

Reclamación nº 484/2025

Resolución nº 489/2025

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

En Madrid, a 19 de noviembre de 2025

VISTO la reclamación en materia de contratación interpuesta por la representación legal de WAVECOM INGENIERÍA DE COMUNICACIONES S.L. (en adelante WAVECOM) contra la Resolución, de 9 de octubre de 2025, del Consejero Delegado de Canal de Isabel II, por la que se excluye su oferta del procedimiento de licitación del contrato denominado “*Suministro de ampliación de la red de radio de media capacidad del Canal de Isabel II, S.A., M.P.*”, número de expediente 177-2024, licitado por el Canal de Isabel II, S.A., adscrito a la Consejería de Medio Ambiente, Agricultura e Interior, este Tribunal, en sesión celebrada el día de la fecha, ha dictado la siguiente.

RESOLUCIÓN

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero.- Mediante anuncios publicados el 21 de mayo de 2025 en el Diario Oficial de la Unión Europea, el día 22 del mismo mes en el Portal de la Contratación Pública de la Comunidad de Madrid y el 2 de junio 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.

El valor estimado del contrato asciende a 1.980.062,57 euros y su plazo de duración será de cuatro años

A la presente licitación se presentaron cuatro empresas, entre ellas la recurrente.

Segundo.- Realizada la apertura de los archivos que contienen la documentación administrativa de las ofertas presentadas y calificada la misma, -no habiendo criterios de adjudicación evaluables mediante juicio de valor-, se procede a la apertura del sobre 3, que contiene la documentación correspondiente a los criterios de adjudicación evaluables mediante fórmulas.

A la vista de las ofertas presentada, la Mesa de Contratación aprecia que la oferta de WAVECOM se encuentra en baja desproporcionada por lo que se le requiere para que justifique la viabilidad de su oferta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 69 del Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores, de seguros privados de planes y fondos de pensiones, del ámbito tributario y de litigios fiscales (en adelante Real Decreto-ley 3/2020).

Presentada por la recurrente la justificación requerida, se emite informe técnico al respecto, en el que se concluye que la oferta no es viable. En base a dicho informe la Mesa de Contratación “acuerda” (sic) excluir la oferta WAVECOM. El 9 de octubre de 2025 el órgano de contratación acepta dicho acuerdo.

Tercero.- El 31 de octubre de 2025, WAVECOM presenta reclamación en materia de contratación en la Oficina de Atención al Ciudadano de la Comunidad de Madrid, que es remitido a este Tribunal el 3 de noviembre de 2025, solicitando que se admita su

oferta al procedimiento de licitación. Adicionalmente solicita la suspensión de dicho procedimiento.

El 7 de noviembre de 2025, la entidad contratante 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 reclamación y oponiéndose a suspensión del procedimiento.

Cuarto.- La tramitación del expediente de contratación se encuentra suspendida por acuerdo sobre medidas provisionales adoptado por este Tribunal, el 11 de noviembre, mediante la Resolución MMCC136/2025, en atención al momento en que se encuentra el procedimiento de licitación que podía llegar a la adjudicación del contrato, hasta que se resuelva el reclamación y se acuerde expresamente el levantamiento de la suspensión.

Quinto.- La Secretaría del Tribunal dio traslado de la reclamación al resto de interesados de este contrato, en aplicación de lo dispuesto en los artículos 56.3 de la LCSP y 29.1 del Reglamento de los procedimientos especiales de revisión de decisiones en materia contractual y de organización del Tribunal Administrativo Central de Recursos contractuales (RPERMC), aprobado por Real Decreto 814/2015, de 11 de septiembre, por un plazo de cinco días hábiles, para formular alegaciones. En el plazo otorgado no se han presentado alegaciones.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero.- En cuanto al régimen jurídico aplicable al contrato, tiene carácter privado y está sujeto al Real Decreto Ley 3/2020 de 4 de febrero de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros

privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales (RDLSE).

El artículo 121.1 del RDLSE establece, en cuanto al régimen jurídico de la reclamación, que le serán de aplicación a las reclamaciones que se interpongan ante los órganos mencionados en el artículo anterior contra alguno de los actos a que se refiere el artículo 119, las disposiciones de la LCSP que regulan el recurso especial en materia de contratación, incluido el artículo 49 relativo a la adopción de medidas cautelares, con determinadas especialidades.

