

Recurso nº 123/2025
Resolución nº 162/2025

NOTIFICACIÓN

Le notifico que, con fecha 30 de abril de 2025 el Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid ha dictado el siguiente Acuerdo:

VISTO el recurso especial en materia de contratación interpuesto por la representación legal de SOLUTIA DIGITAL HEALT, S.L (en adelante SOLUTIA), contra la Orden 501/2025, de 11 de marzo, de la Consejería de Familia, Juventud y Asuntos Sociales, por la que se adjudica el Lote 1, del contrato denominado *“Suministro de equipamiento del servicio de teleasistencia avanzada para la incorporación de tecnologías para la autonomía y cuidados domiciliarios dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, financiado por la Unión Europea- Next Generation EU”*, licitado por esa Consejería, número de expediente 048/2025 (A/SUM-032503/2024), este Tribunal, en sesión celebrada el día de la fecha, ha dictado la siguiente.

RESOLUCIÓN

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. - Mediante anuncios publicados el 19 de septiembre de 2024, en el Portal de la Contratación Pública de la Comunidad y en el DOUE, y el día 30 del mismo mes en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, se convocó la licitación del contrato de referencia mediante procedimiento abierto con pluralidad de criterios de adjudicación y dividido en tres lotes.

El valor estimado del contrato asciende a 7.757.385,15 euros y su plazo de duración será de cinco meses.

A la presente licitación, en concreto al Lote 1, se presentaron ocho licitadores, entre ellos la recurrente.

Segundo. - Realizada la apertura de los archivos electrónicos que contienen la documentación administrativa y posteriormente las ofertas económicas, la mesa de contratación comprueba que las ofertas de dos licitadores se encuentran incursas en presunción de baja anormal o desproporcionada, siendo una de ellas la de TECNOVIDA IBERIA (en adelante TECNOVIDA), por lo que se tramita el procedimiento establecido en el artículo 149.4 de la LCSP.

Por lo que se refiere a la oferta de TECNOVIDA, esta entidad presenta la justificación correspondiente para acreditar la viabilidad de su oferta, y analizada la misma, el 16 de diciembre de 2024 se emite informe por la Subdirectora General de Servicios de Atención Domiciliaria y Coordinación de Programas, en el que se concluye que dicha oferta es viable.

El 27 de enero de 2025, la mesa de contratación se reúne para el análisis del informe técnico, y con base en el mismo admite la oferta de TECNOVIDA y se continúa con el procedimiento de licitación, que tras la tramitación correspondiente se adjudica el Lote1 del presente contrato a dicha entidad.

Tercero. - El 21 de marzo de 2025 tuvo entrada en este Tribunal el recurso especial en materia de contratación, formulado por la representación de SOLUTIA en el que solicita el acceso al expediente y la anulación de la adjudicación.

El 28 de marzo de 2025 el órgano de contratación remitió 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, solicitando la desestimación del recurso.

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 recurso sobre los acuerdos de adjudicación

Quinto. - La Secretaría del Tribunal dio traslado del recurso al resto de interesados de este contrato, en cumplimiento de la previsión contenida en el artículo 56.3 de la LCSP, concediéndoles un plazo de cinco días hábiles para formular alegaciones. En el plazo otorgado TECNOVIDA ha presentado alegaciones.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero. - Este Tribunal resulta competente para resolver en virtud de lo establecido en el artículo 46.1 de la LCSP y el 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.

Segundo. - El recurso ha sido interpuesto por persona legitimada para ello, al tratarse de un licitador clasificado en segundo lugar y que de estimarse sus pretensiones se convertiría en el propuesto como adjudicatario. En consecuencia, *“cuyos derechos e intereses legítimos individuales o colectivos se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados de manera directa o indirectamente por las decisiones objeto del recurso”* (Artículo 48 de la LCSP).

Asimismo, se comprueba la representación del recurrente firmante del recurso.

Tercero. - El recurso especial se interpuso en tiempo y forma, pues el acuerdo impugnado fue adoptado el 11 de marzo de 2025, practicada la notificación el día 13 del mismo mes, e interpuesto el recurso el posterior día 21, dentro del plazo de diez días naturales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 58.1.a) del Real Decreto-ley 36/2020, de 30 de diciembre, por el que se aprueban medidas urgentes para la

modernización de la Administración Pública y para la ejecución del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, precepto que es aplicable al presente contrato por estar financiado con los fondos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.

