

TRIBUNAL DE RECURSOS CONTRACTUALES

RECURSO Nº. - 20/2026

RESOLUCIÓN Nº.- 21/2026

RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL DE RECURSOS CONTRACTUALES DEL AYUNTAMIENTO DE SEVILLA

En Sevilla, a 16 de abril de 2026.

Visto el recurso especial en materia de contratación interpuesto en nombre y representación de la mercantil MANANTIAL DE IDEAS, S.L., contra la exclusión de su oferta, al no considerar justificada la viabilidad de la misma, y la adjudicación a la mercantil VIVATICKET IBERIA S.L. del contrato de **“Servicio de realización, implantación y mantenimiento de un sistema informático para la venta de entradas del Instituto de la Cultura y de las Artes de Sevilla en taquilla, y de gestión de reserva y venta anticipada de entradas por internet”**, Expte nº 613/2025 tramitado por el Servicio de Gestión de Contratación Administrativa y Económica del Instituto de la Cultura y las Artes (ICAS) del Ayuntamiento de Sevilla, este Tribunal adopta la siguiente

RESOLUCIÓN

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- Con fecha 25 de noviembre de 2025, se publican en la Plataforma de Contratación del Sector Público, anuncios de licitación y Pliegos del Contrato de servicio descrito en el encabezamiento.

Una vez finalizado el plazo de presentación de ofertas, se constata en la Plataforma de Contratación del Sector Público la presentación de proposiciones por parte de las siguientes licitadoras:

- GIGLON, SL.
- MANANTIAL DE IDEAS, SL
- VIVATICKET IBÉRIA, S.L.

Reunida la mesa de contratación con fecha 8 de enero de 2026, se procede a la apertura del sobre/archivo electrónico nº 2 que contiene la “Documentación acreditativa

de los criterios cuya valoración se realiza de forma automática”, así como a su análisis al objeto de constatar la incursión o no en anormalidad, concluyendo que las ofertas presentadas por las empresas “MANANTIAL DE IDAS, S.L.(respecto a los criterios 2 y 3) y GLIGLÓN, S.L., (respecto del criterio 1), incurrir en presunción de anormalidad, por lo que se remite a la unidad administrativa para efectuar el correspondiente requerimiento de justificación”.

Atendido el requerimiento y emitido informe técnico de fecha 20 de enero de 2025 por el responsable del Contrato, en el que se concluye que las ofertas presentadas no se encuentran justificadas, la Mesa, en sesión celebrada el 20 de enero, toma conocimiento del informe, asumiendo éste y acordando:

“1. Excluir las ofertas formuladas por las empresas GIGLON, SL y MANANTIAL DE IDEAS , considerando que la justificación del ahorro ofertado no queda suficientemente acreditada con los datos aportados, sin que pueda entenderse la oferta viable según las justificaciones realizadas

2. Clasificar las ofertas correspondientes, en el orden decreciente resultante tras la aplicación de los criterios de valoración del apartado 8 Anexo I PCAP, siendo primera clasificada la entidad VIVATICKET IBERIA, SL

3. Remitir el expediente al Servicio de Gestión de Contratación Administrativa y Económica para efectuar requerimiento a la entidad clasificada en primer lugar, para la presentación de la documentación acreditativa de los requisitos para contratar y constitución de la correspondiente garantía tanto definitiva como complementaria, en los términos del art. 150.2 LCSP y 107 LCSP.”

Con fecha 10 de febrero de 2026, se resuelve por la Vicepresidencia del ICAS “...Excluir las ofertas formuladas por las empresas MANANTIAL DE IDAS, S.L y GLIGLÓN, S.L considerando que no justifican de forma fehaciente la viabilidad de la oferta económica formulada, sin que pueda entenderse la oferta viable según las justificaciones realizadas...”

SEGUNDO.- Mediante Resolución nº 12/2026, de fecha 6 de marzo de 2026, ese Tribunal estimó parcialmente el recurso especial interpuesto por MANANTIAL DE IDEAS, S.L., anulando la exclusión de la recurrente y la adjudicación del contrato, y ordenando la retroacción de las actuaciones al momento de la valoración y análisis de la justificación de la oferta presentada, a fin de que se efectuase ésta conforme a lo que en Derecho corresponda, teniendo en cuenta lo expuesto en el Fundamento Jurídico CUARTO de dicha Resolución.

En cumplimiento de la citada Resolución, se emite nuevo informe, reuniéndose la Mesa de Contratación el día 13 de marzo de 2026, con el objeto de analizar el nuevo informe de justificación de la oferta incurso en presunción de anormalidad, valorar las ofertas económicas y, en su caso, proponer la clasificación, de conformidad con las Resoluciones del Tribunal 12/2026 y 13/2026, concluyendo excluir las ofertas formuladas por GIGLON, SL y MANANTIAL DE IDEAS, *“considerando que la*

justificación del ahorro ofertado no queda suficientemente acreditada con los datos aportados, sin que pueda entenderse la oferta viable considerada ésta en su totalidad, constando en Acta que “Teniendo en cuenta la propuesta contenida en los referidos informes del responsable del contrato, la Mesa de Contratación, tras examinar las ofertas en su conjunto conforme las indicaciones recogidas en las resoluciones del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales del Ayuntamiento de Sevilla, no considera justificada las mismas por no entenderlas viable según las justificaciones aportadas. Asimismo, establece la clasificación de la única entidad concurrente y admitida”, resolviendo:

1.Excluir las ofertas formuladas por las empresas GIGLON, SL y MANANTIAL DE IDEAS, considerando que la justificación del ahorro ofertado no queda suficientemente acreditada con los datos aportados, sin que pueda entenderse la oferta viable considerada ésta en su totalidad.

2. Admitir y Clasificar la oferta correspondiente a la única entidad admitida a la licitación, en el orden decreciente resultante tras la aplicación de los criterios de valoración del apartado 8 Anexo I PCAP, siendo primera clasificada la entidad VIVATICKET IBERIA, SL 3. Remitir el expediente al Servicio de Gestión de Contratación Administrativa y Económica para efectuar la resolución de exclusión, admisión, clasificación y adjudicación del contrato.

Con fecha 17 de marzo de 2026 se adopta resolución de la Vicepresidenta del Instituto de Cultura y las Artes de Sevilla en la que se resuelve, entre otros, excluir las ofertas formuladas por las empresas MANANTIAL DE IDAS, S.L y GIGLÓN, S.L considerando que no justifican de forma fehaciente la viabilidad de la oferta económica formulada, sin que pueda entenderse la oferta viable según las justificaciones realizadas, y adjudicar el contrato a VIVATICKET IBÉRIA, SL.

TERCERO.- Con fecha 8 de abril de 2026 se recibe en el Tribunal recurso presentado por la mercantil MANANTIAL DE IDEAS, el pasado 7 de abril, contra la exclusión de su oferta, trasladándose éste y la documentación anexa a la Unidad tramitadora del expediente, con solicitud del informe y copia del expediente a que se refiere el art. 56 LCSP.

Con fecha 9 de abril, se recepciona en el Tribunal documentación remitida por la unidad tramitadora, completándose el 14, en cuyo informe se defiende la desestimación del recurso, manifestando el traslado a los interesados, a efectos de alegaciones.

