



Recursos nº 1527 y 1603/2025

Resolución nº 1877/2025

Sección 2ª

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

En Madrid, a 18 de diciembre de 2025.

VISTOS los recursos interpuestos por D. B.P.V., en representación de HALLON INTELLIGENCE, S.L., contra su exclusión y contra la adjudicación del procedimiento de contratación del “*Servicio de elaboración de resúmenes de prensa y monitoreo de noticias para el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes*”, expediente J250010A, convocado por el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes, el Tribunal, en sesión del día de la fecha, ha adoptado la siguiente resolución:

ANTECEDENTES DE HECHO.

Primero. Por anuncio publicado en la Plataforma de Contratación del Sector Público el 25 de junio de 2025, la Junta de Contratación del Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes licitó el contrato de “*Servicio de elaboración de resúmenes de prensa y monitoreo de noticias para el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes*”. Su valor estimado es de 427.637,05, con una duración de un año prorrogable. La licitación se tramita de forma ordinaria por el procedimiento abierto.

Segundo. Finalizado el plazo de presentación de ofertas, con fecha 16 de julio de 2025 se reúne la Junta de Contratación para la apertura y calificación administrativa de las proposiciones presentadas, siendo encontrada correcta y admitiéndose a todas las empresas presentadas a la licitación.

Tercero. El 23 de julio siguiente la Junta de Contratación procedió a la apertura de los sobres que contienen las ofertas evaluables mediante criterios automáticos. Resultando que la hoy recurrente había presentado una oferta anormalmente baja, se acordó requerirle su justificación.



Cuarto. Presentada por el recurrente la justificación y emitido informe técnico sobre esta, con fecha 2 de septiembre de 2025, la Junta de Contratación, con fecha 3 de septiembre de 2025, acordó su exclusión “(...) *por no justificar satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o de los costes propuestos*”.

Quinto. Frente a la exclusión, la recurrente formula en fecha 23 de septiembre de 2025 recurso especial seguido por este Tribunal con el número 1527/2025. Alega el recurrente lo siguiente: i) en el acuerdo de exclusión se introduce la exigencia de ser titular de licencia CEDRO. La exigencia administrativa de acreditar una autorización otorgada por CEDRO constituye, en consecuencia, una condición añadida y sobrevenida al procedimiento, carente de toda cobertura normativa expresa, lo que vulnera principios constitucionales básicos. El recurrente dispone de una autorización ex lege de CEDRO mientras alcanzan un acuerdo conforme dispone el artículo 163.4 TRLPI y así se confirma por un auto de medidas cautelares de la Audiencia Provincial de Barcelona y las consignaciones que HALLON realiza en un Juzgado de Madrid; ii) El informe viene a desestimar sin motivación alguna el empleo de tecnologías específicas (*speech-to-text*, recorte automático, agrupación semántica, etc.) argumentando su generalidad, sin valorar su impacto directo en los costes del servicio objeto del contrato. La automatización, escalabilidad y experiencia previa acreditada son elementos razonables y habituales para justificar ofertas competitivas. Se cuestionan los cálculos de ahorro sin acreditar que estos sean inverosímiles ni se solicita aclaración técnica al respecto; iii) El informe concluye que HALLON incumple el convenio colectivo sectorial vigente (prensa), cuando la empresa aplica legítimamente otro convenio aplicable a su actividad principal, relacionada con el seguimiento de medios y servicios de consultoría, y no con la redacción periodística o edición de prensa. Además, el convenio alegado por HALLON (Oficinas y Despachos en Madrid) está vigente a través de su nueva versión, y no se ha acreditado que los salarios indicados incumplan los mínimos legales. Considera desproporcionada la exclusión en relación con la oferta y las justificaciones ofrecidas, pues se debía haber optado por la medida más adecuada y menos restrictiva de los derechos de los interesados.