Cuarto. - El recurso se interpuso contra el acuerdo de adjudicación, en el marco de un contrato de suministros 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.

Como cuestión previa se analiza la solicitud del recurrente sobre el acceso al expediente de contratación:

Solicitud de acceso al expediente.

1. Alegaciones de la recurrente.

Expone la recurrente que el 18 de marzo de 2025, solicitó al órgano de contratación el acceso al expediente, especialmente, a la justificación presentada por TECNOVIDA para acreditar la viabilidad de su oferta y que ese mismo día recibió un correo electrónico de los servicios del órgano de contratación denegando dicho acceso en base a que TECNOVIDA *“ha declarado confidencial todo el contenido de su escrito de justificación, así como sus anexos”*.

Alega que esta negativa está carente de motivación y que le causa indefensión, pues solicitó el acceso al expediente para ver la justificación de la baja presentada por TECNOVIDA dados los indicios fundados de que la baja ofertada del 50,10 %, hacen inviable la oferta y no garantiza la correcta prestación del suministro. Ante estas circunstancias, se ha visto obligado a interponer el presente recurso *“ad cautelam”* sin haber tenido acceso al expediente.

Por ello, solicita el acceso al expediente, en concreto a la justificación presentada por la adjudicataria para acreditar la viabilidad de su oferta.

2. Alegaciones del órgano de contratación.

Comienza exponiendo el órgano de contratación que el objeto de este contrato es el suministro de equipamiento para la incorporación de tecnologías, dirigidas a la autonomía y cuidados domiciliarios, mediante la sustitución del actual parque analógico del servicio de teleasistencia domiciliario por terminales digitales (fijas y móviles), la extensión del mismo, así como la instalación de sensórica asociada, en función de los perfiles de necesidad de atención de cada usuario, con el objetivo de mejorar la atención de las personas en situación de dependencia y su calidad de vida en el entorno domiciliario. Dentro del objeto contractual, señalado el Lote 1, comprendía el suministro de terminales digitales móviles y tablets con las especificaciones técnicas establecidas en el PPT.

La justificación de la oferta de TECNOVIDA, que la declara confidencial en todo su contenido y anexos, va en la línea de argumentar que el descuento ofertado en la adquisición de esos terminales es viable económicamente. Para ello, TECNOVIDA se refiere a aspectos relativos, entre otros, a las empresas que le suministran esos terminales, los precios a los que le son suministrados, los modelos concretos y sus características técnicas, el coste de los aranceles, los contratos de inspección y garantía de los productos e información relativa al beneficio que obtiene con este contrato.

Los tribunales que resuelven el recurso especial en materia de contratación establecen que la confidencialidad no puede ser genérica y que solo debería afectar a los secretos técnicos o comerciales. Asimismo, se define estos secretos técnicos o comerciales como el conjunto de conocimientos que no son de dominio público y que resultan necesarios para la fabricación o comercialización de los productos, la prestación de los servicios y la organización administrativa o financiera de una

empresa que le procuran a la misma una ventaja competitiva en el mercado y que por ello se esfuerza en conservarlo como secreto.

En este sentido, se puede comprobar que la justificación de TECNOVIDA, al ser muy exhaustiva, está plagada de principio a fin de lo que se podría calificar como secretos comerciales que le otorgan una ventaja competitiva en el mercado. Por ello, le ha sido imposible delimitar o determinar qué parte o qué partes de la justificación de la oferta de TECNOVIDA no tuvieran el carácter confidencial.

Toda la justificación de la oferta de TECNOVIDA y la documentación complementaria aportada gira en torno a los acuerdos que la adjudicataria tiene suscritos con sus proveedores. La circunstancia de que TECNOVIDA declarara como confidencial toda la documentación relativa a la justificación de la oferta, unida a la imposibilidad de determinar qué aspectos no tendrían ese carácter confidencial, ha llevado a tomar la decisión de no dar acceso a la recurrente a la documentación solicitada.

3. Alegaciones de los interesados

La adjudicataria expone que la pretensión de la recurrente con este recurso no es otra que la sustitución del criterio técnico del órgano de contratación, por otro favorable a sus intereses, así como tener acceso a documentación que forma parte de la estrategia comercial de la adjudicataria y que le proporciona una ventaja competitiva, por lo que no debe ser objeto de conocimiento por los competidores.

