

Nº 23  
Tercer trimestre 2020

# Gabilex

REVISTA DEL GABINETE  
JURÍDICO DE  
CASTILLA-LA MANCHA



© Junta de Comunidades de Castilla La Mancha

**REVISTA DEL GABINETE JURÍDICO  
DE CASTILLA-LA MANCHA**

**Número 23. Septiembre 2020**

**Revista incluida en Latindex, Dialnet, MIAR, Tirant lo Blanch**

**Solicitada inclusión en SHERPA/ROMEO y DULCINEA**

**Disponible en SMARTECA, VLEX y LEFEBVRE-EL DERECHO**

Editado por Vicepresidencia

D.L. TO 862-2014

ISSN 2386-8104

[revistagabinetejuridico@jccm.es](mailto:revistagabinetejuridico@jccm.es)

Revista Gabilex no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas por sus colaboradores en los artículos firmados que se reproducen ni con los eventuales errores u omisiones.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.



## DIRECCIÓN

### **D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Belén López Donaire**

Directora de los Servicios Jurídicos de la Administración de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Letrada del Gabinete Jurídico de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

## CONSEJO DE REDACCIÓN

### **D. Roberto Mayor Gómez**

Letrado-Director de los Servicios Jurídicos de las Cortes de Castilla-La Mancha.

### **D. Jaime Pintos Santiago**

Profesor de la Universidad a Distancia de Madrid (acreditado ANECA) y Director del Título de Especialista en Contratos Públicos. Abogado-Consultor. ([www.jaimepintos.com](http://www.jaimepintos.com))

Funcionario del Cuerpo Superior Jurídico de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha en excedencia.

### **D. Leopoldo J. Gómez Zamora**

Director adjunto de la Asesoría Jurídica de la Universidad Rey Juan Carlos.

Letrado del Gabinete Jurídico de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.



## COMITÉ CIENTÍFICO

### **D. Salvador Jiménez Ibáñez**

Ex Letrado Jefe del Gabinete Jurídico de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Ex Consejero del Consejo Consultivo de Castilla-La Mancha.

### **D. José Antonio Moreno Molina**

Catedrático de Derecho Administrativo de la Universidad de Castilla-La Mancha.

### **D. Isaac Martín Delgado**

Profesor Dr. Derecho Administrativo de la Universidad de Castilla-La Mancha.

Director del Centro de Estudios Europeos "*Luis Ortega Álvarez*".

## CONSEJO EVALUADOR EXTERNO

### **D. José Ramón Chaves García**

Magistrado de lo contencioso-administrativo en Tribunal Superior de Justicia de Asturias.

### **D<sup>a</sup> Concepción Campos Acuña**

Directivo Público Profesional.



Secretaría de Gobierno Local del Excmo.  
Ayuntamiento de Vigo.

**D. Jordi Gimeno Bevia**

Profesor Dr. Derecho Procesal de la Universidad de  
Castilla-La Mancha.

Director Académico de Internacionalización de la  
Universidad de Castilla-La Mancha.

**D. Jorge Fondevila Antolín**

Jefe Asesoría Jurídica. Consejería de Presidencia y  
Justicia. Gobierno de Cantabria.

Cuerpo de Letrados.

**D. David Larios Risco**

Letrado de la Junta de Comunidades de Castilla-La  
Mancha.





## SUMARIO

### EDITORIAL

El Consejo de Redacción..... 11

## **ARTÍCULOS DOCTRINALES**

### **SECCIÓN NACIONAL**

EL REEQUILIBRIO ECONÓMICO DE UNA CONCESIÓN DE OBRA PÚBLICA DESNIVELADO POR LA ACTUACIÓN (PREVISIBLE) DE OTRA ADMINISTRACIÓN DISTINTA A LA CONTRATANTE.

D. Francisco José Negro Roldan..... 15

ANÁLISIS CRÍTICO DEL EMPLEO DE UMBRALES DE SACIEDAD EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA LA VALORACIÓN DEL CRITERIO DE ADJUDICACIÓN "PRECIO"

D. Roberto Carrodegas Méndez.....52

LA MEJORA SALARIAL DENTRO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN, UNA CONDICIÓN SOCIAL CON LUCES Y SOMBRAS EN SU APLICACIÓN

D<sup>a</sup> Amaia Labella Cámara.....89

LA EVOLUCIÓN DEL DERECHO AMBIENTAL INTERNACIONAL Y LA CONTRATACIÓN PÚBLICA ECOLÓGICA

D. Pedro José Díaz Calderón..... 117





DE NUEVAS CON LA LEGISLACIÓN DE SUBVENCIONES  
DE CASTILLA-LA MANCHA: PROPUESTAS DE REFORMA  
D. Carlos M<sup>a</sup> Rodríguez Sánchez .....151

LA PENA DE MUERTE EN ESPAÑA  
D<sup>a</sup> Lidia Valiente Castellanos.....180

### **SECCIÓN INTERNACIONAL COORDINADA POR JAIME PINTOS SANTIAGO**

EL DERECHO A LA CULTURA Y LOS CONTRATOS DEL  
SECTOR PÚBLICO  
D. Antonio Maniatis .....229

LAS POTESTADES DE LA ADMINISTRACIÓN EN LA  
CONTRATACIÓN PÚBLICA. UN ESTUDIO COMPARADO DE  
LA PERSPECTIVA DE LA REPÚBLICA DOMINICANA Y EL  
REINO DE ESPAÑA, EN RELACIÓN CON LOS  
MODIFICADOS CONTRACTUALES  
D. Oscar D'oleo Seiffe.....256

### **RESEÑA DE JURISPRUDENCIA**

COMENTARIO DE LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL  
SUPREMO NÚM. 2613/2016, DE 9 DE JUNIO. ANÁLISIS  
DEL ARTÍCULO 311 DEL CÓDIGO PENAL  
D<sup>a</sup> Marta Alarcón del Pico.....312



---

**BASES DE PUBLICACIÓN.....375**



## EDITORIAL

En el número 23 de la Revista Gabilex, se incluyen en la sección nacional seis artículos doctrinales que se suman a dos trabajos de la sección internacional, todos ellos de máximo interés y una reseña de jurisprudencia.

En primer lugar, debe destacarse el trabajo de D. Francisco José Negro Roldán con el artículo que lleva por título “El reequilibrio económico de una concesión de obra pública desnivelado por la actuación (previsible) de otra administración distinta a la contratante”.

A continuación, D. Roberto Carrodegas Méndez aborda un tema de rabiosa actualidad, sobre el análisis crítico del empleo de umbrales de saciedad en la contratación pública para la valoración del criterio de adjudicación “precio”.

El siguiente artículo que podrán disfrutar los lectores corresponde a D<sup>a</sup> Amaia Labella Cámara, que aborda la problemática existente respecto de la mejora salarial como condición social dentro de un proceso de contratación pública.

D. Pedro José Díaz Calderón, en su artículo “La evolución del derecho ambiental internacional y la contratación pública ecológica” analiza cómo la normativa en materia de contratación pública ha tratado de adaptarse a lo largo de los años, a la preocupación ambiental, en la misma medida que la realidad y las exigencias sociales.



D. Carlos-M<sup>a</sup> Rodríguez Sánchez, continuando con su trabajo publicado en el número 15 de la Revista, vuelve a tratar con exquisitez otras reformas de las que sería susceptible la legislación de subvenciones de Castilla-La Mancha.

Por último, la sección nacional se cierra con el trabajo de "La pena de muerte en España" de D<sup>a</sup> Lidia Valiente Castellanos se centra en el estudio de la aplicación que ha tenido la pena de muerte en España a lo largo de su historia, junto con la regulación que actualmente existe a nivel interno respecto a esta materia.

En la sección internacional de la revista Gabilex se publican los trabajos de D. Antonio Maniatis y de D. Oscar D'oleo Seiffe. Interesantes reflexiones que esperamos que el lector disfrute.

En la sección Reseña de Jurisprudencia, la autora D<sup>a</sup> Marta Alarcó del Pico comenta de una manera exhaustiva, la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 2613/2016, de 9 de junio. Análisis del artículo 311 Código Penal.

El Consejo de Redacción



**REVISTA DEL GABINETE  
JURÍDICO  
DE CASTILLA-LA MANCHA**

**SECCIÓN NACIONAL**

**ARTÍCULOS DOCTRINALES**





## ANÁLISIS CRÍTICO DEL EMPLEO DE UMBRALES DE SACIEDAD EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA LA VALORACIÓN DEL CRITERIO DE ADJUDICACIÓN “PRECIO”

**D. Roberto Carrodegas Méndez**

Funcionario con Habilitación de Carácter Nacional.  
Máster en Contratación Pública Local  
Trabajo fin de Curso Título Universitario “Especialista en  
Contratos Públicos”, 2.ª Edición, julio 2020 - organizado  
por la Universidad a Distancia de Madrid y dirigido por  
Dr. Jaime Pintos Santiago-

**Resumen:** El precio constituye el criterio de adjudicación por excelencia en la contratación pública. De igual modo, cuando existen varios criterios de adjudicación, la elección de la fórmula matemática para su valoración por el órgano de contratación resulta esencial, no siendo una decisión neutra para el licitador. En este sentido, una de las cuestiones que mayor interés ha despertado en la valoración de las ofertas económicas es lo que la doctrina ha venido a denominar “umbrales de saciedad”. Es decir, el empleo en los pliegos de licitación de distintas fórmulas matemáticas que sirven para limitar la valoración de las ofertas y no conceder puntos adicionales a aquellas proposiciones que sean



inferiores a una determinada cifra. Su legalidad no ha estado exenta de polémica, existiendo, en este sentido, pronunciamientos contradictorios de diferentes Tribunales Administrativos de Recursos Contractuales.