Por tanto, de conformidad con lo establecido en el artículo 120 del RDLSE, en relación con 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, por el que se crea el Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid, corresponde a este Tribunal la competencia para resolver la reclamación planteada

Segundo.- De acuerdo con el artículo 48 de la LCSP al que se remite el artículo 121 del RDLSE, *“podrá interponer la correspondiente reclamación 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 indirectamente por las decisiones objeto de reclamación”*. La reclamante está legitimada para interponer la presente reclamación ya que su oferta ha sido excluida del procedimiento de licitación.

Asimismo se comprueba la representación del recurrente firmante de la reclamación.

Tercero.- La reclamación se interpuso en tiempo y forma, pues el acuerdo impugnado fue adoptado el 9 de octubre de 2025, publicado el día 10, e interpuesta la reclamación el 31 de octubre de 2025, dentro del plazo de quince días hábiles, de conformidad con el artículo 50.1 de la LCSP.

Cuarto.- La reclamación se ha interpuesto contra la resolución por la que se excluye la oferta de WAVECOM, en el marco de un contrato de suministros sujeto al RDLSE que supera los umbrales establecidos en su artículo 1.1., por lo que es susceptible de reclamación en materia de contratación de conformidad con lo dispuesto en el artículo 119.1 y 2.b) del RDLSE.

Quinto.- Fondo del asunto.

1. Alegaciones de la reclamante.

Alega la recurrente que el informe técnico que valora la documentación presentada para justificar la viabilidad de su ofertas es arbitrario.

Refiere la reclamante que dicho informe se estructura en dos apartados, uno el que valora la justificación respecto al ámbito de los suministros previstos para el contrato de referencia y el otro apartado que valora la justificación presentada en el ámbito de los servicios previstos para el mencionado contrato.

En relación con los suministros indica el informe técnico:

“1. Suministros:

Las ofertas de proveedores de equipamiento proporcionadas por el licitador únicamente justifican el precio de los equipos de acceso (TDMA banda ancha, UHF y Wi-Fi). Para el resto de equipamiento, se facilitan enlaces de portales de e-commerce que referencian el material ofertado y su precio. Dada la naturaleza dinámica de dichos precios, se han encontrado ligeras discrepancias entre el precio indicado en la documentación de la oferta y el precio mostrado por las plataformas de e-commerce en el momento de elaboración de este Informe por el área técnica. Aun soslayando dichas discrepancias, se ha verificado que el producto propuesto para justificar el precio del ítem 6.1. (SUMINISTRO SAI + Bancada de 150 Ah (con características iguales o superiores a las del modelo ARES Plus RT)) es el modelo SOCOMEC SAI NETYS PR-RT 1700VA/1350W 230V 50/60HZ (NPR-1700-RT). No puede considerarse ambos equipos como equivalentes. El equipo Socomec NeTYS PR-RT 1700VA es un SAI de topología línea interactiva, apropiado para cargas de equipamiento IT estándar no crítico, mientras que Alerex Ares Plus RT es On-Line de doble conversión (VFI) con regulación estricta (CVCF), menor distorsión y mayor inmunidad a perturbaciones. Por tanto, es más adecuado para cargas críticas y emplazamientos donde la alimentación eléctrica suele estar sometido a mayores fluctuaciones. Precisamente, este sistema de telecomunicaciones va a dar soporte a

servicios críticos de telemetría y automatización del ciclo integral del agua, especialmente en el ámbito de la depuración. Este tipo de emplazamientos, debido a su ubicación no urbana, suele disponer de un suministro de menor fiabilidad y estabilidad, sometido habitualmente a fluctuaciones, razón técnica para demandar el suministro de equipamiento similar al equipo Ablerex Ares Plus RT, de una gama de características técnicas (y precios) significativamente superior. En definitiva, el licitador no ha aportado justificación del abaratamiento del precio de los equipos de acceso referido, si no los costes en sí, sin más, y que, a mayor abundamiento, se ha verificado que en algunos ítems el licitador oferta elementos de gama y características inferiores a las requeridas por el pliego.”