Considera TECNOVIDA que la recurrente disponía de suficiente información para fundamentar, aunque sea mínimamente, su recurso pues el 3 de febrero de 2025 se publicó en el Portal de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid el informe técnico que valora la justificación de la oferta presentada.

En dicho informe se relaciona la documentación aportado por TECNOVIDA para justificar su oferta. Ahora bien, la viabilidad de la oferta, -teniendo en cuenta que

estamos ante un contrato de suministro adjudicado con arreglo a criterios evaluables automáticamente y que el precio como criterio de adjudicación tiene una puntuación de hasta 75 puntos,- se centra en el precio ofertado, y ese precio se sustenta en, como indica el informe, una *“documentación tan valiosa como el presupuesto del fabricante, la acreditación de la exención de aranceles, desglose de los costes indirectos y cuantos elementos son necesarios para llegar al precio ofertado”*, información que supone una ventaja competitiva y que merece la protección que le corresponde por su confidencialidad, de ahí que la ausencia de estos datos en el informe sea ajustada a derecho.

4. Consideraciones del Tribunal.

A la vista de lo alegado por las partes, se procede a analizar la justificación presentada por TECNOVIDA para defender la viabilidad de su oferta. En el contenido de ésta documentación, el adjudicatario manifiesta la confidencialidad de la información, pues los precios a los que puede obtener los productos se deben a los acuerdos que tienen con distintas empresas.

Como señalábamos en nuestra Resolución 165/2023, de 27 de abril: *“La declaración de confidencialidad se constituye presupuesto necesario, pero no vincula al órgano de contratación, que debe comprobar si los extremos que los empresarios han señalado como tales merecen dicha calificación y, al mismo tiempo, asegurar el equilibrio entre los intereses en conflicto, esto es, entre el derecho al secreto de la información comercial o técnica relevante y el derecho a la defensa de los competidores que no han resultado adjudicatarios.”*

Y en nuestra Resolución 49/2025, de 13 de marzo: *“Corresponde al órgano de contratación analizar la documentación específicamente señala por los licitadores como confidencial y, a la vista de sus justificaciones y argumentos, determinar si, efectivamente, concurren los requisitos para, en base al artículo 133.1. de la LCSP, poder otorgarle tal carácter y de ese modo, resolver motivadamente sobre la solicitud*

de acceso al expediente prevista en el artículo 52 de la LCSP”.

Esta labor no la realizó el órgano de contratación, pues para denegar el acceso al expediente se limita a informar que la adjudicataria *“ha declarado confidencial todo el contenido de su escrito de justificación, así como sus anexos”*. Al margen de ello, ahora en el informe al recurso, analiza los motivos que llevaron al órgano de contratación a denegar el acceso al expediente.

Comparte este Tribunal los criterios del órgano de contratación para denegar el acceso, a la justificación presentada por TECNOVIDA al haberse comprobado que puede afectar a los secretos comerciales de la empresa por los acuerdos que tiene con otras empresas para suministrarle los productos.

Por ello, se deniega el acceso al expediente solicitado.

Entrando en el fondo del asunto, los motivos alegados son:

I. Falta de motivación del acuerdo por el que se adjudica el contrato.

1. Alegaciones de la recurrente.

Considera SOLUTIA que el acuerdo por el que se adjudica el contrato no está motivado, pues se limita a disponer que se adjudica a la empresa TECNOVIDA IBERIA, S.L., por ser la que presenta *“la oferta económicamente más ventajosa, al haber obtenido 100 puntos en el conjunto de los criterios de adjudicación, cumpliendo con todos los requisitos establecidos en los Pliegos”*, sin que se justifique la decisión adoptada. Este acuerdo no contiene, como exige el artículo 151 de la LCSP, la información que permita al licitador no adjudicatario interponer recurso suficientemente fundado y, en particular, no expresa de forma resumida las razones por las que no ha sido admitida su oferta, y, en todo caso, respecto del adjudicatario,

las características y ventajas que han determinado que la oferta de TECNOVIDA haya sido seleccionada con preferencia a las que han presentado los restantes licitadores.

La posibilidad de impugnar la adjudicación requiere tener conocimiento de las puntuaciones atribuidas en cada uno de los criterios y además una información, al menos sucinta, de la causa de atribución de tal puntuación, información que brilla por su ausencia, lo que debe traer como consecuencia inevitable la anulación de la resolución de adjudicación impugnada.

