



Recurso nº 1432/2025

Resolución nº 1677/2025

Sección 2ª

RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES

En Madrid, a 13 de noviembre de 2025

VISTO el recurso interpuesto por D. S.A.G., en representación de FAMA SYSTEMS, S.A. contra su exclusión y la adjudicación del procedimiento de licitación del “*Servicio de gestión y validación documental de la coordinación de actividades empresariales en prevención de riesgos laborales de Adif y Adif AV mediante una plataforma digital*”, expediente 2.24/04110.0050, convocado por ADIF-Presidencia, el Tribunal, en sesión del día de la fecha, ha adoptado la siguiente resolución:

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. En la tramitación de este recurso, se han observado todos los trámites legal y reglamentariamente establecidos, esto es, lo prescrito por la vigente 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 Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante, LCSP) y por el Real Decreto 814/2015, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos especiales de revisión en materia contractual y de organización del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante, RPERMC).

Segundo. En fecha 14 de febrero de 2025 se publica en la Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP en adelante) tanto el anuncio de licitación del contrato, como los pliegos relativos al mismo, licitándose mediante procedimiento abierto, ordinario y sujeto a regulación armonizada, conforme a los artículos 19 y 22 de la LCSP, abriéndose el correspondiente plazo para la presentación de ofertas, el cual expiró el día 17 de marzo de 2025, a las 12:00 horas.



El valor estimado del contrato se fija en 711.984 euros.

Tercero. Según consta en el certificado aportado al expediente administrativo, expedido por el órgano de contratación, de fecha 17 de marzo de 2025, cerrado ya el plazo de presentación de ofertas, el recurrente concurre a la licitación, habiéndose presentado un total de cinco licitadores con sus correspondientes ofertas.

Cuarto. En fecha 18 de marzo de 2025, se reúne la mesa de contratación para la apertura y calificación de la documentación administrativa. A resultados de su examen, la mesa acuerda admitir a la licitación a dos de los empresarios que presentaron proposición, y requerir de subsanación a los otros. Posteriormente, en una nueva reunión de la mesa de contratación, de fecha 20 de marzo de 2025, se acordó, tras el análisis de la documentación presentada al efecto, la subsanación de los defectos advertidos y la admisión a la licitación del resto de los empresarios que habían presentado proposición a la licitación.

Quinto. Reunida nuevamente la mesa de contratación con fecha 25 de marzo de 2025, se acordó proceder a la apertura de las ofertas evaluables mediante criterios automáticos.

Sexto. En fecha 31 de marzo de 2025, se emitió el correspondiente Informe de valoración de criterios evaluables mediante fórmulas, considerándose que la oferta presentada por la empresa recurrente, INGENIERÍA Y PREVENCIÓN DE RIESGOS, S.L. (junto con otras dos) se encontraba incurso en presunción de valores anormales o desproporcionados. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 149 de la LCSP, se concedió a los licitadores en esta circunstancia un plazo de cinco días hábiles para que procedieran a la justificación de su oferta económica.

Séptimo. Los licitadores presentaron la justificación de la oferta en tiempo y forma y, estudiada la misma, el 20 de mayo de 2025 se emitió un informe sobre las precisiones presentadas, en el que se concluyó que las ofertas no estaban suficientemente justificadas. De acuerdo con ello, la mesa de contratación, en su sesión celebrada en fecha 29 de mayo de 2025 acordó no aceptar la oferta presentada por la recurrente, como tampoco las de los otros dos licitadores cuyas ofertas fueron reputadas como anormales, elevando al órgano de contratación propuesta de exclusión de todas ellas.



En la misma sesión, la mesa acuerda elevar al órgano de contratación propuesta de clasificación de las ofertas y propone la adjudicación del contrato a la mercantil SGS TECNOS S.A.

