

**RECURSOS 156/2020  
RESOLUCIÓN 181/2020**

D. LUIS GRACIA ROMERO, SECRETARIO DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO DE RECURSOS CONTRACTUALES DE CASTILLA Y LEÓN,

CERTIFICO: Que en el Recurso 156/2020 interpuesto ante este Tribunal se ha dictado el 17 de diciembre la Resolución que a continuación se transcribe:

**“Resolución 181/2020, de 17 de diciembre, del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de Castilla y León, por la que se desestima el recurso especial en materia de contratación interpuesto por Medtronic Ibérica, S.A., frente a la Resolución de 14 de octubre de 2020, de la Presidenta de la Gerencia Regional de Salud de Castilla y León, por el que se excluye a aquella empresa del procedimiento de adjudicación del contrato de suministro e implantación de un sistema software para la gestión de los servicios de anestesia y cirugía a nivel regional, para la Gerencia Regional de Salud (expte. 060/2020-2020009373).**

**I  
ANTECEDENTES**

**Primero.-** Por Resolución del Director Económico, Presupuestario y Financiero de la Gerencia Regional de Salud de 29 de marzo de 2020, se aprueba el expediente de contratación, el pliego de cláusulas administrativas particulares (PCAP) y el pliego de prescripciones técnicas (PPT) y se dispuso la apertura del procedimiento de adjudicación del contrato mixto de suministro e implantación de un sistema software para la gestión de los servicios de anestesia y cirugía a nivel regional, para la Gerencia Regional de Salud.

Han concurrido al procedimiento seis licitadores, entre los que se encuentra la recurrente.

El valor estimado del contrato es de 714.049 euros.

**Segundo.-** El 18 de mayo la Mesa de contratación se reúne para proceder a la apertura del sobre comprensivo de la documentación administrativa general y se acuerda requerir a dos licitadores, uno de ellos la recurrente, para que subsanen dicha documentación.

El 25 de mayo, una vez comprobada la documentación subsanatoria aportada, la Mesa acuerda admitir a los licitadores, procede al descifrado y apertura del sobre comprensivo de los criterios basados en juicios de valor y, tras aclarar una incidencia sobre la firma de una de las proposiciones, se admiten todas y se remiten las ofertas al Servicio de Tecnologías de la Información para su valoración.

El 31 de agosto la Mesa de contratación presta su conformidad al informe de valoración y procede a la apertura de los sobres comprensivos de los criterios evaluables de forma automática, cuya documentación se remite para informe de valoración. En el mismo acto se advierte que la oferta de uno de los licitadores supera uno de los precios parciales, por lo que se acuerda su exclusión, y asimismo se identifica la proposición de la Medtronic Ibérica S.A. como anormal o desproporcionada y se acuerda requerirle para que “justifique (...), de conformidad con lo dispuesto en el artículo 149.4 del LCSP, la viabilidad de su oferta, justificando razonada y detalladamente el bajo nivel de los costes y precisando las condiciones de la misma, en particular en lo que se refiere al ahorro que permita el procedimiento de ejecución del contrato, las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación, la originalidad de las prestaciones propuestas, el respeto de las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se vaya a realizar la prestación, o la posible obtención de una ayuda de Estado”.

Presentada la documentación, el 7 de octubre el Servicio de Tecnologías de la Información emite informe en el que afirma que la

oferta de Medtronic Ibérica S.A no es viable con base en las siguientes conclusiones:

“1.- (...) de la documentación aportada solo se desprende una motivación genérica de su oferta en base al acuerdo existente entre las tres empresas Medtronic Ibérica S.A., Philips Ibérica S.A y Bidea Avant S.L., el cual no es remitido, y además en el compromiso enviado tampoco se identifican las sinergias económicas ni se da dato alguno que motive la oferta económica realizada en esta licitación.

»2.- La justificación aportada por la empresa, al requerimiento realizado ante la presunción del carácter anormal o desproporcionado de su oferta, no explica el bajo nivel de precios propuesto en su oferta económica dado que no aporta ningún dato económico de la composición de la misma ni del desarrollo de los costes de la ejecución del contrato en base a dicha oferta, la cual tiene un porcentaje de baja del 22,81 % (124.144,48 €) respecto de la media aritmética de las oferta económicas validas que se han presentado, y entrando en temeridad por un importe de 15.315,58 €.

