



Recurso nº 1218/2025

Resolución nº 1525/2025

Sección 2ª

RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES

En Madrid, a 24 de octubre de 2025.

VISTO el recurso interpuesto por D. J.U.L., en representación de UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A., contra el acuerdo de exclusión del procedimiento de licitación del *“servicio para la gestión de tramitación de las patentes y otros título de propiedad industrial e intelectual de la Agencia Estatal Consejo Superior de Investigaciones Científicas”*, con expediente número 33441/25, convocado por la Secretaría General de la Agencia Estatal Consejo Superior de Investigaciones Científicas, el Tribunal, en sesión del día de la fecha, ha adoptado la siguiente resolución:

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. El 18 de mayo de 2025 se publicó en la Plataforma de Contratación del Sector, el 19 de mayo en el Diario Oficial de la Unión Europea y el 10 de junio en el Boletín Oficial del Estado, el anuncio de licitación del contrato del servicio para la gestión de tramitación de las patentes y otros títulos de propiedad industrial e intelectual de la Agencia Estatal Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Se trata de un contrato de servicios, con valor estimado de 6.408.713,70 euros, por un plazo de un año, no dividido en lotes y sometido a la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (LCSP). En su tramitación se ha seguido el procedimiento abierto.

Segundo. El pliego de cláusulas administrativas particulares regula en su cláusula 15.1 las ofertas anormalmente bajas: *“El único criterio a tener en cuenta para la determinación de*



la existencia de una oferta anormalmente baja será el del precio de acuerdo con los siguientes parámetros objetivos:

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

En el supuesto de que se determine que alguna oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, se requiriera al licitador para que justifique su oferta de conformidad con lo establecido en el artículo 149 de la LCSP.

En todo caso, los órganos de contratación rechazarán las ofertas si comprueban que son anormalmente bajas porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201 de la LCSP”.

Tercero. El 1 de julio de 2025, tras la tramitación de los preceptivos trámites previos, la mesa de contratación procedió a la valoración de los criterios evaluables automáticamente,



identificando como incurso en presunción de anormalidad la oferta de UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A.: *“En consecuencia, atendiendo a lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, acuerda requerir al licitador para que justifique y desglose razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios.*

Para ello deberá presentar aquellos documentos que permitan comprobar con detalle los cálculos justificativos sobre costes directos ligados a su oferta, acompañada de los costes de materiales del servicio o costes específicos de la instalación concreta, ofertas de proveedores o de posibles subcontrataciones, que permitan comprobar la trazabilidad con la justificación aportada en su informe.

Deberá, además, justificar el detalle de los gastos corrientes o de estructura, los costes indirectos ligados a la licitación o de Empresa que han de ser imputados a su oferta, otros gastos específicos concretos ligados a la licitación (como por ejemplo, gastos de publicidad, gastos de garantías, posibles gastos de financiación, etc.), desglose de gastos generales o de beneficio industrial, aportando toda aquella justificación documental necesaria que permita comprobar la viabilidad o no de su oferta”.

Cuarto. El 4 de julio de 2025 UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A. presentó justificación de su oferta con el siguiente detalle: *“La oferta económica presentada por UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A. se refiere exclusivamente a los honorarios profesionales por la prestación de los servicios objeto del contrato. No incluye tasas oficiales ni gastos de suplidos (como gastos de correspondencia en el extranjero), tal y como establece expresamente el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP).*

Según el pliego, el coste orientativo anual del contrato (sin IVA) asciende a 2.060.160,00 €, desglosado de la siguiente forma:

-Costes anuales variables (honorarios ofertados): 1.420.800,00 €

-Costes anuales de tasas y suplidos (no imputables al adjudicatario): 639.360,00 €

Esta distinción es esencial, ya que nuestra propuesta afecta únicamente a la parte del contrato efectivamente gestionable por el adjudicatario. En consecuencia, la competitividad



de nuestra oferta no compromete ni afecta a partidas ajenas a nuestra actuación, como las tasas oficiales o los suplidos, y los precios ofertados reflejan exclusivamente nuestros honorarios profesionales.