Octavo. El órgano de contratación, en fecha 6 de junio de 2025, acepta las propuestas de exclusión y adjudicación del contrato y acuerda requerir al licitador propuesto, para que en el plazo de diez días hábiles a contar desde el siguiente a aquel en que hubiera recibido el requerimiento, presente la documentación recogida en la cláusula 14 apartado C) del pliego de cláusulas administrativas particulares que rige la licitación, en cumplimiento del artículo 150.2 de la LCSP. Comprobado que el licitador propuesto ha hecho entrega de la documentación requerida en el plazo previsto y que esta, a la vista de los informes elaborados al efecto, cumple todos los requerimientos exigidos, se eleva propuesta de adjudicación a la empresa SGS TECNOS, S.A., la cual es finalmente elevada a la categoría de resolución de adjudicación por parte del órgano de contratación, en fecha 23 de julio de 2025, anunciándose en la PLACSP, en fecha 5 de agosto de 2025.

Noveno. En fecha 18 de agosto de 2025, por parte de la licitadora, INGENIERÍA Y PREVENCIÓN DE RIESGOS, S.L., se presenta escrito por el que se interpone recurso especial en materia de contratación contra su exclusión de la licitación, tramitado bajo el número 1330/2025, que dio lugar a Resolución desestimatoria de fecha 13 de noviembre de 2025.

Décimo. Igualmente, en fecha 19 de agosto de 2025, por parte de la licitadora FAMA SYSTEMS, S.A. se presenta escrito por el que se interpone recurso especial en materia de contratación contra su exclusión de la licitación, alegando, en esencia, la improcedencia de esta por entender justificada adecuadamente el precio ofertado, y la falta de motivación del informe técnico de exclusión.

Undécimo. El Órgano de contratación responde a estas cuestiones, en informe jurídico de fecha 17 de septiembre de 2025. Dicho informe jurídico viene a rechazar todas y cada una de las cuestiones planteadas por el recurrente confirmado, la corrección del informe técnico de exclusión, en los términos referenciados en el escrito, al que nos remitimos.



Duodécimo. En fecha 15 de septiembre de 2025, la Secretaría del Tribunal dio traslado del recurso interpuesto a los restantes licitadores, otorgándoles un plazo de cinco días hábiles para que, si lo estimaran oportuno, formularan alegaciones, sin que ninguno de ellos haya hecho uso de su derecho.

Decimotercero. En fecha 11 de septiembre de 2025, en el seno del procedimiento vinculado 1330/2025, el Tribunal acordó mantener la suspensión del expediente de contratación producida como consecuencia de lo dispuesto en el artículo 53 de la LCSP, de forma que, según lo establecido en el artículo 57.3 del texto citado, será la resolución del presente recurso la que acuerde el levantamiento.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero. La competencia para resolver el presente recurso especial en materia de contratación corresponde a este Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, de conformidad con lo establecido en el artículo 47 de la LCSP.

Segundo. El recurso se ha interpuesto dentro del plazo legal concedido de quince días hábiles, cumpliendo así las prescripciones formales del artículo 50.1 de la LCSP.

Tercero. Se ha presentado recurso en relación con un contrato de servicios de valor estimado superior a 100.000 € (artículo 44.1 a) de la LCSP), susceptible por ello de enjuiciamiento por este Tribunal, y se refiere, igualmente, a una actuación impugnada ex artículo 44.2 b) del mismo cuerpo legal, pues el acto recurrido es la exclusión del recurrente del contrato, siendo por ello susceptible de ser impugnado por medio del presente recurso especial.

Cuarto. Con relación a la legitimación, según el artículo 48 de la LCSP, *“podrá interponer el recurso especial en materia de contratación cualquier persona física o jurídica cuyos derechos o intereses legítimos, individuales o colectivos, se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados, de manera directa o indirecta, por las decisiones objeto del recurso”*. El recurrente resulta excluido, por lo que ha de concedérsele legitimación para recurrir, en tanto, de ser estimado el recurso, sería reintegrado al procedimiento de licitación.



Quinto. Entrando en el fondo del asunto, el objeto del recurso planteado se centra, exclusivamente, en la conformidad o no a derecho de la exclusión previa del licitador recurrente por hallarse su oferta incurso en anormalidad que pone en peligro la ejecución del contrato.