»3.- En la memoria justificativa del expediente y en el pliego de cláusulas administrativas particulares se realiza el siguiente desglose del presupuesto base de licitación con el objeto de facilitar a los licitadores determinar sus ofertas:

»Presupuesto base de licitación: 863.999,29 €  
(714.049,00 € más 149.950.29 € de IVA).

»- Costes directos: 635.503,61 €

»De los cuales 250.500,00 € corresponde a gastos directos de personal para la realización de los servicios estimados en una dedicación parcial de diferente personal cualificado especializado en informática de los grupos A, B y C de los niveles 1,2 y 3 del Convenio colectivo estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública. El salario anual estimado de precio de mercado es superior al salario anual según convenio y se ha estimado en función de diferentes dedicaciones

temporales y de posibles sinergias con otros clientes o usuarios y de acuerdo con el nivel de complejidad y especialización de los servicios a realizar.

»- Costes indirectos: 228.495,68 €

»o Gastos generales: 35.702,45 €,

»o Beneficio industrial: 42.842,94 €

»o IVA: 149.950,29 €

»Pero, no obstante, lo anterior, ni siquiera en la información facilitada por la empresa aparece ningún desglose de su oferta económica para justificar el requerimiento que le realiza la Mesa de contratación ante la situación de previsión de anormalidad o carácter desproporcionado de la misma.

»4.- En su conjunto la justificación de la empresa Medtronic Ibérica S.A. al requerimiento de la Mesa de contratación se considera incompleta e imprecisa respecto del conjunto de obligaciones que exige el pliego de prescripciones técnicas en la ejecución del contrato, pues de modo inconsistente ni siquiera desglosa y justifica sus costes en comparación con lo establecido en la configuración del presupuesto base de licitación”.

El 8 de octubre la Mesa de contratación, a la vista del citado informe, acuerda proponer al órgano de contratación excluir la oferta de Medtronic Ibérica, S.A., adjudicar el contrato a la siguiente clasificada, la UTE Bahía Software S.L.U. y Ozona Consulting S.L.

Por Resolución de 14 de octubre, de la Presidenta de la Gerencia Regional de Salud, se excluye a Medtronic Ibérica, S.A., se acepta la propuesta de adjudicación y se acuerda requerir a la propuesta como adjudicataria para que aporte la documentación a la que se refiere el artículo 150.2 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP) y en la cláusula 3.2.2 del PCAP.

Dicha resolución se notifica a Medtronic Ibérica, S.A., el mismo 14 de octubre, por correo electrónico.

**Tercero.-** El 4 de noviembre de 2020 Dña. Ilaria Foni, en nombre y representación de Medtronic Ibérica S.A., presenta en el registro de este Tribunal un recurso especial en materia de contratación frente su exclusión, al considerar que la viabilidad de su oferta ha quedado justificada, y solicita la suspensión del procedimiento de adjudicación.

**Cuarto.-** Admitido a trámite el recurso con el número de registro 156/2020, el 5 de noviembre se requiere al órgano de contratación para que remita el expediente acompañado del correspondiente informe así como la dirección de correo electrónico de los licitadores a efectos de notificarles la concesión del preceptivo trámite de audiencia.

**Quinto.-** El 10 de noviembre de 2020 tiene entrada en el registro de este Tribunal el expediente y el informe del órgano de contratación.

**Sexto.-** Concedido trámite de audiencia a los restantes licitadores, ha presentado alegaciones la UTE Bahía Software S.L.U. y Ozona Consulting S.L., en las que se opone al recurso y solicita su desestimación.

**Séptimo.-** Por Acuerdo 58/2020, de 24 de noviembre, se estima la medida cautelar de suspensión solicitada.

## II FUNDAMENTOS DE DERECHO

**1º.-** La competencia para resolver el presente recurso corresponde al Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de Castilla y León, en virtud de lo dispuesto en los artículos 46.1 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP), y 59 de la Ley 1/2012, de 28 de febrero, de Medidas Tributarias, Administrativas y Financieras.