Nuestra empresa ha realizado un esfuerzo económico ofertando precios unitarios razonables y perfectamente ajustados a la naturaleza y volumen del servicio. Lo hacemos con la convicción de que, más allá de la rentabilidad directa, la adjudicación de este contrato representa una oportunidad estratégica por el volumen sostenido de trabajo y por el prestigio institucional que conlleva ser proveedor del CSIC en materia de Propiedad Industrial.

a. Costes directos

La oferta económica presentada por UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A. se sustenta en una estructura de costes consolidada y optimizada, fruto de décadas de experiencia en la gestión integral de expedientes de propiedad industrial para entidades públicas y privadas.

Los honorarios ofertados reflejan una asignación eficiente de recursos humanos, compuesta exclusivamente por personal propio, altamente cualificado y especializado en las distintas áreas objeto del contrato: redacción de patentes, tramitación internacional, gestión de anualidades, traducciones técnicas, entre otras.

Contamos con un equipo técnico y administrativo estable y multidisciplinar, integrado por agentes de la propiedad industrial, ingenieros, químicos, biólogos, traductores jurados y personal administrativo especializado. Esta estructura nos permite absorber internamente la práctica totalidad del volumen previsto, sin recurrir a subcontratación ni personal externo, lo que garantiza la sostenibilidad y control del servicio.

Queremos destacar especialmente dos conceptos incluidos en nuestra oferta, ambos con una estimación anual de 200 unidades y una elevada recurrencia en la operativa diaria:

-Hora de técnico especialista, para gestiones no incluidas en otros conceptos.



-Hora de técnico de apoyo, para tareas complementarias no encuadradas en otras partidas.

Los precios ofertados para estos servicios, 50 € y 35 € respectivamente, si bien suponen una reducción respecto a nuestras tarifas estándar, permiten cubrir íntegramente los costes internos del personal asignado al contrato. Se trata en todo caso de personal propio, estable y con alta cualificación técnica.

Cabe señalar que estos importes son muy superiores a los ofertados por el adjudicatario de la anterior licitación (expediente 1786/22), la UTE PONS PATENTES Y MARCAS INTERNACIONAL – HAYES SOLOWAY, que propuso para estos mismos conceptos precios de 31 € y 17 €, respectivamente.

Asimismo, nuestros precios se encuentran alineados con los aplicados habitualmente en contratos similares adjudicados a UNGRIA, y responden a una política constante de eficiencia operativa, no a una reducción puntual o excepcional de márgenes.

Finalmente, la estructura tecnológica y los medios propios de que disponemos — incluyendo herramientas internas como bases de datos jurídicas, módulos de control de plazos, interfaces de vigilancia tecnológica y plataformas de relación con el cliente— han sido ya amortizados en contratos previos. Esto nos permite ofrecer precios competitivos sin renunciar a la calidad ni a la sostenibilidad del servicio.

b. Gastos generales e indirectos

UNGRIA está en condiciones de absorber los gastos generales e indirectos derivados de la ejecución del contrato sin necesidad de repercutirlos íntegramente en los precios ofertados, gracias a una estructura organizativa consolidada y una política de eficiencia operativa sostenida en el tiempo.

Nuestra presencia territorial con una red de oficinas físicas en 11 ciudades de España (Madrid, Alicante, Barcelona, Bilbao, Jerez, Oviedo, Sevilla, Valencia, Valladolid, Vigo y Zaragoza) y delegaciones internacionales en Argentina, México y, sobre todo y principalmente, en EE.UU. y Brasil, jurisdicciones de especial interés para el CSIC, permite una gestión cercana al cliente, minimizando costes logísticos o de participación de



diferentes intermediarios. Asimismo, disponemos de medios técnicos y administrativos centralizados que permiten aprovechar economías de escala y compartir recursos entre proyectos, sin menoscabo de la dedicación necesaria a cada contrato específico. La coordinación general, supervisión técnica, soporte jurídico y control de calidad se realiza desde los Servicios Centrales de Madrid, lo que evita duplicidades y reduce el coste operativo unitario.

Los costes indirectos imputables al contrato —como los asociados a soporte administrativo general, sistemas informáticos corporativos, formación interna continua, infraestructura de seguridad jurídica y tecnológica, o supervisión de calidad— se encuentran ya cubiertos en buena parte por nuestra estructura ordinaria de funcionamiento. Esto nos permite ofrecer precios altamente competitivos, sin comprometer en ningún momento la calidad, la trazabilidad ni el cumplimiento normativo del servicio prestado.

c) Viabilidad económica de la oferta

La viabilidad económica de la oferta presentada por UNGRIA se sustenta en una estructura interna consolidada, medios propios y una estrategia de optimización de recursos que permite ofrecer precios competitivos sin comprometer la calidad ni incurrir en riesgos de sostenibilidad financiera.