A la fecha de la presente Resolución, no consta a este Tribunal la presentación de alegaciones.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- Este Tribunal es competente para resolver en virtud de lo dispuesto en el artículo 46.4 de la LCSP y de conformidad con los acuerdos del Excmo. Ayuntamiento

Pleno de Sevilla de 25 de Mayo de 2012, por el que se crea el mismo, de 28 de septiembre de 2018 y 17 de octubre de 2024, por los que se efectúa, respectivamente, el nombramiento y renovación de su titular, y sus normas de funcionamiento, aprobadas por la Junta de Gobierno el 6 de julio de 2018.

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

En cuanto al **plazo de interposición**, el art. 50 de la LCSP, establece que el plazo para la interposición del recurso especial en materia de contratación es de 15 días hábiles, considerándose presentado en plazo.

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

El artículo 44.1 de la LCSP establece que:

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

- a) Contratos de obras cuyo valor estimado sea superior a tres millones de euros, y de suministro y servicios, que tenga un valor estimado superior a cien mil euros.*
- b) Acuerdos marco y sistemas dinámicos de adquisición que tengan por objeto la celebración de alguno de los contratos tipificados en la letra anterior, así como los contratos basados en cualquiera de ellos.*
- c) Concesiones de obras o de servicios cuyo valor estimado supere los tres millones de euros.(...).”*

El apartado 3, postula que *“Los defectos de tramitación que afecten a actos distintos de los contemplados en el apartado 2 podrán ser puestos de manifiesto por los interesados al órgano al que corresponda la instrucción del expediente o al órgano de contratación, a efectos de su corrección con arreglo a derecho, y sin perjuicio de que las irregularidades que les afecten puedan ser alegadas por los interesados al recurrir el acto de adjudicación.*

4. No se dará este recurso en relación con los procedimientos de adjudicación que se sigan por el trámite de emergencia.

5. Contra las actuaciones mencionadas en el presente artículo como susceptibles de ser impugnadas mediante el recurso especial, no procederá la interposición de recursos administrativos ordinarios.

6. Los actos que se dicten en los procedimientos de adjudicación de contratos de las Administraciones Públicas que no reúnan los requisitos del apartado 1 podrán ser objeto de recurso de conformidad con lo dispuesto en la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas; así como en la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-administrativa.

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

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

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

c) Los acuerdos de adjudicación.

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

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

f) Los acuerdos de rescate de concesiones.

El objeto del recurso interpuesto es, según consta en el escrito de interposición, la exclusión de la oferta resuelta por la Mesa de Contratación en su sesión de 13 de marzo de 2026. Como hemos tenido ocasión de analizar, véanse por citar las más recientes, nuestras Resoluciones 1 y 7/2026, en relación con las ofertas anormales, a la Mesa de Contratación sólo corresponde la propuesta de su exclusión al órgano de contratación, siendo este órgano el que, si la considera justificada, debe acordarla. La propuesta de la Mesa de excluir un licitador por no considerar justificada la viabilidad de su oferta, inicialmente incurra en anormalidad, no es un acto susceptible de recurso especial en materia de contratación, aún cuando en el Acta se haga constar erróneamente que la Mesa resuelve excluir, cuando lo que debe hacerse constar es que la Mesa resuelve *proponer* la exclusión, como *proponer* la clasificación y la adjudicación.

En el caso que nos ocupa, se ha dictado ya, no obstante, la oportuna Resolución por el órgano de contratación en la que, asumiendo la propuesta de la Mesa y reproduciendo su contenido de fondo, se determina la exclusión de las ofertas formuladas por las empresas MANANTIAL DE IDAS, S.L y GIGLÓN S.L. y la adjudicación del contrato a VIVATICKET IBERIA S.L., acto susceptible de recurso especial, por lo que, atendiendo a los principios de eficacia y eficiencia y al objeto de no ocasionar dilaciones inútiles, entendemos procede considerar la interposición del recurso contra el acto adoptado por el órgano de contratación, ya existente, que es susceptible del mismo.

TERCERO.- La impugnación se fundamenta en la disconformidad con la exclusión, amparándose la recurrente en los fundamentos que siguen:

1.- Incumplimiento flagrante de la Resolución 12/2026 de este Tribunal, argumentando que “La resolución impugnada vulnera de manera directa y manifiesta la Resolución 12/2026 dictada por ese mismo Tribunal, al reiterar exactamente el mismo vicio que motivó la anulación de la resolución anterior.

Ese Tribunal estableció en el Fundamento Jurídico CUARTO de la Resolución 12/2026 que, considerando que el Pliego no establece claramente prestaciones con sustantividad propia, en el sentido indicado, desglosando los costes de cada prestación y estableciendo criterios de adjudicación específicos para cada una de ellas, no puede el informe sobre la viabilidad de la oferta apoyarse en la no procedencia de compensación de costes entre prestaciones, procediendo en consecuencia efectuar el análisis de la viabilidad de la oferta atendiendo a los elementos de la proposición y a las concretas circunstancias de la empresa licitadora, y valorando las alegaciones del contratista y los informes técnicos emitidos.

Sin embargo, el nuevo informe del responsable del contrato que sustenta la segunda resolución de exclusión insiste, literalmente, en los mismos argumentos”.

2.- Vulneración del artículo 149 LCSP y análisis incorrecto de la viabilidad de la oferta, defendiendo que:

A) La oferta de MANANTIAL DE IDEAS es globalmente viable

El plan de viabilidad presentado por MANANTIAL DE IDEAS, S.L. acredita, a partir de la previsión de 450.000 entradas anuales a 0,30 € por entrada, unos ingresos totales de 135.000 €, frente a unos gastos totales de 93.445,00 €, lo que arroja un beneficio resultante de 41.555,00 €, equivalente a una rentabilidad sobre facturación del 30,78%, circunstancia que garantiza la prestación del servicio. Esta previsión no es una mera hipótesis especulativa, sino una estimación sustentada en datos reales del contrato. Las 450.000 entradas comisionables constituyen la base de cálculo del propio Pliego, lo que determina unos ingresos anuales de 135.000 euros ($450.000 \times 0,30$ €).

B) Los costes incluidos en la cuenta de explotación son reales, detallados y verificables

La justificación presentada por MANANTIAL DE IDEAS no es una mera declaración de intenciones, sino un plan de viabilidad documentado y pormenorizado que incluye los siguientes conceptos:

- Costes de implantación del sistema: presupuestados en un importe máximo de 5.000 €.
- Costes de servidor: 2.000 €/mes por el incremento de tráfico en los servidores AWS.
- Costes de mantenimiento in situ: 500 €/mes.
- Costes de soporte de atención telefónica (Call Center): 2.000 €/mes.
- Costes de líneas de comunicación: 400 €/mes adicionales.
- Costes de personal técnico: 650 horas \times 20,04 €/hora = 13.026 €, calculados conforme al Convenio Colectivo Estatal del sector de empresas de Publicidad (BOE número 192, de 11 de agosto de 2022).
- Hardware: equipos nuevos de última generación con un total de amortización anual de 16.619,00 €.