A la luz de la normativa, jurisprudencia y doctrina legal en la materia, este trabajo aborda el análisis del criterio de adjudicación "precio" y la viabilidad jurídica de este tipo de fórmulas matemáticas. Todo ello, desde la perspectiva de la imperiosa necesidad de garantizar los principios generales de la contratación pública.

**Palabras clave:** Contratos públicos, precio, criterios de adjudicación, fórmulas de valoración, umbrales de saciedad.

**Abstract:** Price is by excellence the award criterion in public procurement. Similarly, when there are several award criteria, the choice of the mathematical formula for its assessment by the contracting authority is essential, not being a neutral decision for the bidder. In this sense, one of the issues that has aroused the greater interest in the evaluation of economic offers is what the doctrine has come to call "satiety thresholds". That is to say, the use in the bidding documents of different mathematical formulas that serve to limit the evaluation of the offers and not to grant additional points to those proposals that are less than a certain figure. Its legality has not been without controversy, and in this sense there are contradictory pronouncements from different Administrative Courts of Contractual Resources.

In light of the regulations, jurisprudence and legal doctrine on the matter, this work addresses the analysis of the "price" award criterion and the legal viability of this type of mathematical formulas. All this, from the





perspective of the imperative need to guarantee the general principles of public procurement.

**Key words:** Public contracts, price, award criteria, valuation formulas, satiety thresholds.

**Sumario: I. INTRODUCCIÓN. II. LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN: ESPECIAL REFERENCIA AL PRECIO.** 1. Una mirada al Derecho Europeo de Contratos. 2. El criterio de adjudicación "precio" en la LCSP y sus reglas de valoración. **III. APROXIMACIÓN A LA DOCTRINA LEGAL ACERCA DE LOS UMBRALES DE SACIEDAD. IV. A MODO DE CONCLUSIÓN. V. BIBLIOGRAFÍA**

## I. INTRODUCCIÓN

A modo introductorio, debemos destacar que el aprovisionamiento público constituye una actividad clave en el desarrollo económico europeo, ofrece un sinfín de oportunidades a las empresas –especialmente, a las pymes- y se convierte en un elemento esencial para impulsar el mercado único. Pensemos, además, que representa alrededor del 19% del PIB de la Unión, dato que obliga a configurar los procesos de compra pública -adquisición de bienes y prestación de servicios destinados a satisfacer las necesidades de los ciudadanos- de la manera más eficiente posible.

En el ámbito nacional, la norma fundamental aplicable a la contratación pública viene a ser 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 y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/ UE, de 26 de febrero de 2014 (LCSP).



A colación de la nueva LCSP, conviene precisar que los objetivos que inspiran la nueva regulación son, en primer lugar, lograr una mayor transparencia en la contratación pública, y en segundo lugar, el de conseguir una mejor relación calidad-precio. Para lograr este último, por primera vez, se establece la obligación de los órganos de contratación de velar por el diseño de los criterios de adjudicación que permitan obtener obras, suministros y servicios de gran calidad; concretamente, mediante la inclusión de aspectos cualitativos, medioambientales, sociales e innovadores vinculados al objeto del contrato.

En este contexto, resulta curioso destacar que la contratación pública no puede ser considerada como un fin en si mismo sino que debe ser visualizada como una potestad o herramienta jurídica al servicio de los poderes públicos para el cumplimiento efectivo de sus fines o sus políticas públicas<sup>1</sup>.

De ahí, que el art. 1.3 de la LCSP, cabecera de la norma, determine que en toda contratación pública se incorporarán de manera transversal y preceptiva criterios sociales y medioambientales siempre que guarden relación con el objeto del contrato, en la convicción de que su inclusión proporciona una mejor relación calidad-precio en la prestación contractual, así como una mayor y mejor eficiencia en la utilización de los fondos.

Y desde esta perspectiva, los arts. 131.2 y 145.1 de la LCSP disponen que la adjudicación de los contratos se realice utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación en base a la mejor relación calidad-precio, la cual se evaluará con arreglo a criterios económicos y

---

<sup>1</sup> Vid. Informe 17/2008, de 21 de julio, de la JCCA de Aragón.



cualitativos, medioambientales y/o sociales vinculados al objeto del contrato.

En ese sentido, podemos observar que, con carácter general, se impone un cambio de paradigma en la contratación pública; una nueva visión estratégica en la que los criterios economicistas dejan paso a la compra socialmente responsable. Sintetizando, el precio más bajo no debe ser el factor determinante de la adjudicación del contrato público.

No obstante, este no significa que la oferta económica no siga teniendo un peso decisivo en la adjudicación de los contratos públicos, ya que el precio constituye el criterio de adjudicación por excelencia en el aprovisionamiento público.

Es reseñable indicar, adicionalmente, que el criterio precio ayuda a garantizar la objetividad e imparcialidad en los procesos de compra pública. Todo ello, en la medida que su valoración no depende de un juicio de valor, sino que se efectúa mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la mera aplicación de las fórmulas establecidas en el pliego (art. 146.2 LCSP).

Por ende, cuando existen varios criterios de adjudicación -que no deja de ser lo más habitual en cualquier licitación-, la elección de la fórmula de valoración del precio por el órgano de contratación resultará esencial, no siendo una decisión neutra para el licitador a la hora de confeccionar su oferta económica.

Sin embargo, a pesar de su importancia, podemos afirmar que ni el Derecho nacional ni el comunitario imponen la utilización de un método concreto para la evaluación de la oferta económica, siendo numerosas y



complejas las fórmulas utilizadas por los diferentes órganos de contratación.

Pero, esta afirmación no puede conducir a una libertad absoluta del órgano de contratación a la hora de concretar las fórmulas de valoración, dado que las mismas deben garantizar el cumplimiento de los principios generales de la contratación pública, y en especial, el de igualdad de trato y no discriminación de los licitadores.

Pues bien, en los últimos tiempos, una de las cuestiones que mayor interés ha despertado en la valoración de las ofertas económicas y el diseño de las distintas fórmulas por los órganos de contratación, ha sido lo que la doctrina ha venido a denominar "umbrales de saciedad". Es decir, el empleo en los pliegos de licitación de distintas fórmulas matemáticas que sirven para limitar la valoración de las ofertas y no conceder puntos adicionales a aquellas proposiciones que sean inferiores a una determinada cifra.

A día de hoy, la legalidad de este tipo de fórmulas no ha estado exenta de polémica, existiendo, en este sentido, pronunciamientos contradictorios de diferentes Tribunales Administrativos propios de la contratación pública; sin que, hasta el momento, la cuestión haya sido resuelta en la jurisdicción contencioso-administrativa.

Atendiendo a lo anteriormente expuesto, a la luz de la jurisprudencia europea y la doctrina de los Tribunales Administrativos de Recursos Contractuales (TARC), este trabajo aborda la regulación de los diferentes criterios de adjudicación en la LCSP, focalizando en el análisis del criterio "precio" y en el estudio de la viabilidad jurídica de los "umbrales de saciedad". Recalando finalmente en una visión personal sobre la licitud de este tipo de



fórmulas, atendiendo a la garantía de los principios de eficiencia y competencia que deben presidir cualquier tipo de licitación pública.

## **II. LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN: ESPECIAL REFERENCIA AL PRECIO**

### **1. Una mirada al Derecho Europeo de Contratos**

En un marco normativo impuesto por el Derecho de la Unión Europea, el acceso a la contratación pública en condiciones de igualdad se ha convertido en una preocupación constante en la regulación de los contratos celebrados por el sector público.

No cabe duda de que los criterios de adjudicación sirven para seleccionar la oferta que mejor satisface las necesidades de los poderes adjudicadores. Su función consiste, por tanto, en permitir evaluar la calidad intrínseca de las ofertas, lo que supone que deben tener relación directa con el objeto del contrato (sin que deban ser en todo caso reconducibles a criterios matemáticos, como recuerda la STJCE de 17 de diciembre de 2002, Asunto Concordia Bus Finland y la STJCE de 24 de noviembre de 2005, Asunto ti. EAC srl)<sup>2</sup>.

Ciertamente, la existencia de criterios de adjudicación distintos al precio conlleva la posible adjudicación a la oferta que no sea la más económica. Y es que, en efecto, conviene aclarar que el concepto de oferta más ventajosa no es siempre sinónimo de oferta más barata. Sobre este extremo, hay que recordar que la STJCE de 18 de octubre de 2001, asunto C-19/2000, SIAC Construction Ltd contra County Council of the County of

---

<sup>2</sup> Vid. Informe 6/2014, de 3 de febrero, de la JCCA de Aragón.



Mayo, admitió la posibilidad de adjudicar el contrato a la oferta más ventajosa aunque su coste final pueda ser más elevado.

