



Recurso nº 637/2019

Resolución nº 794/2019

RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES

En Madrid, a 11 de julio de 2019.

VISTO el recurso interpuesto por D. A. J. C., en nombre y representación de la mercantil ESTACIONAMIENTOS Y SERVICIOS, S.A.U. (en adelante EYSA), contra *“el pliego de cláusulas administrativas particulares (en adelante PCAP) y el pliego de prescripciones técnicas (en adelante PPT)”* que han de regir la licitación convocada por la Dirección General de Tráfico para adjudicación del contrato de *“servicio de soporte y asistencia técnica de gestión y explotación del centro de tramitación de denuncias automatizadas (CTDA). 2019-2021”*, el Tribunal, en sesión celebrada en el día de la fecha, ha adoptado la siguiente Resolución:

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. La Dirección General de Tráfico anunció en la Plataforma de Contratación del Sector Público del 2 de mayo de 2019, la licitación pública, a tramitar mediante procedimiento abierto, para la adjudicación del contrato de Servicios de soporte y asistencia técnica de gestión y explotación del Centro de Tramitación de Denuncias Automatizadas (CTDA), 2019-2021 con un valor estimado que asciende a 57.319.016,00 euros.

Segundo. La licitación se lleva a cabo de conformidad con los preceptos de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (LCSP, en lo sucesivo).



Tercero. Publicados los pliegos en la Plataforma de Contratación del Sector, se interpone por la empresa EYSA, el recurso especial en materia de contratos ante este Tribunal, mediante el Registro Electrónico del Ministerio de Hacienda, con fecha de entrada de 24 de mayo de 2019.

Cuarto. Se ha recibido por el Tribunal el expediente administrativo, y el correspondiente informe del órgano de contratación.

Quinto. La Secretaria del Tribunal en fecha 11 de junio dio traslado del recurso interpuesto al resto de licitadores, otorgándoles un plazo de cinco días hábiles para que, si lo estimaran oportuno, formularan alegaciones, sin haber hecho uso de su derecho

FUNDAMENTOS DE DERECHO.

Primero. Este Tribunal es competente para resolver el recurso, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 45 y 46.2 de la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP).

Segundo. Se recurren los pliegos que han de regir la adjudicación del procedimiento para la adjudicación de un contrato de servicios, regulado en el artículo 17 de la LCSP, cuyo valor estimado supera los cien mil euros, por lo que el contrato y el acto recurrido es susceptible de recurso ante este Tribunal, de acuerdo con lo dispuesto el artículo 44.1.a) 2.a) de la LCSP.

Tercero. El recurso especial en materia de contratación se ha interpuesto en el plazo previsto en el artículo 50 LCSP.

Cuarto. En este punto, debemos analizar la cuestión de la legitimación de la recurrente para impugnar los Pliegos, al tratarse de un requisito de orden público de cuya concurrencia depende la admisión a trámite de la reclamación.

El artículo 48 de la LCSP dispone que: *"podrá interponer el correspondiente recurso especial en materia de contratación toda persona física o jurídica cuyos derechos o intereses legítimos se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados por las decisiones objeto de recurso"*. Por su parte, el artículo 50 1. b) señala que: *"Con carácter general no se admitirá el recurso contra los pliegos y documentos contractuales que hayan de regir una contratación si el*



recurrente, con carácter previo a su interposición, hubiera presentado oferta o solicitud de participación en la licitación correspondiente, sin perjuicio de lo previsto para los supuestos de nulidad de pleno derecho”.

En relación a la legitimación para recurrir los pliegos de una licitación, este Tribunal ha señalado de forma reiterada, entre otras en la Resolución nº 325/2019, la necesidad de que el recurrente haya participado en la licitación, o se haya visto impedido de hacerlo en base a las restricciones introducidas en los pliegos objeto de recurso, pues no resulta admisible un recurso especial en materia de contratación basado en un mero interés en la legalidad abstracta del procedimiento de licitación, no admitiéndose una acción popular en esta materia.

En el presente caso, al alegar la recurrente la imposibilidad material de cumplir el plazo de presentación de proposiciones por la utilización injustificada de la tramitación urgente, este Tribunal entiende, en base a la doctrina señalada, que la recurrente ostenta la legitimación para interponer el presente recurso.

Quinto. Alega el recurrente en el primero de los motivos de su recurso la falta de motivación y la utilización injustificada, sin que concurran los presupuestos legales, de la tramitación del procedimiento de contratación por la vía de urgencia, previsto en la cláusula 7ª del PCAP, al amparo de lo previsto en el artículo 119 de la LCSP, cuyo tenor literal de su apartado primero, es el siguiente: *“Podrán ser objeto de tramitación urgente los expedientes correspondientes a los contratos cuya celebración responda a una necesidad inaplazable o cuya adjudicación sea preciso acelerar por razones de interés público. A tales efectos el expediente deberá contener la declaración de urgencia hecha por el órgano de contratación, debidamente motivada”.*

Considera el recurrente que la declaración de tramitación urgente no se encuentra debidamente motivada, entendiendo que las razones de interés público alegadas por el órgano de contratación se encuentran enervadas por cuanto ha sido el propio órgano contratante que en contratos anteriores ha acudido a la tramitación ordinaria, siendo el órgano contratante poco diligente en la organización y previsión de los plazos en los que finaliza el contrato anterior.