**2º.-** El procedimiento del recurso especial se ha tramitado conforme a lo previsto en el capítulo V, título I del libro primero (artículos 44 y siguientes) de la LCSP.

**3º.-** El recurso se ha interpuesto contra la exclusión de un licitador en el procedimiento de adjudicación de un contrato de suministros (atendida la prestación principal del contrato), cuyo valor estimado es superior a 100.000 euros, susceptible, por tanto, de recurso especial en materia de contratación, de acuerdo con el artículos 44.1.a) y 2.b) de la LCSP.

**4º.-** El recurso se ha interpuesto en el plazo de quince días previsto en el artículo 50.1.c) de la LCSP.

**5º.-** La recurrente, como licitadora, está legitimada para interponer el recurso frente a su exclusión.

**6º.-** En cuanto al fondo del asunto, la recurrente impugna la exclusión de su oferta y alega que los argumentos aportados justifican la viabilidad de su oferta.

En la reciente Resolución 125/2020, de 24 de septiembre, este Tribunal recoge la reiterada doctrina de los tribunales de recursos contractuales sobre el tratamiento y justificación de las proposiciones en las que se advierte, conforme a lo establecido en los pliegos, la existencia de valores anormales o desproporcionados, y que puede resumirse de la siguiente manera:

- El interés general o el interés público ha sido durante décadas el principal elemento conformador de los principios que inspiraban la legislación de la contratación pública española. Sin embargo, la influencia del derecho de la Unión Europea ha producido un cambio radical en esta circunstancia, pasando a situar como centro en torno al cual gravitan los principios que inspiran dicha legislación, los de libre competencia, no discriminación y transparencia, principios que quedan garantizados mediante la exigencia de que la adjudicación se haga a la oferta económicamente más ventajosa, considerándose como tal aquella que reúna las mejores condiciones tanto desde el punto de vista técnico como económico.

Por excepción y precisamente para garantizar el interés general, se prevé la posibilidad de que una proposición reúna tal característica y no sea considerada sin embargo la más ventajosa, cuando en ella se entienda que hay elementos que la hacen incongruente o desproporcionada o anormalmente baja. En consecuencia, tanto el derecho de la Unión Europea como el derecho español admiten la posibilidad de que la oferta más ventajosa no sirva de base para la adjudicación.

- El artículo 149 de la LCSP habilita para que los pliegos puedan establecer límites que permitan apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados. La superación de tales límites no permite excluir de manera automática la proposición, dado que es preciso la audiencia del licitador a fin de que éste pueda justificar que, no obstante los valores de su proposición, sí puede cumplir el contrato. De esta manera, la superación de los límites fijados en el pliego se configura como presunción de temeridad que debe destruirse por el licitador, correspondiéndole sólo a él la justificación de su proposición.

- La apreciación de que la oferta tiene valores anormales o desproporcionados no es un fin en sí misma, sino un indicio para establecer que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ello, y que, por tanto, no debe hacerse la adjudicación a quien la hubiere presentado. De acuerdo con ello, la apreciación de si es posible el cumplimiento de la proposición o no, debe ser consecuencia de una valoración de los diferentes elementos que concurren en la oferta y de las características de la propia empresa licitadora, no siendo posible su aplicación automática.

- La decisión sobre si la oferta puede cumplirse o no corresponde al órgano de contratación sopesando las alegaciones formuladas por la empresa licitadora y los informes emitidos por los servicios técnicos. Evidentemente ni las alegaciones mencionadas ni los informes tienen carácter vinculante para el órgano de contratación, que debe sopesar adecuadamente ambos y adoptar su decisión en base a ellos.

- La Ley establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad. No se trata de que el licitador justifique exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo. No resulta necesario que por parte del licitador se proceda al desglose de la oferta económica, ni a una acreditación exhaustiva de los distintos componentes de la misma, sino que basta con que ofrezca al órgano de contratación argumentos que permitan explicar la viabilidad y seriedad de la oferta.

En este caso, el órgano de contratación advirtió que la oferta económica de la recurrente era anormal o desproporcionada, por lo que le requirió su justificación. Tras dicho requerimiento, la empresa presentó el informe correspondiente, que fue analizado por el órgano de contratación. Se ha cumplido, pues, formalmente el trámite previsto para estos supuestos (artículo 149 de la LCSP).