1. Sobre la trazabilidad y ausencia de subcontrataciones

Los servicios objeto del presente contrato serán ejecutados íntegramente con medios propios de UNGRIA, sin recurrir a subcontratistas ni proveedores externos para ninguna de las prestaciones incluidas en la oferta. Por tanto, no se aporta oferta externa o comparativa de proveedores, ya que la totalidad de los recursos humanos y técnicos involucrados son internos, estables y directamente dependientes de nuestra organización.

2. Relación orientativa de perfiles técnicos asignados

La prestación del servicio será atendida por un equipo multidisciplinar de profesionales con alta cualificación técnica, jurídica y experiencia en los distintos ámbitos relacionados con la Propiedad Industrial e Intelectual.



Este equipo, plenamente integrado en nuestra estructura organizativa y con experiencia contrastada en la gestión de servicios similares para organismos públicos y centros de investigación, nos permite garantizar un servicio de calidad y continuidad sin recurrir a contrataciones extraordinarias.

3. Sobre otros gastos específicos relacionados con la licitación

No se prevén gastos relevantes en publicidad, garantías o financiación específicamente asociados a la ejecución del contrato. La totalidad de los trabajos y gestiones previstas se llevarán a cabo con recursos propios y sin campañas de promoción o gastos de financiación externa.

En relación con las garantías requeridas en el pliego, se hace constar que UNGRIA mantiene, desde hace más de diez años, una póliza de seguro de responsabilidad civil profesional en vigor, con una cobertura mínima de 2.000.000,00 €, plenamente alineada con la exigencia recogida en el PCAP para esta licitación. Esta póliza cubre todos los riesgos asociados al servicio, garantizando la cobertura desde el inicio hasta la eventual prórroga del contrato. Además, la prima de este seguro ya forma parte habitual de la estructura de costes generales de la empresa, al estar vigente con carácter permanente, por lo que esta exigencia no representa un coste adicional imputable a esta licitación, dado que su cumplimiento ya forma parte habitual y continuada de nuestros compromisos operativos y de aseguramiento profesional

4. Sobre el beneficio industrial y sostenibilidad financiera

El beneficio industrial aplicado a la oferta es reducido pero suficiente, habiendo sido calculado con márgenes ajustados que garantizan la viabilidad económica del servicio sin comprometer en ningún caso su calidad o continuidad.

Cabe señalar, además, que UNGRIA PATENTES Y MARCAS S.A. deposita anualmente sus cuentas auditadas en el Registro Mercantil, donde puede observarse la solvencia de la empresa y la obtención continuada de beneficios año tras año. La presente oferta, aunque ajustada, se enmarca en una política comercial estratégica orientada a la consolidación de



relaciones institucionales con entidades públicas, sin que ello suponga una operativa a pérdida”.

Quinto. El 9 de julio de 2025 el jefe de Área de Patrimonio y Adquisiciones del Consejo Superior de Investigaciones Científicas emitió el siguiente informe sobre la justificación de la oferta económica presentada por UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A.: *“Mediante escrito de fecha 04 de julio de 2025 el licitador presenta justificación de su oferta.*

En dicho escrito de justificación el licitador detalla los siguientes conceptos:

-Costes directos.

-Gastos generales e indirectos.

-Otros gastos específicos relacionados con la licitación.

-Beneficio industrial.

En el detalle de todos estos conceptos hacen una justificación a nivel cualitativo en la que basan los precios ofertados. Sin embargo, no justifican cuantitativamente lo que supone cada uno de estos conceptos a efectos de conocer cómo han determinado los precios unitarios ofertados.

El requerimiento hecho a la empresa indica que:

“En consecuencia, atendiendo a lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, acuerda requerir al licitador para que justifique y desglose razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios.

Para ello deberá presentar aquellos documentos que permitan comprobar con detalle los cálculos justificativos sobre costes directos ligados a su oferta, acompañada de los costes de materiales del servicio o costes específicos de la instalación concreta, ofertas de proveedores o de posibles subcontrataciones, que permitan comprobar la trazabilidad con la justificación aportada en su informe.