2 Alegaciones del órgano de contratación

Al respecto, el órgano de contratación opone que, -si bien en la orden por la que se adjudica el contrato se refleja que TECNOVIDA es la oferta más ventajosa por haber obtenido 100 puntos-, la recurrente omite otras cuestiones como es que los criterios de adjudicación de este contrato son todos objetivos y automáticos, valorándose con hasta 75 puntos la oferta económica (de acuerdo con la fórmula establecida en el PCAP), 10 puntos por la reducción del plazo de ejecución (de acuerdo con la fórmula establecida en el PCAP) y 15 puntos por la ampliación del plazo de garantía, a razón de 1 puntos por cada mes adicional de garantía oferta, datos que constan en el acuerdo de adjudicación en referencia a la proposición de la adjudicataria.

Omite la recurrente que, el día 13 de noviembre de 2024, se publicó en el Portal de Contratación de la Comunidad de Madrid, el acta de 11 de noviembre de 2024 de la mesa de contratación en el que se reflejan las ofertas de los licitadores, tanto en el aspecto económico como en las mejoras. Asimismo, pone de relieve el órgano de contratación, que al acto público de apertura de las ofertas económicas y de la documentación evaluable de manera automática, asistió telemáticamente un representante de la empresa recurrente.

También, el 27 de enero de 2025, se publicó el acta de la sesión celebrada por la mesa de contratación ese mismo día, en la que, después del estudio de las ofertas

que estaban en presunción de temeridad, se otorga la puntuación a todos los licitadores admitidos en el Lote 1, conforme a los criterios de adjudicación, diferenciando la puntuación obtenida en la oferta económica y en las mejoras.

Por ello, considera el órgano de contratación que con todos estos datos, la recurrente tiene toda la información acerca de las características de la oferta de la adjudicataria, y de las ventajas que han determinado que haya sido seleccionada, en detrimento de la oferta de la recurrente.

3. Alegaciones de los interesados

La adjudicataria defiende, en términos similares que el órgano de contratación, que el acuerdo de adjudicación está debidamente motivado por referencia a los distintos documentos que conforman el expediente de contratación.

4. Consideraciones del Tribunal

Este Tribunal acoge plenamente las alegaciones tanto del órgano de contratación como de la adjudicataria del contrato.

Sorprende que la recurrente manifieste falta de motivación en el acuerdo de adjudicación, cuando con la simple lectura de su recurso se desprende que ha tenido conocimiento puntual de todo el procedimiento de licitación.

En este sentido, destacar que consta publicado en el Portal de la Contratación Pública de la Comunidad de Madrid las actas de las sesiones celebradas por la mesa de contratación y los informes técnicos que analizan las justificaciones presentadas por los licitadores cuyas ofertas están incursan en temeridad. Del conjunto de esta documentación se tiene conocimiento de la puntuación otorgada a cada licitador, sin necesidad de mayor motivación, pues todos los criterios de adjudicación son valorables de forma automática.

Por lo tanto, se concluye que el acuerdo de adjudicación está debidamente motivado, en tanto que su decisión ha sido adoptada en base a las actuaciones realizadas en el desarrollo del procedimiento, respetando el artículo 151 de la LCSP. en tanto que la recurrente tiene la información correspondiente que se regula en dicho precepto.

II. Anulación de la adjudicación y exclusión de la oferta de TECNOVIDA por ser inviable económicamente y no garantizar la correcta ejecución del contrato.

I.- Alegaciones de la recurrente

Incide la recurrente en que, al no tener acceso al expediente de contratación, no ha podido constatar los indicios de que la oferta de TECNOVIDA es inviable.

Refiere la recurrente que los indicios que demuestran, que la justificación aportada por la adjudicataria no explica satisfactoriamente la baja ofertada, se desprenden del informe técnico en el que se apoya la mesa de contratación para aceptar dicha oferta, pues solo se hacen afirmaciones genéricas.

Al respecto, señala la recurrente que este informe técnico adolece de falta de motivación pues se limita a afirmar que la oferta cumple con los requerimientos de los pliegos, sin explicar, ni exponer los motivos que, a su juicio, supuestamente, acreditarían la viabilidad económica de la oferta. En este sentido destaca que, de acuerdo con la doctrina de los tribunales administrativos de contratación pública, se exige un mayor grado de justificación cuanto mayor es la baja ofertada, dándose la circunstancia que la oferta de TECNOVIDA supone una baja del 50,10 %.