Por su parte, en su informe, el órgano de contratación alega la existencia de una motivación y exposición detalla en la declaración de urgencia del expediente. Así señala el informe lo siguiente:

“En el presente caso, es claro que existe una declaración de urgencia realizada por el Director General de Tráfico, es decir por el órgano de contratación. Y es también claro que se cumple con el segundo requisito, puesto que la declaración de urgencia se produce para evitar la falta de cobertura contractual del servicio que se presta (el actual contrato en vigor finaliza el 31 de julio de 2019) piénsese que se trata de un contrato con un valor estimado de 61.600.955,76 euros que requiere de bastantes informes, certificados y autorizaciones, entre otros, el Informe de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Autorización de Excepción de acuerdo con la Orden EHA/1049/2008, de 10 de abril, de declaración de bienes y servicios de contratación centralizada y la Instrucción de 5 de julio de 2013, de la Subsecretaría de Hacienda y Administraciones Públicas, en materia de centralización de contratos, informe de la abogacía del estado, fiscalización previa, o la autorización para contratar del Consejo de Ministros del artículo 324 de la LCSP que supone una demora en los plazos de tramitación ordinaria.

Tampoco podemos obviar que, por la cuantía del expediente, es susceptible de recurso especial en materia de contratación y que la interposición del recurso frente al acto de adjudicación suspendería la tramitación del procedimiento.

Asimismo, el órgano de contratación enumera en su informe algunas de las tareas que se verían interrumpidas y que resultan esenciales para la política de seguridad vial española. Entre ellas, las siguientes:

- Tratamiento de las imágenes captadas por los medios técnicos de videovigilancia.
- Tratamiento de los documentos y ficheros de datos necesarios para la adecuada gestión del procedimiento sancionador.
- Apoyo a la tramitación del procedimiento sancionador.
- Auditoría de ingeniería para el diseño, planificación, seguimiento, control y evaluación de intervenciones y medios técnicos de videovigilancia.



- Mantenimiento de los cinemómetros incluida la revisión anual del Centro Español de Metrología.

Concluye el informe que *“Si la demora en el comienzo de la ejecución del expediente se alargara en el tiempo tendría, sin lugar a dudas, un claro impacto en el aumento de la velocidad en nuestras carreteras y, en relación directa, un aumento de la siniestralidad.*

Además, cabe señalar que en este contrato sin duda existen razones de interés público puesto que el ejercicio del procedimiento sancionador efectivo es parte esencial de la política de seguridad vial y una de los pilares fundamentales a la hora de reducir el número de siniestros en nuestras carreteras. La no declaración de procedimiento de urgencia, en base a la experiencia con que cuenta la Dirección General de Tráfico en la tramitación de expedientes de contratación y los tiempos medios que la tramitación de un expediente abierto puede consumir, haría asumir a este Organismo un riesgo que no tiene por qué correr.”

La aplicación del procedimiento de urgencia del artículo 119 de la LCSP exige, como ha señalado este Tribunal (Resoluciones 148/2012 y 149/12, ambas de 16 de julio), que exista una necesidad inaplazable -esto es, “la necesidad de atender un asunto de forma inmediata e ineludible-o que la adjudicación deba acelerarse por razones de interés público, siendo necesario que el expediente de contratación contenga la declaración de urgencia acordada por el órgano de contratación, debidamente motivada”. Todas ellas citadas en la Resolución de este Tribunal nº 152/2016, de 19 de febrero.

A juicio de este Tribunal, la motivación de que se procure el servicio objeto de este contrato, que integra un conjunto de tareas esenciales para la política de seguridad vial española pone de manifiesto la necesidad de acelerar la adjudicación por razones de interés público, ajustándose la aplicación del procedimiento de urgencia a lo dispuesto en el artículo 119 de la LCSP tanto desde el punto de vista formal como material.

No ha existido vulneración de los plazos que haya generado indefensión a la recurrente. Es más, para garantizar la igualdad y transparencia en el procedimiento y que las licitadoras tuvieran el tiempo suficiente para la presentación de ofertas, el órgano de contratación, fue convocado una sesión de resolución de dudas en la que la empresa recurrente podía exponer



las dificultades alegadas para presentar la oferta. Sin embargo, la mercantil recurrente no formuló cuestión o dificultad alguna que pudiera ser solventada en la sesión de dudas, a la que ni siquiera acudió. Asimismo, la mercantil no solicitó la ampliación de plazos por la imposibilidad de entregar la oferta a tiempo.

Por todo ello y, desde el punto de vista formal y material afirmando que no se ha causado indefensión a la mercantil; este Tribunal entiende que se ha utilizado el procedimiento de urgencia dentro de los cauces legales previstos en el artículo 119 de la LCSP.

Sexto. El motivo segundo de su recurso, la mercantil recurrente denuncia la falta de motivación suficiente por la no división en lotes.