Deberá, además, justificar el detalle de los gastos corrientes o de estructura, los costes indirectos ligados a la licitación o de Empresa que han de ser imputados a su oferta, otros gastos específicos concretos ligados a la licitación (como por ejemplo, gastos de publicidad, gastos de garantías, posibles gastos de financiación, etc.), desglose de gastos generales o de beneficio industrial, aportando toda aquella justificación documental necesaria que permita comprobar la viabilidad o no de su oferta.”

De este requerimiento, se deduce que la justificación de la oferta debe incluir con detalle los cálculos justificativos sobre costes directos y justificar el detalle de otros gastos y costes que permita comprobar la viabilidad o no de la oferta. Como se ha comentado anteriormente la justificación aportada no justifica cuantitativamente lo que supone cada uno de los conceptos a que se hace referencia a efectos de conocer cómo han determinado los precios unitarios ofertados. Es decir, no hacen ningún detalle de cálculos justificativos.

Una vez evaluada la justificación de la proposición económica, se considera que no se ha cumplido adecuadamente con el trámite de la justificación de los precios requerida y, en consecuencia, no se admite la justificación presentada”.

Sexto. El 10 de julio de 2025, a la vista del informe elaborado por el departamento técnico, la mesa de contratación consideró que la oferta presentada por UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A. no era aceptable y, en consecuencia, acordó elevar al órgano de contratación la propuesta de no admitir su oferta.

Séptimo. El 10 de julio de 2025 el órgano de contratación acordó no admitir la oferta presentada por UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A. Este acuerdo se notificó a UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A. el 11 de julio de 2025.

Octavo. El 1 de agosto de 2025 UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A. interpuso recurso especial ante este Tribunal contra el acuerdo de exclusión, en el que solicita que se anule por falta de motivación suficiente y por no ser la oferta inviable, ni temeraria; se ordene la retroacción del procedimiento y se proceda a la admisión de la oferta de la recurrente y a una nueva clasificación de las ofertas. Mediante otrosí solicita igualmente la suspensión del procedimiento de contratación hasta la resolución del presente recurso especial.



Noveno. El 12 de agosto de 2025 la Secretaría del Tribunal, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 56.2 de la LCSP, dio traslado del recurso a los restantes interesados, para que en el plazo de cinco días hábiles presentaran alegaciones. No consta la presentación de alegaciones por aquellos.

Décimo. El 28 de agosto de 2025 la secretaria general del Tribunal, por delegación de este, dictó resolución por la que concedió la medida cautelar consistente en suspender el procedimiento de contratación de conformidad con lo establecido en los artículos 49 y 56 de la LCSP, de forma que, según lo establecido en el artículo 57.3 del mismo cuerpo legal, será la resolución del recurso la que acuerde el levantamiento de la medida adoptada.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero. Este Tribunal es competente para conocer del presente recurso, de acuerdo con el artículo 45.1 de la LCSP.

Segundo. El recurso se ha interpuesto dentro del plazo de quince días hábiles a contar desde el día siguiente a aquel en que se notificó el acuerdo de exclusión, de acuerdo con la letra c del artículo 50.1 de la LCSP.

Tercero. El recurso tiene por objeto un acto recurrible, al dirigirse contra el acuerdo de exclusión de un contrato de servicios cuyo valor estimado es superior a 100.000 euros, de acuerdo con las letras a del artículo 44.1 y b del artículo 44.2 de la LCSP.

Cuarto. La recurrente goza de legitimación para la defensa ante este Tribunal, como mercantil que ha concurrido a la licitación y cuya oferta ha sido excluida, de acuerdo con el artículo 48 de la LCSP.

El órgano de contratación impugna la legitimación de la recurrente en cuanto que, no es el licitador que mayor puntuación total hubiera obtenido en caso de haber resultado admitida y, por tanto, de ninguna manera sería el licitador mejor valorado. Y trae a colación la resolución de este Tribunal número 1132/2025. No obstante, tal resolución tiene por objeto un recurso contra el acuerdo de adjudicación y se basa en la falta de legitimación del licitador que quedó en tercer lugar. Por el contrario, en el presente caso, la recurrente no



dirige su recurso contra la adjudicación, sino contra su exclusión, por lo que no resultan de aplicación los razonamientos del informe del órgano de contratación, ni la resolución que en él se cita.