Así, la nueva visión de la contratación pública debe atender a la correcta satisfacción de la necesidad que se pretende cumplir y donde, lógicamente, la mejor calidad debe ser un principio irrenunciable de la decisión a adoptar. Es más, conforma un elemento de lo que sería la correcta aplicación del principio de buena administración (por todas, la STJUE 28 de febrero de 2018, *Vakakis kai Synergates*, que lo vincula a la diligencia). Por esta razón, difícilmente se podrá determinar cuál es la mejor oferta desde la perspectiva de la buena administración cuando no se han tenido en cuenta los aspectos cualitativos de la prestación<sup>3</sup>.

Junto a lo anterior, debe destacarse, que a nivel comunitario, la contratación pública desempeña un papel clave que queda reflejado en la Estrategia Europa 2020<sup>4</sup>, constituyendo la reforma de la legislación de contratación pública una de las doce acciones prioritarias inscritas en el acta del Mercado Único<sup>5</sup>. Y a partir de ahí, las legislaciones europeas y nacionales abren la

---

<sup>3</sup> Vid. Resolución TACP Comunidad de Madrid nº 282/2019, de 22 de mayo.

<sup>4</sup> Al respecto, puede consultarse Comunicación de la Comisión Europea "EUROPA 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador", Bruselas, 03.03.2010. COM (2010) 2020.

<sup>5</sup> Vid. Comunicación de la Comisión Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza «Juntos por un nuevo crecimiento» Bruselas, 13.4.2011 COM (2011) 206 final.



contratación pública a una competencia leal, por lo que los ciudadanos se pueden beneficiar de una mayor calidad al mejor precio -*value for money*-.

En este marco, el Libro Verde sobre modernización de la contratación pública de la UE<sup>6</sup>, con el que se pone en marcha una amplia consulta pública sobre cambios legislativos que culminaría con la publicación en el DOUE de 28 de marzo de 2014 de las Directivas de contratos públicos de “cuarta generación”<sup>7</sup>, admite que “los poderes adjudicadores tienen libertad para decidir la importancia relativa que se debe dar a cada uno de los criterios aplicados para encontrar la oferta más ventajosa económicamente”, añadiendo que “para muchos bienes y servicios habituales ya es posible fijar exigentes normas medioambientales o sociales en las especificaciones técnicas o las condiciones de ejecución del contrato y, al mismo tiempo, adjudicar el contrato con arreglo al criterio del menor precio. Esto permite a los poderes adjudicadores obtener al mejor precio productos y servicios que cumplen normas exigentes”.

A su vez, la Directiva 2014/24/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE, afirma en el Considerando 89 que la noción de criterios de adjudicación es un elemento clave de la

---

<sup>6</sup> Vid. Libro Verde sobre modernización de la política de contratación pública de la UE. Hacia un mercado europeo de la contratación pública más eficiente. 27.01.2011. (COM [2011] 15 final).

<sup>7</sup> Son tres las nuevas Directivas: Directivas 2014/24/UE («Directiva Clásica»), 2014/23/UE («Directiva relativa a las concesiones») y 2014/25/UE («Directiva sobre servicios públicos») del Parlamento Europeo y del Consejo.



Directiva y aclara que con el fin de evitar confusiones con los criterios de adjudicación actualmente conocidos como la "oferta más ventajosa desde el punto de vista económico" en las Directivas 2004/17/CE y 2004/18/CE, debe utilizarse una terminología diferente para cubrir este concepto "mejor relación calidad-precio".

A estos efectos, el Considerando 97 de la Directiva 2014/24/UE recoge la posibilidad de integrar aspectos sociales y medioambientales en los criterios de adjudicación, llegando incluso a plantear el Considerando 92 la posibilidad de prohibir o restringir la aplicación del precio como único criterio "para fomentar una mayor orientación hacia la calidad de la contratación pública"<sup>8</sup>, introduciendo el novedoso concepto del ciclo de vida, dentro de los criterios de adjudicación.

De igual modo, los arts. 67 a 69 de la Directiva clásica en materia de contratación se refieren a los criterios de adjudicación del contrato, señalando el art. 67.2 que "la oferta económicamente más ventajosa desde el punto de vista del poder adjudicador se determinará sobre la base del precio o coste, utilizando un planteamiento que atienda a la relación coste-eficacia, como el cálculo del coste del ciclo de vida con arreglo al artículo 68, y podrá incluir la mejor relación calidad-precio, que se evaluará en función de criterios que incluyan aspectos cualitativos, medioambientales y/o sociales vinculados al objeto del contrato público de que se trate".

En todo caso, los criterios de adjudicación no tendrán por efecto conferir al poder adjudicador una libertad de

---

<sup>8</sup> Vid. VÁZQUEZ MATILLA, F.J., "El concepto de mejor relación calidad precio. La imposibilidad de que el precio sea el factor determinante", *Contratación Administrativa Práctica: Revista de contratación administrativas y de los contratistas*, nº 157, Septiembre-Octubre 2018.





decisión ilimitada. Al mismo tiempo, garantizarán la posibilidad de una competencia efectiva e irán acompañados de especificaciones que permitan comprobar de manera efectiva la información facilitada por los licitadores con el fin de evaluar la medida en que las ofertas cumplen los criterios de adjudicación. Además, el poder adjudicador precisará, en los pliegos de la contratación, la ponderación relativa que atribuya a cada uno de los criterios elegidos para determinar la oferta económicamente más ventajosa, excepto en el supuesto de que esta se determine sobre la base del precio exclusivamente. Esta ponderación podrá expresarse fijando una banda de valores con una amplitud máxima adecuada. Cuando la ponderación no sea posible por razones objetivas, los poderes adjudicadores indicarán el orden decreciente de importancia atribuido a los criterios.

Asimismo, si bien es cierto que la Directiva 2014/24/UE no contiene un pronunciamiento expreso sobre la fórmula a emplear para la valoración, el Considerando 90 dice que la adjudicación de los contratos debe basarse en criterios objetivos que garanticen el respeto de los principios de transparencia, no discriminación e igualdad de trato con el fin de garantizar una comparación objetiva del valor relativo de los licitadores que permita determinar, en condiciones de competencia efectiva, qué oferta es la oferta económicamente más ventajosa. Debería establecerse explícitamente que la oferta económicamente más ventajosa se evalúe sobre la base de la mejor relación calidad-precio, que ha de incluir siempre un elemento de precio o coste. Para fomentar una mayor orientación hacia la calidad de la contratación pública, los Estados miembros deben estar autorizados a prohibir o restringir el uso solo del precio o del coste para evaluar la oferta económicamente más ventajosa cuando lo estimen adecuado.



No podemos olvidar que además de ser objetivos en el sentido de referirse a la cualidad objetiva de las ofertas y no subjetiva de los licitadores, los criterios de adjudicación deben estar vinculados al objeto del contrato. Es decir, deben tener conexión con el mismo por referirse a las características de la prestación contractual, debiendo ser precisos y cuantificables, ya que los criterios genéricos, ambiguos o imprecisos constituyen una infracción de los principios de transparencia y publicidad, así como del de igualdad.

En definitiva, el cambio de paradigma es evidente. Basta recordar los arts. 26 de la Directiva 93/36/CEE y 30 de la Directiva 93/37/CEE que establecían que los criterios en que se basarían los poderes adjudicadores para la adjudicación de contratos serían únicamente el precio más bajo (en nuestro ordenamiento interno, la antigua subasta hasta la Ley de Contratos de 2007), para comprender el salto cualitativo que implica la selección de la mejor oferta sobre la base de la relación calidad-precio; y la introducción, a partir de las Directivas de tercera generación de 2004, de criterios de adjudicación basados en aspectos sociales (Considerando 98 de la Directiva 2014/24/UE) y medioambientales (Considerando 97 de la Directiva 2014/24/UE).

## **2. El criterio de adjudicación “precio” en la LCSP y sus reglas de valoración**

Como hemos indicado anteriormente, para seleccionar la oferta económicamente más ventajosa, el órgano de contratación puede atender a un único criterio de valoración (el precio) o a varios, lo que antaño se conocía como la subasta y el concurso respectivamente. Ahora, la LCSP sostiene que los criterios de adjudicación se vinculan al concepto de calidad-precio, y ésta se



evaluará con arreglo a criterios cualitativos y económicos, tal y como preceptúa el art. 145 de la LCSP.

Al mismo tiempo, el órgano de contratación goza de cierta libertad para la elección de los diferentes criterios y para fijar su ponderación, debiendo, en todo caso, motivar su decisión, teniendo en cuenta el interés público en juego. Criterios de adjudicación que deberán establecerse en los pliegos o en el documento descriptivo del contrato, siempre en función del objeto del contrato -en los términos previstos en el art. 145.6 de la LCSP-, figurando en el anuncio de licitación de la convocatoria.