Debemos, con carácter previo, exponer los términos tanto de la justificación de su oferta presentada por el recurrente como del informe que evaluó la misma.

Comienza la justificación manifestando que dispone de una herramienta para la gestión de activos e infraestructuras en la cual existe un conjunto de módulos que dan respuesta a la necesidad descrita por ADIF. Señala que la herramienta ha sido desarrollada por él mismo, y que se trata de un producto maduro, con procesos altamente eficientes que le permite realizar el trabajo de manera más ágil y económica. En lo referido a la experiencia, manifiesta que dispone de una capacidad sólida para desarrollar el contrato, con un equipo altamente cualificado y especializado. Expone las certificaciones de normas ISO y ENS de las que dispone y relaciona contratos similares que ha desarrollado.

Continúa exponiendo los términos de su oferta. Señala que los términos de la misma (con bajas significativas en los tramos P3 y P4 se deben a que parte de una serie de premisas que expone: señala que la mayor parte del esfuerzo técnico y económico se concentra en los primeros meses en los que, dice, las contraprestaciones a recibir se ubicarán en los tramos P1 y P2 de número de empresas cuya documentación deba tratarse; el mayor número de empresas (y, consiguientemente, de documentación) a tratar se concentrará en las fases más avanzadas del plazo de duración del contrato; la fórmula de valoración favorece que las bajadas más intensas se produzcan en los tramos P3 y P4, que son los que tienen un mayor peso porcentual en aquella; y que, tras la implantación, la tecnología ofertada -que incluye un robot de validación automática- le permitirá reducir los costes sin que ello afecte a la calidad del servicio.

Expone a continuación los costes que estima le supondrá la ejecución del contrato, distinguiendo dos categorías: coste de personal, que estima en 62.695,20 euros, y que desagrega por cada uno de los perfiles profesionales asignados al proyecto, incrementándolos en un 15% para gastos generales y otro tanto en concepto de beneficio



industrial, para obtener un precio/hora que multiplica por las dedicaciones previstas en cada caso; y el coste de la licencia del programa informático, que fija en 8.845,20 euros.

El Informe técnico presentado, de fecha 20 de mayo de 2025 considera insuficientemente justificada la baja de la oferta, en base a los siguientes argumentos:

“FAMA SYSTEMS S.A.U., con una oferta de 62.695,20€. Lo que supone una baja del 64,78%

En este caso, si bien es cierto que “dedican” un capítulo del informe justificativo al desglose presupuestario, en el que trasladan los factores clave por el que aplican una baja significativa en los tramos P3 y P4, no realizan una justificación tan pormenorizada de los costes como en el caso anterior.

En el informe trasladan que: “La decisión de aplicar una baja significativa en los tramos P3 y P4 responder a los siguientes factores: La mayor parte del esfuerzo técnico y económico (implantación, parametrización, carga inicial, diseño de procesos, formación inicial y protocolos, etc.) se concentra en los primeros meses, coincidiendo con los tramos P1 y P2 de la proposición económica. Los tramos a los que se refiere dependen del número de empresas, no del tiempo de parametrización. A través de nuestra experiencia en contratos y clientes de similar envergadura en el sector, el volumen de empresas es variable a lo largo de la duración del contrato. En este caso, resaltar que depende del número de empresas que tengamos en ese momento, pudiendo empezar las mismas en el tramo P1, o más adelante. El mayor número de empresas contratadas se prevé en fases más avanzadas del contrato, no de forma inmediata. Entendemos que no tiene que ser así necesariamente, pudiendo empezar por 500 o por 1000, dependiendo del número de empresas que tengamos en ese momento. Esto permite ajustar los precios de los tramos P3 y P4 sin afectar la rentabilidad global ni la calidad del servicio, ya que los costes de planificación, implantación, pruebas y validación, mantenimiento y soporte, ya habrán sido absorbidos durante la fase inicial, coincidiendo con los tramos P1 y P2. Esto dependerá del número de empresas que tengamos. Tras la implantación y puesta en funcionamiento de la herramienta y una vez esta esté totalmente instalada en la organización, FAMA SYSTEMS dispone de tecnología suficiente para la revisión documental como el robot de



validación automática (ver punto 3.3 del presente documento), permitiéndonos bajar los costes sin que afecte a la calidad de nuestro servicio.”