No cabe duda de que la exclusión afecta directamente a la esfera jurídica de la recurrente, de forma que la eventual estimación del recurso le produce un beneficio cierto: su reintegración en el procedimiento de contratación. Es significativo a este respecto que la letra b del artículo 44.2 de la LCSP considera expresamente como objeto del recurso especial los acuerdos de exclusión *“incluidas las ofertas que sean excluidas por resultar anormalmente bajas como consecuencia de la aplicación del artículo 149”*. Por ende, se trata de un supuesto de legitimación *ex lege*.

Quinto. La recurrente basa su recurso en que la resolución de exclusión es contraria a derecho porque ha acreditado que su oferta es plenamente viable y en ningún caso pone en riesgo la ejecución del contrato.

Las explicaciones y la información ofrecidas a requerimiento de la mesa de contratación resultaban suficientes para apreciar la viabilidad de la oferta, pues incluyeron la información necesaria sobre los costes directos, los gastos generales e indirectos, otros gastos específicos relacionados con la licitación y el beneficio industrial. Así, se argumentó que el beneficio era *“reducido, pero suficiente”* y que la oferta respondía a una *“política comercial estratégica orientada a la consolidación de relaciones institucionales con entidades públicas”*, sin que supusiera una operativa a pérdida, apoyándose en la operativa de la empresa acreditada mediante sus cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil. Además, la justificación exigida debe ser proporcional a la magnitud de la baja y en este caso es de tan solo el 0,99%. Y no solo se trata de una baja mínima, sino que la oferta no es comparable con las ofertas del resto de licitadores, al incluir estas últimas importes adicionales que elevan la media de los precios ofertados, lo que genera una desviación que no responde a una diferencia real en términos de viabilidad o sostenibilidad económica.

Por el contrario, la resolución de exclusión es errónea y carece de motivación, ya que no contiene un mínimo análisis sobre la capacidad de la recurrente para ejecutar el contrato en los términos de su oferta. Así se considera que la oferta es inviable porque a juicio del



evaluador no se le han facilitado los datos económicos requeridos, no porque la oferta sea inviable. Y la exclusión exige una motivación reforzada que permita apreciar de forma clara y suficiente las razones objetivas por las que se considera que la oferta no resulta viable.

Sexto. El órgano de contratación, además de la falta de legitimación, informa de que la recurrente en ningún momento acreditó razonablemente la viabilidad de su oferta. La justificación aportada resulta genérica, en cuanto que no justifica cuantitativamente lo que supone cada uno de los conceptos a que se hace referencia a efectos de conocer cómo se han determinado los precios unitarios ofertados. Y cuando una justificación no aporta una mínima información cuantitativa resulta imposible determinar la viabilidad de la oferta, sin que se dude de la solvencia técnica o económica de la recurrente, ni de la bondad de sus medios técnicos o personales, sino de la oferta que realiza para este concreto contrato.

Por otro lado, expone que el informe en que se basa la exclusión está suficientemente motivado, estableciendo la causa por la que no admite la justificación presentada, en los términos expuestos. El informe incide en los aspectos que considera que no han sido debidamente justificados, sin que por parte de la recurrente se aclarasen tales aspectos.

Por último, el órgano de contratación solicita la imposición de multa por mala fe de la recurrente, dada su acusación sobre supuestas irregularidades existentes en relación con el licitador mejor valorado, sin prueba o explicación al respecto.

Séptimo. En primer lugar, se tratará la alegada falta de motivación del informe, en cuanto que premisa necesaria para tratar, en su caso, su corrección y razonabilidad.

El artículo 149 de la LCSP regula la tramitación que el órgano de contratación debe seguir en caso de que presuma que una oferta resulta inviable por haber sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja. El artículo 149.6 de la LCSP establece que *“La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y, en el caso de que se trate de la mesa de contratación, elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.*

Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el apartado cuatro, estimase que la información recabada no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador y que, por lo tanto, la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales, la excluirá de la clasificación y acordará la adjudicación a favor de la mejor oferta, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo 150. En general se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica o jurídica”.