La cuestión se centra, por tanto, en determinar si la justificación de la viabilidad de la oferta aportada por la empresa es o no suficiente, extremo éste negado por el órgano de contratación y que ha motivado la exclusión de la oferta por considerarla anormal o desproporcionada.

No se trata tanto de un asunto sujeto a la discrecionalidad técnica -que opera en la valoración de los criterios de adjudicación sujetos a juicio de valor-sino de examinar y, en su caso, rebatir de manera razonada la justificación aportada por el licitador.

Varias son las cuestiones que se plantean.

A) En primer lugar, se alega que “el órgano de contratación optó por no requerir una justificación concreta de las partidas económicas de la oferta que pudieran generarle dudas” y que “Ante dicha desidia, Medtronic formuló su respuesta en base a los datos que entendió procedentes para justificar su oferta, de la forma más clara posible, proporcionando los datos que estimó de interés para esa Administración”.

Sobre ello, el artículo 149.4 de la LCSP establece que “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.

»Concretamente, la mesa de contratación o en su defecto el órgano de contratación podrá pedir justificación a estos licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

»a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.

»b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.

»c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras.

»d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.

»e) O la posible obtención de una ayuda de Estado”.

Como reconoce la recurrente, el requerimiento de justificación incluía todas las cuestiones recogidas en el artículo 149.4 transcrito, por lo que no cabe acoger el motivo de falta de claridad en el requerimiento efectuado, ya que este exigía que se justificaran razonada y detalladamente el bajo nivel de los costes. Y, efectivamente, como señala el órgano de contratación en su informe al recurso, “la Mesa de Contratación no puede solicitar documentación concreta cuando desconoce y no tiene posibilidad de saber de antemano a la vista de la oferta económica prestada por la empresa licitadora en qué basa ésta su bajo nivel de precios. Debe ser la empresa la que justifique detalladamente el bajo nivel de precios de la manera que considere más adecuada y con la presentación de la documentación que avale esa justificación, en base a los parámetros que fija el artículo 149 LCSP”.

B) En segundo lugar, se alega que la justificación aportada acredita la viabilidad económica de su oferta.

Sin embargo, el órgano de contratación señala en su informe al recurso que “la justificación aportada por la empresa, al requerimiento realizado ante la presunción del carácter anormal o desproporcionado de su oferta, no explica el bajo nivel de precios propuesto en su oferta económica dado que no aporta ningún dato económico de la composición de la misma ni del desarrollo de los costes de la ejecución del contrato en base a dicha oferta.

»Por otra parte, de la documentación aportada solo se desprende una motivación genérica de su oferta en base al acuerdo existente entre las tres empresas Medtronic Ibérica S.A., Philips Ibérica S.A y Bidea Avant S.L., el cual no es remitido, y además en el compromiso enviado tampoco se identifican las sinergias económicas ni se da dato alguno que motive la oferta económica realizada en esta licitación.

»En este punto la conclusión es que en su conjunto la justificación de la empresa Medtronic Ibérica S.A. al requerimiento de la Mesa de contratación se considera incompleta e imprecisa

respecto del conjunto de obligaciones que exige el pliego de prescripciones técnicas en la ejecución del contrato, pues de modo inconsistente ni siquiera desglosa y justifica sus costes en comparación con lo establecido en la configuración del presupuesto base de licitación”.

Por otra parte, no puede invocarse el carácter confidencial del acuerdo entre las empresas (se señala en el recurso que “las partes han llegado a un acuerdo estrictamente confidencial y muy ventajoso para la Administración, tanto desde el punto de vista del precio como de la calidad técnica de los componentes de la oferta”), puesto que resulta evidente que si la viabilidad de la oferta se fundamenta, en gran medida, en dicho acuerdo, es preciso que el órgano de contratación conozca, al menos, los términos que justifican la baja ofertada, sin perjuicio de que la recurrente declare su confidencialidad. Por ello, la mera referencia al acuerdo entre las empresas, así como las alusiones genéricas a las “economías de escala que hacen viable la solución técnica ofrecida con la oferta económica presentada”, o a que “el coste de personal es considerablemente inferior al de cualquier otro licitador”, no permiten analizar si la oferta incurso en anomalía puede ser cumplida, ya que no se ha aportado estudio económico alguno que permita valorar si la oferta es viable económicamente.