La recurrente entiende que es perfectamente viable la división en lotes del Contrato, procediendo su división en dos lotes: (1) un lote para la prestación de mantenimiento que integre los cinemómetros (radares), cámaras y cabinas, prestación definida en el apartado “6.3.5 Servicios prestados por el departamento de medios técnicos” del PPT, y; (2) otro lote para el resto de prestaciones. Asimismo, vincula la procedencia de la división en lotes con los Convenios Colectivos aplicables al personal laboral adscritos a la ejecución del Contrato. Alega finalmente la recurrente como consecuencia de lo anterior que existe duplicidad parcial en el objeto del contrato al afirmar lo siguiente:

Por su parte, el órgano contratante en su informe alega que la división en lotes conllevaría errores técnicos y organizativos, al exponer que:

“dividir en lotes el contrato sería un error desde el punto de vista técnico, pero más aún desde el punto de vista organizativo. La supervisión exigiría un aumento del personal funcionario necesario para el seguimiento del mismo sin contar con ninguna garantía de obtener el resultado perseguido. Generaría un mayor trabajo de la Administración, una mayor ineficiencia en los tiempos necesario para la ejecución de los trabajos técnicos, y una enorme dificultad a la hora de dilucidar ante un trabajo no realizado a tiempo, o realizado con defectos, quien es la empresa a la que se debería penalizar.

Además, que se usen tres convenios colectivos diferentes lo único que evidencia es que para una tarea concreta son necesarios diferentes perfiles de personas, todas ellas trabajando bajo una supervisión única que es la que persigue que: el equipo de medida esté operativo y certificado, la foto llegue al CTDA, se visualice con celeridad, se de alta en el sistema, se atienda al ciudadano en caso de que lo requiera tanto vía telefónica como presencial y, en definitiva, se consiga materializar un procedimiento completo, sin fisuras, con todos los implicados alineados bajo unas mismas directrices.

A su vez, la no división en lotes no la justificamos en que todo el personal posea las mismas cualidades o la adjudicataria tenga que estar clasificada de forma única, si no que la justificamos en la necesidad de actuar como un todo, con un objetivo claro, con unas directrices establecidas por pliego y con una supervisión y modelo de penalización integral. En general, la experiencia de estos 10 años hace que hayamos visto con claridad las enormes posibilidades de mejora que nos ofrece la unificación de la gestión integral de los radares.

(...)

Es claro como hemos argumentado que no se ha realizado ninguna duplicidad parcial en los objetos de las licitaciones, pero si hipotéticamente, como señala el recurrente, eso se hubiera dado, también es claro que al dividir ese objeto también bajarían los importes para acreditar la solvencia, con lo cual no es coherente que se impugne una supuesta duplicidad porque disminuiría la competencia para luego concluir que al haberse dividido el contrato en lotes disminuiría los importes para acreditar la solvencia necesaria favoreciendo la competencia”.

Vistas las alegaciones de las partes en relación con la no división en lotes, hemos de acudir al artículo 99.3 LCSP, precepto en que se basa el Pliego para no dividir en lotes el objeto del contrato, y que señala lo siguiente:

“Siempre que la naturaleza o el objeto del contrato lo permitan, deberá preverse la realización independiente de cada una de sus partes mediante su división en lotes, pudiéndose reservar lotes de conformidad con lo dispuesto en la disposición adicional cuarta. No obstante, lo anterior, el órgano de contratación podrá no dividir en lotes el objeto del contrato cuando



existan motivos válidos, que deberán justificarse debidamente en el expediente, salvo en los casos de contratos de concesión de obras.

Pues bien, el mencionado artículo 99. 3 b) LCSP establece, como uno de los motivos válidos en que permiten justificar la no división en lotes del objeto del contrato, “El hecho de que, la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultara la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico; o bien que el riesgo para la correcta ejecución del contrato proceda de la naturaleza del objeto del mismo, al implicar la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones, cuestión que podría verse imposibilitada por su división en lotes y ejecución por una pluralidad de contratistas diferentes. Ambos extremos deberán ser, en su caso, justificados debidamente en el expediente”.

Conforme a la doctrina reiterada de este Tribunal expresada, entre otras muchas, en la resolución 148/2019 de 22 de febrero, “(...) la nueva Ley de Contratos del Sector Público exige, como hemos visto, que la justificación de la no procedencia de dividir el contrato en lotes se encuentre reflejada en el expediente. El Tribunal considera admisible para no dividir el contrato en lotes el hecho de que se trate de “un servicio único, no divisible”, pero debe explicarse en el expediente por qué el servicio es único e indivisible, (...)”.

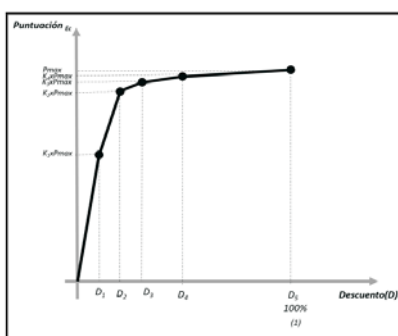
Es decir, la nueva LCSP no impide que la Administración configure el objeto del contrato atendiendo lo que sea más conveniente para las necesidades públicas que debe satisfacer. Por ello, como ha reconocido este TACRC en las Resoluciones, 156/2013, de 18 de abril y 194/2013, de 23 de mayo, la pretensión de la recurrente no puede sustituir a la voluntad de la Administración en cuanto a la configuración del objeto del contrato y a la manera de alcanzar la satisfacción de los fines que la Administración pretende con él (Resolución del TACRC 756/2014, de 15 de octubre) necesariamente porque todos los licitadores puedan ofertar a todos los lotes. En el mismo sentido la Resolución del TACRC 652/2014.]

