

**RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO DE CONTRATACIÓN
PÚBLICA DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

En Madrid, a 24 de septiembre de 2026

VISTO el recurso especial en materia de contratación interpuesto por la representación legal de MALPARTIDA PUBLICIDAD SLU, contra el Acuerdo del Consejero Delegado de MADRID CULTURA Y TURISMO, S.A.U., de fecha 12 de agosto de 2026 por el que se adjudica el contrato denominado “*Contrato de servicios de maquetación, adaptación y arte final para Madrid Cultura y Turismo S.A.U*”, número de expediente 1/2026 CM y licitado por la mencionada mercantil, este Tribunal, en sesión celebrada el día de la fecha, ha aprobado la siguiente.

RESOLUCIÓN

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. - Mediante anuncio publicado el día 4 de junio de 2026 en el perfil del contratante de MADRID CULTURA Y TURISMO, S.A.U., alojado en el Portal de la Contratación Pública de la Comunidad de Madrid, se convocó la licitación del contrato de referencia mediante procedimiento abierto simplificado, con pluralidad de criterios de adjudicación y sin división en lotes.

El valor estimado de contrato asciende a 210.666,94 euros y su plazo de duración será de 12 meses.

A la presente licitación se presentaron oferta 23 licitadores, entre ellos el recurrente.

Segundo.- Tras la apertura y calificación de las proposiciones, la Mesa identificó cinco ofertas incursas en presunción de anormalidad: VITION STRATEGY, S.L. (68,55 % de descuento), MALPARTIDA PUBLICIDAD, S.L.U. (65 %), PRODUCCIONES MIC, S.L. (63 %), COMUNICA MEDIATRADER, S.L.U. (72 %) y LA GRAFIQUE CREATIVE EXPERIENCE, S.L. (61,50 %).

Presentadas las correspondientes justificaciones al amparo del artículo 149 LCSP, la Gerente de MADRID CULTURA Y TURISMO, S.A.U. emitió el 20 de julio de 2026 los informes de valoración, publicados en el Perfil de Contratante el 21 de julio. La Mesa consideró suficientemente justificadas las ofertas de VITION, MALPARTIDA, PRODUCCIONES MIC y COMUNICA y propuso la exclusión de la oferta de LA GRAFIQUE. La clasificación resultante situó a la oferta de COMUNICA en primer lugar, con 100 puntos; la de VITION en segundo lugar, con 96,17 puntos; la oferta de MALPARTIDA en tercer lugar, con 92,22 puntos; y la de PRODUCCIONES MIC en cuarto lugar, con 90 puntos.

Mediante Resolución de 12 de agosto de 2026, notificada a los licitadores el 17 de agosto, se adjudicó el contrato a COMUNICA MEDIATRADER, S.L.U. Contra dicha resolución y contra los actos de trámite de los que trae causa, en particular los acuerdos de la Mesa relativos a la aceptación de las ofertas incursas en presunción de anormalidad y a la acreditación de la solvencia de la adjudicataria, MALPARTIDA PUBLICIDAD, S.L.U. interpuso recurso especial en materia de contratación.

Tercero. - El 2 de septiembre de 2026, la representación legal de MALPARTIDA PUBLICIDAD S.L.U, presenta en el Registro General de la Consejería de Economía,

Hacienda y Empleo, con entrada en este Tribunal el mismo día, recurso especial en materia de contratación en el que solicita la anulación de la adjudicación a favor de COMUNICA MEDIATRADER, S.L.U., así como la exclusión de VICTION por considerar que su oferta incursa en valores anormales.

El 8 de septiembre de 2026, el órgano de contratación remitió a este Tribunal el expediente de contratación y el informe a que se refiere el artículo 56.2 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP).

Cuarto.- La tramitación del expediente de contratación se encuentra suspendida en virtud del Acuerdo adoptado por este Tribunal el 28 de noviembre de 2024 sobre el mantenimiento de la suspensión en los supuestos de recursos sobre los acuerdos de adjudicación.