También reprocha el recurrente que en el informe técnico se hace referencia a los certificados de administraciones y entidades que acreditan la participación de la adjudicataria en proyectos similares, pues considera que estos documentos no sirven para justificar la baja ofertada, sino para acreditar la solvencia técnica.

A pesar de la falta de acceso al expediente y la carente motivación del informe técnico, la recurrente ha podido extraer indicios de que existen irregularidad en las características técnicas del equipamiento que la empresa adjudicataria debe comprometerse a cumplir conforme a lo previsto en la cláusula 3 del PPT, de tal forma que con una baja del 50,10 % no habría incluido y justificado en su oferta los costes de cumplir con el equipamiento requerido. En concreto:

- La cláusula 3.d) del PPT requiere que en el material ofertado se incluyan todos los accesorios del equipamiento.
- La cláusula 3.e) del PPT establece que la adjudicataria garantice que la vida útil de los dispositivos, accesorios y baterías sea superior al plazo mínimo de garantía previsto en la norma.
- La cláusula 3.f) del PPT dispone que el suministro del equipamiento incluye su depósito y custodia.
- La cláusula 3.g) del PPT obliga al adjudicatario a entregar al órgano de contratación los manuales sobre la descripción y operatividad de los equipos.
- La cláusula 4.h) del PPT requiere que la empresa adjudicataria cuente con una plataforma de gestión remota.

De acuerdo con lo anterior, TECNOVIDA debería haber contemplado en su oferta la disposición de dicha plataforma, así como los costes de mantenimiento y posibles desarrollos de la plataforma y los costes logísticos que pudieran derivarse de la relación entre la plataforma actual que utilice el órgano de contratación y el nuevo sistema que proponga la adjudicataria. Dado que se trata de un coste relevante, entiende que se puede prestar este servicio con una baja del 50,10 %.

A lo anterior, añade que también debería incluir la adjudicataria en la justificación de su oferta, los costes relativos a las medidas de información, publicidad, entregas de equipos y plazo de garantía.

2. Alegaciones del órgano de contratación

Considera el órgano de contratación que las explicaciones, que constan en el informe técnico para admitir la oferta en cuestión, cumplen con el requisito de motivación suficiente.

En cuanto a los indicios que tiene la recurrente sobre la inviabilidad de la oferta de TECNOVIDA, cita la documentación aportada por esta mercantil en su justificación que es la siguiente:

1. *Justificación y desglose precio ofertado Tecnovida*
2. *Proforma y ficha técnica de tabletas*
3. *Inspección de suministro de tabletas*
4. *Importación tabletas a Tecnovida*
5. *Exención de aranceles tabletas*
6. *Entrega de tabletas*
7. *Contrato de garantía de tabletas*
8. *Presupuesto relojes*
9. *Ficha técnica relojes*
10. *Inspección de suministro de relojes*
11. *Importación relojes*
12. *Exención de aranceles relojes*
13. *Entrega de relojes*
14. *Adenda Contrato plataforma gestión dispositivos*
15. *Contrato de garantía de relojes*
16. *Envío relojes garantía a China*
17. *Gasto garantía definitiva relojes*
18. *Carta recomendación Atenzia*
19. *Carta recomendación CLECE*
20. *Carta recomendación Domusvi*
21. *Certificado buena ejecución AMTEGA*
22. *Certificado buena ejecución Cruz Roja*
23. *Contrato iLOGS Tecnovida*
24. *Certificado Auditoria LOPD*
25. *Tecnovida Inscripción RII_PYA*
26. *Tecnovida Inscripción RII_AEE*
27. *Tecnovida Responsabilidad Civil*

La documentación presentada es muy prolija y aporta elementos de juicio y documentación acreditativa de las razones económico comerciales que le permiten

ofrecer el descuento ofertado. En un contrato de suministro, es fundamental, en primer lugar, demostrar que los productos cumplen con los requisitos técnicos establecidos en el pliego. Este primer requisito es cumplido por la adjudicataria y no puesto en duda por la recurrente.

En segundo lugar, es importante justificar en un contrato de suministro cuáles son los costes de adquisición de los productos a suministrar, lo que hace TECNOVIDA aportando facturas proforma del fabricante.