Sexto. En su informe al recurso, el órgano de contratación da cuenta de los trámites de licitación, del incidente tramitado en relación con la baja anormal de HALLON INTELLIGENCE SERVICES, S.L. y de la adjudicación a REPUTATIONAL INTELLIGENCE



SPAIN, S.L.U. Con relación a los motivos del recurso señala: el motivo de la exclusión de la oferta de HALLON no consistió en la ausencia de autorización de CEDRO, sino en el hecho de que la licitadora no justificó de forma satisfactoria los valores anormales de su propuesta. La única referencia que en el informe se hace a la autorización de CEDRO se enmarca en el análisis de la estructura de costes, en lo referido al concepto titulado “*Pago anual de licencias y cánones derivados de derechos de propiedad intelectual por el uso de contenidos de medios de comunicación*” (página 3 del documento de justificación de HALLON. El sentido de citar a CEDRO es porque no aparece HALLON en la relación de licenciatarias de la primera, circunstancia que, de haber sido así, habría sido ilustrativa respecto a la justificación de costes. ii) No hay falta de motivación. Se señalan las carencias de la justificación aportada y HALLON no ha desglosado de forma razonada y detallada su oferta en los términos en los que le fue solicitada. El uso de las herramientas a que se refiere el recurso sin mayores datos imposibilita al órgano de contratación para determinar cuál es su impacto en los costes. No es el órgano de contratación el que debe demostrar que el contrato no se podrá ejecutar basándose en la justificación aportada, sino que es la licitadora la que ha de aportar la información que permita acreditar la viabilidad de su oferta. iii) En relación al convenio colectivo aplicable entiende el órgano de contratación que lo manifestado en el recurso no es acorde al informe de valoración de la justificación, pues lo que se indica en el informe no es que la licitadora incumpla el convenio colectivo de aplicación, sino que, al limitarse a proporcionar el importe global de los costes salariales de cada trabajador asociado al contrato, sin dar información alguna sobre el número de horas de dedicación, ni sobre el salario por hora, resulta completamente imposible determinar si dichos costes son compatibles con el cumplimiento del convenio colectivo que la empresa indicó en su justificación. Indica que el informe que el convenio citado por HALLON como aplicable no se encuentra en vigor. Por último, respecto de la falta de proporcionalidad sostiene el órgano de contratación que se trata de la aplicación de la ley, y, por tanto, de una consecuencia necesaria de haber concluido que la oferta no puede ser cumplida en los términos en los que ha sido formulada.

Séptimo. Ha efectuado alegaciones la adjudicataria REPUTATIONAL INTELLIGENCE SPAIN, S.L.U. defendiendo el carácter discrecional de la apreciación de la viabilidad de la oferta. En ella hay unos elementos reglados tales como competencia, procedimiento, motivación, pero ellos no son discutidos en el recurso, sino que este se limita la apreciación



de la viabilidad, lo cual entra dentro del núcleo de la discrecionalidad. Con relación a los costes indica que HALLON no se encuentra en la lista de licenciarios de CEDRO y no tiene explicación la razón del coste (19.116 euros) consignado en la oferta, sin que el sistema previsto en el artículo 163.4 del TRLPI pueda ser considerado. El convenio colectivo del sector de la prensa fue utilizado por el órgano de contratación para la fijación del presupuesto base de licitación del contrato. No se descarta su oferta por no aplicar el citado convenio sino por no justificar los costes. Si estaba en desacuerdo con el uso del convenio de la prensa para fijar el presupuesto debió impugnar los pliegos. HALLON presenta una oferta que rebaja el presupuesto base de licitación en 41% y no ha ofrecido explicaciones con la exhaustividad que dicho porcentaje de baja requiere. El órgano de contratación argumentó hasta 9 motivos para declarar no viable la oferta, y el recurso solo muestra argumentos respecto de tres de ellos, de modo que resultan los restantes consentidos y firmes.