De igual modo, del tenor literal del apartado 3 del art. 145 de la LCSP se desprende que en la adjudicación de la mayoría de los contratos procederá la aplicación de más de un criterio de adjudicación. En todo caso, en los contratos de servicios del Anexo IV, así como en los contratos que tengan por objeto prestaciones de carácter intelectual, los criterios relacionados con la calidad deberán representar, al menos, el 51 por ciento de la puntuación asignable en la valoración de las ofertas, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2.a) del art. 146. Entendemos, no obstante, que sería un error confundir los criterios vinculados a la calidad con los evaluables mediante juicio de valor, ya que pueden ser objeto de valoración mediante fórmulas matemáticas<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> En este sentido, la Resolución 15/2019, de 14 de febrero, del TARC de Castilla y León determina que "El recurrente incurre en un error manifiesto al confundir los criterios vinculados a la calidad, que en el contrato que nos ocupa deben suponer al menos el 51 por ciento de la puntuación, con los criterios que son evaluables mediante juicio de valor. El comité de expertos, de acuerdo con el artículo 146.2, sólo será exigible en el supuesto de que los criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor tuvieran atribuida una mayor ponderación



Excepcionalmente, la LCSP permitirá utilizar un solo criterio para la adjudicación, debiendo estar relacionado con los costes, pudiendo ser el precio o un criterio basado en la rentabilidad, como el coste del ciclo de vida calculado de acuerdo con lo indicado en el art. 148 de la LCSP. Pero, es que, además, cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, en su determinación, siempre y cuando sea posible, se dará preponderancia a aquellos que hagan referencia a características del objeto del contrato que puedan valorarse mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la mera aplicación de las fórmulas establecidas en los pliegos.

Eso sí, se apliquen o no fórmulas matemáticas, los criterios de adjudicación tienen que ser formulados de manera objetiva, quedando vetada cualquier posibilidad de introducir en los pliegos criterios subjetivos<sup>10</sup>. Por esta razón, una cláusula de este tipo, contraria a los principios de igualdad y de trato no discriminatorio, habría de calificarse como nula de pleno derecho<sup>11</sup>.

---

que la prevista para los criterios evaluables de forma automática”.

<sup>10</sup> Vid. STJCE de 24 de enero de 2008, asunto C-532/06, Lianakis y otros, que declara que “se excluyen como `criterios de adjudicación´ aquellos criterios que no van dirigidos a identificar la oferta económicamente más ventajosa, sino que están vinculados, en esencia, a la apreciación de la aptitud de los licitadores para ejecutar el contrato en cuestión”.

<sup>11</sup> Valga como referencia la Resolución TACRC nº 69/2012, en la que, con apoyo doctrinal detallado -Sentencia del TJUE de 24 de noviembre de 2008, asunto Alexandroupulis; informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa 59/2009-, se concluye que “no cabe aducir que las cláusulas en cuestión



Ahora bien, cabe subrayar que la posibilidad de prescindir del criterio de adjudicación "precio" es excepcional. Así, la JCCA del Estado tuvo ocasión de señalar, que si bien en el concurso el precio no es el criterio único y exclusivo, la posibilidad de excluir este factor como criterio de adjudicación debe considerarse excepcional, debiendo consignarse en el expediente las razones que justifiquen tal exclusión<sup>12</sup>. De igual modo, destacó que es difícil de imaginar que en este tipo de contratos (se refiere a contratos de obras) carezca de interés el factor precio, hasta el punto de no incluirlo como criterio de valoración del concurso<sup>13</sup>.

Por ello, podemos concluir, reproduciendo el parecer de la JCCA de Aragón, que el criterio precio tiene una vocación general que aconseja su inclusión como criterio de valoración en toda contratación pública. Es más, el art. 7 de la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera establece, como uno de los paradigmas de la correcta gestión, la eficiencia de los fondos públicos, y la

---

no comportan por sí mismas una infracción del principio de igualdad porque basta con que permitan la posibilidad de una aplicación discriminatoria para que deban considerarse afectadas por el vicio de nulidad absoluta".

<sup>12</sup> Al respecto, Informe 28/95, de 24 de octubre de 1995. "Interpretación y aplicación que debe darse a lo previsto en el artículo 87 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, referido a los criterios para la adjudicación del concurso".

<sup>13</sup> Al respecto, Informe 29/98, de 11 de noviembre de 1998. "Diversas cuestiones relativas a los criterios de adjudicación de concursos en los contratos de obras".



“economía” del contrato es, sin duda, un elemento clave para alcanzarla.

A lo indicado, resta añadir que el principio de eficiencia en la utilización de los fondos públicos, reconocido en los arts. 1 y 28 de la LCSP, aconseja incluir el precio como uno de elementos esenciales para la elección de la mejor oferta. De ahí, que el criterio “precio” debe ser, con carácter general, uno de los componentes necesarios para conseguir una comparación de ofertas correcta de cara a la determinación de la oferta económicamente más ventajosa. En todo caso, de forma excepcional y con motivación detallada -precisando en el expediente las causas que así lo justifiquen, que deberán estar vinculadas necesariamente al objeto del contrato- se podrá prescindir de dicho criterio<sup>14</sup>.

Antes de proseguir, merece la pena hacer un pequeño inciso para enfatizar en la necesaria diferenciación entre los criterios de adjudicación y las reglas para su valoración. Como acertadamente apunta FUEYO BROS, “tan importante como la correcta definición de los criterios objetivos de adjudicación es la forma de valoración de los mismos, pues en el caso concreto del precio, de la adecuada formulación y posterior valoración dependerá la adjudicación del contrato”<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Al respecto, Informe 2/2015, de 17 de marzo, de la JCCA de la Comunidad Autónoma de Aragón. Asunto: La necesidad del criterio precio como criterio de valoración y circunstancias excepcionales para su no inclusión. Alcance de las mejoras, su posible consideración como oferta desproporcionada y la posibilidad de cubrir finalidades más allá del presupuesto de licitación.

<sup>15</sup> FUEYO BROS, M. “Criterios objetivos de adjudicación versus objetivos de los criterios de adjudicación”, Consultor de los Ayuntamientos y de los juzgados: Revista técnica



No obstante, como ya se ha anticipado, debe advertirse que ni la LCSP (art. 146) ni la Directiva clásica en materia de contratación pública (art. 67) contienen normas específicas sobre la fórmula a utilizar para evaluar los criterios de adjudicación. Si bien, estos últimos deben quedar perfectamente definidos en los pliegos, así como la determinación de las reglas de ponderación de los mismos, permitiendo a los licitadores conocer de antemano cuáles serán las reglas precisas que rijan la valoración de sus ofertas; garantizándose, de esta manera, el cumplimiento de los principios de igualdad, no discriminación, publicidad y transparencia, al evitar la toma de cualquier decisión discrecional en manos de los encargados de la valoración.

En íntima conexión con lo adverbado, debe significarse que es doctrina consolidada (entre otras, STJUE de 24 de noviembre de 2008, Asunto Alexandroupolis) que el principio de igualdad de trato comporta una obligación de transparencia y exige que los potenciales licitadores conozcan, en el momento de preparar sus ofertas, todos los factores que la entidad adjudicadora tomará en consideración para seleccionar la oferta económicamente más ventajosa y la importancia relativa de los mismos.

Por consiguiente, la previa concreción de los criterios de adjudicación es un requisito esencial, lo que se traduce en que una entidad adjudicadora, en su competencia de valoración de ofertas en un procedimiento de licitación, no pueda fijar a posteriori coeficientes de ponderación, ni aplicar reglas de ponderación o subcriterios relativos

---

especializada en administración local y justicia municipal, nº 15-16, 2009, págs. 2196-2280.



a los criterios de adjudicación establecidos en el pliego de condiciones o en el anuncio de licitación, sin que se hayan puesto previamente en conocimiento de los licitadores<sup>16</sup>.

Asimismo, el art. 146.2 b) de la LCSP determina que la elección de fórmulas tendrá que justificarse en el expediente. Paralelamente, el art. 116.4 c) de la LCSP señala que en el expediente se justificará adecuadamente los criterios que se tendrán en consideración para adjudicar el contrato, debiendo publicarse, en todo caso, en el perfil de contratante la memoria justificativa del contrato, según lo previsto en el art. 63.3 a) de la LCSP.

Todo lo anterior conduce a afirmar que existe libertad para la elección de la fórmula de valoración a emplear, pues, en definitiva, corresponde al órgano de contratación diseñar el contrato conforme a las necesidades y objetivos a satisfacer; gozando de un amplio margen de discrecionalidad para la valoración de las ofertas y las fórmulas para aplicación de la puntuación, siempre que no se violenten los principios generales que deben regir en toda contratación.

Sin embargo, no se trata de una discrecionalidad absoluta dado que operan una serie de límites que vienen establecidos tradicionalmente por la jurisprudencia europea y por la doctrina de los órganos de recursos contractuales en cada caso concreto, que

---

<sup>16</sup> Vid. Entre otras, la Resolución TACRC nº 467/2014, de 13 de junio; Resolución TACRC nº 936/2017, de 19 de octubre; Resolución TARC Junta de Andalucía nº 32/2016, de 11 de febrero; Resolución TACP Comunidad de Madrid nº 236/2018, de 25 de julio.





básicamente se resumen en que las fórmulas de valoración económica tienen que otorgar una puntuación proporcional a las ofertas, de manera que la oferta más barata reciba la mayor puntuación y la más cara la menor puntuación, con plena observancia de los principios rectores de la contratación pública.