Quinto.- La Secretaría del Tribunal dio traslado del recurso a los interesados en cumplimiento de la previsión contenida en el artículo 56.3 de la LCSP, concediéndole un plazo, de cinco días hábiles, para formular alegaciones. En el plazo otorgado, se han presentado alegaciones de cuyo contenido se dará cuenta en el apartado tercero del fundamento quinto de derecho.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero.- MADRID CULTURA Y TURISMO es una empresa participada íntegramente por la Comunidad de Madrid que, en virtud de lo establecido en el artículo 3 de la LCSP, forma parte del sector público y tiene la consideración de poder adjudicador por tener personalidad jurídica propia, haberse creado para satisfacer necesidades de interés general que no tienen carácter industrial o mercantil y estar financiada su actividad y controlada su gestión y nombrados los miembros de su Consejo de Administración por una Administración Pública que es poder adjudicador como el Ayuntamiento de Madrid.

Los contratos de MADRID CULTURA Y TURISMO tendrán carácter privado, rigiéndose, en cuanto a su preparación y adjudicación por el régimen contenido en la LCSP, siendo susceptibles de recurso especial en materia de contratación.

De conformidad con lo establecido en el artículo 46.1 de la LCSP, en relación al artículo 3 de la Ley 9/2010, de 23 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y Racionalización del Sector Público de la Comunidad de Madrid, corresponde a este Tribunal la competencia para resolver el recurso.

Segundo. - El recurso ha sido interpuesto por persona legitimada para ello, al tratarse de un licitador que clasificado en tercer lugar impugna las posiciones del primer y segundo clasificado y que de estimarse sus pretensiones su oferta podría alcanzar la adjudicación, por tanto, cuyos derechos e intereses legítimos individuales o colectivos se han visto perjudicados o puedan resultar afectados de manera directa o indirectamente por las decisiones objeto del recurso (Artículo 48 de la LCSP).

Asimismo, se acredita la representación del firmante del recurso.

Tercero. - El recurso especial se interpuso en tiempo y forma, pues el acuerdo fue adoptado el 12 de agosto de 2026, notificado el 17 de agosto de 2026 e interpuesto el recurso, en este Tribunal, el 2 de septiembre de 2026, dentro del plazo de quince días hábiles, de conformidad con el artículo 50.1 de la LCSP.

Cuarto. - El recurso se interpuso contra la adjudicación en el marco de contrato de servicios cuyo valor estimado es superior a 100.000 euros. El acto es recurrible, de acuerdo con el artículo 44.1.a) y 2 c) de la LCSP.

Quinto.- Fondo del asunto. Alegaciones de las partes.

1. Alegaciones de la recurrente.

La recurrente solicita la anulación de la adjudicación. Sus motivos se articulan, en

síntesis, en torno a la acreditación de la solvencia técnica de COMUNICA, la cuantía de la garantía definitiva, la justificación de las ofertas anormalmente bajas de COMUNICA y VICTION y las limitaciones de acceso a las memorias de justificación.

En relación con la solvencia técnica de COMUNICA, sostiene que el certificado de VIAMED correspondiente a 2025, por importe de 170.190 euros, carece de suficiente valor probatorio al haber sido suscrito por D. J.A.M., persona que asimismo actúa como administrador y representante de COMUNICA. Alega que los restantes certificados de VIAMED se refieren a prestaciones heterogéneas sin desglose económico y que otros trabajos aportados quedan fuera del trienio exigido o no permiten individualizar el importe correspondiente a servicios de diseño, maquetación, adaptación y artes finales. Considera, por ello, que no queda acreditado el umbral de solvencia de 147.466,85 euros en el año de mayor ejecución y que la subsanación efectuada no permite suplir la falta de acreditación inicial.

Respecto de la garantía definitiva, afirma que, tratándose de un contrato a precios unitarios cuyo gasto máximo asciende a 210.666,94 euros, el 5 % debería calcularse sobre dicho importe y no sobre una cuantía teórica resultante de aplicar el descuento ofertado. No imputa, sin embargo, el eventual defecto a la adjudicataria, pues esta constituyó la garantía por el importe requerido por el órgano de contratación.