C) Respuesta específica a las objeciones concretas del informe del responsable del contrato El informe emitido tras la retroacción introduce una serie de objeciones específicas sobre partidas concretas del plan de viabilidad que merecen una respuesta individualizada y documentada:

C.1) Sobre los dispositivos de acceso QR (PDAs): El informe señala que no se han detallado ni presupuestado los costes de 31 dispositivos Bluetooth a 500 € cada uno. Sin embargo, en el cuadro de hardware presentado en la justificación de baja temeraria están representados 31 PDAs de acceso QR, que constituyen un producto superior al solicitado en velocidad de respuesta y duración, presupuestados a 890 € cada una, lo que arroja un importe total de 27.590 €. La objeción del informe carece de base factual, ya que ignora deliberadamente el elemento técnico que cumple con creces la funcionalidad demandada.

C.2) Sobre las líneas telefónicas: El informe señala que no se han ofertado líneas telefónicas. Sin embargo, en la justificación de la baja temeraria se presupuestan expresamente líneas de comunicación: 8 unidades de fibra y 8 tarjetas SIM, con un coste de 500 €/mes, lo que equivale a 6.000 € anuales. El informe, una vez más, omite información que obra en la propia documentación del expediente.

C.3) Sobre el seguro de responsabilidad civil: El seguro de responsabilidad civil ya se encuentra contratado por MANANTIAL DE IDEAS, S.L. y no tiene coste extra para este contrato, diluyéndose su coste entre los más de 500 contratos de que dispone la empresa. La crítica del informe a este respecto no aprecia la realidad de la estructura empresarial de la licitadora, que constituye precisamente una de las condiciones excepcionalmente favorables que amparan la reducción de costes conforme al artículo 149.4 b) LCSP.

C.4) Sobre el posicionamiento web: El posicionamiento en web no tiene coste para MANANTIAL DE IDEAS, dado que su plataforma sacatruentrada.es está posicionada orgánicamente en los primeros puestos de búsqueda sin ningún coste asociado. Esta es igualmente una condición excepcionalmente favorable derivada de la trayectoria y posición de mercado de la empresa que, lejos de ser ignorada, debe ser valorada positivamente conforme al artículo 149.4 LCSP.

C.5) Sobre los cursos de formación:

Los cursos de formación valorados en 1.000 € están incluidos dentro de los 5.000 € consignados en el presupuesto de implementación del sistema, aunque no estén desglosados específicamente bajo ese concepto. No existe, por tanto, una omisión de coste, sino una integración legítima de dicho concepto en una partida global de mayor alcance.

D) El informe del responsable del contrato incurre en apreciaciones técnicamente erróneas sobre el hardware. El informe señala que "el licitador presupuesta, por ejemplo, 10 portátiles por 7.000 € (700 €/unidad, IVA incluido)" y que "este precio podría considerarse insuficiente para adquirir equipos que cumplan con los estándares profesionales". Esta valoración es subjetiva y contradice los datos de mercado. Un presupuesto de 700 € por portátil con IVA incluido es un precio razonable y de mercado para equipos que cumplan con los estándares del Pliego, sin que el informe aporte ninguna referencia de precio de mercado que demuestre lo contrario. El informe también reprocha que la empresa imputa un coste de hardware basado en una amortización a 5 años siendo que el contrato tiene una duración de 4 años. Sin embargo, esta diferencia es absolutamente habitual en la práctica empresarial y está reconocida en el Plan General de Contabilidad. Amortizar un bien en 5 años no implica que el bien quede sin coste imputable: el licitador asume el coste total del equipo con la diferencia de que recuperará el 20% restante en otros contratos o usos de la empresa, lo que es una práctica empresarial legítima y absolutamente coherente con las previsiones del artículo 149.4 a) y b) LCSP.

E) El informe ignora los antecedentes acreditados de MANANTIAL DE IDEAS con el propio ICAS. Un elemento de peso que el informe del responsable del contrato omite completamente es el historial previo de la empresa con el ICAS. En el expediente 219/21, relativo al suministro de sistema de gestión integral para la reserva, emisión y venta multicanal de entradas de las actividades culturales del ICAS, MANANTIAL DE IDEAS, S.L. ya fue requerida para justificar su oferta en base a una baja del 48,18% (oferta de 199.000 € sobre una licitación de 384.030,33 €). La justificación presentada acreditó una rentabilidad sobre facturación del 36,91%, concluyéndose que el beneficio industrial garantizaba la prestación del servicio. Aquella justificación fue aceptada y MANANTIAL DE IDEAS ejecutó satisfactoriamente el contrato. La empresa cuenta con delegación en Sevilla y atiende en la actualidad, entre otros espacios, al Teatro Central, Sala Fabiola, Espacio Turina, Teatro Lope de Vega y todos los espacios pertenecientes al propio Instituto de la Cultura y las Artes de Sevilla del Ayuntamiento de Sevilla, así como el Alcázar, la Casa del Flamenco y los 11 hoteles de la red INFOTACTILE situados en la ciudad de Sevilla. Este dato no solo acredita la implantación territorial de la empresa, sino también la drástica reducción de costes de desplazamiento que justifica parcialmente la reducción de precios ofertada.

F) El Pliego del ICAS fija 450.000 entradas como base de cálculo. La crítica del informe sobre la incertidumbre de los ingresos ignora que la previsión de 450.000 entradas no es una estimación propia del licitador, sino que procede del propio Pliego de Prescripciones Técnicas. Si el ICAS considera esa estimación suficiente para calcular el presupuesto de licitación, no puede luego reprochar al licitador que utilice exactamente esa misma base de cálculo para acreditar la viabilidad de su oferta.

3.- Vulneración del principio de proporcionalidad, del deber de motivación reforzada, del principio de libre concurrencia y del artículo 149 LCSP, reiterando que el nuevo informe reproduce los argumentos del anterior y que la oferta de MANANTIAL DE IDEAS provee argumentos más que suficientes que permiten al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo, por lo que “Excluir a un licitador en estas condiciones supone en la práctica vaciar de contenido el trámite contradictorio previsto por el artículo 149 LCSP”, defendiendo que las causas de justificación aportadas son legalmente válidas” y se ajustan a las previsiones del art. 149.4.

4.- En relación con las comisiones bancarias (criterio 1), alega que “en ningún momento el Pliego establece que los gastos bancarios sean a cuenta del adjudicatario” y que “el precio medio de mercado de las comisiones bancarias, con un precio medio por entrada de 15 €, es del 0,50% del importe de la venta, lo que equivale a 0,075 € por entrada, muy lejos de los 0,50 € que el informe imputa como coste de comisión bancaria. La cifra de 0,50 € empleada por el informe como referencia de coste bancario no tiene sustento alguno en la realidad del mercado de medios de pago, aplicando un porcentaje de comisión que equivaldría al 3,33% del precio de una entrada de 15 €, cifra manifiestamente superior a cualquier comisión bancaria estándar.”

En base a lo expuesto, solicita:

PRIMERO. Admita a trámite el presente recurso especial en materia de contratación.