A este respecto, conviene enfatizar que si la entidad adjudicadora puede elegir la ponderación atribuida a cada criterio de adjudicación -STJCE de 4 de diciembre de 2003, asunto C-448/01, VN AG Wienstrom GmbH contra Republik Österreich-, no parece posible negarle la libertad de elegir la fórmula y de distribución de los puntos. Por ello, en su concreta aplicación para la asignación de la puntuación, debe preservarse que no se altera indebidamente el sistema de valoración diseñado por el órgano de contratación, pues se corre el riesgo de incurrir en discriminación y falta efectiva de transparencia, tal y como ha recordado la STJUE de 16 de septiembre de 2013, asunto T-402/06, Reino de España contra Comisión Europea<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Vid. Observatorio de contratación pública. 06/01/2014. GIMENO FELIU, J.M. La importancia de la valoración del criterio precio desde la óptica de la proporcionalidad lineal. El principio de transparencia e igualdad de trato como parámetros. <http://www.obcp.es/opiniones/la-importancia-de-la-valoracion-del-criterio-precio-desde-la-optica-de-la>.

Se analiza en la Sentencia del TJUE el establecimiento de fórmulas que priorizan la proximidad de la oferta a la media de las ofertas presentadas, en detrimento de las bajas mayores. La Sentencia del TJUE confirma la condena al Reino de España por el empleo de estas fórmulas y destaca en el apartado 77 que “si bien la oferta más ventajosa económicamente no es siempre aquella que tiene el precio más bajo, debe observarse que, en condiciones de perfecta igualdad de las ofertas por lo que respecta a todos los demás



En cualquier caso, es importante resaltar que la elección de la fórmula por el órgano de contratación para valorar el criterio precio no es una decisión neutra<sup>18</sup>. Razón por la cual abundan las resoluciones dictadas por los TARC declarando nulas de pleno derecho las fórmulas de valoración previstas en los pliegos de licitación por vulnerar los principios de igualdad de trato y no discriminación que deben regir en toda licitación.

A nuestro parecer, con carácter general, a la hora de concretar el órgano de contratación la fórmula adecuada para la valoración, deberá primar en los precios de las

---

criterios pertinentes, incluidos los técnicos, una oferta más barata debe necesariamente considerarse más ventajosa, desde el punto de vista económico, que una oferta más cara. Pues bien, en una situación como ésta, la aplicación del método del precio medio, que daría lugar a que se adjudicase el contrato a una oferta más cara que otra, no puede calificarse de conforme con el criterio de la oferta más ventajosa económicamente”.

<sup>18</sup> Vid. Resolución TACP Comunidad de Madrid nº 173/2014, de 8 de octubre. La Resolución indica que “...Como se advierte en este caso, la forma de valorar el criterio precio no es neutra, y más en un caso de un contrato con pluralidad de criterios, puesto que entendiendo que debe aplicarse la proporcionalidad a las ofertas realizadas de forma lineal aplicando una simple regla de tres, la diferencia en puntos es muy escasa, mientras que si se considera que debe aplicarse la proporcionalidad atendiendo a los porcentajes de baja sobre el importe de licitación, la diferencia de puntos se amplía. En la valoración mediante el criterio precio, se trata de trasladar a la puntuación el esfuerzo que constituye la bajada del precio ofertado respecto del importe de licitación, en correlación con la obligación de adjudicar el contrato a la oferta económicamente más ventajosa (STJUE Gebroeders Beentjes BV, de 20 de septiembre de 1988, As. 31/87)”.



ofertas, las mayores bajas, sin perjuicio de valorar, además, otros aspectos de las ofertas distintos del precio, con exclusión de ofertas con bajas anormales o desproporcionadas, previa audiencia a los licitadores que las hubieran presentado. Y todo ello atendiendo a las reglas objetivas que se establezcan al efecto en los pliegos, de acuerdo con los principios de economía en la gestión de fondos públicos y de adecuación del precio de los contratos al precio general de mercado<sup>19</sup>.

En este sentido, sostenemos que las fórmulas matemáticas proporcionales corregidas se convierten en el instrumento ideal para alcanzar los fines perseguidos en la medida en que permiten tener en cuenta el porcentaje de baja que introduce la mejor oferta, modulando la puntuación obtenida (a diferencia de las fórmulas proporcionales puras que otorgan a la mejor oferta el máximo de puntuación con independencia de la baja de licitación ofertada).

Esta posición ha sido defendida por el Tribunal de Cuentas, añadiendo que el método en el que prima la proximidad de la baja de cada oferta a la baja media, resultante de todas las ofertas presentadas, no resulta adecuado a los intereses públicos, considerando los principios de economía y eficiencia que deben informar la actividad y la gestión pública constitucionalizados en el art. 31.2 de la Constitución Española. Pero es que, además, y a mayor abundamiento, el órgano fiscalizador ha destacado que carece de justificación no valorar las

---

<sup>19</sup> Al respecto, puede verse la Recomendación efectuada en el Informe del Tribunal de Cuentas nº 1178, de 27 de octubre de 2016. Informe de Fiscalización de la Contratación de las Entidades Locales las Comunidades Autónomas sin órgano de control externo propio, periodo 2013-2014.



mayores bajas una vez examinada la capacidad, los medios y la solvencia de las empresas licitadoras, así como las especiales ventajas de cada oferta según los restantes criterios, con la amplitud que se considere oportuna en atención a las circunstancias concurrentes en cada contrato.

Sobre la utilización correcta de fórmulas de valoración, la JCCA del Estado ha manifestado un parecer similar al señalar que “no pueden utilizarse fórmulas distintas a aquéllas que atribuyan una puntuación superior a las ofertas de precio inferior y una puntuación inferior a las ofertas de precio superior, sin perjuicio de la posible utilización de fórmulas que no produzcan este resultado, cuando figuren expresamente en el pliego”<sup>20</sup>, aclarando que “al fijar el procedimiento de valoración, no puede atribuirse a las proposiciones admitidas una valoración de la que resulte que la oferta más baja no obtiene la puntuación más alta, y consecuentemente sean mejor ponderadas ofertas que tengan un precio mayor que cualquiera de las restantes ofertas que se sitúen por debajo de la misma o dicho de otra forma la oferta más baja ha de ser la que, en cuanto al precio, reciba la mayor puntuación”<sup>21</sup>.

Abundando en este aspecto, conviene recordar que las Juntas Consultivas de Contratación Administrativa de

---

<sup>20</sup> Informe 8/97, de 20 de marzo de 1997. “Método o fórmulas para valorar el precio como criterio de selección de ofertas en el concurso”.

<sup>21</sup> Informe 4/11, de 28 de octubre de 2011. “Consulta sobre baremar las ofertas económicas en un pliego de cláusulas administrativas particulares valorando con mayor puntuación, en cuanto al precio, a ofertas que no se corresponden con la más baja”.



diferentes Comunidades Autónomas se pronunciaron en la línea del Dictamen motivado de la Comisión de 23 de diciembre de 1997, que analizaba el procedimiento de adjudicación de un contrato de consultoría y asistencia en el que las ofertas económicas, según el pliego, se valorarían en atención a las cuantías que más se aproximaran a las medias aritméticas de todas las ofertas admitidas, lo que desvirtuaba, a juicio del órgano europeo, la noción de "oferta económicamente más ventajosa", instando a España a adoptar las medidas necesarias para conformarse al contenido del Dictamen.

En efecto, esta premisa de otorgar mayor puntuación a la oferta más económica y la menor puntuación en la más elevada, y a las ofertas intermedias la puntuación proporcional que les corresponda, es la que ha imperado. Así, se ha destacado sobre el criterio de valoración del precio ofertado en los concursos, que "deberá cumplirse en todo caso la condición de que ofertas más económicas no pueden recibir una puntuación inferior a la otorgada a ofertas menos económicas"<sup>22</sup>; que "el principio imperante es el de puntuar mejor a la oferta menor, cualquiera que sea la forma o fórmulas de efectuarla, con respeto al derecho de audiencia de las ofertas anormalmente bajas"<sup>23</sup>; que "la valoración del precio en función de la baja media resultante de todas las ofertas presentadas no resulta adecuada a los intereses públicos, considerando los principios de economía y

---

<sup>22</sup> Dictamen 1/2001, de 21 de mayo, de la Junta Superior de Contratación Administrativa de la Generalitat de Valencia, sobre el criterio de valoración del precio ofertado en los concursos.

<sup>23</sup> Informe 5/98, de 26 de junio Junta Consultiva de Contratación Administrativa de las Islas Baleares, sobre valoración del precio como criterio de adjudicación.



eficiencia que deben informar la actividad y la gestión pública”<sup>24</sup> y finalmente que “toda valoración del precio, como criterio de adjudicación, tiene que otorgar la mayor puntuación a la oferta más barata y sólo a ésta. En consecuencia, una valoración del precio que otorgase la misma puntuación a la oferta más barata y a otras ofertas que, aunque próximas al anterior, fuesen más caras, vulneraría el marco jurídico de los contratos públicos”<sup>25</sup>.

Para finalizar, indicar simplemente, que, de igual modo, como *leading case*, la doctrina reflejada en la STJUE de 16 de septiembre de 2013, asunto T-402/06, Comisión contra España, rechaza el criterio de la baja media apelando a que cada criterio, en caso de paridad de las demás condiciones, debe permitir adjudicar el contrato a la mejor oferta. Sobre la base del razonamiento expuesto, han sido numerosas las resoluciones dictadas por los TARC rechazando las fórmulas de valoración en torno a la baja media, y en consecuencia, anulando los pliegos correspondientes.

