

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

En Madrid, a 9 de octubre de 2025

VISTO el recurso especial en materia de contratación interpuesto por la representación legal de GRUPO LINKA SISTEMAS INTEGRALES, S.L., contra la resolución de adjudicación del contrato de “*Suministro necesario para la renovación de la electrónica de red de caja mágica (Centro Dependiente de la Sociedad Municipal Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio, S.A.)*”, así como de sus servicios asociados de soporte y mantenimiento” (Expte.nº SP24-00468), licitado por esa Sociedad, este Tribunal ha adoptado la siguiente,

RESOLUCIÓN

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. - Que en fecha 10 de abril de 2025 se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE) y en la Plataforma de Contratos de Sector Público (PCSP) la licitación del contrato mixto “*Suministro necesario para la renovación de la electrónica de red de caja mágica (Centro Dependiente de la Sociedad Municipal Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio, S.A.)*”, así como de sus servicios asociados de soporte y mantenimiento”, por el procedimiento abierto y varios criterios de adjudicación.

El valor estimado del contrato asciende a 650.000 euros y dispone de un plazo de ejecución de 50 meses.

Segundo. – El plazo de presentación de ofertas finalizaba el 16 de mayo de 2025, pero como consecuencia de la interrupción generalizada del suministro eléctrico que sufrió España el 28 de abril de 2025, el 8 de mayo, se publica en la Plataforma de Contratación del Sector Público y en el DOUE, la ampliación del plazo de presentación de ofertas hasta el día 19 de mayo de 2025. Dictándose la resolución de adjudicación del contrato el 12 de septiembre de 2025 a favor de la empresa WAVECOM INGENIERÍA DE COMUNICACIONES, S.L. (WAVECON en adelante)

Tercero. - En fecha 19 de septiembre de 2025, tiene entrada en el Registro General de la Consejería de Economía, Hacienda y Empleo, con entrada en este Tribunal el mismo día, el recurso especial en materia de contratación contra los pliegos que rigen dicha licitación, interpuesto por GRUPO LINKA SISTEMAS INTEGRALES, S.L (GRUPO LINKA en adelante) solicitando se declare la nulidad de la adjudicación a favor de WAVECOM y la de la oferta clasificada en segundo lugar de la empresa AUBAY SPAIN S.A.U. (AUBAY en adelante).

Cuarto. – El 23 de septiembre 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 (en adelante LCSP).

Quinto.- 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

Sexto. - 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. Finalizado el plazo no se han presentado alegaciones.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero. - De conformidad con lo establecido en el artículo 46.4 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, corresponde a este Tribunal la competencia para resolver el presente recurso.

Segundo. - El recurso ha sido interpuesto por persona legitimada para ello, al tratarse de una licitador cuya oferta ha sido clasificada en tercer lugar e impugna la resolución de adjudicación a favor de favor de WAVECOM y la de la oferta de clasificada en segundo lugar de la empresa AUBAY, por lo que de estimarse el recurso podría resultar 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 la resolución impugnada fue notificada el 15 de septiembre de 2025 e interpuesto el recurso el 19 de septiembre de 2025, dentro del plazo de quince días hábiles, de conformidad con el artículo 50.1 de la LCSP.

Cuarto. - El recurso se interpuso contra la resolución de adjudicación, en el marco de un contrato mixto de suministro y 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 recurso. Alegaciones de las partes

1º.- Alegaciones del recurrente

El recurrente basa los alegatos de su recurso en cuestionar distintos aspectos de los pliegos, tanto del PCAP como del PPT con el fin de mostrar su oposición a la valoración hecha de las dos ofertas que le precedieron en la puntuación obtenida; por tanto, tratándose de un recurso contra la resolución de adjudicación, su recurso no es sino una impugnación indirecta de los pliegos, que rebate con el fin de atacar la valoración de las dos ofertas que han obtenido mejor puntuación que la suya, cuestión que vamos a ir analizando.