SEGUNDO. Acuerde la suspensión cautelar inmediata de los efectos del acuerdo de la Mesa de Contratación de 13 de marzo de 2026, y en particular, de cualquier acto de adjudicación o formalización del contrato con VIVATICKET IBERIA, S.L., al amparo del artículo 53 LCSP.

TERCERO. Tras la sustanciación del procedimiento, estime íntegramente el presente recurso, declarando:

- La nulidad del acuerdo de la Mesa de Contratación de 13 de marzo de 2026, por el que se vuelve a excluir la oferta de MANANTIAL DE IDEAS, S.L., por infracción del artículo 149 LCSP, por incumplimiento de la Resolución 12/2026 de este Tribunal, y por vulneración de los principios de proporcionalidad, motivación suficiente y libre concurrencia.
- La retroacción de las actuaciones con orden expresa al órgano de contratación de proceder a una nueva valoración de la justificación aportada por MANANTIAL DE IDEAS, S.L., con observancia estricta de las indicaciones de la Resolución 12/2026, analizando la viabilidad global de la oferta en su conjunto, atendiendo a los elementos concretos de la proposición y a las circunstancias específicas de la empresa licitadora —incluyendo sus antecedentes de ejecución satisfactoria de contratos similares con el propio ICAS, la acreditada presencia territorial en Sevilla, la compartición de infraestructura entre más de 500 clientes, las partidas de coste efectivamente presupuestadas y documentadas para dispositivos QR, líneas de comunicación, seguros y posicionamiento web—, y sin que pueda fundarse la exclusión en la imposibilidad de compensación de costes entre criterios.

CUARTO. Con carácter subsidiario, ordene al órgano de contratación proceder a la completa valoración de la oferta de MANANTIAL DE IDEAS, S.L. conforme a los criterios de adjudicación establecidos en el PCAP, procediendo a la clasificación de todas las ofertas admitidas y a la adjudicación del contrato a quien corresponda conforme a los criterios de valoración establecidos en los Pliegos.

El órgano de Contratación, por su parte, defiende la desestimación del recurso, alegando que:

1.- En relación al fundamento primero de la recurrente “incumplimiento flagrante de la resolución 12/2026 de este Tribunal” podemos señalar que, expresamente se recoge en el acta

de la Mesa de Contratación celebrada el 13 de marzo de 2026 que “Teniendo en cuenta la propuesta contenida en los referidos informes del responsable del contrato, la Mesa de Contratación, tras examinar las ofertas en su conjunto conforme las indicaciones recogidas en las resoluciones del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales del Ayuntamiento de Sevilla, no considera justificada las mismas por no entenderlas viable según las justificaciones aportadas.”

Se incorpora al informe suscrito por la Jefa de Servicio, el informe técnico emitido tras la Resolución 12/2023, firmado por el responsable del contrato, que se incorporó al Acta de la Mesa de 13 de marzo y que constituye el fundamento de la Resolución adoptada por el Órgano de Contratación, conforme al cual:

“2. Análisis y Valoración de la justificación y viabilidad de la oferta de la licitadora Manantial de Ideas, S.L.

A la vista de la citada Resolución, se procede en consecuencia a efectuar el análisis de la viabilidad de la oferta atendiendo a los elementos de la proposición y a las concretas circunstancias de la empresa licitadora, y valorando las alegaciones del contratista en su conjunto.

A efectos de justificar la viabilidad de las ofertas calificadas como anormales, baja del 100% en el Criterio 2 (Equipos/Mantenimiento) y en el Criterio 3 (Personal Técnico), tras el requerimiento efectuado, la entidad presenta la siguiente documentación:

A continuación se resumen los pilares principales de su justificación:

- *Implantación del sistema: utiliza su software INFOTICKETING, que ya cuenta con más de 500 usuarios y está basado en plantillas personalizables, lo que permite crear portales de venta en menos de 60 minutos.*

Los equipos de taquilla se instalan descargando el software de forma automática al conectarse, lo que reduce drásticamente el tiempo y personal necesario para la implantación. Dispone de delegación en Sevilla, eliminando costes de desplazamiento, dietas y alojamiento.

El sistema y sus diferentes módulos se encuentran completamente desarrollados.

- *Servidor: El sistema se aloja en AWS (Amazon Web Services), compartiendo costes de servidores entre todos sus clientes. Solo prevén un incremento marginal de 2.000 €/mes por el tráfico adicional de este contrato.*

- *Mantenimiento in situ: Cuenta con un amplio departamento de servicio técnico, parte del cual se encuentra en Sevilla.*

- *Soporte técnico: Responsable del Departamento perteneciente a la delegación de la Rioja.*

- *Soporte de Atención Telefónica: Cuentan con un Call Center propio en Calahorra (La Rioja).*
- *Líneas de Comunicación: contratadas con Vodafone.*

- *Coste de Personal: Incluye el coste de personal en 13.023€.*

- *Hardware: Detalla el importe de los equipos a instalar y la amortización del producto en un total de 16.619 euros al año.*

Manifiesta que “para el cálculo de la oferta económica se han tenido en cuenta únicamente los ingresos fijados por el precio de licitación” y añade la previsión de la cuenta de explotación.

A la vista de la documentación justificativa aportada, procede valorarse la justificación y viabilidad de la oferta de la licitadora aportada en su conjunto:

. El licitador propone un precio de 0,30 € por entrada. No obstante, el pliego de prescripciones técnicas determina un precio de 0,50 €.

Expresamente recoge el pliego de prescripciones técnicas que:

“La estimación del coste del sistema se ha realizado mediante la aplicación de un precio de 0,50 céntimos de euro por el volumen de tickets vendidos en cada año.

Para el cálculo del coste que las entidades bancarias aplican a cada operación según el tipo de entrada, hemos tomado como base el coste que el actual adjudicatario del contrato en el momento de la elaboración de estos pliegos asume con su entidad bancaria

El importe total por operación es la suma de cuatro conceptos fundamentales que las entidades financieras con carácter general imponen a sus clientes por este tipo de servicio:

1.- Comisión fija por operación.

2.- Cuota de Mantenimiento.

3.- Tasa de Intercambio.

4.- Costes de Bandera.

La media de estas cantidades da como resultado un coste de 0,50 € por operación.”

El licitador ofrece un precio un 40% inferior al coste de mercado estimado para las transacciones bancarias. No acreditándose en la justificación documental el coste de ninguno de estos conceptos fundamentales descritos anteriormente.

Estamos ante un contrato donde el adjudicatario debe asumir íntegramente las tasas bancarias sin posibilidad de modificación, en este sentido, se recoge expresamente en el pliego de prescripciones técnicas que “Los licitadores deben en todo momento asumir que se trata de un contrato de 4 años de duración, y que el cálculo de Tasas Bancarias no será modificable durante la vigencia del mismo, lo que deberán tener en consideración a la hora de presentar sus ofertas.”. No se despende de la documentación aportada la justificación de este extremo que resulta imprescindible para garantizar la viabilidad de la prestación del servicio en el caso de subida de la misma.

Al ser un contrato donde el adjudicatario debe asumir íntegramente las tasas bancarias sin posibilidad de modificación, no se acredita que se cubran los costes de pasarela de pago, resultando en una pérdida operativa por cada ticket vendido.