### **III. APROXIMACIÓN A LA DOCTRINA LEGAL ACERCA DE LOS UMBRALES DE SACIEDAD**

En reiteradas ocasiones, el Tribunal de Cuentas ha venido manifestando su rechazo a la posibilidad de incluir umbrales de saciedad en las fórmulas de valoración del precio. Como ejemplo, podemos citar,

---

<sup>24</sup> Informe 4/97, de 6 de mayo, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Madrid, sobre los criterios de adjudicación en los concursos.

<sup>25</sup> Informe 3/2005, de 7 de julio, Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Catalunya.



entre otros, el Informe de 26 de abril de 2007 en el que se recoge la necesidad de renunciar al establecimiento de umbrales de saciedad en la valoración del criterio económico, puesto que a través de ellos se está penalizando a las ofertas más baratas, de tal modo que, por debajo de ese determinado límite o umbral, aunque bajen el precio ofertado a la Administración, no obtienen una mayor puntuación<sup>26</sup>.

También en el Informe de 28 de abril de 2014 destaca el Tribunal que el establecimiento de límites a partir de los cuales mayores bajas en el precio ofertadas por los licitadores no conllevan un correlativo incremento de la puntuación del precio, desincentivan la competencia y resultan contrarios a los principios de eficiencia y economía, pues pudiera darse el caso de que, entre dos ofertas que únicamente se diferencian en el precio, el órgano de contratación no elija la oferta más barata...<sup>27</sup>.

O también, en el Informe de 28 de abril de 2014 insiste el Tribunal en que la aplicación de este tipo de fórmulas para valorar las ofertas económicas supone el establecimiento de umbrales de saciedad, lo que es contrario al principio de economía que debe regir la ejecución del gasto público<sup>28</sup>.

---

<sup>26</sup> Vid. Informe de 26 de abril de 2007, del Tribunal de Cuentas nº 760, referido a la contratación en el ámbito de la Seguridad Social, en los ejercicios 2004 y 2005.

<sup>27</sup> Vid. Informe de 28 de abril de 2014, del Tribunal de Cuentas nº 889, de fiscalización de la contratación celebrada durante los ejercicios 2006 y 2007 por las entidades sometidas al Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones públicas.

<sup>28</sup> Vid. Informe de 28 de abril de 2014, del Tribunal de Cuentas nº 942, relativo a la fiscalización de la contratación celebrada durante el ejercicio 2008 por las entidades del sector público



Igualmente, la Cámara de Cuentas de Madrid, al analizar la adjudicación de un contrato de gestión de servicio público del Ayuntamiento de Rivas Vaciamadrid, determina que “el método de valoración de este criterio que estableció el pliego es contrario a los principios de economía y eficiencia al predeterminar un límite a las posibles bajas”, concluyendo que “el órgano de contratación evita que sea el mercado el que establezca el precio del contrato e incumple el mandato contenido a este respecto en el artículo 87.1 TRLCSP”<sup>29</sup>.

Asimismo, el Consejo de Cuentas de Castilla y León, en el Informe de 16 de julio de 2015, destaca que el establecimiento de umbrales de saciedad en la valoración del criterio económico supone una penalización a las ofertas más baratas de tal modo que, por debajo de ese determinado límite o umbral, aunque bajen el precio ofertado, no obtienen una mayor puntuación. Esta actuación supone renunciar a priori y de forma automática a la obtención de una posible mayor baja o economía en el contrato, al tiempo que no permite formular alegaciones por parte de los contratistas en justificación de su oferta a pesar de que, con carácter

---

estatal sometidas a la legislación de contratos de las Administraciones Públicas.

<sup>29</sup> Vid. Informe de 30 de diciembre de 2014, de la Cámara de Cuentas de Madrid, relativo a la “Fiscalización de la gestión y control de las concesiones de servicio público y de obras públicas en los municipios de la Comunidad de Madrid de población comprendida entre 75.000 y 250.000 habitantes, vigentes en 2012: análisis particular de las correspondientes a aparcamientos públicos, cementerios y polideportivos”.





previo, ya han acreditado convenientemente su solvencia para la ejecución del contrato<sup>30</sup>.

En idéntico sentido se manifiestan también, entre otros, la Sindicatura de Comptes de la Comunidad Valencia<sup>31</sup> o el Consello de Contas de Galicia, elaborando este último órgano un catálogo de riesgos, a raíz de la experiencia fiscalizadora del sector público autonómico, en el que se recoge, dentro de las actuaciones preparatorias del contrato, el riesgo de determinación de un precio del contrato no ajustado al mercado; insistiendo, una vez más, en la necesidad de evitar el establecimiento de topes máximos para la valoración de las bajas económicas (“umbrales de saciedad”).

Como se puede observar, el Tribunal de Cuentas y los órganos autonómicos de control externo niegan la posibilidad de incluir umbrales de saciedad en las fórmulas de valoración, al amparo de una argumentación común, a saber: La fijación de umbrales de saciedad en la valoración de la oferta económica es contraria al principio de economía que debe informar el gasto público.

En esta misma línea, la JCCA del Estado, en el Informe 42/12, de 7 de mayo de 2013, considera que lo necesario es que se introduzca una fórmula que sea lógica y coherente, advirtiendo que “fórmulas en las que el

---

<sup>30</sup> Vid. Informe de 16 de julio de 2015, del Consejo de Cuentas de Castilla y León, relativo a la fiscalización de la contratación administrativa celebrada en el ámbito de la Administración General e Institucional de la Comunidad Autónoma, ejercicio 2012.

<sup>31</sup> Vid. Informe de fiscalización sobre la contratación en el sector local, Ayuntamientos de población inferior a 50.000 habitantes y otros entes, Ejercicios 2012-2013.



licitador puede saber previamente cuál es la puntuación que va a obtener, sin tener en consideración las demás, pueden degenerar en estrategias que lleguen a desvirtuar una correcta concurrencia”.

Y en idéntico sentido, la JCCA de Aragón manifiesta en el Informe 6/2014, de 3 de marzo, que “en todo caso, tampoco sería correcta la opción de fijar un umbral económico a partir del cual la rebaja del importe ofertado no suponga obtener más puntuación; ni la de asignar la misma puntuación a la oferta más barata y a otras ofertas; o aquella en la que a partir de cierto umbral las diferencias de puntuación obtenidas por el elemento precio sean insignificantes. Y ello porque, lógicamente, se incumple la regla de ponderación proporcional y se limita la economía de escala de las proposiciones, lo que contamina el fin de adjudicar el contrato a la oferta económicamente más ventajosa. Tampoco sería admisible la fórmula que prevé otorgar puntuación a las bajas nulas, ya que existirá menos diferencia de puntos entre su oferta y la de un competidor con una baja mayor; en el caso de la fórmula lineal, la pendiente de la recta de puntuación es menor, de modo que el número de puntos otorgados por incremento en la baja será menor”.

A su vez, con apoyo en la doctrina legal de los diferentes TARC, puede justificarse el rechazo de la fijación de fórmulas de puntuación que contienen límites de saciedad o saturación para la valoración de la oferta económica, aduciendo, entre otros, los siguientes argumentos:

1. Provocan que el criterio precio pierda la influencia en la adjudicación que pretendida y nominalmente se le dé. De esta forma, los criterios de valoración subjetiva y no automática pasarían a ser decisivos



con independencia de la ponderación formal que se les atribuya nominalmente en el pliego<sup>32</sup>.

A nuestro entender, de ello puede deducirse el conocimiento de las ofertas de los licitadores antes de que se celebre el acto de apertura de las mismas, con el consiguiente potencial riesgo de vulneración del carácter secreto de las proposiciones –art. 139.2 LCSP- y contaminación del personal llamado a evaluar los criterios de adjudicación dependientes de un juicio de valor; afectando, por ende, a su imparcialidad y objetividad, y por lo tanto, a la garantía del cumplimiento de los principios de igualdad de trato y transparencia en el procedimiento. Principios generales de la contratación pública estos últimos que se configuran como pilares básicos del procedimiento de adjudicación (STJCE de 12 de diciembre de 2002, Universidad-Bau y otros, y de 19 de junio de 2003, GAT).

2. Infringen el principio de oferta económicamente más ventajosa, pues no es cierto que a partir de un cierto límite de descuentos sobre el tipo de licitación dejen de aportar ventaja al poder adjudicador, y vulneran el principio de igualdad de trato y no discriminación, pues reciben igual valoración proposiciones con precios dispares<sup>33</sup>.
3. Restringen el principio de competencia, ya que su mera inclusión en los pliegos desmotiva a los operadores económicos dispuestos a hacer las

---

<sup>32</sup> Vid. Resolución TACRC nº 873/2016, de 28 de octubre.

<sup>33</sup> Vid. Acuerdo del TACP Comunidad de Madrid nº 26/2015, de 18 de febrero y Resolución OARC Comunidad de Euskadi nº 40/2108, de 22 de marzo.



ofertas de precio más competitivo, en el medida que saben que no serán valoradas, siendo, en algunos casos, suficiente ofertar un determinado valor, conocido *ex ante*, para obtener la máxima puntuación<sup>34</sup>.