C) En tercer lugar, la recurrente alega que el importe por el que la oferta supera el umbral de los 20 puntos porcentuales sobre la media aritmética de las ofertas válidamente presentadas es de 15.315,58 euros, es decir, de escasa cuantía teniendo en cuenta el importe del contrato y su oferta; motivo por el cual no debería exigírsele una justificación exhaustiva.

Consta en el expediente que el porcentaje de baja de la oferta de la recurrente, sobre la media aritmética de las ofertas válidamente presentadas, es del 22,81 % (124.144,48 euros), por lo que la oferta excede en un 2,81 %, esto es, en 15.315,58 euros, el límite del 20 % fijado en los pliegos. Sin embargo, la exclusión de la recurrente no se ha acordado por una mayor o menor exhaustividad de la justificación, sino por la generalidad y ausencia absoluta de datos e informaciones que permitan considerar viable la oferta.

D) Finalmente, las afirmaciones sobre la inadecuación del presupuesto base de licitación carecen de relevancia en este momento, al no ser el momento procedimental oportuno para su impugnación.

En cuanto a alegación relativa a que su oferta es la única que cuenta con la funcionalidad mínima requerida en el PPT de “planificación avanzada de la actividad del área quirúrgica y la gestión de los recursos necesarios para su desarrollo, el informe del Servicio de Tecnologías de la Información afirma que este aspecto no tiene relación directa con la desproporción de la oferta y que “Esta funcionalidad mínima exigida debe estar ya desarrollada en el software asociado a la licencia que se ha de entregar el primer mes de la ejecución del contrato por parte de cualquier adjudicatario, por lo que no puede suponer una mejora en el precio de licitación respecto al resto ofertas presentadas”

Y respecto a otras alegaciones, el informe del Servicio de Tecnologías de la Información señala lo siguiente:

“Respecto a las afirmaciones, no cuantificadas, no detalladas, sobre el ahorro considerable gracias a la automatización de procesos y a la existencia de una tecnología ya desarrollada e implantada en el SACYL, cabe indicar que:

»- No se ve una relación directa ni cuantificada del ahorro por esta automatización de procesos, de hecho, no se especifica si la automatización de los procesos es en la fase de implantación o en la fase de explotación/uso de la herramienta.

»- No se detalla a que tecnología ya desarrollada e implantada en el SACYL se refieren.

»En el apartado 6.1. se vuelven a indicar que la especial concepción de nuestras plataformas tecnológicas que permiten maximizar la eficiencia en los procesos de diseño, fabricación, instalación y servicio técnico posterior, disminuyendo los costes lo cual va en contra de los requisitos mínimos del pliego de prescripciones técnicas en el que se requiere El sistema

ofertado para su uso será único y multihospital, para ser instalado en los CPD (Centro de Proceso de Datos) corporativos de la Gerencia Regional de Salud de Castilla y León. Se dispondrá de una licencia de uso sin limitación de usuarios o equipos.´ precisamente porque la solución que se requiere en el PPT basada en una única plataforma es la que permite realmente abaratar los costes de licencia (una única de un único software), los costes de instalación al ser una sola instalación, y abaratar los costes por disponer de un único proveedor para el mantenimiento y el soporte, no con diferentes proveedores de `nuestras plataformas tecnológicas´.

»Los ahorros de costes de personal tal como se explican en este punto por la tecnología y el uso de la inteligencia artificial son de cara a la explotación de la herramienta y al coste de personal sanitario que la utilizará no al coste de la oferta de la solución ofertada.

»En el apartado 6.2. Se indica que el sistema ICCA ya está siendo utilizado por la Administración contratante, pero no se indica que, para su uso en el área de la Gestión de las Unidades de Cuidados Intensivos, se hace a través de varias instalaciones y no está implantado en todos los centros hospitalarios de la GRS, hecho que puede suponer un coste oculto al proyecto y no un ahorro de costes a nivel de implantación.