Octavo. Por acuerdo de la secretaria general, actuando por delegación del Tribunal, de fecha 16 de octubre de 2025, se resolvió la concesión de la medida cautelar consistente en suspender el procedimiento de contratación de conformidad con lo establecido en los artículos 49 y 56 de 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 adelante), 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.

Noveno. En fecha 24 de septiembre de 2025 se acordó por la Junta de Contratación la adjudicación del contrato a favor de REPUTATIONAL INTELLIGENCE SPAIN, S.L.U.

Décimo. Disconforme con dicho acuerdo, formula recurso especial HALLON, seguido en este Tribunal con el número 1603/2025, en el que manifiesta que “[m]i representada interpone Recurso contra al Acuerdo de Adjudicación de fecha 24 de septiembre en favor de REPUTATIONAL INTELLIGENCE, S.L. al entender que es nulo de pleno derecho por no haber esperado por parte del órgano de contratación a que éste dictase, al menos, resolución sobre las medidas cautelares instadas por mi representada de conformidad con los artículos 25 y siguientes Real Decreto 814/2015, de 11 de septiembre, por el cual se



aprueba el Reglamento de los procedimientos especiales de revisión de decisiones en materia contractual. Solicita tanto la acumulación al recurso frente al acuerdo de exclusión como la suspensión del procedimiento de licitación, al amparo del artículo 53 LCSP.

Undécimo. El órgano de contratación ha evacuado informe al recurso en el que expone que la mera interposición del recurso especial frente a la exclusión no paraliza el procedimiento de licitación, cuya continuación resulta necesaria para el cumplimiento de los plazos.

Duodécimo. Ha formulado también a este recurso alegaciones el adjudicatario, REPUTATIONAL INTELLIGENCE, S.L. quien se opone a la acumulación y considera que la pretensión del recurrente carece de base normativa tanto en la LCSP como en el reglamento.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero. Este Tribunal es competente para resolver el recurso, en aplicación del artículo 45 de la LCSP.

Segundo. El tribunal, en aplicación del artículo 13 del Reglamento aprobado por Real Decreto 814/2015 acuerda la acumulación de los recursos seguidos ante él con números 1527/2025 y 1603/2025, al ser objeto del primero el acuerdo de exclusión y el del segundo el de adjudicación de un mismo contrato. De esta forma concurren las circunstancias para que, de acuerdo con el precepto señalado, el Tribunal acuerde la acumulación de los recursos en la misma resolución, ya que guardan identidad sustancial e íntima conexión.

Tercero. Ambos recursos se han interpuesto en los respectivos plazos de 15 días hábiles establecido en el artículo 50 LCSP.

Cuarto. Los acuerdos recurridos han sido adoptados en el procedimiento de licitación de un contrato de servicios de valor estimado superior a 100.000 euros, susceptible de recurso especial en materia de contratación, lo cual resulta conforme con lo exigido en el artículo 44.1 a) LCSP.



Los acuerdos recurridos, la exclusión del recurrente y la adjudicación son recurribles de conformidad con lo preceptuado por el artículo 42.2 en sus letras b) y c) de la LCSP.

Quinto. En lo referido a la legitimación del recurrente, el artículo 48 de la LCSP dice,

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

En tanto que licitador excluido, el recurrente tiene un interés legítimo en la anulación del acto recurrido (su exclusión), de anularse el acuerdo de exclusión, debería ser reintegrado al procedimiento de licitación. Por lo que se refiere al acuerdo de adjudicación, debemos igualmente reconocerle legitimación. En efecto, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (STJUE de 5 de septiembre de 2019 -C-333/18, “Lombardi” y STJUE de 24 de marzo de 2021, - C-771/19- “NAMA Symvouloi Michanikoi kai Meletites AE–LDK Symvouloi Michanikoi AE”) ha venido a reconocer el derecho del licitador excluido la opción del recurso especial para impugnar las decisiones adoptadas por el poder adjudicador en una fase del procedimiento posterior a la de su exclusión, siempre que el acuerdo de exclusión no haya adquirido firmeza y que de la interposición del recurso se derive un beneficio concreto para el recurrente, tesis que igualmente mantiene el Tribunal (por todas, Resolución 1240/2023 de 28 de septiembre).