*Pero debe tenerse en cuenta que: a) La Administración puede invocar motivos válidos para la existencia de un solo lote, aunque debe justificarlos suficientemente en el expediente. b) Lo motivos que se contemplan en el artículo 93.3. a) y b) no constituyen un *númerus clausus*”.*

Así las cosas, el informe transcrito motiva adecuadamente que, frente a lo alegado por la recurrente, la división en lotes del objeto del contrato generaría distorsiones desde el punto de vista técnico y organizativo, teniendo en cuenta los medios personales con los que cuenta la Administración.

Séptimo. El recurrente alega en el motivo tercero de su recurso que la configuración de las fórmulas establecidas por el órgano contratante para el otorgamiento de la puntuación de la oferta económica establece claros límites implícitos a las posibles ofertas económicas de los licitadores, lo cual constituye un obstáculo a la competencia efectiva entendiendo que los licitadores no estarán motivados a ofertar bajas superiores al 20% por cuanto no le reportarían apenas una mayor puntuación, lo cual vulnera el principio de adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa. Considera, por ende, vulnerados los Art. 146.2 y 146.5 de la LCSP.

Por su parte, el Órgano de Contratación expone en su informe remitido a este Tribunal que la oferta económicamente más ventajosa es la que “*mejor calidad-precio*” se presente; lo que se obtiene con los criterios de adjudicación contenidos en Pliego con carácter general y con la fórmula en particular, de acuerdo con los artículos 145 y 146 LCSP. Indica que la fórmula nunca se vuelve lineal, pero la pendiente se vuelve menor a medida que la baja en el precio se vuelve más abultada, especialmente a partir del 30% de descuento sobre el precio de licitación. Incorpora asimismo el siguiente gráfico que está incluido en el PCAP para una mejor comprensión de la fórmula. Se adjunta el referido gráfico:



Expuestas las posiciones de las partes, examinaremos la fórmula matemática aplicada para valorar la oferta económica incluida en la Cláusula 12 del Pliego cuya expresión se representa

en el gráfico anterior. Se trata de una fórmula de proporción lineal por tramos cuya pendiente de proporcionalidad es decreciente a mayor es la baja (descuento) de la oferta de cada licitador. En su conjunto y para cada uno de sus tramos, se mantiene el criterio de que a mayor es la baja ofertada y por tanto mejor oferta económica, la puntuación es mayor si bien con una proporcionalidad variable y decreciente. Además, se obtiene un resultado de cero puntos cuando la oferta coincide con el precio de licitación, criterio que se consigue cuando se plantean fórmulas matemáticas en función lineal de la baja respecto a un determinado precio de licitación.

El análisis de la cuestión controvertida debe partir del criterio sentado por este Tribunal respecto de las fórmulas matemáticas para la valoración de las ofertas económicas, disponiendo de un amplio conjunto de resoluciones referidas tanto al TRLCSP como a la vigente LCSP, entre las que se destacan las Resoluciones 1051/2018, 542/2015, 681/2016, 1064/2016, 208/2017, 230/2018 y 237/2018. La reciente Resolución 260/2019 del pasado 15 de marzo, menciona y sintetiza estos criterios del Tribunal:

“..... Sobre los parámetros a los que debe ajustarse el órgano de contratación al establecer la fórmula para evaluar las proposiciones económicas dijimos en nuestra Resolución 906/2014 que “lo único que impone en este sentido el TRLCSP es que se concrete en el Pliego la fórmula elegida, que esta atribuya una puntuación superior a la oferta más barata y menor a la más cara y que se guarde la adecuada proporción en la atribución de puntos a las intermedias”, rechazando en aquella ocasión asumir como propio el criterio auspiciado por el Tribunal de Cuentas en contra de la utilización de fórmulas que distribuyeran la puntuación según la rebaja que entrañaran respecto del tipo de licitación. Añadimos igualmente que “Fuera de estos principios elementales, el órgano de contratación cuenta con un margen de libertad para decantarse por una u otra fórmula, para optar por una regla de absoluta proporcionalidad o, por el contrario, introducir modulaciones en ella que no sean arbitrarias ni carentes de lógica o, en fin, distribuir la puntuación por la baja que cada oferta realiza respecto del presupuesto de licitación o en proporción a la oferta más económica. A fin de cuentas, si la entidad adjudicadora puede elegir la ponderación atribuida a cada criterio de adjudicación (cfr.: artículo 150.4 TRLCSP y Sentencia del TJCE, Sala Sexta, 4 de diciembre de 2003 – asunto



C-448/01-), no parece posible negarle la libertad de elegir la fórmula de distribución de los puntos.

La doctrina anterior, sustentada en los principios de control de gasto y de eficiencia que proclamaban los artículos 1, 22, 333.2 y DA 16ª del derogado Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre; en adelante, TRLCSP), y en la regla del artículo 150.1 TRLCSP “in fine” (que, como el 53.1.b Directiva 2004/18/CE, establecía el del precio más bajo cuando el único criterio de adjudicación fuera el precio), debe entenderse, sin duda, vigente hoy, bajo la disciplina de las Directivas 2014/23/UE, 2014/24/UE y 2014/25/UE y de la LCSP.