Y en relación con la motivación exigida por el precepto transcrito, la doctrina de este Tribunal es abundante, como recoge la resolución número 1262/2024: “Asimismo, y en relación como la motivación de los acuerdos del órgano de contratación sobre la justificación ofrecida por el licitador, este Tribunal en la Resolución nº 1103/2023 de 7 de septiembre de 2023 (Recurso nº 945/2023 C. Valenciana 225/2023), declaró que:

“el órgano de contratación tiene que motivar las razones por las que rechaza la viabilidad económica de las ofertas incursas en valores anormales o desproporcionados, pero no tiene que justificar exhaustivamente los motivos por los que acepta esa viabilidad económica, que están implícitos en la propia justificación ofrecida por el licitador y aceptada por la entidad contratante. En efecto, el artículo 149 LCSP exige del órgano de contratación un juicio de viabilidad si estimase que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, lo cual significa que la exigencia de motivación ha de ser rigurosa para el caso de que se rechace la oferta, pues supone una excepción al principio de adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa pero, en caso de conformidad, no se requiere que se expliquen de manera exhaustiva los motivos de aceptación. Por otra parte, para desvirtuar la valoración realizada por el Órgano de Contratación en esta materia, será preciso que el recurrente ofrezca algún argumento que permita considerar que el juicio del Órgano de Contratación, teniendo por justificadas las explicaciones dadas por el licitador, cuya oferta se ha considerado, inicialmente, como anormal o desproporcionada, resulta infundado o ha incurrido, en ese juicio, en un error manifiesto y constatable”.



Es decir, la exigencia de motivación se eleva cuando se rechaza la viabilidad económica de la oferta, como es el caso, por aplicación del principio de adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa. A continuación, la resolución citada añade que *“Igualmente, en la Resolución n° 968/2019, de 14 de agosto de 2019 (Recurso n° 70/2019), señalábamos lo siguiente:*

“Este Tribunal ha declarado reiteradamente que la LCSP (y antes el TRLCSP) establece la posibilidad de rechazar una proposición cuando se considere que no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormalmente bajos o desproporcionados.

Más en concreto hemos afirmado que el régimen legal de ofertas anormalmente bajas tiene por objeto ofrecer al licitador incurso en anomalía de su oferta la posibilidad de que explique de forma suficientemente satisfactoria el bajo nivel de precios ofertados o de costes propuestos y que, por tanto, la oferta es susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos a juicio del órgano de contratación.

En definitiva, de acuerdo con el artículo 149 de la LCSP es obligación del licitador explicar de forma suficientemente satisfactoria ese bajo nivel de precios ofertado, porque de no hacerlo así el órgano de contratación rechazará su oferta. Aplicando la doctrina de referencia a este caso puede observarse que el órgano de contratación, una vez apreciada la presunción de baja desproporcionada, ha seguido los trámites legales previstos en el artículo 149 LCSP, dando trámite de audiencia a la empresa incurso en justificar o no de forma suficientemente satisfactoria el bajo nivel de precios o de costes propuesto y que, por ello, es susceptible de cumplimiento en sus propios términos.

A este respecto, y como es doctrina reiterada de este Tribunal, las valoraciones de los informes técnicos están amparadas por la discrecionalidad administrativa siempre y cuando se advierta una correcta y debida motivación de los mismos, pues ante una escasa o insuficiente justificación aquélla se transforma en pura y simple arbitrariedad, y ahí reside la función de este Tribunal, con la recta finalidad de enjuiciar si dichos informes se encauzan debidamente, y si satisfacen las exigencias de motivación previstas en el artículo 35 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, de Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas”.

Así pues, la motivación exigida tiene por finalidad exponer las razones por las que la justificación ofrecida no es suficientemente satisfactoria, por lo que no resulta susceptible de cumplimiento en sus propios términos.

Pues bien, como se observa en el séptimo antecedente de hecho, la mesa de contratación asumió, para excluir la oferta, la motivación ofrecida por el informe del jefe de Área de Patrimonio y Adquisiciones del Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Esta motivación, *in aliunde*, ha sido avalada por la doctrina de este Tribunal, como se pone de manifiesto en las resoluciones número 646/2020, 1055/2020, 1432/2023 o 1140/2024.