En cuanto a la oferta de COMUNICA, incurso en presunción de anormalidad por un descuento del 72 %, sostiene la recurrente que el informe de valoración se limita a reproducir consideraciones genéricas sobre especialización, optimización de procesos, estructura amortizada y automatización, sin efectuar una comprobación económica suficiente. Cuestiona especialmente la estructura de costes, el margen declarado, la correspondencia de las tarifas utilizadas con las del pliego, la documentación acreditativa invocada y la consideración de los costes laborales y de disponibilidad asociados al compromiso de respuesta urgente.

Por lo que se refiere a VICTION STRATEGY, S.L., cuya oferta resultó segunda

clasificada, la recurrente impugna la aceptación de la viabilidad de su oferta, que incorporaba una bajada del 68,55 % del precio de licitación. Afirma que el informe de 20 de julio de 2026 carece de cifras, comprobaciones y análisis individualizado del concreto importe de la baja. Añade que se emitió por la Gerente de MADRID CULTURA Y TURISMO, S.A.U., quien preside asimismo la Mesa, y considera significativa la fórmula final del informe, conforme a la cual *“se solicita la aceptación de la justificación presentada y la consideración de la oferta como válida y ejecutable”*, que, a su juicio, revelaría la ausencia de un juicio técnico propio. Solicita el rechazo de la oferta o, subsidiariamente, la retroacción para una nueva valoración motivada.

Finalmente, denuncia vulneración de los artículos 52 y 133 de la LCSP en el acceso al expediente. Señala que la memoria de COMUNICA le fue facilitada con amplias partes censuradas y que la memoria de VICTION no le fue entregada, solicitando que el Tribunal examine la documentación íntegra y, en su caso, conceda acceso con posibilidad de completar alegaciones.

2. Alegaciones del órgano de contratación.

MADRID CULTURA Y TURISMO insta la desestimación íntegra del recurso.

En relación con la solvencia de COMUNICA, sostiene que la documentación presentada acredita suficientemente la experiencia exigida por el pliego. Considera que la coincidencia de la persona firmante del certificado de VIAMED con el representante de COMUNICA no determina por sí sola su invalidez, pues el firmante puede actuar en distinta condición profesional. La Mesa advirtió esta circunstancia y requirió documentación adicional, tras cuyo examen consideró suficientemente acreditada la solvencia.

Respecto de la garantía definitiva, entiende que el pliego establece expresamente un 5 % del precio final ofertado, IVA excluido, por lo que la cuantía requerida a la adjudicataria se ajusta a sus previsiones.

Sobre la oferta anormal o desproporcionada de COMUNICA, señala que la justificación presentada contiene datos sobre personal, costes salariales, horas, estructura empresarial, medios, modelo económico y márgenes, y que la valoración de su viabilidad se integra en el ámbito de la discrecionalidad técnica. Añade que las ofertas anormales presentaban descuentos relativamente próximos y que no procede equiparar automáticamente la justificación de COMUNICA con la de LA GRAFIQUE, que fue rechazada por resultar insuficiente.

En cuanto a VICTION, el órgano de contratación sostiene que su memoria contenía un análisis de precios, horas, costes laborales conforme al convenio colectivo aplicable, costes indirectos y beneficio industrial, así como referencias a medios amortizados, experiencia y organización. Defiende que el informe de 20 de julio de 2026, realiza una valoración técnica suficiente y que la expresión final cuestionada por la recurrente debe entenderse como la propuesta elevada a la Mesa, sin que la condición de la Gerente como presidenta de esta invalide el informe.

Por último, considera que la información económica y comercial tiene carácter confidencial y que, por ello, fueron facilitados a la recurrente los elementos esenciales para el ejercicio de su defensa, sin perjuicio del acceso del Tribunal al expediente íntegro.

3.- Alegaciones de los interesados.

3.1.- Alegaciones de COMUNICA

COMUNICA plantea, con carácter previo, la cuestión de la legitimación de MALPARTIDA. Recuerda que la recurrente ocupa el tercer puesto, por detrás de COMUNICA y VICTION, de modo que la eventual exclusión de la adjudicataria no proporcionaría por sí sola a MALPARTIDA la adjudicación si VICTION permaneciese válidamente clasificada en segundo lugar.