En primer lugar, alega que, en el apartado correspondiente a la valoración de la proposición económica, se indica expresamente que:

“La fórmula otorga más puntos a las ofertas mas ventajosas y puntúa el resto en proporción parabólica con el fin de alcolchar el efecto de las bajas temerarias “

Sin embargo, entiende que tras el análisis matemático de la fórmula incluida en el pliego se constata que:

- La fórmula no penaliza las bajas temerarias ni las desincentiva, sino forma cuadrática aplicada no es proporcional ni suaviza, sino que castiga desproporcionadamente a las ofertas intermedias otorgándoles puntuaciones significativamente inferiores.
- Hay una contradicción entre el texto del pliego y la fórmula aplicada.

Señala a tal efecto que, en un escenario con los siguientes resultados: 0,12 % por debajo del presupuesto base, que es la oferta de ENBEX, es penalizada de forma desproporcionada con solo 3,67 puntos.

La oferta con la mayor baja (AUBAY), que, según la recurrente, puede generar riesgos de viabilidad, recibe automáticamente los 35 puntos.

Y que la diferencia en puntuación otorgada: de 89,51% entre la de mayor bajada y la de menor bajada 0,12 % por debajo del presupuesto base, es penalizada de forma desproporcionada con solo 3,67 puntos.

Asimismo, resulta evidente la desproporcionalidad del sistema de puntuación económica en la oferta económica, se genera una ventaja de más del 89,51% en la puntuación obtenida.

Esta situación, a juicio de la recurrente, contradice frontalmente el principio de proporcionalidad que debe regir la evaluación de las ofertas, provocando que una mejora económica del 23 % se traduzca en una ventaja desmedida y artificial en la valoración, generando un sesgo que invalida la supuesta función amortiguadora de la fórmula parabólica frente a las bajas temerarias.

Estas cifras demuestran que la fórmula no acolcha el efecto de las bajadas temerarias, sino que las premia al máximo, generando un incentivo contrario al espíritu de la norma.

En segundo lugar, alega que, además de lo anterior, se ha constatado que ciertas ofertas presentadas en la presente licitación, incumplen claramente lo establecido en el *Pliego de Prescripciones Técnicas (pág. 7)*, se establecen, entre otros, los siguientes requisitos:

"2.1.4 Requerimientos firewalls: "Servicio VPN con cliente propietario compatible con Windows, Linux, iOS y Android".

2.1.3 Requerimientos básicos: "Todo el equipamiento que se suministre deberá de ser del mismo fabricante."

A juicio de la recurrente "*determinadas ofertas*" basadas en tecnología Huawei cumplen la conectividad VPN recurriendo al "UNI VPN CLIENT", el cual no es un producto desarrollado ni mantenido por el fabricante del firewall, sino por un tercero (Leagsoft). Ello resulta incompatible con el requisito de cliente propietario exigido y con la coherencia derivada del principio de mismo fabricante que rige el suministro del equipamiento y su software asociado.

Y señala que el proceso de descarga del citado cliente VPN se realiza mediante redirección a un sitio externo NO SEGURO ajeno al fabricante (fuera del portal oficial de soporte del fabricante del firewall), (forum.huawei.com/enterprise/eu/en/thread/vpn-client-uni-vpn-introduction-and-

download/674602809070338048?blogId=674602809070338048), lo que, a su juicio, introduce incertidumbre sobre la trazabilidad, integridad y responsabilidad del software suministrado y dificulta verificar firmas digitales, cadena de soporte y régimen de actualizaciones.

Asimismo, según él, deberá exigirse que la descarga del cliente VPN esté disponible en el portal oficial del fabricante para Windows, Linux, iOS y Android, a efectos de verificación funcional por parte del Órgano de Contratación.

Y añade, adicionalmente, que el pliego exige compatibilidad con Windows, Linux, iOS y Android. Se solicita que cualquier licitador que proponga dicha tecnología acredite documentalmente la disponibilidad del cliente propietario para los cuatro sistemas con la misma funcionalidad y soporte, pues la falta de cualquiera de ellos supondría un incumplimiento técnico directo del apdo. 2.1.4. del Pliego.