Además, TECNOVIDA justifica adecuadamente los costes de importación, desde la fábrica hasta su propio almacén, aportando el presupuesto de su proveedor logístico. A esto añade la justificación de los costes de entrega de los productos a suministrar, desde su almacén hasta las dependencias de la Comunidad de Madrid, mediante la aportación del presupuesto de su proveedor.

También se incluye por TECNOVIDA la justificación del coste de la garantía de los productos, en que se incluye la mejora ofertada en este aspecto, aportando el contrato firmado entre con su proveedor.

Se justifican asimismo, los costes de la plataforma de gestión remota de los dispositivos mediante la aportación de adenda al contrato plataforma gestión dispositivos, que constituye una adenda al contrato marco.

Por último, también se justifican los costes técnicos, administrativos y logísticos, costes generales, costes financieros y beneficio industrial.

En conclusión, a juicio del órgano de contratación, TECNOVIDA presenta una justificación de su oferta suficiente, aportando elementos de juicio y documentación acreditativa de las razones económico comerciales que le permiten ofrecer el precio presentado.

3. Alegaciones de la adjudicataria

TECNOVIDA reprocha al recurrente que lo que pretende es, sustituir el juicio técnico del órgano de contratación por el suyo propio, además de acceder al contenido confidencial de la documentación que afecta al secreto comercial de su empresa, pues es precisamente en la justificación de su oferta anormal donde TECNOVIDA recoge tanto su estrategia empresarial, como los acuerdos comerciales que le permiten ofrecer una oferta más ventajosa, motivo por el que esta información es confidencial.

En lo que respecta a la falta de motivación de la aceptación de la justificación de la oferta de TECNOVIDA, omite la recurrente que cuando el informe técnico afirma que la oferta cumple con los requerimientos de los pliegos, previamente indica que *“la empresa garantiza el cumplimiento de las prescripciones técnicas contenidas en el PPT de la licitación, aportando para su acreditación, tanto las fichas técnicas de los productos, como sus certificados de calidad, los contratos de garantía y la inspección técnica de cada uno de los dispositivos que componen el LOTE 1”*. Ello significa que la Mesa ha contrastado las características de los dispositivos ofertados por TECNOVIDA conforme a la documentación aportada, concluyendo que cumple con los requerimientos del PPT, sin que sea necesario, a efectos de motivación, que la mesa recoja en el acta un *check list* de todos y cada uno de los requisitos técnicos.

En lo concerniente a la viabilidad de la oferta, como el propio informe indica, TECNOVIDA ha justificado y desglosado el precio de la oferta económica presentada, y además lo ha acreditado, *“aportando además documentación tan valiosa como el presupuesto del fabricante, la acreditación de la exención de aranceles, desglose de los costes indirectos y cuantos elementos económicos son necesarios para llegar al precio ofertado”*. Ocurre, sin embargo, que el informe preserva la confidencialidad de esta documentación por haber sido solicitado así por TECNOVIDA para preservar sus secretos comerciales, particularmente los acuerdos comerciales con sus proveedores, del conocimiento de sus competidores en el mercado.

4. Consideraciones del Tribunal

Vistas las alegaciones de las partes procede determinar si la oferta incurso en anormalidad se encuentra justificada.

El artículo 149 LCSP regula las ofertas anormalmente bajas y establece el procedimiento contradictorio que debe desarrollarse en el supuesto de que la mesa de contratación constate que la oferta de un licitador se encuentra incurso en presunción de anormalidad.

Al respecto dispone que:

“4. Cuando la mesa de contratación, o en su defecto el órgano de contratación hubiere identificado una o varias ofertas incursas en presunción de anormalidad, deberá requerir al licitador o licitadores que las hubieren presentado dándoles plazo suficiente para que justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de 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.

La petición de información que la mesa de contratación o, en su defecto, el órgano de contratación dirija al licitador deberá formularse con claridad de manera que estos estén en condiciones de justificar plena y oportunamente la viabilidad de la oferta.
(...)

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

Se entenderá en todo caso que la justificación no explica satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos por el licitador cuando esta sea incompleta o se fundamente en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico.
(...)

6. La mesa de contratación, o en su defecto, el órgano de contratación evaluará toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y, en el caso de que se trate de la mesa de contratación, elevará de forma motivada la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo al órgano de contratación. En

ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.

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

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.