En cuanto a su solvencia, sostiene que el certificado de VIAMED de 15 de mayo de 2026 acredita por sí solo un importe de 170.190 euros en 2025 correspondiente a trabajos de maquetación, adaptación de formatos, diseño gráfico, preparación de artes finales y producción de materiales gráficos. Niega que la coincidencia del firmante convierta el documento en una mera autocertificación, pues D. J.A.M. habría actuado en el ámbito de VIAMED. Considera que las objeciones formales y las discrepancias de fechas de otros documentos no privan de eficacia al certificado de 2025 y que no se produjo una segunda subsanación.

Respecto de la justificación de su oferta, afirma haber presentado una memoria extensa sobre estructura, personal, horas, costes laborales, medios existentes, procesos, experiencia, escalabilidad y modelo económico. Reconoce que cualquier eventual discrepancia entre alguna tabla de tarifas y el Anexo VI debe ser valorada técnicamente, pero niega que ello determine automáticamente la inviabilidad global de la oferta. Asimismo, sostiene que la situación de LA GRAFIQUE no es comparable y que, de apreciarse insuficiencia en la motivación administrativa, la consecuencia procedente sería la retroacción y no su exclusión automática.

Sobre la garantía, señala que constituyó exactamente la cantidad requerida por el órgano de contratación y que la propia recurrente admite que un eventual error en su cálculo no sería imputable a COMUNICA. Finalmente, no formula una defensa sustantiva de la oferta de VICTION, pero insiste en que, mientras la oferta de ésta esté clasificada en segundo lugar, MALPARTIDA no obtendría un beneficio cierto de la exclusión de COMUNICA.

3.2 Alegaciones de VICTION STRATEGY

VICTION centra sus alegaciones en la impugnación de su oferta anormal, la cuestión relativa al acceso y confidencialidad de su memoria y la interpretación de la garantía definitiva.

Respecto de la oferta anormal, sostiene que MALPARTIDA alegó tal motivo sin haber tenido acceso a la memoria completa y basándose exclusivamente en el informe publicado. Defiende que la motivación exigida por el artículo 149.6 de la LCSP no requiere una reproducción exhaustiva de los cálculos del licitador y que el informe de 20 de julio identifica las razones esenciales de la aceptación: especialización, estructura productiva, estudio de costes y horas, costes de personal y margen económico.

VICTION expone además, en sus alegaciones, los principales datos de su memoria: cálculo sobre 54 tipologías y 2.379 unidades; estimación de 3.429,2 horas de trabajo; utilización de dos perfiles profesionales; costes salariales y cargas sociales conforme al convenio colectivo; costes indirectos y beneficio industrial; y un modelo en el que el margen se mantiene proporcionalmente al volumen efectivamente encargado. Invoca asimismo la experiencia en un contrato de naturaleza análoga y la existencia de herramientas y procesos ya amortizados.

En materia de confidencialidad, identifica como reservados determinados apartados relativos a estructura de costes, dimensionamiento del equipo, interés estratégico, horas por tipología, clientes, importes y datos tributarios, al considerar que constituyen información comercial sensible. Subsidiariamente, solicita que cualquier acceso se limite a las partes no confidenciales.

En cuanto a la garantía, considera que el pliego fija expresamente el 5 % del precio final ofertado y que, tratándose de un poder adjudicador que no tiene la condición de Administración Pública, debe estarse a la regulación contenida en aquel. Finalmente, señala que, si COMUNICA fuera excluida, el procedimiento debería continuar con VICTION como siguiente licitadora clasificada, sin necesidad de reabrir la valoración de su oferta ya aceptada.

Sexto.- Consideraciones del Tribunal.

En primer lugar, debemos atender a la impugnación de la oferta de VICTION STRATEGY, S.L. y a la justificación de su oferta incurso en presunción de anormalidad.

La oferta de VICTION STRATEGY, S.L., con un porcentaje de descuento del 68,55 %, quedó incurso en presunción de anormalidad, por lo que, de conformidad con el artículo 149.4 de la LCSP, se requirió a la licitadora para que justificase y desglosase razonada y detalladamente el bajo nivel de sus precios o costes.