Así las cosas, y a modo de resumen, entiende el recurrente que ha quedado evidenciado los siguientes incumplimientos:

1. Vinculación al Pliego y exclusión por incumplimiento técnico. Las ofertas deben ajustarse estrictamente a los pliegos; la falta de adecuación técnica conlleva su exclusión por vulnerar los principios de igualdad de trato, transparencia y seguridad jurídica.
2. Coherencia interpretativa 2.1.4 + 2.1.3. La exigencia de cliente propietario (2.1.4) debe interpretarse de forma sistemática con mismo fabricante (2.1.3), lo que excluye soluciones en las que el cliente VPN sea de terceros y no del fabricante del firewall adjudicado.
3. Responsabilidad y soporte. La externalización del cliente VPN en un tercero ajeno al fabricante compromete la responsabilidad en caso de fallos y dificulta el cumplimiento de normativas de seguridad y de los SLA exigibles en el contrato.

Y por último, alega que la aceptación de justificaciones de ofertas incursas en bajas anormales o desproporcionadas basadas en acuerdos confidenciales y ventajas

exclusivas con fabricantes como Huawei impide un control efectivo y quiebra el principio de transparencia.

Por todo ello, solicita la nulidad de pleno derecho de la adjudicación del contrato en favor de WAVECOM, la exclusión de las ofertas de WAVECOM y AUBAY por no haber justificado de manera legítima las bajas anormales presentadas; retrotraer el procedimiento al momento de valoración de las ofertas aplicando criterios y fórmulas de puntuación económicas conforme al pliego y a la normativa vigente garantizando el principio de proporcionalidad y libre concurrencia; que se declare el incumplimiento técnico de las ofertas que basándose en la tecnología Huawei no acrediten un cliente VPN propietario del fabricante y plenamente compatibles con los diferentes sistemas operativos y en consecuencia, la exclusión de ambas ofertas por no ajustarse a los Pliegos y subsidiariamente, solicita que se les requiera acreditar cuestiones que no forman parte de los pliegos sobre ese supuesto incumplimiento técnico.

2.- Alegaciones del órgano de contratación

En primer lugar, respecto a la cuestión de que la fórmula empleada para la valoración de la oferta económica beneficia a la oferta más baja, el órgano de contratación indica que, en los criterios valorables en cifras o porcentajes, el PCAP al desgranar el contenido de la proposición económica señala que:

“Para la valoración de las proposiciones económicas se procederá del siguiente modo:

- Se valorará tomando como referencia la cifra del sumatorio resultante de las partidas individuales establecidas en el Anexo II al presente Pliego (Modelo de proposición económica) es decir, únicamente se valorará el importe total ofertado.*
- Obtendrá la máxima puntuación la mercantil que oferte el importe más reducido de los presentados.*
- En caso de haber dos o más propuestas económicas de importe más reducido exactamente iguales, todas obtendrán la máxima puntuación.*

El resto de las ofertas serán valoradas de conformidad con la siguiente fórmula

$$P_o = P_{m\acute{a}x} - \frac{9}{10} * P_{m\acute{a}x} * \frac{(B_{m\acute{a}x} - B_i)^2}{(B_{m\acute{a}x} - \frac{B_{min}}{2})^2}$$

Siendo:

P_o = Puntos obtenidos por la oferta valorada.

P_{máx.} = Puntuación máxima del apartado.

B_i = Baja en porcentaje de la oferta valorada.

B_{máx.} = Baja máxima en porcentaje de todas las ofertas presentadas.

B_{min} = Baja Mínima en porcentaje de todas las ofertadas presentadas. ...]

Entiende la recurrente que esta fórmula es desproporcionada, que beneficia en exclusiva a la oferta más baja y que no suaviza o acolcha el efecto de bajas temerarias. El órgano de contratación defiende, que este contenido, sin embargo, hace prevalecer a la oferta económica más ventajosa con base en criterios valorables en cifras o porcentajes.