Sexto. Analizados los requisitos de procedibilidad, debemos comenzar abordando la conformidad a Derecho de la exclusión del recurrente. En tanto su discrepancia con el acuerdo recurrido se circunscribe a la valoración por el informe técnico de la justificación de su oferta reputada anormalmente baja, debemos definir el marco en el que, según nuestra doctrina, deben desarrollarse tanto la justificación de la oferta como la valoración de esta por el órgano de contratación. Tarea que abordamos en la Resolución 1551/2022 de 15 de diciembre, en la que dijimos,

“Para ello, es preciso poner de manifiesto la lógica que subyace tras la conformación de lo que podríamos considerar la dimensión económica del contrato. Podemos empezar señalando que, como hemos dicho en muchas ocasiones, la corresponde al órgano de



contratación determinar el objeto del contrato en atención a las necesidades que pretende satisfacer (Resolución 345/2021 de 9 de abril). Definidas las prestaciones que configuran en último extremo el objeto del contrato, la LCSP impone al órgano de contratación la determinación de la contraprestación económica que percibirá el adjudicatario, que debe ser adecuada al precio general del mercado, por un lado, y también suficiente para el efectivo cumplimiento del contrato, como establece el artículo 102.3 de la LCSP. Para lograr que el precio finalmente fijado en el procedimiento de licitación respete los dos requisitos enunciados, la LCSP impone al órgano de contratación determinar un límite superior («el límite máximo de gasto que en virtud del contrato puede comprometer el órgano de contratación, incluido el Impuesto sobre el Valor Añadido», según determina el artículo 100.1 de la LCSP), el Presupuesto Base de Licitación, que, además, debe ser «adecuado a los precios de mercado» (artículo 100.2 de la LCSP) y un límite inferior, que podemos identificar con las ofertas formuladas con valores que las hacen anormalmente bajas.

Como hemos reseñado anteriormente, el artículo 149 de la LCSP (y, en su interpretación, nuestra doctrina), no determina la exclusión automática de la oferta cuyos valores son considerados anormalmente bajos, sino que configura tal circunstancia como una presunción que el licitador debe desmontar con su justificación. Lo relevante, en lo que afecta a la presente Resolución, es considerar que factores determinan que se active esta presunción.

El artículo 149.2 de la LCSP prescribe que los parámetros para identificar las ofertas que se encuentren incursas en presunción de anormalidad deben incluirse en los pliegos, conforme a las pautas contenidas en el precepto referido.

En definitiva, y a modo de conclusión de las reflexiones que hemos hecho hasta el momento, podemos afirmar que, para la conformación de ese espacio en el que las ofertas realizadas se entienden aceptables sin ulteriores comprobaciones el órgano de contratación maneja determinadas hipótesis (técnicas, jurídicas y/o económicas). Tales hipótesis determinan el precio de mercado de la prestación, pero también los supuestos en que las ofertas consideradas anormalmente bajas deben ser consideradas inviables, precisamente por no haberlas observado (artículo 149.4, párrafo último de la LCSP).



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”.

Consta en el expediente remitido la “*Memoria económica para la determinación del presupuesto base de licitación del expediente de contratación del servicio (...)*”. En esta memoria se concretan las hipótesis asumidas por el órgano de contratación para la determinación del presupuesto base de licitación que, en esencia, asumen la necesidad de dedicar “2 efectivos de nivel 3” (según la clasificación profesional establecida en el Convenio colectivo estatal del sector de prensa diaria) a la ejecución del contrato. A partir de esta hipótesis, calcula sus costes laborales e incluye un porcentaje de gastos generales (13% sobre los costes laborales) y un porcentaje de beneficio industrial (6% de los referidos costes) para determinar el presupuesto base de licitación.