El análisis se desarrolla desde un presupuesto equivocado, debido a que a pesar de existir la posibilidad de iniciar con un número reducido de empresas reflejadas en los tramos P1 y P2, la valoración de la oferta económica tiene como objeto el conjunto de posibilidades que se han reflejado en el cálculo de la misma según la ponderación que se refleja en la siguiente formula:

$$POE=[(P1*0.10) + (P2*0.20) +(P3*0.30) + (P4*0.40)]$$

Es necesario destacar además que, en el informe justificativo de FAMA, han incluido un cuadro de proposición económica donde los costes de los tramos P3 y P4 son mayores a los costes incluidos en la oferta realizada, por lo que, la justificación realizada para el tramo de menor coste (P4), teóricamente, la han realizado sobre 3.400€, en vez de sobre 2.999€.

(...)

FAMA SYSTEMS S.A.U.

Presentan un capítulo del informe justificativo al desglose presupuestario, en el que trasladan los factores clave por el que aplican una baja significativa en los tramos P3 y P4, no realizan una justificación tan pormenorizada de los costes como en el caso anterior. Sin embargo, la comercial no justifica la baja de la oferta en su conjunto si no solo en los tramos P3 y P4 además de indicar en la justificación valores superiores a los presentados para los tramos P3 y P4 en la oferta económica a justificar”.

La empresa recurrente considera, sin embargo, lo siguiente: “La justificación aportada por FAMA cumple con las exigencias del artículo 149.4 de la LCSP. En ella se desglosan los costes de personal (perfiles, horas y salarios conforme al Convenio colectivo de aplicación), las licencias de software, los gastos de desplazamiento y las inversiones tecnológicas (como el uso de un robot de validación automática), justificando la viabilidad del precio ofertado en el conjunto del contrato. (...)



El informe técnico señala que en el desglose justificativo se consignó un importe de 3.400 € en el tramo P4, cuando la oferta económica presentada ascendía a 2.999 €. Este error material, aislado y de carácter menor, no afectó a los cálculos globales, ni al valor ponderado de la oferta, ni a la justificación presentada. Es relevante señalar que el importe total de la oferta fue de 62.695,20 €, coincidiendo con el de la justificación. En este caso, el error no se encuentra en la oferta misma, sino en la justificación de la oferta anormalmente baja presentada por FAMA, que insistimos, no afecta al cálculo global presente en la propia justificación. (...)

La decisión de excluir la oferta de FAMA adolece de una motivación suficiente, ya que se limita a señalar discrepancias y errores sin explicar de forma clara y razonada cómo estos impiden la correcta ejecución del contrato”.

Expuestos los términos del debate, debemos, en primer lugar recordar que, como dijimos en la Resolución 757/2024 de 12 de junio, la apreciación del órgano de contratación acerca de la justificación de las ofertas incursas en presunción de anormalidad incide directamente en la discrecionalidad técnica de la Administración, en tanto responde a una valoración de elementos técnicos que -en buena medida- deben ser apreciados en función de parámetros o de criterios cuyo control jurídico es limitado. Sobre este punto, se ha señalado en reiteradas ocasiones que nuestro examen debe circunscribirse a ciertos aspectos aledaños al núcleo de la decisión, como la competencia, el procedimiento, la ausencia de arbitrariedad o de error manifiesto en la valoración, asumiendo así la doctrina del Tribunal Supremo, que ha dejado sentado que el núcleo técnico de las decisiones adoptadas por los órganos administrativos especializados en materias como los procedimientos selectivos o la adjudicación de contratos es inaccesible al control jurisdiccional, que debe ceñirse a los aspectos externos a aquél antes aludidos como los elementos reglados (STS de 20 de marzo de 2012 -Roj STS 1874/2012-).

