entrega de los restantes licitadores incrementada en un 10%. Caso de existir algún artículo que no haya sido ofertado por ninguno de los licitadores, no se considerará a los efectos de valoración.*



Las ofertas se puntuarán por aplicación de la siguiente fórmula, teniendo en cuenta las premisas anteriores:

$$CPI = 20 \times \left(\frac{\text{Plazo de entrega de la mejor oferta}}{\text{Plazo de entrega de la oferta considerada}} \right)$$

CPI → Puntuación del criterio Plazo de entrega

Plazo de entrega de la mejor oferta → Se considera como mejor oferta la de menor plazo de entrega entre todos los licitadores.

Plazo de entrega de la oferta considerada → Plazo de entrega de la oferta que se trate de puntuar.

VALORACION FINAL

Para la obtención de la valoración final de cada oferta se aplicarán la fórmula siguiente:

$$Pi = ITi + CPI$$

La adjudicación recaerá en la oferta que obtenga mayor puntuación."

Octavo. Pues bien, lo primero que resulta de la lectura del Anexo transcrito es que como bien dice la adjudicataria en sus alegaciones, la definición del criterio de adjudicación relativo al plazo de entrega no contiene el máximo a partir del cual se repartirían los puntos del plazo de entrega, sino que establecía sólo que no sería considerado cualquier plazo de entrega inferior a 60 días.

Y es que el plazo de entrega se configura como un criterio de adjudicación cuya comprobación se verificará durante la ejecución del contrato. Es decir, lo que se exige en fase de licitación es que los licitadores se comprometan a la ejecución del contrato dentro de unos determinados términos, que pueden variar en función de las condiciones particulares de cada empresa, que atendiendo a la organización empresarial implementada pueden asumir la ejecución del contrato de una determinada forma.

Que el plazo de entrega sea en realidad una condición de ejecución, valorada además como un criterio de adjudicación, impide que se realice el control sobre su viabilidad durante la fase de adjudicación del expediente. O de otra manera, se configura doblemente: como criterio de adjudicación, para lo que se dice que no se tendrá en cuenta cualquier plazo de entrega inferior a 60 días y como condición de ejecución para lo que se impone, a diferencia de como criterio de adjudicación, que no exceda del 15 de noviembre de cada año.

Es por ello que esta última condición de ejecución, no pueda jugar con relación a su condición de criterio de adjudicación. Frente a ello, lo que hace el segundo informe técnico, no aceptado por la mesa de contratación, consiste en no considerar cotizados los dos artículos para los que se ha señalado en la oferta un plazo de entrega de 545 días, por tanto más allá del mencionado 15 de noviembre de 2018, con la secuela de aplicar la consecuencia prevista en el Anexo I PCAP para el caso de no cotización de artículos o referencias, tanto con relación al criterio importe, como al criterio plazo de entrega; que consiste, dicha consecuencia, según el anexo I reproducido del PCAP en considerar como importe y plazo, para dicho artículo o referencia no cotizado, el de la oferta que lo tenga mayor, de los restantes licitadores incrementados en un 10%. De ahí que haga que la oferta económica de la adjudicataria se considere, no como concluía en el primer informe de 512.391,09 euros, sino de 735.831,70 euros, bajando de los 80 puntos por este criterio a los 17,08 puntos.

En relación con el plazo de entrega como criterio, el considerar no cotizados los dos artículos de continua referencia, da lugar en cambio a un aumento de sus puntos por razón del mismo.

Noveno. Vistas las cláusulas del PCAP que rigen la materia se impone tomar en consideración que la oferta de la adjudicataria en lo que se refiere al plazo de entrega puede parecer que incurre “prima facie” en contradicción, pero la propia oferta establece como plazo máximo de entrega el 15 de noviembre de 2018 para los dos artículos controvertidos, consignando a continuación para ellos unos plazos que superan dicha fecha. Con lo que respeta en su oferta del plazo de entrega tanto el límite de no poder ser

inferior a 60 días, como criterio de adjudicación, como el de que no exceda del 15 de noviembre de cada año, como condición de ejecución.

Pues bien, considera este Tribunal que esa disparidad de la oferta puede ser salvada, no excluyéndose la toma en consideración de los productos ofertados, en cuanto que en la oferta se dice que se entregarán dentro de la fecha límite a que venimos aludiendo, si bien aplicando el plazo de entrega establecido para ellos de 545 días en la fórmula recogida en el PCAP para el cálculo de la puntuación en razón del criterio plazo de entrega, que es lo que ha hecho el órgano de contratación. Es decir, en la fórmula:

$$CPI= 20x \left(\frac{\text{Plazo de entrega de la mejor oferta}}{\text{Plazo de entrega de la oferta considerada}} \right)$$

Y es que el significado de producto no cotizado de acuerdo con el pliego es muy claro y se refiere a productos que no sean ofertados, no a aquellos que lo sean de forma improcedente, como en su caso, a efectos dialécticos, pudiera sostenerse, si no se hubiera consignado en la oferta de la adjudicataria que el *Criterio PLAZO DE ENTREGA*, será *“Según relación adjunta y siempre antes del 15 de noviembre de cada anualidad.”*

De ahí que penalizar la oferta económica de la adjudicataria, considerando el importe de los dos artículos “no cotizados” en el resultado de incrementar el de la licitadora que lo ofrece más elevado en un 10 %, como hacía el segundo informe técnico, no tenga sentido y, a criterio de este Tribunal, deba confirmarse la resolución recurrida al haber aplicado correctamente tanto la fórmula de cálculo de los puntos por el criterio importe, al considerar todos los artículos o referencias cotizados y, en relación con el criterio “Plazo de entrega”, haber aplicado el plazo de entrega establecido para ellos, de 545 días, en la fórmula recogida en el PCAP para el cálculo de la puntuación en razón de criterio.