El recurrente incluye en la justificación de su oferta una serie de consideraciones genéricas sobre las economías de escala que le permiten ofertar mejores precios a sus clientes, la disponibilidad de soluciones técnicas propias que le permiten reducir los tiempos de recopilación de noticias (herramientas de recorte automático en PDF de las noticias extraídas de los medios en papel mediante inteligencia artificial, herramientas speech2text para el tratamiento del audio y una herramienta para la agrupación de noticias similares). Presenta un cuadro comparativo con el ahorro que el uso de cada una de estas herramientas supone, tanto en horas de dedicación como en dinero. Manifiesta que ha implementado metodologías Scrum y Agile, lo que le permite una mayor eficiencia en la prestación de los servicios, además de sistemas colaborativos como Confluence y Jira.



Aborda a continuación una estimación de los costes salariales exigidos para la ejecución del contrato, para lo que prevé un trabajador del Grupo I-Nivel I como director de cuenta, con dedicación parcial, y dos trabajadores del Grupo I-Nivel 3 en los perfiles de redactor y consultor documental-analista de medios. Incorpora previsiones de actualizaciones salariales, un 10% para la cobertura de vacaciones y un 33,5% para costes sociales. También recoge un importe para el pago anual de licencias y cánones derivados de derechos de propiedad intelectual por el uso de contenidos de medios de comunicación, un 13% de gastos generales y un 6% de beneficio industrial.

En el informe de valoración de la justificación de la oferta se advierte que (i) los procedimientos que permiten ahorros de costes han sido descritos de manera muy general, sin concretar los efectos que sobre la ejecución del contrato podrían tener, (ii) la aplicación de soluciones técnicas incurre en el mismo defecto, al no justificar la reducción de horas que produce la utilización de herramientas técnicas, no concretar si esta reducción va referida al contrato o a la actividad general de la empresa ni diferencias las horas destinadas a la obtención de la noticia y a la supervisión y selección de las obtenidas, (iii) que la estructura de costes aportada no establece relación alguna entre el salario de los trabajadores y el ahorro general obtenido, no concreta la dedicación del personal previsto, e incluye un importe por el pago de licencias y cánones de propiedad intelectual sin concretar el número de noticias estimado, coste medio por noticia y a que entidad se va a realizar el pago, cuestión esta última, que, dice, es especialmente significativo ya que la recurrente no se encuentra entre las empresas autorizadas por CEDRO para realizar *clipping* de noticias y (iv) el Convenio utilizado por la recurrente (Convenio de oficinas y despachos) no coincide con el utilizado para el cálculo del presupuesto base de licitación.

Séptimo. El recurrente, según hemos adelantado en los antecedentes, considera, en síntesis, (i) que resulta improcedente que se considere un defecto en la justificación que no se encuentre autorizada por CEDRO, (ii) que el informe ha desestimado sin motivación alguna el empleo de tecnologías específicas, sin requerir aclaraciones sobre los ahorros invocados y (iii) que la insuficiencia de la justificación no puede deducirse de que haya aplicado un Convenio distinto del utilizado por el órgano de contratación para la determinación del presupuesto base de licitación.



Para abordar las cuestiones suscitadas por el recurrente, conviene considerar las exigencias y limitaciones que las hipótesis formuladas por el órgano de contratación para la fijación del presupuesto base de licitación tienen tanto para este como para el licitador cuya oferta ha sido reputada en baja anormal. Esta cuestión la hemos tratado en la Resolución 1677/2025, en la que dijimos,

“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)”.