Ante la alegación del recurrente de que bajo la expresión del PCAP que indica que *“La fórmula otorga más puntos a la oferta más ventajosa y puntúa al resto en proporción parabólica con el objetivo de acolchar el posible efecto de bajas temerarias”*, esto beneficia en exclusiva a la oferta más baja y que no suaviza o acolcha el efecto de bajas temerarias; el órgano de contratación señala que dicha explicación, que es residual respecto la propia fórmula matemática y respecto a cómo se explica el modo de proceder en la valoración de las proposiciones, constituye, a su juicio, una mera errata que lleva al recurrente a pretender que prevalezca su intención erróneamente manifestada y contraria tanto a la propia fórmula como al modo de valorar las proposiciones, explicado correctamente dentro de la misma, y a proponer que bajo el criterio de no dar prioridad a las ofertas económicamente más bajas se busque ahora otra fórmula, que no está en los pliegos.

Señala el órgano de contratación que la fórmula no contradice ningún principio de proporcionalidad como pretende hacer creer la recurrente, ya que la fórmula es la

misma para todos y era conocida de antemano. Al contrario, aun habiendo una posible discrepancia entre el objetivo declarado y la fórmula, queda previamente establecido que la oferta más ventajosa es la que debe obtener la mayor puntuación, otorgando al resto de licitadores la puntuación según la fórmula que figura en el pliego, lo cual se ha aplicado estricta y correctamente tal y como figura en las condiciones, por lo que puede afirmarse que se ha actuado con el principio de igualdad para todos los participantes.

Señala el órgano de contratación que ya la fórmula contiene que *“obtendrá la máxima puntuación la mercantil que oferte el importe más reducido de los presentados”*, lo que es también indicativo de la importancia que se le da de hecho a la valoración de la bajada del precio.

En segundo lugar, respecto a la alegación del supuesto incumplimiento de lo establecido en el Pliego de Prescripciones Técnicas de *“ciertas ofertas”* y en particular los requerimientos del firewall, la seguridad y la disponibilidad y el soporte documental de la compatibilidad con los cuatro sistemas operativos, que aduce la recurrente; el órgano de contratación en su informe al recurso adjunta una nota del Subdirector de Desarrollo Tecnológico, en la que se indica que:

1.- Respecto al cliente VPN.

Se hace referencia por parte del recurrente al siguiente texto del pliego técnico:

2.1.4 *“Requerimientos firewalls: Servicio VPN con cliente propietario compatible con Windows, Linux, iOS y Android”.*

Respecto al mismo, se pone en duda por parte del recurrente la propiedad por parte de Huawei del cliente VPN y cita el UNI client VPN, afirmando que es un producto de un tercero (legalsoft). Ofreciendo un enlace a una página de foros de Huawei en la que se habla de este cliente, e incluso plantea que el enlace de descarga dirige a un sitio no seguro. Respecto a este planteamiento debemos contestar lo siguiente:

Desconocemos de dónde ha obtenido la recurrente que el cliente ofertado es el que cita.

El enlace que proporciona es de un foro de usuarios de Huawei en el que cualquiera puede dar su opinión y escribir. Clientes VPN hay muchos y no es obligatorio usar uno específico. El recurrente ha utilizado esta página para hacer creer que se ha ofertado un cliente no propietario que además presenta problemas de certificado en la página de descargas, lo cual no se ajusta a la realidad.

Al contrario, el cliente VPN ofrecido por los licitadores que han ofertado tecnología Huawei es Seco Client. En este enlace se puede comprobar que se trata de un producto propietario de Huawei y que cumple con todo lo solicitado en el pliego.

<https://support.huawei.com/enterprise/en/doc/EDOC1000154805/1467b283/using-the-secoclient-software-for-access> .

En base a todo lo expuesto, no tiene sentido el planteamiento del recurrente, en el que menciona un software que no aparece en ninguna de las dos ofertas que utilizaban equipos de Huawei.