El análisis de las cuestiones planteadas en el presente recurso, exige partir de la doctrina que este Tribunal mantiene, con carácter general, sobre la justificación de las ofertas con valores que las hacen anormalmente bajas. Doctrina recogida en numerosas resoluciones, entre las que podemos citar la 377/2025, de 18 de agosto. A los efectos que aquí nos interesa, destacábamos que la finalidad de este procedimiento contradictorio es evitar rechazar la oferta, que ha sido formulada en términos que la hacen anormalmente baja, sin comprobar previamente su viabilidad.

Así mismo, señalábamos que la justificación que presente el licitador, cuya oferta se encuentra incurso en presunción de anormalidad, debe concretar con el debido detalle, los términos económicos y técnicos de la misma, en aras de demostrar de modo satisfactorio que, pese al ahorro que entraña su oferta, ésta no pone en riesgo la adecuada ejecución del contrato. Ello exige justificar que, de conformidad con el apartado 4 del artículo 149 de la LCSP, gracias a las especiales soluciones técnicas, a las condiciones especialmente favorables de que disponga para ejecutar las prestaciones del contrato, a la originalidad de la forma de ejecución de las mismas que se proponga aplicar, o a la posible obtención de ayudas, el licitador está en condiciones de asumir, al precio ofertado, las obligaciones contractuales exigidas, con pleno respeto a las disposiciones relativas a la protección del medio ambiente y a las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que deba realizarse la prestación, todo lo cual en aras de demostrar que su oferta, pese a ser inferior que la de los demás

licitadores, permite la futura viabilidad técnica y económica del contrato.

También indicábamos que el control de este Tribunal ha de centrarse en determinar si el informe técnico fundamenta de forma suficiente y adecuada el carácter satisfactorio de las explicaciones dadas por la empresa licitadora incurso en baja anormal y, por ello, procede la admisión de su oferta o si, por el contrario, los argumentos empleados por la recurrente para descalificarlas gozan de peso suficiente para destruir las presunciones de legalidad y de discrecionalidad de la actuación administrativa impugnada (Resolución 270/2026, de 4 de junio).

Asimismo, será necesario que el licitador cuya oferta está incurso en presunción de anormalidad, realice una justificación más exhaustiva cuanto más se desvíe de la baja media, pues ha de proveer al órgano de contratación de los argumentos suficientes para admitir su oferta.

Por ello, es exigible la acreditación de la sostenibilidad del precio con documentos objetivos, acreditando la viabilidad de la oferta mediante desglose y prueba documental de cada elemento de coste y cada fuente de ahorro invocada, no bastando alusiones genéricas, debiendo considerarse que la justificación es insuficiente cuando se limita a una estimación sin detallar ni desglosar las actuaciones necesarias, constituyendo una mera manifestación no acreditada.

La licitadora presentó dentro de plazo la correspondiente justificación. El informe de 20 de julio de 2026 recoge que VICTION realizó un estudio económico con estimación de las horas necesarias según la tipología de los trabajos, análisis de costes directos e indirectos y beneficio industrial; aporta referencias de servicios de naturaleza análoga; y fundamenta su oferta en el cálculo de los costes del personal implicado, atendiendo a categorías profesionales, cargas sociales y número estimado de horas. Sobre esta base, el informe considera adecuada la justificación y concluye que la oferta resulta viable técnica y económicamente y permite cumplir las obligaciones laborales, sociales y contractuales.

La recurrente sostiene, por el contrario, que el informe carece de cifras, comprobaciones y análisis individualizado; cuestiona que la Gerente que lo suscribe presida también la Mesa y atribuye especial relevancia a la fórmula final «se solicita la aceptación de la justificación presentada y la consideración de la oferta como válida y ejecutable».

Debe recordarse que el artículo 149 de la LCSP establece un procedimiento contradictorio cuya finalidad no es excluir automáticamente una oferta por el mero hecho de quedar incurso en presunción de anormalidad, sino permitir al licitador explicar las condiciones que hacen posible su cumplimiento y al órgano de contratación valorar su viabilidad.

Este Tribunal ha señalado reiteradamente que la valoración de tales justificaciones se integra en el ámbito de la discrecionalidad técnica, sin perjuicio del control de la motivación, del error manifiesto, la arbitrariedad o la infracción de las reglas aplicables.