Considera la reclamante que a la vista de lo anterior parece evidente que los servicios técnicos, de apoyo a la Mesa de Contratación, validan las estructuras de coste justificativas aportadas en lo referente a los costes de adquisición de los equipos de acceso (TDMA banda ancha, UHF y Wi-Fi), así como para el resto de equipamiento para el que se facilitaron enlaces a portales de *e-commerce*, que permitían acreditar unas estructuras de costes de adquisición congruentes con nuestra oferta, sostenibles en términos económico financieros y garantistas desde la perspectiva de suministro.

Añade la reclamante que esos enlaces muestran precios de venta al público que, en la mayoría de las ocasiones, son sensiblemente superiores a los que consiguen las empresas especializadas en el sector que, por el volumen y reiteración de sus órdenes de compra, acceden a descuentos considerables sobre las tarifas PVP.

A juicio de la reclamante, el reproche a la justificación de su oferta, por el técnico que valora la misma, se sustenta por la presunta falta de equivalencia entre los equipos SOCOMEC SAI NETYS PR-RT 1700VA/1350W 230V 50/60HZ (NPR-1700-RT), que indican en su informe de justificación de oferta para acreditar la viabilidad del precio que oferta para el ítem “6. SUMINISTRO SAI + Bancada de 150 AH”, y el que, para este ítem, se recoge, a modo de ejemplo en la documentación contractual, el equipo ARES Plus RT.

Opone la reclamante que no existe esa falta de equivalencia entre los dos equipos y adjunta al respecto un informe técnico comparativo.

En este sentido, aduce que los requisitos técnicos que los equipos SAI + bancada, como el incluido en el ítem 6.1, el Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT), sólo indica los siguientes requisitos:

-punto 4.1.1: SAI (220VAC) + bancada de baterías 150Ah (página 8 PPT).

-punto 4.1.2: Fuente de 24V dc SAI + módulo de batería de 12V y 5 Ah (página 9 PPT).

-punto 4.2.1 SAI + Módulo de baterías de 12V y 5 Ah (página 10 PPT).

-punto 4.3: SAI (220 Vac) + bancada de baterías de 150 Ah (página 12 PPT).

.punto 4.4.1: SAI (220 Vac) + Bancada de baterías de 150 Ah (página 12 PPT).

Es decir, el PPT solo prescribe que el SAI pudiera funcionar con alimentación a 220 VAC (220 voltios de corriente alterna) en algunos casos, en otros que deberá alimentarse a 24 V en continua y que los módulos de baterías tendrán capacidades que podrán ser, según circunstancias, de 150Ah o de 12V y 5Ah.

No existe ninguna otra prescripción técnica. Además, tampoco se menciona que los emplazamientos donde quedaran localizados los equipos SAI, sufran de una alimentación sometida a mayores fluctuaciones. En definitiva, el conjunto de sutilezas que ahora aflora, ex novo, el órgano de contratación como pretexto para motivar la exclusión de su oferta ni se encontraban indicadas en la documentación contractual ni eran deducibles de la lectura de la misma.

Continúa exponiendo la reclamante que el informe que valora la justificación de su oferta en su apartado 2 señala:

“2. SERVICIOS Y SOPORT

“El licitador agrupa bajo dichos epígrafes los trabajos de instalación, mantenimiento,

formación e ingeniería del contrato. El conjunto de estas partidas supone el 48% del Presupuesto Base de Licitación, tal y como indica el INI del contrato. Dicho presupuesto se ha obtenido a partir de una Consulta al Mercado elaborada por la Subdirección de Estudios y Programas en la que, de hecho, participó esta misma empresa.

Del desglose económico que aporta la empresa, se concluye que las partidas de Servicio y Soporte se han valorado con una baja del 40,56% respecto a lo contemplado en el Presupuesto Base de Licitación del contrato.

El licitador, en su oferta justificativa, se limita a indicar que la ejecución de los servicios: "incluye toda la mano de obra especializada asociada a planificación, ingeniería, documentación, pruebas y tareas de instalación física. Se estiman aproximadamente unas 2.000 horas de técnicos y unas 800 horas de ingeniería y gestión de proyecto". Sin embargo, no aportan ningún análisis y/o desglose de actividades que den soporte justificativo a dicha afirmación, más allá de referencias genéricas centradas en la "eficiencia del personal técnico", y en las "ventajas logísticas" que no son concretadas. Tampoco presenta un análisis de costes laborales de la ejecución de actividades, salvo afirmaciones genéricas de respeto de las obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social y laboral