4. Impiden que el órgano de contratación adjudique el contrato a la mejor oferta bajo el prisma de una mayor eficiencia en la asignación de los fondos públicos, quebrantando el principio de economía<sup>35</sup>.

Tradicionalmente, con fundamento en los argumentos anteriormente expuestos, el TACRC ha venido considerando nula cualquier tipología de los denominados umbrales de saciedad. Sin embargo, de manera un tanto sorprendente, el TACRC efectúa un giro copernicano en su posicionamiento en la Resolución nº 976/2018, de 26 de octubre, estimando este tipo de fórmulas conforme a Derecho. Este criterio se ha mantenido en las posteriores Resoluciones del TACRC nº 484/2019, de 9 de mayo; nº 822/2019, de 11 de julio; nº 853/2019, de 18 de julio; nº 400/2020, de 19 de marzo y nº 600/2020, de 14 de mayo. A este respecto,

---

<sup>34</sup> Vid. Resolución OARC Comunidad de Euskadi nº 121/2013, de 2 de diciembre.

<sup>35</sup> Entre otras, Resolución TACRC nº 103/2013, de 6 de marzo de 2013. Resoluciones OARC Comunidad de Euskadi nº 136/2018, de 18 de octubre; nº 40/2017, de 23 de marzo; nº 109/2014, de 24 de octubre y nº 121/2013, de diciembre. Resoluciones TARC Junta de Andalucía nº 184/2016, de 4 de agosto y nº 387/2015, de 17 de noviembre. Y Resolución TCCSP nº 75/2020, de 19 de febrero y nº 180/2020, de 20 de mayo.



destacan, a nuestro juicio, los siguientes argumentos ofrecidos por el Tribunal para justificar su nuevo criterio:

1. El objetivo de obtener obras, servicios o suministros de gran calidad, o la presupuestación rigurosa de un contrato con arreglo a precios de mercado, aconsejan y permiten modular el criterio precio y establecer límites a las reducciones de precios en las ofertas económicas sobre el precio máximo, para evitar precisamente desvirtuar la calidad de la prestación ofertada o para desincentivar la presentación de ofertas mediocres en los criterios de valoración cualitativos a causa de la minoración de los precios ofertados, o que siendo teóricamente buenas luego en la ejecución no se puedan cumplir debidamente con precios ofertados muy bajos.
2. Solamente procederá anular una cláusula cuanto se detecte que el establecimiento del umbral de saciedad infringe una norma imperativa o contradice los principios que rigen en materia de contratación pública, pudiendo dar lugar a una manipulación de la licitación. Por consiguiente, se estimará la impugnación de un umbral de saciedad si se concluye que el mismo hace que las ofertas de los licitadores no alcancen niveles óptimos en los parámetros medidos por los criterios de adjudicación. Alternativamente, el umbral se considerará ajustado a derecho si en el expediente se justifica razonablemente que una oferta que rebase el umbral es difícilmente ejecutable, y no ofrece mejoras en la calidad de la prestación.
3. Quién puede lo más -combatir la oferta de precios excesivamente bajos mediante el procedimiento



de las ofertas anormalmente bajas o temerarias que puede conducir a la exclusión de la oferta temeraria - puede lo menos -la adopción de medidas complementarias que desincentiven la excesiva bajada de precios, como la reducción progresiva de la puntuación a partir de un determinado nivel de reducción de los precios, o la no concesión de puntos adicionales a las ofertas que sean inferiores a una determinada cifra (umbral de saciedad)-.

4. La Directiva 2014/24/UE admite que no se valore la minoración del criterio coste o precio, en cuanto permite que se opere sobre un coste o precio fijo, cuando determina en su art. 67.2, que “el factor coste también podrá adoptar la forma de un precio o coste fijo sobre la base del cual los operadores económicos compitan únicamente en función de criterios de calidad”. A partir de ese texto normativo, considera el Tribunal que, si el factor coste puede adoptar la forma de un precio fijo no susceptible de mejora por minoración, con mayor motivo debe admitirse un precio no fijo pero limitado por un índice de saciedad, que puede minorarse más allá de ese límite, pero sin favorecerse por un incremento de puntos en su valoración.

Como vemos, el TACRC admite ahora la licitud de este tipo de fórmulas. Sin embargo, a nuestro parecer, existen una serie de razones que justifican el rechazo de los argumentos esgrimidos. Así, en primer lugar, consideramos que nada impide que el órgano de contratación diseñe el expediente primando la calidad de la prestación sobre el precio, sin necesidad de recurrir a la utilización de índices de saturación en la valoración de las ofertas económicas. Es tan sencillo, como incluir



como criterios de adjudicación aspectos medioambientales, sociales e innovadores vinculados al objeto del contrato, otorgándoles una puntuación superior al precio.

En este sentido, recordemos una vez más que la voluntad del legislador ha sido que la adjudicación del contrato se realice atendiendo a una pluralidad de criterios de adjudicación en base a la mejor relación calidad-precio, obligando además a que cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, en su determinación, siempre y cuando sea posible, se dé preponderancia a aquellos que hagan referencia a características del objeto del contrato que puedan valorarse mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la mera aplicación de las fórmulas establecidas en los pliegos.

Pues bien, la fijación de umbrales de saciedad en las fórmulas de valoración del precio puede provocar un fraude de ley, ya que de antemano se puede diseñar formalmente un procedimiento en el que los criterios de adjudicación de valoración automática representen nominalmente más del 50% del total de la puntuación, cuando en realidad sean los criterios de valoración subjetiva los que determinen la adjudicación. Ello implica materialmente una vulneración de la LCSP, en la medida en que se estaría burlando la necesidad obligatoria de constituir un comité de expertos para la valoración de los criterios cuya cuantificación depende de un juicio de valor, ya que en realidad tienen atribuida una ponderación mayor que la correspondiente a los criterios evaluables de forma automática. Recordemos, en este sentido, que el art. 146.2 a) LCSP se cuida de precisar que en los casos en que los criterios dependientes de un juicio de valor tengan atribuida una ponderación mayor que la correspondiente a los criterios evaluables de



forma automática, su valoración corresponderá a un comité de expertos con cualificación apropiada, que cuente con un mínimo de tres miembros. En definitiva, la aplicación práctica de la fórmula podría llegar a desvirtuar totalmente la puntuación del criterio precio, viciando de nulidad de pleno derecho el expediente de contratación.

Además, presupone que el órgano de contratación rechace, *ab initio*, la posibilidad de lograr en su aprovisionamiento el mejor precio; lo que, a nuestro entender, resulta contrario a los principios de economía, eficiencia y control de gasto que deben regir en toda licitación pública.

También nos alejamos del criterio defendido por el TACRC que llega a identificar el menor precio con la peor calidad. Y es que actualmente, no puede desconocerse que la competitividad del mercado ha conducido a numerosas empresas a apostar por una estrategia comercial basada en el desarrollo de nuevos productos mediante procesos de innovación e integración de nuevas tecnologías que se traducen finalmente en un drástico abaratamiento de los costes de producción. Por consiguiente, puede suceder que, en una licitación pública, la oferta de mayor calidad sea precisamente la de menor precio.

De igual modo, el mandato de que el precio de licitación se ajuste al mercado no impide que el procedimiento de adjudicación en general y los criterios de adjudicación en particular deban buscar que las ofertas lo rebajen tanto como sea compatible con la promoción de la concurrencia y con la ejecución viable de la prestación<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> En este sentido, puede verse la Resolución OARC Comunidad de Euskadi nº 64/2013, de 24 de julio.





Por contra, no creemos que la manera adecuada de garantizar la correcta ejecución de la prestación sea la fijación de umbrales de saciedad. Para este fin, nuestro ordenamiento jurídico ya contempla un cauce específico para hacer frente a las ofertas anormalmente bajas, y ése no es otro que la fijación en los pliegos de umbrales para considerar que una proposición no puede ser cumplida (art. 149 LCSP).

Como es sabido, “las Administraciones Públicas contratantes no pueden excluir de acuerdo con una fórmula matemática determinadas proposiciones de los licitadores sin verificar en un procedimiento contradictorio la solidez de la propuesta” (entre otras, STJUE de 22 de junio de 1989, Fratelli Costanzo v. Comune di Milano); o que nadie puede ser excluido de forma automática por una proposición incurra en anormalidad (entre otras, STJUE de 27 de noviembre de 2001, asunto Impresa Lombardini SpA-Impresa Generale di Construzioni). Se exige, en definitiva, un procedimiento contradictorio a fin de que el licitador pueda probar que su oferta es viable, procedimiento que a todas luces pretende evitar la arbitrariedad del poder adjudicador y garantizar una sana y libre competencia entre oferentes (STJUE de 29 de marzo de 2012, SAG EV Slovensko a.s.)<sup>37</sup>.