2.- Respecto a que todo el equipamiento deba ser del mismo fabricante.

En el PPT se indicaba lo siguiente:

2.1.3 Requerimientos básicos: "Todo el equipamiento que se suministre deberá de ser del mismo fabricante."

El recurrente, plantea de nuevo el problema del cliente VPN mencionado con anterioridad, cuestionando que el cliente VPN no cumple con lo establecido en cuanto a la homogeneidad de fabricante.

Además de lo ya expuesto en el punto anterior, debemos añadir:

Lo que se pretendía con lo expuesto en el punto 2.1.3 era evitar la mezcla de equipamiento que pudiera dar lugar a soluciones inconsistentes en lo relativo al hardware no al software. En el caso expuesto por el recurrente en lo relativo a las conexiones VPNs el cliente que se utilice no guarda relación directa con el hardware, siendo el cliente VPN solo una plataforma de acceso al equipo que gestiona estas conexiones: el firewall, que en todas las ofertas siempre es de marca propietaria.

- Aun así y como ya hemos apuntado, el cliente VPN ofertado aun tratándose de software, cumple tanto con el criterio de ser propietario como con el de ser del mismo fabricante.
- Por lo tanto, no vemos consistencia alguna en el planteamiento del recurrente.

Finalmente respecto a la alegación de no estar acreditada la viabilidad de las ofertas incursas en baja temeraria, señala el órgano de contratación que este aspecto ha sido analizado por los servicios técnicos y la Mesa de contratación, dictaminándose que las bajas quedaban suficientemente justificadas, ya que los informe técnicos constituyen una prueba que no ha sido combatida ni desvirtuada de contrario y sirven para la toma de decisiones y fundamentación de la adjudicación del contrato para la Mesa de contratación que ha impulsado el procedimiento de modo con base en los principios y articulado de la LCSP.

Reitera el órgano de contratación que la decisión de la Mesa de Contratación en cuanto a la valoración de la posible temeridad y la admisión de la oferta, se ha efectuado según las normas y criterios del art. 149 apartado 2 LCSP, sin que conste en el recurso especial ninguna prueba o acreditación de la hipotética vulneración de los principios de igualdad de trato y transparencia, más allá de menciones genéricas a diversas resoluciones administrativas que la recurrente no relaciona motivadamente con los hechos del presente expediente.

En definitiva, el recurso a juicio del órgano de contratación, presenta un Suplico que alberga contradicciones en sí mismas irresolubles, porque está atacando indirectamente los Pliegos que no recurrió. No cabe anular y desestimar ofertas y retrotraerse para aplicar nuevas fórmulas y criterios, creadas en el momento del recurso contra la adjudicación y no contempladas en los pliegos, ni cabe declarar unos incumplimientos técnicos que tampoco constan en los Pliegos, o requerir nuevamente su cumplimiento, pues tales pretensiones equivaldrían a redactar unos nuevos pliegos aplicables ya sólo al recurrente y a otra entidad, ENBEX, a la que aventaja en 32,71 puntos, en virtud de la puntuación máxima que obtuvo el reclamante en los criterios de valoración subjetiva que, esos sí, entiende que se

deberían mantener. En definitiva, ataca la relevancia de los criterios objetivos ya establecidos.

Y añade que no es baladí resaltar que quién así quiere *suavizar* los criterios objetivos de la valoración de las ofertas más elevadas de precio, como la suya, ha obtenido el máximo de puntos no valorables en cifras o porcentajes.

Asimismo, el recurrente solicita declarar el incumplimiento técnico de las ofertas que basándose en tecnología Huawei no acrediten un cliente VPN *propietario del fabricante* del firewall y plenamente compatible con Windows, Linux iOS y Android, bajo una nueva premisa que aporta y no consta en los Pliegos: *que se rechace la conectividad compatible recurriendo a un tercero (sic)*.