Examinada la justificación presentada por el recurrente, podemos concluir que no acredita convenientemente la viabilidad de su oferta. Es relevante, en este punto, recordar que, en línea con la presunción de que no puede ser cumplida que nuestra doctrina predica de las ofertas reputadas anormalmente bajas, el artículo 149.4 de la LCSP exige que el licitador que incurra en esta circunstancia *“(...) justifique y desglose razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de los costes o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta, mediante la presentación de aquella información y documentos que resulten pertinentes a estos efectos”*. El término utilizado por la Ley, “justificar”, esto es, *“probar algo con razones convincentes, testigos o documentos”* exige, cuanto menos, (i) que el licitador exponga pormenorizadamente las hipótesis manejadas para la elaboración de su oferta y que (ii) particularice en el contrato las eventuales ventajas que le permitan ofertar en los términos en los que lo hace. El recurrente, en su justificación, desarrolla una exposición genérica sobre el uso de herramientas informáticas y sus



técnicas de organización, y, a continuación, presenta un estudio de costes en el que se limita a consignar unos costes laborales (cuya estimación no justifica, puesto que no establece los porcentajes de dedicación de los perfiles profesionales que pretende adscribir al contrato, ni expone las razones por las que tal dedicación sería suficiente para la ejecución del contrato, cuando el órgano de contratación ha estimado que se requieren dos personas a tiempo completo para ello) y un pago anual de licencias y cánones cuyo importe también deja ayuno de cualquier explicación. En definitiva, no se aprecia el iter lógico que permita concluir que las estimaciones de costes presentadas se fundamentan en hipótesis razonables, lo que nos lleva a concluir, con el órgano de contratación, que la justificación no resulta suficiente para demostrar la viabilidad de la oferta.

Octavo. De acuerdo con el recurso, *“el informe viene a desestimar sin motivación alguna el empleo de tecnologías específicas (speech-to-text, recorte automático, agrupación semántica, etc.) argumentando su generalidad, sin valorar su impacto directo en los costes del servicio objeto del contrato. La automatización, escalabilidad y experiencia previa acreditada son elementos razonables y habituales para justificar ofertas competitivas”*. Desarrolla este motivo reprochando al informe no acreditar que los gastos son inverosímiles y que no se ha solicitado aclaración, ni acreditado que sean datos falsos, erróneos o desproporcionados. Concluye señalando que la anormalidad en la oferta no conlleva directamente la exclusión del proceso de licitación.

El recurso articula unos argumentos generales sin descender en detalle a lo expuesto en el informe. Resulta claro, y así ha sido interpretada la normativa que regula el incidente de las bajas anormales o desproporcionadas, que la sola incursión en los umbrales determinantes no implica la exclusión de la oferta, sino que se procede a exigir la oportuna justificación para que el órgano de contratación pueda emitir un juicio de valor acerca de la viabilidad de la oferta, esto es, si podrá ser cumplida en los términos formulados o no. La baja admite una graduación, lógicamente, en función de su alejamiento del presupuesto base de licitación. A mayor alejamiento más esfuerzo motivador habrá de hacer el licitador en la justificación y a menor alejamiento, será el órgano de contratación quien deba hacer una motivación sobre la falta de viabilidad más intensa para acordar la exclusión. Esta doctrina está recogida en abundantes sentencias y resoluciones del Tribunal (vgr. Resolución 771/2025). El recurrente considera que la exclusión carece de motivación en



este punto. Debe ser analizado porque, cuando la decisión del órgano de contratación es apreciar la falta de viabilidad debe motivarla. El escrito de justificación presentado por el licitador se limita a un cuadro comparativo de número de horas y costes, según se utilice o no determinadas soluciones técnicas. El órgano de contratación identifica las técnicas y considera que los datos ofrecido son insuficientes para poder evaluar el ahorro: *“la justificación no razona la reducción en horas que muestra en el cuadro anterior, así como tampoco aclara si estos datos se corresponden con la actividad general de la empresa, en cuyo caso no explica como aplica a esta licitación en particular, o son las horas mensuales del personal previstas para la ejecución de este contrato, ya que en este caso la suma del coste mensual de las 3 tareas (21.600,00 euros) supera ampliamente la oferta presentada por el licitador.*

Además, las horas al mes dedicadas a esta tarea usando la aplicación “Speech to text – radio y TV” son las mismas que sin usar la herramienta, sin embargo, el coste es 6 veces menor lo que plantea muchas dudas sobre la justificación de su uso.