A modo de ejemplo, en el apartado de servicios profesionales, se observan los siguientes importes propuestos para actividades de ingeniería del proyecto con un impacto directo en la calidad y buen desempeño general de la solución:

-Item 14 - Documentación de proyecto: 70,29€

-Item 15.1 - Ejecución de replanteo: 155,60€

-Item 16 -Ingeniería de proyecto (elaboración de estudios radioeléctricos, elaboración de mapas de cobertura, redacción de proyectos y tramitación de licencias ante la SETS/, gestión de licencia en Ayuntamiento, etc.): 141,81€

Estos valores resultan significativamente inferiores a los valores de mercado habitualmente asociados a este tipo de trabajos en el sector de telecomunicaciones, y como se ha indicado, justificados por el Estudio de Mercado realizado previamente para la obtención del Presupuesto Base de Licitación de este contrato.

	Estudio de mercado	Wavecom Ingeniería de comunicaciones, S.L.	Diferencia porcentual
Item 14	736,84€	70,29€	-90,46%
Item 15.1	368,42€	155,60€	-57,77%
Item 16	1.473,68€	141,80€	-90,38%

Destaca la reclamante la afirmación contenida en el informe: "El conjunto de estas partidas supone el 48% del Presupuesto Base de Licitación, tal y como indica el INI

del contrato. *Dicho presupuesto se ha obtenido a partir de una Consulta al Mercado elaborada por la Subdirección de Estudios y Programas en la que, de hecho, participó esta misma empresa.*

Como se indica en el informe de necesidad del expediente de contratación, en su página 6, WAVECOM participó en el estudio de mercado desarrollado por el órgano de contratación. Sin embargo, tanto el informe de necesidad como el informe de valoración de las ofertas, omite que en el requerimiento de participación para el estudio de mercado, en ningún momento se indicaba que el objeto del contrato sería de un trabajo *“llave en mano”*.

Esta omisión es de importancia capital y de no haberse producido, hubiera alterado de modo esencial su propuesta de servicios.

Así, alega que la relación desagregada de suministros y servicios que se les envió, para el desarrollo del estudio de mercado, no realizaba indicación alguna del modo en que los mencionados suministros y servicios serían contratados, lo que obligaba a realizar un análisis aislado de cada una de las partidas.

En las propuestas *“llave en mano”*, es praxis habitual englobar el coste de determinados servicios, en el global de suministros y esto porque muchos de los mencionados servicios (estudios previos, servicios de ingeniería, presentación de documentación, y otros) deben desarrollarse para determinar la relación de equipos que son imprescindibles en suministro y es, por tanto, que ya se tienen en cuenta a la hora de determinar los costes primero y los precios después de los diferentes suministro asociados. Por ello, el estudio de mercado podría haber constituido un fraude de ley.

En relación con los costes de los servicios, pone de manifiesto que, de las cuatro mercantiles que presentaron oferta, sólo la reclamante declaró no realizar ningún trabajo mediante subcontratación, lo que justifica que sus costes sean inferiores a los del resto de licitadores.

A continuación señala que el presupuesto base de licitación prevé, para las partidas de gastos generales y beneficio industrial unos porcentajes, calculados sobre los costes directos, del 12,22% y 6% respectivamente, mientras que la reclamante ofertó un 13% y 15% para las mencionadas partidas de gastos generales y beneficio industrial respectivamente, y por tanto, dejando un amplio margen de maniobra que garantiza la viabilidad de la ejecución de las prestaciones que son objeto del contrato.

Asimismo, hace referencia al principio de riesgo y ventura que asume el adjudicatario del contrato, durante la ejecución del mismo y destaca que las dudas albergadas por el órgano de contratación, en relación con la estructuras de costes que presentó en su justificación de la oferta, podría haber sido fácilmente disipadas en el caso de que le hubiesen requerido para ello, como así se hizo respecto de la oferta del licitador COX T&I S.L.U.. al que se le solicitó aclaración respecto de una partida de su oferta económica que figuraba con cero (0) euros.

A continuación la reclamante realiza una serie de cálculos para alegar que su oferta presenta un 9,45% de baja sobre la media de las ofertas. Superando por tanto el umbral de temeridad por el escaso margen de poco más de 4 puntos porcentuales y reprocha que el PCAP redujese los márgenes para apreciar la temeridad de una oferta limitándolo a 5 puntos porcentuales sin justificación alguna, cuando el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, en su artículo 85.4, lo fija en 10 puntos porcentuales.