. En cuanto a los medios técnicos y materiales necesarios para la prestación del servicio, podemos señalar que:

El pliego de prescripciones técnicas recoge en su apartado 9 los medios técnicos y materiales exigidos a la adjudicataria para la ejecución del contrato, “...Para la correcta prestación del ser objeto de este Pliego, la empresa adjudicataria aportara el equipamiento informático necesario. En este sentido, los equipos deberán ajustarse a las características descritas a continuación o sus equivalentes que se marcan como mínimos de obligado cumplimiento...”

Ordenadores Personales

Procesador: Procesador con rendimiento equivalente o superior al Intel Core i5- 14400.

Placa base: Placa base compatible con el procesador y el formato del chasis.

Tarjeta de video: Graficos integrados en placa (memoria compartida).

Teclado: Teclado estandar con lector de Smartcard integrado.

Raton: Raton optico con conexion USB.

Sistema Operativo: Windows 11 Pro (o version profesional equivalente/superior).

Disco duro: Unidad de estado solido (SSD) de 512 GB (o superior) con interfaz M.2 PCIe.

Ordenadores Portatiles

(....)

El PPT exige hardware de última generación con especificaciones mínimas estrictas, como procesadores Intel Core i5-14400 para sobremesa e i5-1335U para portátiles o equivalente, no obstante, el licitador presupuesta, por ejemplo, 10 portátiles por 7.000 € (700 €/unidad, IVA incluido). Este precio podría considerarse insuficiente para adquirir equipos que cumplan con los estándares profesionales de procesador, 512 GB SSD M.2 y Windows 11 Pro exigidos.

La empresa imputa un coste de hardware basado en una amortización a 5 años. Sin embargo, el contrato tiene una duración de 4 años. Al finalizar el contrato, el ICAS no garantiza la continuidad, por lo que el coste real imputable debería ser el valor total del equipo o su amortización acelerada al periodo del servicio.

La oferta presenta precios simbólicos que no se corresponden con la realidad del mercado para el suministro de equipos. De conformidad con el Art. 149.4 d) LCSP): "...no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201".

. En cuanto al coste del personal, el pliego recoge expresamente el siguiente coste de personal actualizado conforme al IPC para los años de vigencia del contrato:

El coste hora del personal técnico establecido en el apartado 6 del presente Pliego de Prescripciones Técnicas y el número de horas totales estimadas (500 anuales en los años Bienal y 650 en los años Bienal), para una categoría de técnico de cálculo o diseño, jefe de 1ª y programador de ordenador, según el XX Convenio colectivo del sector de empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos. BOE número 59, de 10 de marzo de 2023 Los precios unitarios del contrato incorporan la actualización de las tablas salariales establecidas en el convenio colectivo sectorial aplicable, conforme a la última revisión publicada oficialmente en el BOE 23/03/2024.

- *Salario base anual (actualizado 2026): 21.842,13 €.*
- *No horas anuales establecidas en convenio: 1.792 hr.*
- *Coste hora: 12,19 €/hr.*
- *Coste hora incluyendo Seguridad Social (34%): 16,33 €/hr.*
- *Coste hora con costes indirectos (10%): 17,97 €/hr. ● Coste hora con Beneficio empresarial (15%): 20,66 €/hr.*

El licitador utiliza el Convenio de Publicidad. Ofertar 0,00 € en personal técnico es un incumplimiento per se de las obligaciones laborales, ya que es materialmente imposible prestar el servicio sin incurrir en costes salariales y de seguridad social. Pretender que estos costes "se diluyen" en la comisión por entrada podría considerarse una confesión de que el precio unitario del servicio técnico es inferior a los mínimos legales o de mercado.

. La documentación aportada por la licitadora no detalla ni presupuesta los siguientes costes impuestos por el pliego de prescripciones técnicas:

- *Dispositivo movil bluetooth unidades 31 X 500 € precio unitario 15.500,00€*

Líneas Móviles	Unidades	€/mes	MeSES	Coste mes	Total
Fibra	8	60	12	480	1.798
Tarjeta SIM	8	15	1		900

Otros conceptos	1º años	Años siguientes
Seguro responsabilidad civil	1.200,00€	1.200,00€
Posicionamiento web en principales buscadores	1.000,00€	1.000,00€
Papel alto gramaje (mínimo 170 gr.)	500,00€	500,00€
Curso formación personal taquilla	400,00€	
Curso formación personal ICAS	400,00€	
Soporte telefónico Call-Centers	8.200,00€	8.200,00€
TOTAL	11.700,00€	10.900,00€

El papel de alto gramaje (mínimo 170 gr.) y consumibles de impresora corren a cargo del adjudicatario. No se desglosan los costes de formación del personal del ICAS ni el Seguro de Responsabilidad Civil requerido. No se presupuesta el posicionamiento en web en principales buscadores....

A pesar de que la empresa alega una rentabilidad del 30,78%, existen inconsistencias críticas entre los costes declarados, los requerimientos del Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT) y la realidad de los precios de mercado.

Conclusión y Propuesta

La discrepancia entre el presupuesto de licitación para equipos (63.110 € el primer año) y para personal y lo ofertado por el licitador (0,00 € en el Criterio 2 y 3) indica que el licitador pretende absorber costes de hardware y personal mediante el margen del precio por entrada, el cual no está justificado su viabilidad.

El licitador basa toda su viabilidad en la previsión de vender 450.000 entradas anuales a un precio de 0,30 € por ticket, generando unos ingresos estimados de 135.000 €

El licitador ha ofertado un 0,00 € (baja del 100%) en el Criterio 2 (Equipos y mantenimiento) y en el Criterio 3 (Coste de personal técnico). Esto implica que los costes de adquisición de hardware (ordenadores, impresoras, taquillas automáticas...) y el pago de salarios dependen exclusivamente de que se alcance el volumen de ventas previsto.

El Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT) advierte que el número de entradas es una estimación basada en medias de años anteriores. Si por causas externas (cancelaciones de festivales, obras en los teatros o baja afluencia) el volumen de ventas cae, el licitador no dispondría de fondos para cubrir los gastos fijos ya comprometidos, como las líneas de comunicación con Vodafone, el mantenimiento de servidores AWS, el pago al personal....

El PPT establece, tras un estudio de mercado, que el coste de las comisiones bancarias por operación (comisión fija, mantenimiento, tasa de intercambio y bandera) es de 0,50 € por entrada.

Al ofertar 0,30 € por entrada, el licitador no solo pretende cubrir estas comisiones bancarias y el resto de componentes, sino que además pretende detraer de esa cantidad el beneficio industrial y el pago de todos los suministros y personal.

No Resulta técnicamente acreditado que con un ingreso de 0,30 € se paguen y, simultáneamente, se financie una inversión en hardware valorada por el propio licitador en 16.619 € anuales y costes salariales valorados por el licitador en 13.026 euros

Al no existir un presupuesto fijo para personal (ofertado a 0 €), y depender este de la "bolsa" de ingresos por entradas, ante una bajada de ventas el licitador podría dejar desatendidas las incidencias "muy graves" que deben resolverse en menos de 2 horas según el pliego.