Es verdad que la nueva normativa de contratación ha introducido cambios respecto de la anterior, como sucede con la consideración de criterios sociales y medioambientales en la adjudicación (cfr.: considerandos 92, 97, 98 y 99 y artículos 43 y 67.2 de la Directiva 2014/24/UE; apartado V de la Exposición de Motivos y artículos 1.3 y 145.2 LCSP) o la opción preferente por el empleo de una pluralidad de criterios de adjudicación (cfr.: considerandos 90 y 92 y artículo 67.2 de la Directiva 2014/24/UE; artículos 131.2 y 145, apartados 1 y 3, LCSP).

Sin embargo, más allá de estas novedades, lo cierto es que, en línea con la continuidad que anuncia el considerando 89 de la exposición de motivos de la Directiva 2014/24/UE, los criterios de adjudicación, “base para hacer una evaluación comparativa de la calidad de las ofertas” (cfr.: considerando 104 de la exposición de motivos de la Directiva 2014/24/UE), siguen respondiendo a la idea de identificar la oferta económicamente más ventajosa, por más que esta se identifique hoy con el concepto de “mejor relación calidad-precio” (cfr.: considerandos 89 y 90 y artículo 67.2 de la Directiva 2014/24/UE; apartado II de la Exposición de Motivos y artículos 1.3, 131.2 y 145.1 LCSP); se comprende así que aquellos hayan de estar relacionados con el objeto del contrato, asegurar la competencia entre los licitadores y ser formulados en términos claros, de manera que no otorgue una libertad incondicional al órgano de contratación (cfr.: considerandos 45, 90 y 92 y artículo 67, apartados 2, 3 y 4, de la Directiva 2014/24/UE; artículo 145, apartados 2, 5 y 6, LCSP).

Con tales ideas rectoras a la vista –en definitiva, las mismas que iluminaban la legislación anterior-, no es posible inferir cambio alguno en cuanto a las reglas aplicables a las fórmulas



matemáticas que se empleen par a valorar las ofertas económicas de los licitadores. Ninguno de los preceptos de la Directiva o de la LCSP autoriza a pensar que se han impuesto al órgano de contratación límites o pautas adicionales a los ya expuestos, esto es, que la fórmula figure en el Pliego, que atribuya puntuación superior a la más barata (sin perjuicio de la aplicación de índices de saciedad, como admitimos en nuestra Resolución 976/2018, de 26 de octubre (Recurso nº 664/2018), inferior a la más cara y que la atribución de puntos a las intermedias guarde la debida proporción.”

La Resolución 260/2019 citada desestimaba el recurso, que impugnaba la aplicación de una fórmula matemática basada en la regla de tres inversa, en virtud de la cual la oferta económicamente menor obtiene la mayor puntuación y el resto una puntuación inversamente proporcional a su oferta económica. Este tipo de fórmulas de la regla de tres inversa, se ajustan a la LCSP y están aceptadas en las numerosas resoluciones del Tribunal. “...Como ha manifestado la Junta Consultiva de Contratación Administrativa, en sus informes 8/97 y 42/12, la legislación contractual deja en libertad a cada órgano de contratación para poder establecer en el pliego los criterios de valoración, y la ponderación que corresponda a cada uno de ellos. El informe 8/97 declara expresamente la legalidad de la fórmula utilizada en este procedimiento, consistente en una proporcionalidad inversa, manifestando que “resultan ajustadas todas aquellas fórmulas que atribuyan a la menor oferta económica la mayor puntuación, y a la mayor oferta económica la menor puntuación”. Existen muchas fórmulas matemáticas jurídicamente admisibles para evaluar el criterio precio, y este Tribunal no considera que en base a como distribuya cada una de dichas fórmulas los puntos, proceda hacer las disquisiciones adicionales que plantea el recurrente. Mucho menos aún en un recurso contra la adjudicación del contrato, en que los pliegos que establecen la fórmula a aplicar son “lex contractus”. Procede, por tanto, desestimar este motivo de recurso.

Sin perjuicio de lo anterior, este Tribunal considera preferible una fórmula que asigne cero puntos a la oferta coincidente con el precio de licitación, y la máxima puntuación a la oferta más barata, repartiéndose en resto de puntos de forma proporcional a la baja realizada. No parece razonable otorgar puntuación en este criterio a quien no realiza el más mínimo esfuerzo de baja económica.”

Pues bien, en el presente caso la fórmula utilizada se ajusta plenamente a los Art. 145 y 146 de la LCSP. La fórmula matemática empleada, si bien es formalmente compleja, ofrece las ventajas de las funciones proporcionales lineales con la baja, obteniendo cero puntos a quienes no ofrezcan ninguna baja. Por otra parte, la distribución por tramos lineales en pendiente decreciente, modera la puntuación de las bajas muy altas, puntuación que siguen siendo mayor a mayor sea la baja ofertada. En todo caso que el Pliego determina expresamente los criterios por los cuales una propuesta será anormalmente baja.

Así las cosas, procede la desestimación del recurso, en lo referido a la fórmula establecida para el otorgamiento de puntuación de la oferta económica.

En el motivo tercero del recurso, la mercantil alega asimismo que el establecimiento de Umbrales de Saciedad y de Saturación y la fijación de límites a la puntuación máxima referidos a los acuerdos de nivel de servicio y las horas de formación por trabajador, constituyen un obstáculo a la competencia efectiva dado que los licitadores no estarán motivados a ofertar más de 32 horas de formación por trabajador y año porque no le reportarán una mayor puntuación. Añade que por tanto se está vulnerando el principio de adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa.