2. Alegaciones de la entidad contratante

Expone la entidad contratante que la reclamante sostiene en su escrito que los pliegos no exigen de forma expresa que el SAI (Sistema de Alimentación Ininterrumpida) requerido sea de doble conversión, alegando que, en consecuencia, el modelo ofertado por la misma, *Socomec NeTYS PR-1700 VA/1350W*, debe considerarse

equivalente al modelo *Ablerex Ares Plus RT 2000 VA/1800W*, citado como referencia en el cuadro de precios del PCAP.

Sin embargo, en el apartado 4.1.1 PPT para el Tipo 1 se especifica que cada emplazamiento TDMA de Banda Ancha debe incluir, entre otros elementos de infraestructura, “SAI (220 Vac) + *bancada de baterías de 150 Ah*”.

Por otra parte, el Cuadro de Precios Unitarios incorporado al PCAP especifica expresamente para el ítem 6.1 la referencia “*Ablerex Ares Plus RT o equivalente*”. Dicha mención fija el estándar técnico mínimo exigible para el SAI objeto de suministro.

Por tanto, no es correcto afirmar, como sostiene la reclamante, que los pliegos por los que se rige el procedimiento de licitación no establecen las características que debe reunir el equipo.

El modelo de referencia, *Ablerex Ares Plus RT*, es un SAI On-Line de doble conversión (VFI), con tiempo de conmutación nulo y tensión de salida constante (CVCF), características que se consideran imprescindibles en entornos eléctricos inestables. Por el contrario, el *Socomec NeTYS PR-RT* ofertado por la reclamante es línea interactiva (VI), con tiempo de transferencia de hasta 6 ms y sin regulación CVCF.

De conformidad con lo dispuesto en los apartados 1 y 2 del PPT, los equipos se instalarán en emplazamientos críticos (EDAR, EBAR, depósitos, etc.), donde la estabilidad del suministro eléctrico es determinante para la fiabilidad de la red de comunicaciones. En tales entornos, solo un sistema de doble conversión garantiza continuidad de servicio y protección frente a perturbaciones, motivo por el que se requiere que el sistema tenga esta característica.

En el momento de presentar la reclamación y a fin de complementar la justificación sobre la viabilidad de su oferta, la reclamante ha presentado un Informe Técnico de

Justificación de Equipamiento SAI, emitido por el Ingeniero Técnico de comunicaciones don D.M.R en el que se incluye una tabla comparativa de parámetros de tipo eléctrico entre ellos, a fin de justificar la equivalencia. Sin embargo, no entra en el fondo del razonamiento enunciado en el Informe de Valoración de Ofertas en el que se concluye que la oferta no ha quedado justificada: la disponibilidad de un sistema de protección eléctrica de doble conversión (VFI), con tiempo de conmutación nulo y tensión de salida constante (CVCF) necesario, como se ha indicado en entornos eléctricos inestables, frente al modelo enunciado por WAVECOM para la justificación de precios. Por tanto, considera que dicho informe técnico no rebate en modo alguno el razonamiento enunciado por estos servicios técnicos en su informe.

En consecuencia, la equivalencia funcional entre el equipo ofertado por la reclamante y el requerido no se acredita, al no contar el primero con las prestaciones técnicas necesarias para asegurar la operatividad de la red. Se trata de una diferencia de categoría funcional y no de marca, y su impacto es directo sobre la fiabilidad y continuidad del servicio de telecomunicaciones que estos equipos deberán soportar.

Además, dicho informe técnico no fue aportado junto con la documentación presentada para justificar la viabilidad de su oferta cuando la reclamante fue requerida para ello, de modo que no se puede tomar en consideración en esta fase de reclamación, pues supondría tener una segunda oportunidad para acreditar la viabilidad de su oferta.

En sus alegaciones, la reclamante defiende que los precios reducidos en la prestación de los servicios responde a que no va a subcontratar a personal, a lo que opone el órgano de contratación que WAVECOM aprovecha ahora para poner de manifiesto cuestiones que no planteó en la justificación de su oferta, pues si la reducción de coste de su oferta se sustentaba en este motivo, debió indicarlo en la justificación de su oferta, aportando asimismo un desglose de precios o cualquier otra evidencia documental que permitiera comprobar dicho extremo.