Aunque el licitador detalla un cuadro de amortización, el coste real de los equipos es un gasto fijo inicial. La empresa asume este riesgo financiero sin contar con una fuente de ingresos estable que lo respalde, lo que aumenta la probabilidad de incumplimiento en la renovación de equipos o suministros de fungibles.

La oferta de Manantial de Ideas, S.L. podría ser inviable porque traslada el riesgo comercial de la venta de entradas a la solvencia técnica del servicio. Al ser los costes de personal y equipos fijos y obligatorios por contrato, no pueden quedar supeditados a una variable aleatoria de ventas, y menos aun cuando el ingreso por ticket (0,30 €) no resulta acreditado en cuanto a importe por Comisión fija por operación, Cuota de Mantenimiento, Tasa de Intercambio, Costes de Bandera.

Por tanto, el licitador recurrente pretende justificar costes fijos y ciertos, como es el hardware y los salarios del personal, con ingresos variables y contingentes (ingresos por ventas futuras), no cumpliéndose los requisitos del artículo 149.4 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público. "Las justificaciones podrán basarse, entre otras, en: a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación de los productos, la prestación de los servicios o el método de construcción. b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga el licitador..."

La "hipótesis de recaudación" no es una "solución técnica" ni un "ahorro en el procedimiento". Es una mera expectativa comercial. Los costes de personal y equipo deben estar cubiertos por una estructura de costes sólida y acreditada, no supeditada a si se venden más o menos entradas, lo cual pondría en riesgo la ejecución del contrato si las ventas no alcanzan el umbral previsto por el licitador."

2.- En relación al fundamento segundo de la recurrente "vulneración del artículo 149 LCSP y análisis incorrecto de la viabilidad de la oferta" debemos señalar que:

.- Determinados costes recogidos en el pliego de prescripciones técnicas no se detallan ni aportan por la licitadora en su justificación:

- Los 31 dispositivos móviles bluetooth recogidos en los pliegos como necesarios para la prestación del servicio, no se aportan en la justificación de la baja, ni nada se especifica de que son sustituidos por otros dispositivos que van a cumplir las mismas prestaciones que los requeridos.

- En relación al seguro de responsabilidad civil, el mismo no se detalla ni presupuesta en la justificación de la baja, ni se manifiesta que no tiene coste extra para la recurrente en la justificación de su oferta, como afirma en el recurso interpuesto.

- Por lo que respecta al posicionamiento web en principales buscadores tampoco se detalla ni presupuesta en la justificación de la baja anormal.

- Tampoco se detalla ni presupuestan los cursos de formación requeridos en el pliego de prescripciones técnicas que, como manifiesta la recurrente ahora en su recurso están integrado en una partida global de mayor alcance.

Debe señalarse que además de los costes anteriores no se aporta por la licitadora detalle ni presupuesto de los siguientes costes impuestos por el pliego de prescripciones técnicas:

Otros conceptos	1º años	Años siguientes
Seguro responsabilidad civil	1.200,00€	1.200,00€
Posicionamiento web en principales buscadores	1.000,00€	1.000,00€
Papel alto gramaje (mínimo 170 gr.)	500,00€	500,00€
Curso formación personal taquilla	400,00€	
Curso formación personal ICAS	400,00€	
Soporte telefónico Call-Centrer	8.200,00€	8.200,00€
TOTAL	11.700,00€	10.900,00€

A pesar de que la empresa alega una rentabilidad del 30,78%, existen inconsistencias críticas entre los costes declarados, los requerimientos en el Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT) y la realidad de los precios de mercado, que impiden valorar “EN SU CONJUNTO” la oferta presentada por la recurrente.

En relación a la alegación de que “El informe del responsable del contrato incurre en apreciaciones técnicamente erróneas sobre el hardware” debemos de manifestar que el PPT exige hardware de última generación con especificaciones mínimas estrictas, como procesadores Intel Core i5-14400 para sobremesa e i5-1335U para portátiles o equivalente, no obstante, el licitador presupuesta, 10 portátiles por 7.000 € (700 €/unidad, IVA incluido) sin detallar las características de los mismos. Este precio podría considerarse insuficiente para adquirir equipos que cumplan con los estándares profesionales de procesador, 512 GB SSD M.2 y Windows 11 Pro exigidos.

Además, La empresa imputa un coste de hardware basado en una amortización a 5 años. Sin embargo, el contrato tiene una duración de 4 años. Al finalizar el contrato, el ICAS no garantiza la continuidad, por lo que el coste real imputable debería ser el valor total del equipo o su amortización acelerada al periodo del servicio.

La oferta presenta precios simbólicos que no detalla y que no se corresponden con la realidad del mercado para el suministro de equipos. De conformidad con el Art. 149.4 d) LCSP): “...no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201”

En cuanto a la alegación de que “El informe ignora los antecedentes acreditados de MANANTIAL DE IDEAS con el propio ICAS” debemos de señalar que no se ha tenido en cuenta el historial previo de la empresa puesto que se trata de un expediente de contratación distinto y debe justificarse que la oferta presentada es suficiente para la prestación del presente contrato.

...

Por todo lo expuesto, a tenor de los argumentos expuestos y tras efectuar el análisis de la viabilidad de la oferta atendiendo a los elementos de la proposición y a las concretas circunstancias de la empresa licitadora, y valorando la oferta del contratista en su conjunto, desde esta unidad administrativa se entiende procedente la desestimación en todas sus pretensiones del recurso especial en materia de contratación formulado por la empresa recurrente, ya que no justifica de forma fehaciente la viabilidad de la oferta económica formulada, sin que pueda entenderse la oferta viable según las justificaciones realizadas.”

En el informe complementario, relativo a las alegaciones finales realizadas por la recurrente sobre “las comisiones bancarias”, se señala que:

- el recurrente propone un precio de 0,30 € por entrada. No obstante, el pliego de prescripciones técnicas determina un precio por entradas de 0,50

- Expresamente recoge el pliego de prescripciones técnicas que:

"La estimación del coste del sistema se ha realizado mediante la aplicación de un precio de 0,50 céntimos de euro por el volumen de tickets vendidos en cada año.

Para el cálculo del coste que las entidades bancarias aplican a cada operación según el tipo de entrada, hemos tomado como base el coste que el actual adjudicatario del contrato en el momento de la elaboración de estos pliegos asume con su entidad bancaria

El importe total por operación es la suma de cuatro conceptos fundamentales que las entidades financieras con carácter general imponen a sus clientes por este tipo de servicio:

- 1.- Comisión fija por operación.*
- 2.- Cuota de Mantenimiento.*
- 3.- Tasa de Intercambio.*
- 4.- Costes de Bandera.*

El coste del servicio en el criterio 1 se obtiene de la suma de cuatro conceptos fundamentales que la adjudicataria debe asumir : Comisión fija por operación, cuota de mantenimiento, tasa de intercambio y costes de bandera y estos conceptos no han sido justificados por las recurrentes.