Por su parte, el Órgano de Contratación expone que los acuerdos de nivel de servicio (en adelante, ANS) deben jugar un papel de guía de la actividad que siempre se debe mantener por encima de los umbrales establecidos. Así señala lo siguiente:

“Los ANS buscan lograr que la reeducación sea una realidad, acortando todas las fases por las que pasa una denuncia para intentar que, de media, un ciudadano sea notificado a la semana de cometer la infracción.

Los ANS se detallan en el PPT, incluyen el mantenimiento y revisión de los cinemómetros y la realización de tareas adicionales de apoyo a las Jefaturas Provinciales de Tráfico y buscan los criterios de calidad globales que son los que se traducen en los ANS. El sistema se ha demostrado válido, está diseñado para satisfacer unos objetivos claros y medibles y a la empresa se le dan los medios para que trabaje en la dirección establecida con claridad por los ANS”.



Expuestas las posiciones de las partes, sobre el tema del establecimiento de un índice de saciedad, este Tribunal ya se ha pronunciado, por todas, en la Res. nº 976/2018 (Rec. nº 664/2018, de 26 de octubre de 2018, en la que dijimos:

“Sexto. *En relación con la valoración de la oferta económica, y en concreto a las alegaciones sobre que el sistema de valoración de las ofertas económicas establecido en el PCAP, en lo referente a los criterios objetivos de carácter económico, infringe el principio de competencia al establecer un límite a partir del cual no se incrementa la puntuación por mejoras en el precio, así como la regla de que el resultado de la aplicación de los criterios objetivos se concrete en cifras o porcentajes resultantes de la mera aplicación de fórmulas, debemos efectuar, antes de proceder a su examen, unas consideraciones previas:*

1º. Respecto de la segunda alegación o argumento fundamentador de la infracción invocada, debemos recordar que los requisitos legales que han de reunir los criterios de adjudicación de los contratos son los establecidos en el artículo 145.5 de la LCSP, entre los que no se encuentra el que los criterios de adjudicación objetivos hayan de estar formulados necesariamente en términos tales que la valoración resultante se obtenga necesaria e imperativamente mediante fórmulas que concreten como resultado una cifra o porcentaje. Y, además, por otra parte, el hecho de que, en su caso, (art. 146.2 LCSP) se deba dar preponderancia a aquellos criterios que hagan referencia a características del objeto del contrato que puedan valorarse mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la mera aplicación de las fórmulas establecidas en los pliegos, no implica que dicha fórmula deba ser extraordinaria o compleja, pues tal naturaleza de fórmula la ostenta también el conjunto de factores que integran una simple multiplicación y su resultado.

2º. Y respecto de la primera alegación arriba reseñada, relativa a que se infringe el principio de competencia al establecer un límite a partir del cual no se incrementa la puntuación por mejoras en el precio, en primer lugar, hemos de poner de manifiesto que este Tribunal, sobre el criterio de adjudicación “precio”, ha venido teniendo en cuenta una serie de consideraciones, de distintas procedencias (TJUE, Tribunal de Cuentas, Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado, Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Aragón, Tribunal Administrativo de Contratación Pública de Madrid, etc.), que se contienen, a

modo de relato enumerativo y descriptivo de carácter sintético, entre otras, en la Resolución 542/2015, de este TACRC, y que se reproduce en nuestra Resolución nº 230/2018, del Rec. nº 120/2018, en la que sobre la alegación de que de la aplicación de la fórmula de valoración del precio prevista en el PCAP resulte una penalización de las mejores ofertas, se concluyó que “como se observa de tal análisis, no aparece tal reducción significativa de los márgenes entre las ofertas más caras y más económicas; y, resultando que no cabe imponer una fórmula puramente proporcional (conforme a la doctrina ya citada), no cabe estimar esta alegación impugnatoria”; y en segundo lugar, hemos de indicar que este TACRC, en el momento actual, sí comparte algunas de dichas consideraciones sobre el citado criterio de adjudicación, pero no otras, bien porque la opinión expresada en dichas consideraciones es muy rigurosa o restrictiva ab initio, bien porque a partir de la vigencia de la Directiva 2014/24/UE y de la LCSP los argumentos que podían sustentarla han decaído.

De la recopilación de consideraciones contenidas en la Resolución 542/2015 citada, este Tribunal comparte, en lo que aquí interesa, las siguientes:

-El criterio “precio”, cuando solo se utilice un único criterio de valoración de las ofertas, pasa a equivaler a “precio más bajo”.

-Cuando se utilice más de un criterio de valoración, el criterio “precio” no puede operar de forma que la oferta media del conjunto de las admitidas obtenga más puntuación que otras de precio menor, como ya ha declarado el TJUE.

Por el contrario, no compartimos por las razones que expresaremos más adelante, las siguientes consideraciones:

-El criterio “precio”, cuando se utilice más de un criterio de valoración de las ofertas, equivaldría también y en todo caso a “precio más bajo”, de forma que en todo caso y siempre el precio más bajo debe obtener el máximo de puntos y siempre más que las de precio mayor.

-En ningún caso sería posible legalmente modular el criterio precio, de forma que no sería admisible que las ofertas que alcancen un nivel determinado en el PCAP de reducción



del precio obtengan igual puntuación y sin mejorar las de aquéllas ofertas que reducen el precio más allá de ese límite (Índice de saciedad).