En este sentido, la Resolución 162/2025, de 30 de abril, recuerda: *“El acuerdo de admisión o exclusión de una oferta incurso en temeridad tiene que estar debidamente motivado, al igual que cualquier acto administrativo. Ahora bien, cuando el órgano de contratación admite dicha oferta no es necesaria una prolija motivación, sin embargo, cuando acuerda el rechazo de la oferta se exige una justificación más intensa, pues impide al licitador continuar en el procedimiento”*.

En términos semejantes, la Resolución 147/2025 declara que, para desvirtuar la valoración realizada por el órgano de contratación, es necesario que el recurrente aporte argumentos que permitan apreciar que el juicio técnico resulta infundado o que incurre en un error manifiesto y constatable.

Aplicando esta doctrina al supuesto examinado, no puede compartirse que el informe relativo a VICTION carezca de toda valoración material. No se limita a una fórmula

genérica de aceptación, sino que identifica los elementos concretos considerados relevantes: estudio económico, estimación de horas por tipología de trabajo, costes directos e indirectos, beneficio industrial, experiencia en servicios análogos y estructura de costes de personal con referencia a categorías profesionales, cargas sociales y horas estimadas.

Es cierto que el informe no reproduce las cifras concretas contenidas en la memoria ni desarrolla pormenorizadamente cada uno de los cálculos. Sin embargo, la obligación de motivar no exige que el informe administrativo reproduzca íntegramente la documentación aportada por el licitador ni que incorpore un nuevo estudio económico elaborado por el órgano de contratación, siempre que permita conocer las razones esenciales por las que se considera suficientemente justificada la oferta.

Resulta asimismo significativo el tratamiento dispensado a LA GRAFIQUE CREATIVE EXPERIENCE, S.L. El mismo informe considera insuficiente su justificación por no aportar un análisis detallado de los costes ni un desglose suficientemente pormenorizado y por basarse en referencias genéricas a optimización de recursos, experiencia y eficiencia organizativa no acompañadas de elementos concretos y verificables. Esta diferenciación permite descartar una aceptación automática e indiferenciada de todas las ofertas incursas en presunción de anormalidad.

Por último, no resulta necesario acudir a las explicaciones adicionales ofrecidas por VICTION en sus alegaciones ante este Tribunal para completar la motivación del acto impugnado. La suficiencia de la motivación debe enjuiciarse atendiendo a la documentación y a la valoración existentes en el momento procedimental oportuno. Las alegaciones posteriores no pueden convertirse en una motivación administrativa ex post de una decisión que careciera de ella. En el presente supuesto, sin embargo, no concurre tal defecto, pues el informe de 20 de julio de 2026, contiene una valoración expresa de los principales elementos que sustentan la viabilidad.

En definitiva, a juicio de este Tribunal, el informe del órgano de contratación sobre la

oferta de VICTION está suficientemente fundamentado, pues si bien no procede a un estudio sobre los importes destinados a cada uno de los conceptos de gastos de cada uno de los tres licitadores, incluido el recurrente, al tratarse de una admisión de las ofertas que se han demostrado viables, no es preciso mayor justificación o refuerzo.

A mayor abundamiento en este sentido, se ha manifestado la STJUE de fecha 8 de octubre de 2025 Asunto T-161 /2024) indica que:

“46 También debe tenerse en cuenta que, según la jurisprudencia consolidada, la autoridad contratante tiene una amplia discrecionalidad respecto a los factores a tener en cuenta para decidir si una oferta es anormalmente baja, y la revisión del Tribunal debe limitarse a verificar que se han cumplido las normas que rigen el procedimiento y la exposición de las razones, que los hechos son materialmente precisos y que no ha habido un error grave y manifiesto de evaluación ni abuso de poderes (véase, en ese sentido, sentencia de 20 de marzo de 2024, Westpole Belgium contra Parlamento, T640/22 (...).”

Por todo ello procede la desestimación de este motivo de recurso.

Desestimadas las pretensiones formuladas contra VICTION STRATEGY, S.L., procede determinar las consecuencias de tal pronunciamiento sobre la legitimación de MALPARTIDA para el examen de los restantes motivos.