Y ello conlleva el examen de la motivación contenida en el informe en cuestión, reproducida en el sexto antecedente de hecho. Y tal motivación es simple, en cuanto que se basa en la falta de explicaciones de la justificación ofrecida por la recurrente para explicar el bajo nivel de precios ofertados. Tal motivación se ha de reputar suficiente, sin perjuicio de analizar a continuación su corrección, ya que precisamente la finalidad del trámite de audiencia es ofrecer al licitador la posibilidad de explicar ese bajo nivel de precios ofertado. Por tanto, si el licitador no ofrece una explicación suficiente, cabe motivar la exclusión en tal deficiencia justificativa. Además, y nuevamente sin prejuzgar la ausencia de explicaciones, si ese fuera el caso, no cabría exigir al órgano de contratación una motivación basada en el análisis sobre la capacidad de la recurrente para ejecutar el contrato en los términos de su oferta, cuando no se han aportado las explicaciones necesarias para ello.

Por tanto, cabe concluir que la exclusión de la recurrente está motivada, en cuanto que el informe en que se basa la exclusión ofrece las razones que sustentan tal exclusión. Se procede, pues, a verificar si tales razones efectivamente concurren en el presente caso.

Octavo. Como se observa en el tercer antecedente de hecho, se requirió a la recurrente para que justificara documentalmente los cálculos sobre costes directos ligados a su oferta, con los costes de materiales del servicio o costes específicos de la instalación concreta, ofertas de proveedores o de posibles subcontratistas y el detalle de los gastos corrientes o de estructura y los costes indirectos, así como otros gastos específicos ligados a la licitación, con desglose de los gastos generales y del beneficio industrial.



El anterior requerimiento está en línea con la doctrina de este Tribunal, reflejada entre otras en la resolución número 1248/2024, con referencia a la resolución número 757/2024: *“En definitiva, la decisión de considerar —o no— viable una oferta no puede sustentarse sobre la apreciación de determinados aspectos contenidos en su justificación más o menos relevantes, sino sobre un efectivo y objetivo contraste de las hipótesis que el licitador ha utilizado para elaborar su oferta con las manejadas por el órgano de contratación para elaborar el presupuesto base de licitación y que aparecen recogidas en la documentación contractual o resultan de fuentes objetivas, tales como convenios colectivos sectoriales, o incluso referencias al mercado cuando reúne las condiciones necesarias para obtener de ellos precios sin sesgos (Resolución 1551/2022, de 15 de diciembre), que le permitan alcanzar la conclusión de que la oferta puede ejecutarse —o no— en los términos en los que se ha formulado”.*”.

Así, se observa como el requerimiento solicita el detalle de un conjunto de variables, necesarias para la ejecución del contrato, como paso necesario para llevar a cabo la comparación entre tales variables y las hipótesis manejadas por el órgano de contratación para elaborar el presupuesto.

Pues bien, como se observa en el cuarto antecedente de hecho, la justificación presentada se estructura en los siguientes apartados:

-Costes directos: desde un punto de vista cuantitativo, se observa que la justificación solo hace referencia a los precios ofertados. Ningún detalle cuantitativo se ofrece sobre los costes de materiales del servicio o los costes específicos de la instalación concreta, las ofertas de proveedores o de posibles subcontratistas, variables todas ellas referidas en el requerimiento. Tampoco se ofrece detalle sobre otras variables que pudieran tener que ver con los costes directos.

-Gastos generales e indirectos: desde un punto de vista cuantitativo, se observa que la justificación ofrecida solo hace referencia al número de oficinas y delegaciones internacionales que tiene la recurrente.

-Viabilidad económica de la oferta: tampoco en este apartado se incluyen detalles cuantitativos sobre las variables requeridas, ni sobre cualesquiera otras variables.



-Beneficio industrial y la sostenibilidad financiera: este último apartado también carece de todo detalle cuantitativo.

Así pues, no cabe compartir la alegación del recurso sobre la suficiencia de las explicaciones y la información ofrecidas por la recurrente a requerimiento de la mesa de contratación. Si bien formalmente la justificación se refiere a los costes directos, a los costes indirectos y al beneficio industrial, lo cierto es que no desciende al detalle de ninguno de ellos. De esta forma se impide al órgano de contratación alcanzar la conclusión de que la oferta puede ejecutarse en los términos ofertados, por lo que la exclusión resulta procedente.