En síntesis, no se puede pretender que la fórmula para valorar el criterio de adjudicación prejuzgue acerca de la

---

<sup>37</sup> Al respecto, resulta de interés: PINTOS SANTIAGO, J., “Las ofertas anormalmente bajas y el procedimiento abierto simplificado”, en Revista Vasca de Administración Pública, núm. 113 (enero-abril), 2019, págs. 477-499.



viabilidad del mismo. Y es que, como es sabido, la declaración de que una oferta es anormalmente baja, nunca puede ser automática; de tal manera, que solo puede producirse después del correspondiente procedimiento, que incluye, entre otros trámites, la previa audiencia del contratista, 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 anomalía de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos (art.149.4 LCSP).

En consecuencia, la decisión sobre si la oferta puede cumplirse o no corresponde al órgano de contratación valorando las alegaciones formuladas por la empresa licitadora y los informes emitidos por los servicios técnicos. Alegaciones e informes que en ningún caso tienen carácter vinculante para el órgano de contratación, que debe sopesar adecuadamente los mismos y adoptar su decisión con base en ellos, siendo, en su caso, la conclusión de dicha declaración la exclusión de la oferta por considerarla de inviable ejecución<sup>38</sup>. A lo indicado, podemos añadir que el

---

<sup>38</sup> En este sentido, la STJUE de 27 de noviembre de 2001 (asuntos acumulados C-285/99 y C-286/99), en su considerando 5, viene a señalar que la identificación de una oferta desproporcionada exige al poder adjudicador que solicite por escrito las "(...) precisiones sobre los concretos elementos de la oferta sospechosa de anomalía que le hayan hecho albergar dudas y valore después dicha oferta a la luz de las justificaciones facilitadas por el licitador afectado en respuesta a la referida petición.", y en su considerando 53 que es necesario que "(...) cada licitador sospechoso de haber presentado una oferta anormalmente baja disponga de la facultad de aportar todo tipo de justificaciones sobre los diferentes componentes de su oferta en un momento –que



establecimiento de un umbral de saciedad en la fórmula desvirtúa la necesidad previa de acreditar convenientemente la solvencia del licitador para ejecutar correctamente la prestación.

Para finalizar, y sin perjuicio de lo anteriormente dicho, tampoco podemos asumir que el art. 67.2 de la Directiva 2014/24/UE habilite al órgano de contratación a incluir en la fórmula de valoración del precio un umbral de saciedad. Y todo ello, por una razón muy sencilla, que no es otra que la voluntad del legislador nacional ha sido diferente a la previsión del texto de la Directiva clásica, al recoger en el art. 145.2 LCSP la obligación de que los criterios cualitativos deban ir acompañados de un criterio relacionado con los costes, el cual, a elección del órgano de contratación, podrá ser el precio o un planteamiento basado en la rentabilidad, como el coste del ciclo de vida.

#### **IV. A MODO DE CONCLUSIÓN**

Como se ha expuesto, para seleccionar la oferta económicamente más ventajosa, el órgano de contratación puede atender a un único criterio de valoración (el precio) o a varios. La LCSP refuerza la utilización de una pluralidad de criterios de adjudicación en función de la obtención de la mejor relación calidad-precio, que se evaluará con arreglo a criterios económicos y cualitativos; pudiéndose incluir, dentro de estos últimos, aspectos medioambientales o sociales, vinculados al objeto del contrato. Si bien, previa

---

necesariamente ha de ser posterior a la apertura de todas las plicas– en el que tenga conocimiento no sólo del umbral de anomalía aplicable a la correspondiente licitación y del hecho de que su oferta haya parecido anormalmente baja, sino también de los puntos precisos que hayan suscitado las dudas de la entidad adjudicadora”.



justificación en el expediente, se podrá adjudicar el contrato atendiendo a criterios que alcancen la mejor relación coste-eficacia, sobre la base del precio o coste.

En este escenario, el precio sigue siendo un elemento esencial del contrato, lo que obliga a los órganos de contratación a cuidar que sea adecuado para el efectivo cumplimiento del contrato mediante la correcta estimación de su importe, atendiendo al precio general de mercado, en el momento de fijar el presupuesto base de licitación y la aplicación, en su caso, de las normas sobre ofertas con valores anormales o desproporcionados.

A lo expuesto, debe sumarse que la mejor oferta no tiene porqué ser la más barata. Generalmente, su determinación se realizará con fundamento en una pluralidad de criterios atendiendo a la mejor relación calidad-precio. Asimismo, los principios de libre competencia, competencia, eficiencia, igualdad, no discriminación y transparencia obligan a que la adjudicación del contrato público se haga a la oferta económicamente más ventajosa, considerándose como tal aquella que reúna las mejores condiciones tanto desde el punto de vista técnico como económico.

Por ello, es razonable afirmar entonces, de acuerdo con la normativa, doctrina y jurisprudencia analizada, que el órgano de contratación, a través de las fórmulas de puntuación que contienen límites de saciedad o saturación para valorar las ofertas, impide a los licitadores ofertar mayores bajas económicas, con la consiguiente pérdida de ahorro para la entidad contratante. Y es que, en efecto, con este tipo de fórmulas, a partir de un determinado porcentaje de baja del presupuesto de licitación, previamente conocido, todas las ofertas recibirán la máxima puntuación, lo que



conlleva implícitamente a fomentar desde el pliego la falta de competitividad en el mercado, desincentivando a los licitadores dado que su esfuerzo económico carecerá de recompensa.

Sin embargo, como ya vimos anteriormente, esta opinión no es unánime, ya que el TACRC considera que no puede actualmente afirmarse, en modo alguno, que no sea admisible legalmente establecer en el pliego índices de saciedad que limiten en la aplicación de la valoración de la oferta económica mediante el criterio precio la atribución del máximo de puntos posibles a las ofertas que alcancen un máximo de baja, de forma que a partir de ese límite no puedan obtenerse más puntos, aunque minoren el precio más allá del citado límite. En resumen, la doctrina legal aborda esta compleja cuestión manteniendo criterios dispares, lo que se traduce en un incremento de la inseguridad jurídica en la que se mueven los operadores del Derecho.

Entendemos que el órgano de contratación debe gozar de discrecionalidad para fijar en el pliego los criterios de adjudicación, así como las fórmulas de valoración. Pero al mismo tiempo defendemos, a diferencia del criterio sostenido por el TACRC, que no resulta lícito establecer umbrales de saciedad en la fórmula de valoración del criterio "precio", ya que los mismos impiden seleccionar la oferta que, en su conjunto, sea la más ventajosa, vulnerando los principios rectores de la contratación pública.

A su vez, la fijación de umbrales de saciedad, en último término, incide en las reglas de la competencia del mercado y conducen a una gestión disconforme con los principios de economía, eficacia y eficiencia en la utilización de los recursos públicos. En todo caso, la última palabra sobre la validez de este tipo de fórmulas



que pueden llegar a distorsionar la elección de la oferta económicamente más ventajosa, la tendrá la jurisdicción contencioso-administrativa.

## V. BIBLIOGRAFÍA

BATET JIMENEZ, M.P. (2020): "Los criterios de adjudicación. Doctrina y jurisprudencia" en Consultor de los Ayuntamientos y de los juzgados: Revista técnica especializada en administración local y justicia municipal, núm. extra 2 (Ejemplar dedicado a: Contratos del sector público: escenario 2020).

CARBONERO GALLARDO, J.M. (2018): "Reglas para la determinación y aplicación de los criterios de adjudicación" en Contratación Administrativa Práctica: Revista de contratación administrativas y de los contratistas, núm. 153, págs. 114-123.

CARBONERO GALLARDO, J.M. (2019): "El test de los criterios de adjudicación" en Gabilex: Revista del Gabinete Jurídico de Castilla-La Mancha, núm. Extra 2, (Ejemplar dedicado a: Un año de compra pública con la LCSP), págs. 621-643.

FUEYO BROS, M. (2009): "Criterios objetivos de adjudicación versus objetivos de los criterios de adjudicación" en Consultor de los Ayuntamientos y de los juzgados: Revista técnica especializada en administración local y justicia municipal, núm. 15-16, págs. 2196-2280.

GIMENO FELIU, J.M (2013): "Sobre el sistema de ponderación del precio en los supuestos de varios criterios: la ilegalidad de las fórmulas basadas en el



denominado precio medio o de mercado” en Revista de Estudios Locales (Cunial), núm. 164, págs. 10-21.

MARTINEZ FERNANDEZ, J.M. (2017): “Los criterios de adjudicación y su valoración” en Consultor de los Ayuntamientos y de los juzgados: Revista técnica especializada en administración local y justicia municipal, núm. 23 2 (Ejemplar dedicado a: Ley de Contratos del Sector Público 2017. Hacia una contratación socialmente eficiente), págs. 2917-2934.

PINTOS SANTIAGO, J. (2019): “Las ofertas anormalmente bajas y el procedimiento abierto simplificado”, en Revista Vasca de Administración Pública, núm. 113 (enero-abril 2019), págs. 477-499.

VÁZQUEZ MATILLA, F.J. (2018): “El concepto de mejor relación calidad precio. La imposibilidad de que el precio sea el factor determinante” en Contratación Administrativa Práctica: Revista de contratación administrativas y de los contratistas, núm. 157.

ZULUETA BENITO, A. (2020): “Límites a las fórmulas de valoración del criterio precio” en Auditoría pública: revista de los Órganos Autónomos de Control Externo, nº75 (Ejemplar dedicado a: XXV Años de la revista Auditoría Pública), págs. 345-362.