También hemos dicho (Resolución 1551/2022 de 15 de diciembre), que el artículo 149 de la LCSP no establece la exclusión automática de la oferta cuyos valores son considerados anormalmente bajos, sino que configura esta circunstancia como una presunción de inviabilidad de aquella que el licitador debe desmontar con su justificación. Para ello, el licitador debe exponer las hipótesis (técnicas, jurídicas y/o económicas) que ha utilizado



para la conformación de su oferta, y razonar (o, en su caso, acreditar) su adecuación desde las perspectivas consideradas.

Corresponde al órgano de contratación evaluar la corrección de esas hipótesis. Para ello, debe contrastarlas con las que ha utilizado para la determinación del presupuesto base de licitación y la fijación de los parámetros objetivos para la determinación de las ofertas anormalmente bajas. Sobre ellas, en la Resolución antes citada, dijimos,

“La existencia de tales hipótesis puede derivarse de un consenso del mercado suficientemente acreditado (en el supuesto de que las prestaciones que conforman el objeto del contrato se negocien en un mercado suficientemente amplio como para acreditar un acuerdo generalizado sobre las referidas hipótesis entre quienes operen en aquel) o haber sido elaboradas por el órgano de contratación cuando dicho mercado no existe o su funcionamiento no permite deducir hipótesis sobre la conformación de sus precios con la suficiente objetividad. En estos casos el principio de igualdad de trato exige que tales hipótesis sean expresadas por el órgano de contratación en el expediente administrativo y conocidas por los licitadores. Solo así pueden estos ajustarse a ellas o, en caso de no hacerlo, explicar las razones que hacen que sus hipótesis alternativas son, parafraseando el ya citado artículo 149.4 de la LCSP, igualmente adecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico y económico”.

La fijación de estas hipótesis por el órgano de contratación resulta, así, en extremo relevante para la efectiva aplicación del principio de igualdad de trato. Fijadas por el órgano de contratación estas hipótesis, el referido principio exige no solo que el licitador cuya oferta ha sido reputada anormalmente baja exponga las hipótesis de las que se ha servido para formularla, sino que, además, acredite que tales hipótesis son igualmente adecuadas (cuestión que, en aras del principio de igualdad, hemos extendido incluso a aquellos importes cuya fijación, por regla general, es convencional, como ocurre con los gastos generales -Resolución 822/2025 de 29 de mayo-). Por las mismas razones, el órgano de contratación debe atenerse, en la evaluación de la oferta, a las hipótesis fijadas en la fase de preparación del contrato no pudiendo, ante su omisión, recurrir a conformar hipótesis *ad hoc* para evaluar la justificación, cuando no pueda razonablemente justificar su carácter



objetivo y aplicación obligatoria o generalizada en el sector correspondiente (como sería el caso, por ejemplo, de los costes salariales derivados del Convenio Colectivo aplicable).

Así las cosas, el análisis de los documentos elaborados por el órgano de contratación en la fase de preparación del expediente y que obran en el remitido por el órgano de contratación nos permite concluir que solo en el denominado “informe sobre inicio de expediente” se recogen las hipótesis manejadas por el órgano de contratación para la fijación del presupuesto base de licitación, en los siguientes términos (apartado 4.1):

“4.1. Justificación de la determinación del presupuesto de licitación

El cálculo del presupuesto de licitación se ha llevado a cabo teniendo en cuenta la previsión de los gastos directos y de los gastos indirectos, a estas cantidades hay que añadir los gastos generales (9%) y el beneficio industrial (6%).

CONCEPTO	
Costes directos	108.345,39
Costes indirectos	46.433,74
Gastos generales y beneficio industrial	23.216,87

Los precios mensuales se calculan según el número de empresas concurrentes que se gestionen en la aplicación en base a los siguientes límites:

1.- Precios mensuales del servicio:

Precio mensual por gestión para un máximo de 500 empresas y contrato en la base de datos por mes, según lo dispuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas..... Máximo 9.500 €/mes

Precio mensual por gestión para entre 501 a 1.000 empresas y contrato en la base de datos por mes, según lo dispuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas..... Máximo 10.800 €/mes