Critica aspectos establecidos en los Pliegos, como que el proceso de descarga VPN se redireccione a un sitio externo, que directamente define como *no seguro (sic)*

Y en la línea de mejorar la redacción de los Pliegos tras la adjudicación, apunta que *“debe exigirse que la descarga del cliente VPN esté disponible en el portal oficial del fabricante para Windows, Linux iOS y Android (sic) , a efectos de verificación funcional por parte del Órgano de contratación, exigiendo la acreditación también de su firma digital, la procedencia de descarga desde el sitio oficial del fabricante y la disponibilidad efectiva de descarga para las cuatro plataformas requeridas en el pliego (sic) , a fin de permitir su verificación funcional por el órgano de contratación , procediéndose , de no acreditarse a su expulsión.*

Ante ello, el órgano de contratación señala que se trata de una incontinencia correctora de los Pliegos en el momento procesal de la adjudicación, situaría a la recurrente, en el caso de ser acogida, en las posiciones de órgano de contratación, de servicio técnico, de Mesa de contratación y de adjudicataria, sustentándose en el dicho argumentario.

Sexto. - Consideraciones del Tribunal

Tras lo expuesto queda claro que la recurrente se limita a cuestionar en su recurso un fórmula de valoración de la oferta económica incluida en el PCAP y que a su

juicio no penaliza las bajas temerarias ni las desincentiva, que no es proporcional ni suaviza, sino que castiga desproporcionadamente a las ofertas intermedias otorgándoles puntuaciones significativamente inferiores, lo que a su juicio contradice frontalmente el principio de proporcionalidad que debe regir la evaluación de las ofertas, provocando que una mejora económica del 23 % se traduce en una ventaja desmedida y artificial en la valoración, generando un sesgo que invalida la supuesta función amortiguadora de la fórmula parabólica frente a las bajas temerarias.

Por tanto, está impugnando indirectamente los pliegos al impugnar la adjudicación y en este sentido ya hemos reiterado en nuestras resoluciones (como la Resolución 173/2025, de 8 de mayo y Resolución 77/2025 de 27 de febrero entre otras muchas) , que los pliegos son la ley del contrato y vinculan por igual a los licitadores y al órgano de contratación, (Vid por todas STS de 29 de septiembre de 2009 o Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, 128/2011, de 14 de febrero (JUR 2011/170863), de manera que los licitadores han de estar y pasar por los mismos en todo su contenido. En este sentido, recogiendo lo dispuesto en el artículo 139.1 de la LCSP, la presentación de proposiciones supone, por parte del empresario, la aceptación incondicional del clausulado de los pliegos sin salvedad o reserva alguna, como hemos manifestado en numerosas resoluciones (173/2025, de 8 de mayo; 77/2025, de 27 de febrero).

La jurisprudencia viene admitiendo excepcionalmente la impugnación indirecta de los pliegos rectores de la licitación, consentidos por no haberse impugnado directamente. Para ello, deben probarse o las circunstancias a las que se refiere la jurisprudencia del TJUE o que incurran en motivos de nulidad de pleno derecho, motivos que se deben apreciar de forma excepcional y restrictiva.

La STS de 22 de marzo de 2021 resume de manera diáfana los criterios jurisprudenciales al respecto:

“1º Es jurisprudencia constante de esta Sala que los pliegos son la ley del contrato y una vez aceptados, al no impugnarse en plazo, no pueden ser impugnados extemporáneamente: se tienen por firmes y consentidos, sin perjuicio de acudir al

procedimiento de revisión de oficio, todo ello conforme al artículo 34 de la LCSP 2011, hoy artículo 41 de la LCSP 2017 (cfr. la sentencia de esta Sala, Sección Quinta, de 4 noviembre 1997, apelación 1298/1992).

2º Tal regla general se basa en obvias razones de seguridad jurídica, por lo demás comunes a la preclusión de todo plazo impugnatorio, tanto si se trata de recursos administrativos ordinarios o el especial como el jurisdiccional; además en el ámbito contractual hay que añadir las razones de buena fe que presiden la vida del contrato: no la habrá si se aceptan y no se impugnan los pliegos, y se reacciona sólo cuando su aplicación resulta adversa.