.-La recurrente manifiesta que "...en ningún momento el Pliego establece que los gastos bancarios sean a cuenta del adjudicatario..." y estos costes descritos anteriormente son asumidos por la adjudicataria y nada se justifica sobre los mismos.

.-El licitador ofrece un precio un 40% inferior al coste de mercado estimado en el pliego de prescripciones técnicas en relación a los costes que debe asumir. No acreditándose en la justificación documental el coste de ninguno de estos conceptos fundamentales descritos anteriormente que la adjudicataria debe asumir.

.-Se recoge expresamente en el pliego de prescripciones técnicas que "Los licitadores deben en todo momento asumir que se trata de un contrato de 4 años de duración, y que el cálculo de Tasas Bancarias no será modificable durante la vigencia del mismo, lo que deberán tener en consideración a la hora de presentar sus ofertas.". No se despende de la documentación aportada la justificación de este extremo que resulta imprescindible para garantizar la viabilidad de la prestación del servicio.

CUARTO.- Expuestas las alegaciones de las partes, y dejando constancia de que la suspensión del procedimiento resulta automática *ope legis*, procede el pronunciamiento sobre el fondo.

Conforme a la Resolución 12/2026, procedía "efectuar el análisis de la viabilidad de la oferta atendiendo a los elementos de la proposición y a las concretas circunstancias de la empresa licitadora, y valorando las alegaciones del contratista y los informes técnicos emitidos. En cuanto al alcance de dicha justificación, el Tribunal viene entendiendo que la finalidad de la legislación de contratos es que se siga un procedimiento contradictorio, para evitar rechazar las ofertas con valores anormales o desproporcionados, sin comprobar, antes, su viabilidad, sin que se trate de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que

permitan, al Órgano de Contratación, llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo."

Ciertamente, el informe anterior, se fundamentaba en la imposibilidad de justificación de la viabilidad mediante la compensación de costes entre partidas correspondientes a prestaciones distintas, señalando que:

- La licitadora justifica la viabilidad de su oferta basándose en la eficiencia operativa de su sistema y su estructura de costes local

- Manantial de Ideas intenta justificar que estos servicios "Criterio 2: Gastos de Personal y Criterio 3: Equipos/Mantenimiento) tienen "coste cero" debido a su estructura propia (servidores ya contratados, personal en plantilla y delegación en Sevilla...). Sin embargo, en su cuadro de "Previsión de la cuenta de explotación", incluye el Hardware (16.619 €) y el Personal (13.026 €) como gastos.

-Su plan de viabilidad depende de que los ingresos del Criterio 1 (0,30 € por ticket) cubran la totalidad de los costes de los otros dos criterios. Ofertó un precio simbólico (0,00 €) trasladando el coste real a la venta de entradas Criterio 1.

Concluyendo que :

Siguiendo la doctrina aplicada por el Tribunal de Recursos Contractuales de Sevilla en casos similares R. Alzada 1/23 y Recurso Alzada 2/23 (Expte. 25/22 y 30/22):

1. Discrecionalidad Técnica: La valoración de la viabilidad corresponde al Órgano de Contratación, basándose en informes técnicos especializados que gocen de presunción de acierto.
2. Riesgo de Fraude de Ley: Se debe vigilar que la baja no se logre mediante el "traslado de costes" entre prestaciones independientes para desvirtuar las fórmulas de valoración (como ocurrió en la Resolución 2/2023 de CONTURSA).
3. Individualidad de las Prestaciones: En este contrato, al valorarse criterios independientes, cada uno debe ser individualmente viable.

De acuerdo con las resoluciones del TARCAS aportadas (Recursos 1/2023 y 2/2023), se establecen dos principios fundamentales para validar una oferta incurso en presunción de anormalidad:

- Sustantividad Propia: Cuando el pliego establece criterios de valoración independientes para distintas prestaciones, cada una de ellas debe ser individualmente viable.
- Prohibición de Compensación Cruzada: No es admisible justificar una baja temeraria en un criterio basándose en que el coste se compensa con el margen de beneficio de otros criterios.

El TARCAS considera esta práctica un "artificio" que desvirtúa las fórmulas de valoración y vulnera el principio de igualdad.

Ambas empresas han incurrido en la práctica que el TARCAS prohíbe taxativamente: justificar la viabilidad de una suboferta mediante el beneficio de otra, argumentándose a continuación:

...

En este caso la licitadora oferta en dos criterios (personal y equipo/mantenimiento) importe cero, no obstante, en su justificación de "Previsión de la cuenta de explotación", incluye el

Hardware (16.619 €) y el Personal (13.026 €) como gastos. De esta forma obtiene la máxima puntuación en los criterios 2 y 3, a pesar de que dichos criterios le suponen un gasto a la empresa. Traslada el coste de personal y del equipo/mantenimiento al criterio 1.”

A raíz de nuestra Resolución 12/2026 y concluyendo que los Pliegos no establecen distintas prestaciones dotadas de sustantividad propia, se ordenó efectuar el análisis de la viabilidad de la oferta atendiendo a los elementos de la proposición. A tal fin se emite informe técnico con fecha 12 de marzo por el responsable del contrato, en el que, a lo largo de 7 páginas se analiza la justificación aportada y la viabilidad de la oferta en los terminos anteriormente transcritos a los que nos remitimos, los cuales difieren en su contenido de los escuetamente contenidos en el informe de 20 de enero, que se fundamentaba básicamente, como decíamos, en una mal entendida interpretación de la doctrina de este Tribunal en cuanto a la posibilidad de presentar ofertas en las que alguno o algunos de los componentes de la prestación única sea a precio 0 o casi 0, que viene admitiéndose en contratos en los que se configura una prestación única, aun cuando esté compuesta por varios componentes o precios unitarios, pero no puede, sin embargo, llegarse a la misma conclusión cuando lo que prevé el Pliego es una pluralidad de prestaciones distintas, dotadas de sustantividad propia, a las que se atribuyen precios distintos, valorándose individualmente en los criterios de adjudicación.

En este sentido se ordenó retrotraer las actuaciones a fin de que la valoración de la viabilidad se efectuase teniendo en cuenta que no se había configurado una pluralidad de prestaciones independientes dotadas de sustantividad propia, sino una prestación compuesta por varios componentes o precios y con varios criterios de adjudicación. Ello determina la necesidad de valorar, efectivamente, la oferta en su conjunto, atendiendo a los diversos elementos de la misma, para concluir, finalmente si, técnica y económicamente, resulta viable.

En este sentido el informe elaborado tras la Resolución 12/2026, analiza las ofertas realizadas para los distintos componentes que integran el precio, concluyendo la no justificación de la viabilidad de la oferta presentada, por entender que no se explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos.