Precio mensual por gestión para entre 1.001 a 1.500 empresas y contrato en la base de datos por mes, según lo dispuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas Máximo 11.500 €/mes

Precio mensual por gestión para más de más de 1501 empresas y contrato en la base de datos por mes, según lo dispuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas Máximo 14.833 €/mes

El presupuesto de licitación del contrato se ha calculado con la mayor cobertura presupuestaria, en el supuesto de que durante todos los meses de vigencia del contrato haya una concurrencia de más 1.500 empresas. Según los precios anteriores, nos dan un presupuesto máximo de 177.996 € (sin IVA) para los 12 meses de ejecución que se incluyen en el contrato”.

Por otro lado, en el apartado 12.2 del cuadro de características del contrato se establece la valoración del criterio precio. A efectos de homogeneizar las ofertas (que deben presentarse con un importe específico para cada uno de los cuatro tramos contemplados) se construye la siguiente fórmula:

$$POE=[(P1*0,10)+(P2*0,20)+(P3*0,30)+(P4*0,40)]$$

A tenor de lo señalado por el apartado 11.2 del “Informe sobre inicio de expediente” y en el propio informe técnico, puede el Tribunal concluir que las constantes que multiplican el precio conforman la probabilidad atribuida a que el número de empresas a tratar se ubique dentro de la horquilla que conforma cada tramo.

Así las cosas, puede el Tribunal considerar dos premisas para resolver la disputa planteada:

a) El órgano de contratación entiende que los costes de la gestión de la documentación de las empresas crecen con el número de empresas gestionadas, aunque no de forma estrictamente proporcional, sino por tramos.



b) El órgano de contratación ha establecido la probabilidad de que, durante la duración del contrato, la gestión se sitúe en cada una de las horquillas definidas.

Podemos también afirmar que, de la lectura del informe de valoración, puede concluirse que el informe técnico acepta los cálculos realizados por el recurrente en lo referido a la estructura de costes, tanto en lo que se refiere a los costes de personal (incluyendo perfiles profesionales, retribuciones y dedicaciones horarias), costes de la plataforma de gestión y la determinación de los gastos generales y beneficio industrial. Debe precisar el Tribunal que el informe técnico considera que la justificación presentada por el recurrente no es tan pormenorizada como la presentada por otra empresa, pero no hay en el mismo censura alguna a las estimaciones realizadas, ni consideración sobre la omisión de costes del servicio. Sólo en el informe que acompaña al que emite el órgano de contratación se manifiesta que *“faltan los costes de mantenimiento informático, call center o formación anual”*. No puede el Tribunal menos que deplorar la actuación del órgano de contratación en este caso. Pese a que el informe emitido por este en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 56.2 de LCSP prodiga las citas de la doctrina del Tribunal sobre el tratamiento de las ofertas reputadas anormalmente bajas, no parece haberla aplicado: el momento procedimental para apreciar la omisión de costes no es, ciertamente, el del presente recurso, puesto que estas apreciaciones, traídas *ex novo* al procedimiento, no pueden ser combatidas por el recurrente, lo que le ocasiona una patente indefensión. Tampoco puede el Tribunal aceptarlas, puesto que su función es revisora, y el recurso no es momento para que el órgano de contratación enmiende los errores u omisiones que haya sufrido en el procedimiento de licitación, puesto que la LCSP habilita para ello otros cauces e instrumentos que no pasan, evidentemente, por convertir a este Tribunal en un actor más del referido procedimiento. El informe que requiere el artículo 56.2 de la LCSP permite al órgano de contratación puntualizar su actuación en el procedimiento o argumentar en pro de esta en cuanto es confrontada por el recurrente, pero no ciertamente suplir sus carencias. Por otro lado, es doctrina muy reiterada por el Tribunal que el rechazo de la oferta exige de una resolución debidamente motivada que razone por qué las justificaciones del licitador no explican satisfactoriamente el bajo nivel de precios ofertados (Resoluciones 1254/2020 de 20 de noviembre, 1649/2021 de 19 de noviembre, 1520/2023 de 23 de noviembre, 771/2025 de 23 de mayo, 780/2025 23 de mayo entre otras muchas), lo que implica que la mera apreciación de errores u omisiones en la justificación no puede



suponer la exclusión del licitador si el órgano de contratación no acredita la inviabilidad de su oferta. No procede, por lo tanto, a juicio del Tribunal, alterar su conclusión antes expuesta, y es que, no existiendo óbice alguno en el informe técnico sobre los costes estimados por el licitador, procede considerarlos correctos.