3º En consecuencia, de no impugnarse los pliegos quedan convalidados, salvo que se inste su declaración de nulidad de pleno Derecho por el cauce ordinario de la revisión de actos firmes; y aun así la jurisprudencia siempre ha declarado que esa posibilidad debe administrarse con prudencia, debe ser una posibilidad apreciada excepcional y restrictivamente (cfr. sentencia 1615/2018, de 14 de noviembre, de esta Sección, recurso de casación 4753/2017).

4º A esta jurisprudencia se añade la ya citada sentencia eVigilo, que matiza la regla general de inatacabilidad de los pliegos consentidos. Así en lo procedimental el plazo preclusivo para impugnarlos se inicia cuando el licitador "tuvo o debiera haber tenido conocimiento de la alegada infracción", y en lo sustantivo esa infracción se concreta en qué pliegos le sean "incomprensibles o [carezcan] de claridad". En otras palabras, es posible la impugnación indirecta cuando un "licitador razonablemente informado y normalmente diligente no pudo comprender las condiciones de la licitación [sino] hasta el momento en que el poder adjudicador, tras haber evaluado las ofertas, informó exhaustivamente sobre los motivos de su decisión". Obviamente tales circunstancias deben estar probadas.

Aplicando el criterio jurisprudencial al caso que nos ocupa, procede destacar que no se aprecia que se den las exigencias requeridas por el TJUE en la Sentencia eVigilo de 12 de marzo de 2015 en cuanto que un "licitador razonablemente informado y normalmente diligente no pudo comprender las condiciones de la licitación [sino] hasta el momento en que el poder adjudicador, tras haber evaluado las ofertas, informó exhaustivamente sobre los motivos de su decisión" y tampoco se aprecia nulidad de pleno derecho. Por ello, debe desestimarse este alegato del recurrente.

En segundo lugar, respecto a la alegación del supuesto incumplimiento de lo establecido en el Pliego de Prescripciones Técnicas de "ciertas ofertas" y en

particular los requerimientos del firewall, la seguridad y la disponibilidad y el soporte documental de la compatibilidad con los cuatro sistemas operativos, que aduce la recurrente; el órgano de contratación en su informe al recurso , tal y como se ha recogido en el considerando anterior , desvirtúa dicha alegación en base a criterios técnicos que este Tribunal no puede rebatir, pero lo que si podemos rebatir es que tal alegato del recurrente no va referido a la oferta de la adjudicataria ni a la clasificada en segundo lugar, sino que se trata de una alegación genérica respecto a “ciertas ofertas” que no concreta y que tampoco motiva frente a la argumentación técnica de los requisitos exigidos en el PPT y que han quedan acreditados, por lo que tampoco puede estimarse este motivo de recurso.

Y finalmente, respecto a la no acreditación de la viabilidad de las dos ofertas impugnadas, ningún argumento técnico aduce el recurrente para desvirtuar el informe técnico de justificación de las bajas anormales o desproporcionadas de ambas ofertas, habiéndose seguido lo estipulado en el artículo 149 LCSP para llevar a cabo dicha justificación, por lo que no puede estimarse tampoco tal pretensión.

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 GRUPO LINKA SISTEMAS INTEGRALES, S.L., contra la resolución de adjudicación del contrato de “*Suministro necesario para la renovación de la electrónica de red de caja mágica (Centro Dependiente de la Sociedad Municipal Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio, S.A.), así como de sus servicios asociados de soporte y mantenimiento*”, licitado por esa Sociedad (Expte.nº SP24-00468)

Segundo. - Levantar la suspensión del procedimiento de adjudicación adoptada por este Tribunal mediante Resolución de 28 de noviembre de conformidad con lo

estipulado en el artículo 57.3 de la LCSP.

Tercero. - Declarar que se 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