MALPARTIDA ocupa el tercer lugar de la clasificación, con 92,22 puntos, por detrás de VICTION, con 96,17 puntos, y de COMUNICA, con 100 puntos. El artículo 48 de la LCSP reconoce legitimación para interponer recurso especial a quienes hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados sus derechos o intereses legítimos por las decisiones objeto del recurso.

La doctrina de este Tribunal viene exigiendo que la eventual estimación del recurso pueda reportar al recurrente un beneficio cierto. Así, la Resolución 109/2025, de 20 de marzo, señala: *“Hemos de partir de la premisa que el recurrente ha de obtener un beneficio cierto ante la estimación de sus pretensiones para estar legitimado para*

interponer el recurso especial”. La misma resolución añade: “Lo decisivo para que un licitador se encuentre legitimado para impugnar la adjudicación de un contrato es que, ante una hipotética estimación de sus pretensiones, se convierta en adjudicatario.»

La Resolución 448/2025, de 23 de octubre, aplica esta doctrina a la legitimación del tercer clasificado, inadmitiendo el recurso cuando no se dirige eficazmente contra el segundo y, por ello, el recurrente carece de interés legítimo. La Resolución 059/2026, de 5 de febrero, insiste en la necesidad de que el tercer clasificado articule una pretensión concreta de exclusión del segundo, mínimamente soportada como motivo de recurso.

Especialmente próxima al presente supuesto resulta la Resolución 354/2024, de 19 de septiembre, en la que, una vez confirmado el cumplimiento de la segunda clasificada, el Tribunal concluye que el tercer clasificado ya no puede obtener la adjudicación y, por tanto, «no estaría legitimado para impugnar la valoración del adjudicatario».

En el presente caso, MALPARTIDA sí dirigió una pretensión concreta contra VICTION, por lo que no cabía apreciar inicialmente falta de legitimación. Sin embargo, una vez analizado y desestimado dicho motivo, VICTION mantiene su segunda posición en la clasificación.

En estas circunstancias, aun cuando se estimasen las restantes alegaciones formuladas contra COMUNICA MEDIATRADER, S.L.U., la recurrente no podría resultar adjudicataria del contrato, pues VICTION STRATEGY, S.L. continuaría ostentando una posición preferente. La eventual exclusión de la actual adjudicataria podría beneficiar a VICTION, pero no a MALPARTIDA.

Desaparece así el presupuesto material de la legitimación respecto de los restantes motivos: la posibilidad de obtener un beneficio cierto y efectivo derivado de su estimación. En consecuencia, desestimada la impugnación dirigida contra la segunda

clasificada, MALPARTIDA PUBLICIDAD, S.L.U. carece de legitimación para obtener un pronunciamiento sobre las restantes pretensiones dirigidas contra la adjudicataria.

Procede, por ello, inadmitir por falta de legitimación las restantes pretensiones formuladas contra COMUNICA MEDIATRADER, S.L.U., sin que resulte necesario entrar a examinar las cuestiones relativas a su solvencia técnica, a la garantía definitiva constituida o a la justificación de su oferta incurso en presunción de anormalidad.

Por tanto, procede desestimar el recurso

Por lo expuesto, vistos los preceptos legales de aplicación, este Tribunal

ACUERDA

Primero. - Desestimar el recurso especial en materia de contratación interpuesto por la representación legal de MALPARTIDA PUBLICIDAD SLU, contra el Acuerdo del Consejero Delegado de MADRID CULTURA Y TURISMO, S.A.U., de fecha 12 de agosto de 2026 por el que se adjudica el contrato denominado "*Contrato de servicios de maqueta, adaptación y arte final para Madrid Cultura y Turismo S.A.U*", número de expediente 1/2026 CM

Segundo.- Levantar la suspensión del procedimiento de adjudicación de conformidad con lo estipulado 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 de la LCSP.

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

Esta resolución es definitiva en la vía administrativa, será directamente ejecutiva y contra la misma cabe interponer recurso contencioso-administrativo ante el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad de Madrid, 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 10, letra k) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso Administrativa, todo ello de conformidad con el artículo 59 de la LCSP.

EL TRIBUNAL