Sentadas las premisas precedentes, estamos ya en condiciones de abordar los defectos de la justificación presentada que aprecia el informe técnico:

- Rechaza en primer lugar el informe técnico la hipótesis formulada por el recurrente de que, durante los primeros meses, en los que los costes (debido a las exigencias de la implantación y parametrización de la aplicación) serán más elevados, el número de empresas gestionadas se situará en los tramos P1 y P2.

El examen de la justificación presentada nos permite concluir que el recurrente pretende acreditar que los costes en los que estima incurrir para la ejecución del contrato no exceden las contraprestaciones esperadas, tomando en cuenta la probabilidad asignada a cada tramo.

No resulta complejo calcular el importe de la retribución esperada por el recurrente a partir de los importes ofertados en cada uno de los tramos. Podemos resumirlo en la siguiente tabla:

	<i>Oferta mensual</i>	<i>Oferta anual</i>	<i>Valor esperado de ingresos</i>
<i>P1</i>	9.500,00	114.000,00	11.400,00
<i>P2</i>	10.500,00	126.000,00	25.200,00
<i>P3</i>	3.250,00	39.000,00	11.700,00
<i>P4</i>	2.999,00	35.988,00	14.395,20
<i>Valor estimado de ingresos del contrato</i>			<i>62.695,20</i>

Resulta, así, que los costes estimados por el recurrente (incluidos el beneficio industrial esperado, que manifiesta incluir como recargo de los costes laborales) igualan el importe

de los ingresos estimados. En definitiva, y asumiendo siempre que los costes estimados por el recurrente en su justificación deben considerarse, *prima facie*, correctos -extremo este que el Tribunal, a tenor de su función revisora, debe aceptar, puesto que ninguna objeción ha puesto a los mismos el informe técnico-, la oferta es viable, en tanto el ingreso esperado es igual a los referidos costes. Que la distribución de las horquillas de empresas a tratar no responda a las previsiones del recurrente (como hemos dicho, que los tramos P1 y P2, para los que ha ofertado los importes más elevados, no se produzcan al inicio del contrato) no altera la conclusión expuesta, en tanto nos encontraremos en este caso más ante un problema de liquidez -por el desajuste entre ingresos y gastos o, más estrictamente hablando, entre pagos y cobros- que de viabilidad del contrato.

b) Por lo que se refiere a la afirmación del informe técnico de que los costes se han justificado en el tramo P4 sobre un importe de 3.400 euros y no sobre el importe ofertado por el recurrente (2.999 euros), los cálculos realizados por el Tribunal, y presentados anteriormente, nos permiten concluir que el importe referido (3.400 euros) no es utilizado para la realización de los cálculos, por lo que puede concluirse que se trata simplemente de un *lapsus calami* que no tiene efecto alguno sobre la justificación presentada por el recurrente.

Procede, por lo tanto, estimar el recurso, ordenando la retroacción del procedimiento a fin de que el recurrente sea reintegrado al procedimiento de licitación, continuando este por sus trámites.

Por todo lo anterior,

VISTOS los preceptos legales de aplicación

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

Primero. Estimar el recurso interpuesto por D. S.A.G., en representación de FAMA SYSTEMS, S.A. contra su exclusión y la adjudicación del procedimiento de licitación del “*Servicio de gestión y validación documental de la coordinación de actividades empresariales en prevención de riesgos laborales de Adif y Adif AV mediante una plataforma digital*”, expediente 2.24/04110.0050, convocado por ADIF-Presidencia, y



anularla, ordenando la retroacción del procedimiento en los términos contemplados en el Fundamento de Derecho Quinto.

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