-El establecimiento en el PCAP de un índice de saciedad para combatir la oferta de precios anormalmente bajos cuando se emplee más de un criterio de valoración, no sería admisible, porque el único medio de combatir las ofertas con precios anormalmente bajos sería el procedimiento establecido legalmente para justificar que es susceptible de normal cumplimiento la oferta anormal y, en caso contrario, acordar su exclusión.

-El establecimiento en el PCAP de un índice de saciedad sería contrario a ciertos principios que han de observarse en el ámbito de la contratación pública, tales como el de control y eficiencia del gasto o el principio de economía en la gestión de recursos públicos.

Estas consideraciones no las compartimos por las siguientes razones:

1ª. El criterio “precio” en modo alguno equivale siempre y en todo caso a “precio más bajo”. Tal determinación se contenía en la Directiva 2004/14 y en el TRLCSP solo para el caso de empleo de un único criterio de valoración de las ofertas, que había de ser el precio, y que equivalía a “precio más bajo” para determinar la oferta económicamente más ventajosa.

Por el contrario, en el caso de que se empleara más de un criterio de adjudicación para determinar la oferta económicamente más ventajosa, el criterio precio no equivale necesariamente a “precio más bajo”, porque:

En primer lugar, ni la Directiva antes citada, la 2004/14, establecía esa determinación, es decir, no extendía dicha equivalencia prevista para las licitaciones con un solo criterio de valoración a las licitaciones con más de un criterio, en las que se previese también el criterio “precio”.

En segundo lugar, porque en el caso de empleo de más de un criterio de valoración corresponde al órgano de contratación configurar los criterios de valoración con respeto a los requisitos legales, pero en relación a los fines que se persiguen con el contrato y los aspectos



que considere como principales a valorar. Los criterios se relacionan y vinculan unos con otros y se delimitan por el órgano de contratación, que puede fijar la forma en que operan y se aplican.

En tercer lugar, *diversas causas, como por ejemplo, el objetivo de obtener obras, servicios o suministros de gran calidad, o la presupuestación rigurosa de un contrato con arreglo a precios de mercado, aconsejan y permiten modular el criterio precio y establecer límites a las reducciones de precios en las ofertas económicas sobre el precio máximo, para evitar precisamente desvirtuar la calidad de la prestación ofertada o para desincentivar la presentación de ofertas mediocres en los criterios de valoración cualitativos a causa de la minoración de los precios ofertados, o que siendo teóricamente buenas luego en la ejecución no se puedan cumplir debidamente con precios ofertados muy bajos. La libertad del órgano de contratación ampara modular, por tanto, el criterio precio en relación con el resto de los criterios previstos para valorar las ofertas y lograr el máximo nivel de calidad u otras características de la prestación perseguidas.*

En cuarto lugar, *el TJUE sí que ha declarado que se oponen a las Directivas, considerar que la mejor oferta, en lo referente al precio, sea la oferta de precio medio de todas las ofertas, es decir, la mayor puntuación no se puede atribuir a la oferta más próxima a la media de los precios ofertados, ya que son mejores las que ofertan un precio menor al precio medio; pero ello no implica que se prohíba el establecimiento de índices de saciedad, porque con ellos la oferta con el precio menor a las otras no obtiene menos puntos que éstas. En este sentido, la Comisión Europea publicó un documento denominado “Guía práctica para contratación pública para profesionales” en el describe algunos ejemplos de malas prácticas o errores en la definición de los criterios de adjudicación que dieron lugar a sanciones económicas por no cumplir con las normas sobre contratación pública y haber obligado a los operadores económicos a desistir de participar en la licitación y entre ellos, el siguiente: “6.El uso de precios medios, en caso de que las ofertas más próximas a la media de todas las ofertas reciban más puntos que aquellas que están más lejos de la media. A pesar de que el precio de la oferta es un criterio objetivo para usarlo en la fase de adjudicación, el uso de esta metodología genera una desigualdad de trato de los licitadores, en particular de aquellos con ofertas bajas válidas”. Ejemplo en el que como puede apreciarse, no cita para nada como*

metodología incorrecta el establecimiento de índices de saciedad para el limitar el número máximo de puntos a obtener en la valoración por reducción de precios ofertados sobre el precio máximo.

En quinto lugar, *en modo alguno puede afirmarse que solo cabe combatir la oferta de precios excesivamente bajos mediante el procedimiento de las ofertas anormalmente bajas o temerarias que puede conducir a la exclusión de la oferta temeraria, y no mediante la adopción de medidas complementarias que desincentiven la excesiva bajada de precios, como la reducción progresiva de la puntuación a partir de un determinado nivel de reducción de los precios, o la no concesión de puntos adicionales a las ofertas que sean inferiores a una determinada cifra (umbral de saciedad), pues si se puede lo más, se puede lo menos, que es, frente a la exclusión de la oferta anormal, la no asignación de más puntos a las ofertas de precio inferior al umbral establecido.*