Este mismo objetivo lo persigue también la Directiva sobre Contratación Pública (Directiva 2014/24/UE, de 26 de febrero), en su artículo 69.3, donde expone: *‘El poder adjudicador evaluará la información proporcionada, consultando al licitador. Solo podrá rechazar la oferta, en caso de que los documentos aportados no expliquen, satisfactoriamente, el bajo nivel de los precios o costes propuestos (...)’*

Es doctrina consolidada de este Tribunal, en consonancia con el resto de los órganos competentes para resolver los recursos especiales en materia de contratación, y las Juntas Consultivas de Contratación, que la justificación que presente el licitador, cuya oferta se encuentra incursa 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.

De acuerdo con la doctrina expuesta, recogida en numerosas resoluciones de este Tribunal, señalando por todas ellas, la Resolución 205/2023 de 18 de mayo, 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.

Para desvirtuar la valoración realizada por el órgano de contratación, será preciso que el recurrente ofrezca algún argumento que permita considerar que el juicio del órgano de contratación, teniendo por justificadas las explicaciones dadas por el licitador, cuya oferta se ha considerado –inicialmente– como anormal o desproporcionada, resulta infundado o ha incurrido, en ese juicio, en un error manifiesto y constatable.

En este contexto destacar, que el acuerdo de admisión o exclusión de la oferta tiene que estar debidamente motivado, al igual que cualquier otro acto administrativo. Ahora bien, cuando el órgano de contratación admite una oferta incurso en presunción de anormalidad 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, y éste ha de tener conocimiento de las causas concretas que han dado lugar a su exclusión.

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.

En este supuesto, la oferta de TECNOVIDA supone un porcentaje de baja del 50,10 % de los precios unitarios, siendo que SOLUTIA oferta un porcentaje de baja del 23,97 %. Es necesario puntualizar aquí que este porcentaje de baja no es la desviación respecto de la media del resto de licitadores, dato que no ofrece el órgano de contratación.

En cualquier caso, lo cierto es que la adjudicataria oferta una importante baja en los precios unitarios, lo que conlleva que tenga que realizar un mayor esfuerzo para justificar la viabilidad de la misma.

Tal y como consta en el informe técnico, que analiza la viabilidad de la oferta cuestionada, y que este Tribunal ha podido comprobar, TECNOVIDA presenta una prolija documentación y un desglose de costes minuciosamente detallado.

Como se ha apuntado anteriormente, cuando el órgano de contratación viene a admitir una oferta incurso en temeridad no se exige esa justificación “reforzada” que demanda el recurrente, pues ésta solo es exigible respecto de las ofertas que no se admiten, de tal forma que permitan al licitador excluido conocer los motivos que han llevado al órgano de contratación a tomar esa decisión.

En el informe técnico se explica, entre otras cuestiones, que la adjudicataria *“justifica y desglosa el precio de la oferta económica presentada, aportando además documentación tan valiosa como el presupuesto del fabricante, la acreditación de la exención de aranceles, desglose de los costes indirectos y cuantos elementos son necesarios para llegar al precio ofertado”*. Al respecto señalar que la motivación de los informes no se mide por su extensión.

Este Tribunal considera que la decisión adoptada por el órgano de contratación se encuentra dentro del margen de discrecionalidad, pues no se aprecia error ni arbitrariedad en el informe técnico.

Por tanto, procede la desestimación del recurso.

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

ACUERDA

Primero. - Denegar el acceso al expediente de contratación solicitado por la representación legal SOLUTIA DIGITAL HEALT.

Segundo. - Desestimar el recurso especial en materia de contratación interpuesto por contratación interpuesto por la representación legal de SOLUTIA DIGITAL HEALT, S.L, contra la Orden 501/2025, de 11 de marzo, de la Consejería de Familia, Juventud y Asuntos Sociales por la que se adjudica el Lote 1 del contrato denominado *“Suministro de equipamiento del servicio de teleasistencia avanzada para la incorporación de tecnologías para la autonomía y cuidados domiciliarios dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, financiado por la Unión Europea- Next Generation EU”*, licitado por esa Consejería, número de expediente 048/2025 (A/SUM-032503/2024),

Tercero. - Levantar la suspensión del procedimiento de adjudicación, de conformidad con lo estipulado en el artículo 57.3 de la LCSP.

Cuarto. - 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 SECRETARIO DEL TRIBUNAL

Firmado digitalmente por: DIAZ BENITO PEDRO
Fecha: 2025.05.05 13:35