Noveno. Por último, se ha de examinar la imposición de multa solicitada por el órgano de contratación. No obstante, no se observa la existencia de mala fe o temeridad en la interposición del recurso. Como recuerda la resolución número 912/2025, con referencia a la número 36/2025: *“La doctrina de este Tribunal, en consonancia con la jurisprudencia, viene considerando temeraria la interposición de recursos carentes manifiestamente de fundamento o de viabilidad jurídica y también se ha dicho que actúa con temeridad quien interpone un recurso sin ningún tipo de apoyo argumentativo o en aquellos casos que haya una carencia manifiesta de fundamentación, o sin viabilidad jurídica. También es apreciable cuando falte un serio contenido en el recurso, y cuando haya una clara falta de fundamento en la cuestión que se suscita.*

Así, han dicho nuestros Tribunales que la mala fe tiene una proyección eminentemente subjetiva, porque es una creencia, mientras que la temeridad tiene un aspecto objetivo, por cuanto equivale a una conducta procesal, de forma que la mala fe es aplicable al que es consciente de su falta de razón procesal, mientras que la temeridad supone la conducta procesal objetiva carente de fundamento defendible en derecho o cuando se sostiene una pretensión o una oposición sin mínima base, argumento o expectativa razonable.

El Tribunal Supremo, en su sentencia de 7 de octubre de 2015 (rec.cas. 266/2014), expuso que la finalidad de la imposición de este tipo de multas «no es otra que la de evitar que ese derecho al recurso especial no se utilice de manera abusiva con el fin de dilatar el procedimiento de contratación»... «Se trata de garantizar lo que podríamos denominar



seriedad en el recurso, evitando abusivas e injustificadas maniobras dilatorias que, bajo el paraguas del legítimo derecho a la impugnación de la adjudicación de los concursos en el sector público, pongan de manifiesto la mala fe y o temeridad en su ejercicio>>.

También dijo el mismo Tribunal, en su sentencia de 4 de marzo de 2015 (rec.cas. 26/2014, FJ 2º), en relación con el origen de esta norma que habilita la imposición de la multa: <<...cabe citar el Dictamen del Consejo de Estado de 29 de abril de 2010 en el que se indicaba que parecía oportuno articular ‘algún mecanismo que permita contrarrestar un eventual ejercicio abusivo del recurso especial’, en esta línea se apuntaba al establecimiento de un mecanismo de inadmisión en supuestos tasados legalmente o en la atribución de la ‘facultad de sancionar al recurrente en casos de temeridad y mala fe’, pues ‘en la contratación pública también está presente el interés general, igualmente digno de tutela y que podría verse perjudicado ante la falta de previsión de alguna medida como las apuntadas>>.

E igualmente, el Tribunal Supremo, en su sentencia de 11 mayo 2004, (rec.cas. 4634/2001), declaraba que puede estimarse la existencia de temeridad procesal <<cuando falta un serio contenido en el recurso que se interpone o cuando es clara la falta de fundamento en la cuestión que con él se suscita>>.

En la misma línea, ha tenido distintos pronunciamientos la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional, entre otros, en las sentencias de 14 de julio de 2013 (recurso 3595/12) y 14 de mayo de 2014 (recurso 278/13), donde se decía que “la finalidad de esta facultad de imponer una multa no es otra que la de evitar que ese derecho al recurso especial no se utilice de manera abusiva con el fin de dilatar el procedimiento de contratación, teniendo en cuenta que la mera interposición del recurso contra el acto de adjudicación, suspende la tramitación del expediente de contratación hasta que sea resuelto”.

Analizados los argumentos en que se basa el recurso, y no exclusivamente una concreta alegación que pueda contenerse en el mismo, se advierte que este no carece manifiestamente de fundamentación o de viabilidad jurídica, o bien de un serio contenido. De esta forma no se aprecia la concurrencia de mala fe o temeridad en su interposición.



Por todo lo anterior,

VISTOS los preceptos legales de aplicación,

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

Primero. Desestimar el recurso interpuesto recurso interpuesto por D. J.U.L., en representación de UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A., contra el acuerdo de exclusión del procedimiento de licitación del “*servicio para la gestión de tramitación de las patentes y otros título de propiedad industrial e intelectual de la Agencia Estatal Consejo Superior de Investigaciones Científicas*”, con expediente número 33441/25, convocado por la Secretaría General de la Agencia Estatal Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Segundo. Levantar la suspensión del procedimiento de contratación, de conformidad con lo establecido en el artículo 57.3 de la LCSP.

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

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

LA PRESIDENTA

LOS VOCALES