Decimo. Finalmente se hace la alegación de imposibilidad de ofertar los elementos 1820600224 y 1820600227 al precio fijado por DILLERS, tratándose de precios anormalmente bajos, y siendo una oferta, la hecha para su suministro, tan extremadamente baja, que no permitiría regirse por los más elementales criterios de rentabilidad empresarial en caso de venir obligados a su suministro.



No puede esta alegación merecer favorable acogida, pues de acuerdo con lo dispuesto en el PCAP se considerarán como desproporcionadas o anormales, las proposiciones en las que concurra alguna de las siguientes circunstancias:

3.1. "Que el valor o importe que se aplique para obtener la puntuación del criterio precio, importe, oferta económica o la denominación que se dé al criterio de valoración de precio sea inferior en más de veinte (20) unidades porcentuales a la media aritmética de los precios ofertados por las proposiciones presentadas y no rechazadas".

Así, de la lectura de los pliegos, se desprende que, para determinar si la oferta es desproporcionada o no, se tendrá que tomar en consideración "el valor o importe que se aplique para obtener la puntuación del criterio precio, importe, oferta económica o la denominación que se dé al criterio de valoración de precio", es decir, la totalidad de la oferta económica.

En definitiva, los pliegos de esta licitación no aplican la fórmula de la desproporcionada con referencia a cada uno de los precios de los artículos o referencias que integran el contrato sino al conjunto de los mismos.

En tal sentido se han pronunciado, entre otras, la Resolución N.º 669/2017 de este Tribunal, diciendo:

"Pues bien, como hemos puesto de relieve en diversas resoluciones -como referencia en la resolución 824/2014, de 31 de octubre-, la determinación del "umbral de temeridad" con referencia a cada uno de los precios de los artículos o servicios que integran el contrato y no al conjunto de los mismos, no es congruente con la finalidad de la figura de las "ofertas con valores anormales o desproporcionados". Si se trata de establecer un mecanismo para contrastar la viabilidad de las ofertas con valores muy bajos –las "ofertas temerarias"- no resulta procedente, en buena lógica, la posibilidad de extender el régimen establecido en el artículo 152 del TRLCSP a las proposiciones que se presenten con un margen de baja que, de acuerdo con las reglas de la práctica comercial en el sector de que se trate, no debieran ser tachadas como "anormalmente bajas". En efecto, no carece de lógica ni sería temerario, en principio, hacer una oferta más baja en uno de los



servicios a considerar (servicio de ampliación y refuerzo, en este caso), que se compensara con otra más ajustadas en el servicio ordinario.

La cláusula del PCAP, transcrita en el antecedente tercero, establece que la apreciación sobre la posible temeridad de una oferta se ha de referir a las “proposiciones económicas en las que su porcentaje de baja exceda en 10 puntos porcentuales, cuando menos, al promedio aritmético de los porcentajes de baja de todas las proposiciones admitidas”.

Tales parámetros se establecen en un único apartado, a continuación de las fórmulas de valoración de las ofertas económicas para el servicio ordinario y para el de ampliación y refuerzo.

Si el órgano de contratación consideraba que, para mayor garantía de las prestaciones, era necesario establecer los umbrales de temeridad para cada servicio, para que tal interpretación fuera admisible debió expresarse así en el pliego”.

Por todo lo anterior,

VISTOS los preceptos legales de aplicación,

ESTE TRIBUNAL, en sesión celebrada en el día de la fecha, **ACUERDA**:

Primero. Desestimar el presente recurso interpuesto por D. M. Á. T. C., en nombre y representación de la compañía mercantil EUROPA VIA ESPAÑA, S.A., contra la Resolución del General Director de Adquisiciones del Mando de Apoyo Logístico del Ejército del Aire, de fecha 13 de septiembre de 2018, de adjudicación del contrato de suministro “*Repuestos de tuberías y accesorios para las aeronaves del Ejército del Aire*”, expte. 4023018003400, a favor de la Empresa DILLERS, S.A.

Segundo. Levantar la suspensión del procedimiento de contratación producida como consecuencia de lo dispuesto en el artículo 53 de la LCSP, de conformidad con lo establecido en el artículo 57.3 del mismo cuerpo legal.

Tercero. Declarar que no se aprecia mala fe o temeridad en la interposición del recurso, por lo que no procede la imposición de la multa prevista en el artículo 58 del LCSP.



Esta resolución es definitiva en la vía administrativa y contra la misma cabe interponer recurso contencioso-administrativo ante la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional en el plazo dos meses, a contar desde el día siguiente a la recepción de esta notificación, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 11.1.f) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso Administrativa.