Por último, la empresa no explica la utilización de estas herramientas ya que debería diferenciar, por un lado, la dedicación en horas a la obtención de la noticia y por otro a la supervisión y selección de las noticias obtenidas, para permitir garantizar un resultado con una calidad acorde con lo esperado”. Por tanto, existe motivación en la que aprecia falta de información para alcanzar conclusiones y el carácter contradictorio de un supuesto que no lleva ahorro en horas.

Noveno. El recurrente sostiene en tercer lugar que se debían haber pedido aclaraciones. Sin embargo, quien solicita en el incidente la aclaración es el órgano de contratación y la justificación ofrecida por el licitador habrá de ser más exhaustiva cuanto más se aleje del presupuesto base de licitación, que, este caso era de 85.257,41 y la baja del 41%. Por ello no es procedente que el órgano de contratación pida aclaraciones cuando pesaba sobre el licitador dar una explicación detallada y exhaustiva.

Décimo. En lo que a los motivos de impugnación del acuerdo de adjudicación se refiere, el recurrente solo invoca un motivo de modo tangencial, cual es que el órgano de contratación no paralizó el procedimiento a pesar de que se interpuso el recurso especial

contra la exclusión con solicitud de medida cautelar de suspensión del procedimiento. En la fundamentación jurídica se refiere más que a motivos de impugnación a la ampliación del recurso al acuerdo de adjudicación, puesto que *“El Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, en su reciente Resolución 493/2025, ha reiterado que la adjudicación “consume el perjuicio derivado de la exclusión previa”, manteniendo el interés legítimo del licitador para impugnar ambos actos de forma acumulada, a fin de evitar resoluciones fragmentadas e incoherentes sobre actos relacionados del mismo procedimiento”*.

No existe motivo de ilegalidad en la adjudicación por razón de haberse producido esta una vez formulado el recurso especial contra el acuerdo de exclusión. Por un lado, el artículo 53 LCSP dispone: *Una vez interpuesto el recurso quedará en suspenso la tramitación del procedimiento cuando el acto recurrido sea el de adjudicación, salvo en el supuesto de contratos basados en un acuerdo marco o de contratos específicos en el marco de un sistema dinámico de adquisición, sin perjuicio de las medidas cautelares que en relación a estos últimos podrían adoptarse en virtud de lo señalado en el artículo 56.3*. Por ello, la sola interposición del recurso no produce efecto suspensivo. Por otro lado, la solicitud de suspensión tampoco lo produce. El artículo 25.2 del Reglamento establece: *“2. Las resoluciones acordando la suspensión o su levantamiento así como las que acuerden cualquier otra medida provisional deberán notificarse al órgano de contratación y al recurrente en el mismo día en que se dicten. Una vez recibida la notificación, si se acordara la suspensión, el órgano de contratación la llevará a cabo de inmediato”*. Es decir, que el efecto de la medida cautelar se produce no por su solicitud, sino por el acuerdo del Tribunal que la establece debidamente comunicado al órgano de contratación. Por ello no existe causa de ilegalidad en el acuerdo de adjudicación de 24 de septiembre al haberse acordado la medida cautelar el día 16 de octubre. Además, debe decirse, que el acuerdo de adjudicación fue adoptado el día 24 de septiembre, que fue el mismo día que el Tribunal comunicó al órgano de contratación la existencia del recurso interpuesto el día anterior.

Por todo lo anterior,

VISTOS los preceptos legales de aplicación

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



Primero. Desestimar los recursos interpuestos por D. B.P.V., en representación de HALLON INTELLIGENCE, S.L., contra su exclusión y contra la adjudicación del procedimiento de contratación del “*Servicio de elaboración de resúmenes de prensa y monitoreo de noticias para el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes*”, expediente J250010A, convocado por el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes.

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