Tratándose de una cuestión de esta naturaleza, como ha mantenido este Tribunal en anteriores resoluciones, la decisión sobre si la oferta puede cumplirse o no, corresponde al órgano de contratación que la adoptará a la vista de las alegaciones formuladas por la empresa licitadora y teniendo en cuenta los informes emitidos por los servicios técnicos, sin que las alegaciones ni los informes tengan carácter vinculante. La apreciación de si es posible el cumplimiento de la proposición o no, debe ser consecuencia de una valoración de los diferentes elementos que componen la oferta y de las características que concurren en la propia empresa licitadora. Por ello en este momento la función primordial del Tribunal es básicamente de control del cumplimiento de los principios y de los trámites legales, no siendo posible la sustitución del juicio técnico del informe ni de la decisión sobre la posibilidad de cumplimiento que, como ya se ha dicho, corresponde exclusivamente al órgano de contratación. Los elementos de control serían además del cumplimiento de las formalidades jurídicas, que exista motivación y que la misma resulte racional y razonable excluyendo toda posibilidad de arbitrariedad. Por otra parte, cabe recordar que para justificar unos

valores presuntamente anormales no es necesaria una prueba exhaustiva, sino que basta con acreditar una convicción de que el licitador será capaz de ejecutar plena y satisfactoriamente el contrato.

Sólo es posible excluir una oferta que contenga valores anormales cuando, a la vista de la justificación aportada y los informes sobre la misma, se estime que “la oferta no puede ser cumplida”. O, como expresa también el artículo 69.3 de la Directiva 2014/24/UE, sobre contratación pública, los poderes adjudicadores exigirán a los operadores económicos que expliquen el precio o los costes propuestos en la oferta cuando ésta parezcan anormalmente bajas para los servicios de que se trate y sólo se podrá rechazar la oferta en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos, teniendo en cuenta los elementos mencionados en el apartado 2 del citado artículo.

La información justificativa, tal como está diseñado el procedimiento contradictorio de verificación de la oferta anormal o desproporcionada va dirigida a convencer al órgano de contratación de que con la oferta formulada, anormalmente más baja en comparación con las demás del mismo procedimiento competitivo, y con la justificación de su desglose, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato, de manera que si la justificación es insuficiente o motivadamente no garantiza adecuadamente la ejecución del contrato, atendiendo a la inicial presunción y para preservar el interés público de la licitación la oferta ha de ser rechazada.

Para desvirtuar la valoración inicial de anormalidad, será preciso que el recurrente ofrezca argumentos que permitan considerar que el juicio resultó infundado, atribuyéndose al licitador incurso en presunción de anormalidad la carga de destruir tal presunción, correspondiéndole a él aportar una justificación adecuada y suficiente.

La LCSP establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad, y ello exige de una resolución “reforzada” que desmonte las justificaciones del licitador. En este contexto, la justificación del licitador debe concretar, con el debido detalle, los términos económicos y técnicos de la misma, en aras a demostrar de modo satisfactorio que, pese al ahorro que entraña su oferta, ésta no pone en peligro la futura ejecución del contrato con arreglo a la oferta aceptada y en los propios términos de la misma. Ello exige demostrar que, gracias a las especiales soluciones técnicas, a las condiciones especialmente favorables de que disponga para ejecutar las prestaciones del contrato, a la originalidad de la forma de ejecución de las mismas que se proponga aplicar o a la posible obtención de ayudas, el licitador está en condiciones de asumir, al precio ofertado, las obligaciones contractuales que se propone asumir, con pleno respeto de las disposiciones relativas a la protección del medio ambiente y de las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que deba realizarse la prestación, todo lo cual en aras a demostrar que su oferta, pese a ser sensiblemente más baja que la de los demás licitadores, permite la futura viabilidad técnica y económica del contrato

Como ya señalaba la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Cataluña, Informe 3/2012, de 30 de marzo, *“La justificación de una oferta es la acción de*

explicar, aduciendo razones convincentes o alegando otros medios, la viabilidad y acierto de una proposición, en los términos en que fue presentada al procedimiento licitatorio. Consiste pues, en la aclaración de los elementos en que el licitador fundamentó su oferta y en la verificación de que conforme a dicha aclaración, la misma es viable de forma tal que la ejecución de la prestación que constituye el objeto del contrato queda garantizada, en el modo y manera establecidos en los pliegos de condiciones". (...). Así pues, se atribuye al licitador incurso en presunción de anormalidad la carga de destruir tal presunción, correspondiéndole a él aportar una justificación que explique razonablemente los bajos costes propuestos y, por ende, la viabilidad de su oferta; de donde no cabe sino concluir que una deficiente justificación de tal extremo, imputable por ello al interesado, deviene insuficiente a tales efectos y determina la legalidad de su exclusión del procedimiento de adjudicación."

La información presentada, en el supuesto que nos ocupa, no ha convencido al órgano de contratación de que la oferta pueda ser cumplida, amparándose en un informe técnico que analiza la documentación presentada y la información en ella contenida, informe que goza de la presunción de acierto y veracidad, no correspondiendo a este Tribunal sustituir el juicio técnico, pero sí, como ya indicábamos, verificar el cumplimiento de la normativa vigente y el ajuste a derecho de la actuación administrativa.

En el caso analizado, se observa que el órgano de contratación, dio estricto cumplimiento a la doctrina precedente, requiriendo al licitador la concreta información, detallando la documentación a presentar, incluyendo la documentación justificativa del ahorro que cubra el porcentaje de baja por el que la oferta ha incurrido en anormalidad, las condiciones especialmente favorables de que disponga para ejecutar las prestaciones y cualquier otra evidencia documental acreditativa de la viabilidad de la oferta, informándole de que debían acreditarse de modo fehaciente las circunstancias que motivan la reducción de los costes de la empresa en cualesquiera de los aspectos objeto de la contratación. Analizada la información y documentación presentada, se concluye, sin embargo, que no se explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos.

A la vista de las alegaciones formuladas por las partes, las circunstancias concurrentes y considerando la doctrina, normativa y principios esenciales de aplicación, teniendo en cuenta especialmente, los de discrecionalidad técnica y presunción de acierto y veracidad de informes de esta naturaleza, estima este Tribunal que no procede estimar las alegaciones de la recurrente, considerando que el contenido y argumentación técnica difiere del informe anterior, y considerándose que la exclusión efectuada, por lo que a este Tribunal corresponde enjuiciar, no es contraria a la legalidad ni excede los límites de la discrecionalidad técnica que al órgano de contratación corresponde.

Por lo expuesto, conforme a los preceptos legales de aplicación, y teniendo en cuenta cuanto antecede, este Tribunal

RESUELVE

PRIMERO.- Desestimar el recurso especial en materia de contratación interpuesto en nombre y representación de la mercantil MANANTIAL DE IDEAS, S.L. contra la exclusión de su oferta, al no considerar justificada la viabilidad de la misma, y la adjudicación a la mercantil VIVATICKET IBERIA S.L., del contrato de “**Servicio de realización, implantación y mantenimiento de un sistema informático para la venta de entradas del Instituto de la Cultura y de las Artes de Sevilla en taquilla, y de gestión de reserva y venta anticipada de entradas por internet**”, Expte nº 613/2025 tramitado por el Servicio de Gestión de Contratación Administrativa y Económica del Instituto de la Cultura y las Artes (ICAS) del Ayuntamiento de Sevilla.

SEGUNDO.- Levantar la suspensión del procedimiento.

NOTIFÍQUESE la presente resolución a las partes interesadas en el procedimiento.

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

LA TITULAR DEL TRIBUNAL DE
RECURSOS CONTRACTUALES