La reclamante no presentó desglose económico que permitiera comprobar la viabilidad de su oferta, limitándose a esgrimir alegaciones genéricas sobre su “*eficiencia interna por experiencia del personal*” y volumetría de horas total estimada del contrato, sin ningún tipo de análisis de detalle.

Adicionalmente, pone de manifiesto la entidad contratante, que el argumento de que la ausencia de subcontratación no justifica la viabilidad de la oferta pues el PPT detalla trabajos de ingeniería, estudios de viabilidad radioeléctrica, documentación as built y planes técnicos, todos ellos ejecutados por personal cualificado.

A lo anterior, añade que los importes ofertados por la reclamante en los siguientes ítems del cuadro de precios unitarios, a modo de ejemplo, resultan manifiestamente insuficientes y notablemente inferiores a los considerados a la hora de establecer el importe máximo de licitación del contrato, como puede comprobarse en la siguiente tabla comparativa:

Nº de Ítem	Descripción	Precio ofertado (€)	Precio considerado en el PBL (€)
14	Documentación del proyecto e informes técnicos asociados	70,29 €	736,84 €
15.1	Replanteo y estudio de viabilidad de enlace radioeléctrico	155,60 €	368,42 €
16	Ingeniería de proyecto y configuración de red	141,81 €	1.473,68 €

Por otra parte, la reclamante intenta desacreditar el estudio de mercado previo que ha servido de base, para elaborar el presupuesto base de licitación, y en concreto con los precios considerados para los ítems 14,15.1 y 16. Si bien el término concreto “*llave en mano*” no se empleó de manera explícita en la documentación por la que se rige el contrato, al no considerarlo necesario para la valoración de las actividades individuales que conllevan la ejecución del contrato, de la lectura de la documentación

se desprende de forma clara que se requiere la ejecución de un contrato de equivalentes características al tipo llave en mano.

A mayor abundamiento, la estructura del cuadro de precios unitarios, que proviene del estudio de mercado que figura en el informe de necesidad e idoneidad incluye una serie de ítems individualizados que comprenden:

- partidas de suministro (equipos, SAI, antenas, cables, etc.),
- partidas de servicios técnicos (ingeniería, replanteo, documentación, puesta en marcha),
- y partidas de mantenimiento.

La coexistencia de distintos tipos de partidas demuestra que el estudio de mercado no era “aislado”, como indica la reclamante, sino coherente con la modalidad integral del contrato.

La reclamante alega que el contrato no se califica de mixto de suministro y servicios, con la intención de reducir el peso de los servicios demandados por el contrato y en consecuencia el peso de los recursos humanos necesarios para la ejecución del contrato, sin embargo, en el informe de necesidad e idoneidad del expediente de contratación se indica expresamente que el contrato tiene carácter mixto, además que se desprende del PPT en cuanto que no solo incluyen actividades de ingeniería e instalación de suministros, sino que abarcan también servicios de mantenimiento integral.

Por último, sobre lo manifestado por la reclamante en cuanto a las reglas contenidas en el PCAP para considerar que una oferta se encuentra en temeridad; señala la entidad contratante que la recurrente presentó oferta sin objeción alguna por lo que ahora no puede desacreditar el sistema de cálculo del umbral de temeridad aplicado para defender sus intereses.

Sexto.- Consideraciones del Tribunal.

El artículo 69 del Real Decreto-ley 3/2020, regula las ofertas anormalmente bajas en términos similares que el artículo 149 de la LCSP, de tal forma que establece un procedimiento contradictorio que debe desarrollarse en el supuesto que la entidad contratante constate que la oferta de un licitador se encuentra incurso en presunción de anormalidad.

Así el artículo 169.4 del Real Decreto-ley 3/2020, regula:

“La entidad contratante evaluará toda la información y documentación proporcionada por el licitador en plazo y si 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 hubieren sido clasificadas estas. 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.

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.”

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 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.

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 resulta infundado o ha incurrido, en ese juicio, en un error manifiesto y constatable.

En primer lugar, es preciso destacar que la finalidad de este procedimiento contradictorio es determinar si con los precios ofertados es posible ejecutar el contrato en los términos exigidos. Una de la cuestión controvertida entre las partes es si el modelo SAI ofertado por la reclamante es equivalente al modelo que consta en el PCAP.