»También indica el recurrente que a pesar de que el Sistema ICCA es un sistema multihospital ha sido el Sacyl quien pidió varias instalaciones para así tener una arquitectura perimetral, lo cual es rotundamente falso. La última versión actualizada del Sistema ICCA para la UCI del nodo del Hospital Universitario Rio Hortega parece no tener limitación, pero por ejemplo la versión del nodo que da servicio al Hospital Universitario de León y el Hospital de El Bierzo tiene una limitación de 28 camas UCI. Además, no existe un proceso de migración ni consolidación de nodos del sistema en la última versión del software ICCA para las UCI lo cual supone un incremento del coste de implantación respecto a otras ofertas, o bien puede suponer una seria limitación a la solución ofertada al no poder consolidar esta instalación para disponer de un único sistema multihospital en el área de anestesia.

»En el PPT se establece como requisito mínimo `El sistema ofertado para su uso será único y multihospital, para ser instalado en los CPD (Centro de Proceso de Datos) corporativos de la Gerencia Regional de Salud de Castilla y León. Se dispondrá de una licencia de uso sin limitación de usuarios o equipos.´ por lo que una solución reutilizando la existente basada en varios nodos del sistema ICCA para la gestión de las UCI en el área de anestesia por reducir costes de instalación va en contra de los requisitos mínimos exigidos en el PPT.

En cuanto al “ahorro de costes laborales por la automatización del sistema BPMS y la instalación previa del ICCA”, el informe citado expone que “El problema no es tanto los 15.315,58 euros de ahorro adicional sobre el esfuerzo realizado por el resto de ofertantes si no en el conjunto de la oferta, a modo de ejemplo, no se indica claramente el esfuerzo personal estimado por el recurrente en el importe indicado para las preimplantaciones e implantaciones de todo el sistema en 2 hospitales y 4 servicios, que afectan a un área especialmente crítica como es el área quirúrgica y anestesia”.

En todo caso, debe recordarse que si la recurrente pudo aportar más datos para justificar la viabilidad de su oferta, debió hacerlo en el momento procedimentalmente oportuno, porque para valorar la exclusión acordada por el órgano de contratación, este Tribunal debe examinar únicamente la documentación e información aportada por la empresa en el momento en el que fue requerida para ello, y que fue analizada en el informe técnico, y no la que se presente con posterioridad al interponer el recurso especial.

Consecuentemente con lo expuesto, la falta de datos e informaciones que justifiquen la viabilidad de la oferta hace innecesaria el requerimiento de cualquier aclaración, ya que la exclusión no se fundamenta en la interpretación de los datos ofrecidos sino, precisamente, en la ausencia de ellos dada la generalidad de la justificación ofrecida por la empresa.

De acuerdo con ello, este Tribunal considera que el informe del órgano de contratación motiva suficientemente la falta de

viabilidad de la oferta y refuta los argumentos, excesivamente genéricos y referidos más a la posición de la empresa que a la viabilidad de la oferta, expuestos en la justificación aportada por la recurrente, por lo que la exclusión de la oferta es adecuada.

En su virtud, al amparo de lo establecido en los artículos 57 de la LCSP y 61 de la Ley 1/2012, de 28 de febrero, el Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de Castilla y León

### III RESUELVE

**PRIMERO.-** Desestimar el recurso especial en materia de contratación interpuesto por Medtronic Ibérica, S.A., frente a la Resolución de 14 de octubre de 2020, de la Presidenta de la Gerencia Regional de Salud de Castilla y León, por el que se excluye a aquella empresa del procedimiento de adjudicación del contrato de suministro e implantación de un sistema software para la gestión de los servicios de anestesia y cirugía a nivel regional, para la Gerencia Regional de Salud (expte. 060/2020-2020009373).

**SEGUNDO.-** Levantar la suspensión del procedimiento de contratación.

**TERCERO.-** Notificar esta Resolución a todos los interesados en el procedimiento.

De conformidad con los artículos 59 de la LCSP y 44.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa (LJCA), contra esta Resolución, ejecutiva en sus propios términos, solo cabe la interposición de recurso contencioso-administrativo en el plazo de dos meses, a contar desde el día siguiente a su notificación, ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de Valladolid del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León (artículo 10.1.k LJCA)”.

Y para que conste, expido la presente certificación en Zamora, a 17 de diciembre de 2020.

(Documento firmado electrónicamente)