Es preciso señalar que en el modelo de proposición económica, ANEXO II, del PCAP consta para el ítem 6.1.”(SUMINISTRO SAI + Bancada de 150 Ah (con características iguales o superiores a las del modelo ARES Plus RT)), por lo que no se puede pretender justificar la viabilidad de la oferta con suministros que no cumplen con tales características.

De lo expuesto por la partes, se constata que las alegaciones sobre si el producto que indica WAVECOM, para justificar la viabilidad de su oferta, es de características iguales o superiores a las exigidas en el PCAP, se circunscriben a un debate eminentemente técnico, que no puede ser enjuiciado bajo la óptica de razonamiento jurídicos, por lo que en este aspecto debe prevalecer el juicio de los técnicos informantes ante la presunción de acierto y veracidad de los informes técnicos.

Al margen de lo anterior, consta en el informe técnico otros motivos por los que se considera que la oferta no es viable por lo que se procede a analizar los mismos.

La reclamante trata de desvirtuar el presupuesto base de licitación alegando que se ha determinado con base en unos estudios de mercado, en los que ella misma participó, sin tener en cuenta que era un trabajo *“llave en mano”*.

Es significativo que el PCAP define el objeto del contrato como: *“El objeto del presente contrato es el suministro, instalación, conexión e integración en la red preexistente, puesta en marcha y mantenimiento, estudios de ingeniería, bajo la modalidad “llave en mano”, por lo que si WAVECOM consideraba que el presupuesto base de licitación no se correspondía con la realidad del mercado, podría haberlo impugnado en el momento procedimental oportuno.*

A la misma conclusión se ha de llegar sobre las alegaciones vertidas por la reclamante sobre el cálculo del umbral de temeridad aplicado, pues los pliegos son claros en este sentido por lo que podía haber impugnado los mismos en el plazo establecido, sin embargo tal alegación ahora es extemporánea.

El artículo 139.1. de la LCSP dispone que:

“Las proposiciones de los interesados deberán ajustarse a los pliegos y documentación que rigen la licitación, y su presentación supone la aceptación incondicionada por el empresario del contenido de la totalidad de sus cláusulas o condiciones, sin salvedad o reserva alguna (...).”

En este sentido recordar que los pliegos son la ley del contrato y vinculan tanto a los licitadores con al órgano de contratación.

La reclamante también defiende que la bajada de los precios ofertados responde al hecho de que no va a subcontratar, pero como señala la entidad contratante, esta

alegación correspondía hacerla en la justificación de la oferta y no ahora en vía de la reclamación interpuesta.

De acuerdo con lo expuesto, considerando que está motivado el informe técnico que valora la justificación presentada por WAVECOM para acreditar la viabilidad de su oferta en el que se concluye:

“Como conclusión, esta área considera que el licitador WAVECOM INGENIERIA DE COMUNICACIONES S.L. no justifica en grado suficiente su oferta de acuerdo a lo demandado en el apartado 8.1 del Anexo I del PCAP del contrato al no quedar adecuadamente motivado el importe económico ofertado y, por tanto, su oferta debe ser rechazada. No se puede garantizar la correcta ejecución del contrato ya que su justificación de precios se basa en equipamiento de gama inferior y los servicios que se demandan se ofertan con precios que presentan unas diferencias porcentuales respecto del Estudio de Mercado muy acusadas que no ha sido correctamente justificadas.”

Y no apreciándose error, ni arbitrariedad en el mismo, se desestiman las pretensiones de la reclamante.

Por tanto, procede la desestimación de la reclamación.

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

ACUERDA

Primero.- Desestimar la reclamación en materia de contratación interpuesta por la representación legal de WAVECOM INGENIERÍA DE COMUNICACIONES S.L., contra la Resolución, de 9 de octubre de 2025, del Consejero Delegado de Canal de Isabel II, por la que se excluye su oferta del procedimiento de licitación del contrato denominado *“Suministro de ampliación de la red de radio de media capacidad del Canal de Isabel II, S.A., M.P.”*, número de expediente 177-2024, licitado por el Canal de Isabel II, S.A., adscrito a la Consejería de Medio Ambiente, Agricultura e Interior.

Segundo.- Levantar la suspensión del procedimiento de adjudicación adoptada por este Tribunal, el 11 de noviembre, mediante la Resolución MMCC136/2025, 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 de la reclamación 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