Y en sexto lugar, *no existe por las razones indicadas, lesión alguna de principios como los de control de gasto y de eficiencia o de economía en la gestión de recursos públicos, puesto que tales principios han de operar necesariamente en el contexto de la aplicación coordinada y objetiva, además de causal y dirigida a un objetivo de interés público mediante el contrato, de una pluralidad de criterios de valoración cuya ponderación corresponde determinar al órgano de contratación así como su forma de operar y aplicarse en su conjunto. Así, si el órgano de contratación puede reducir la ponderación del criterio precio respecto de los demás criterios objetivo y subjetivos, con mayor razón puede aumentar la ponderación de aquél y fijar un límite máximo de la reducción de precio que los licitadores pueden ofertar a partir del cual no obtengan puntos adicionales, con lo que se cumple el criterio del TJUE de que una oferta más cara obtenga más puntos que otra de precio inferior a aquélla.*

2ª. Los argumentos anteriores justificativos de por qué este Tribunal no comparte algunas de las consideraciones más arriba reseñadas, se refuerzan de forma notable a la vista del contenido de la Directiva 2014/24/UE y de la LCSP, que la traspone al ordenamiento español, hasta el punto de que hace decaer completamente los argumentos que apoyan las consideraciones expuestas que no compartimos, en especial, la relativa a la presunta inadmisibilidad legal del establecimiento de un índice de saciedad en la configuración y



aplicación del criterio precio cuando opera conjuntamente con otros criterios objetivos y/o subjetivos.

Efectivamente, la Directiva 2014/24/UE mantiene que la adjudicación de los contratos debe hacerse sobre la base del criterio de la oferta económicamente más ventajosa, que, a su vez, se ha de determinar "...desde el punto de vista del poder adjudicador se determinará sobre la base del precio o coste, utilizando un planteamiento que atienda a la relación coste-eficacia, como el cálculo del coste del ciclo de vida con arreglo al artículo 68, y podrá incluir la mejor relación calidad-precio, que se evaluará en función de criterios que incluyan aspectos cualitativos, medioambientales y/o sociales vinculados al objeto del contrato público de que se trate." (Art. 67. de la Directiva 2014/24/UE). Por tanto, no determina en ningún caso que en esa relación coste - eficacia o en la relación calidad - precio, siempre se haya de aplicar el criterio precio en su modulación de precio más bajo.

Es más, la propia Directiva admite que no se valore la minoración del criterio coste o precio, en cuanto admite que se opere sobre un coste o precio fijo, cuando determina en su artículo 67.2, que: "El factor coste también podrá adoptar la forma de un precio o coste fijo sobre la base del cual los operadores económicos compitan únicamente en función de criterios de calidad".

A partir de ese texto normativo hemos de considerar que, si el factor coste puede adoptar la forma de un precio fijo no susceptible de mejora por minoración, con mayor motivo debe admitirse un precio no fijo pero limitado por un índice de saciedad, que puede minorarse más allá de ese límite, pero sin favorecerse por un incremento de puntos en su valoración.

En el mismo sentido, es indudable que esa Directiva atribuye al poder adjudicador la libertad de delimitar los criterios de adjudicación dentro del respeto a los requisitos que establece, cuando en su artículo 67.5 determina que:

"5. El poder adjudicador precisará, en los pliegos de la contratación, la ponderación relativa que atribuya a cada uno de los criterios elegidos para determinar la oferta económicamente más ventajosa, excepto en el supuesto de que esta se determine sobre la base del precio exclusivamente.

Esta ponderación podrá expresarse fijando una banda de valores con una amplitud máxima adecuada”.

En fin, la LCSP ha incorporado las directrices de la Directiva 2014/24 al ordenamiento español, recogiendo los criterios antes citados en lo relativo a la determinación de la oferta económicamente más ventajosa y a la incorporación de criterios sociales y medioambientales y de innovación, que modulan la relación coste-eficacia y la relación calidad-precio, así como los principios de eficiencia y economía en el gasto público. En particular, este último principio es indudablemente matizado, en lo que aquí concierne, en el artículo 1.3, de la LCSP cuando determina que:

“En toda contratación pública se incorporarán de manera transversal y preceptiva criterios sociales y medioambientales siempre que guarde relación con el objeto del contrato, en la convicción de que su inclusión proporciona una mejor relación calidad-precio en la prestación contractual, así como una mayor y mejor eficiencia en la utilización de los fondos públicos. Igualmente se facilitará el acceso a la contratación pública de las pequeñas y medianas empresas, así como de las empresas de economía social”.

Lo anterior, vinculado a la autorización normativa sobre que el factor coste pueda operar como coste o precio fijo de forma que los licitadores compitan solo en función de criterios de calidad, es lo que determina que no pueda ya, actualmente, afirmarse en modo alguno que no es admisible legalmente establecer en el PCAP índices de saciedad que limiten en la aplicación de la valoración de la oferta económica mediante el criterio precio la atribución del máximo de puntos posibles a la ofertas que alcancen un máximo de baja, de forma que a partir de ese límite no puedan obtenerse más puntos aunque minoren el precio más allá del citado límite.

En el caso analizado, el pliego configura en su Anexo XI como criterio objetivo de mayor peso (40 puntos sobre un total de 100) el de “mejora sobre el precio de licitación”, señalando que se otorgarán “0 puntos a la oferta que no ofrezca baja alguna al precio de la licitación”, “asignando por cada 500,00 € de baja al precio de licitación 1 punto hasta un máximo de 40 puntos”.



Pues bien, es evidente que la citada fórmula es perfectamente conciliable con las consideraciones que, según lo expuesto más arriba, comparte este Tribunal y con las adicionales que se han expuesto, en especial, con las relativas a las novedades que al respecto han introducido la Directiva 2014/24 y la LCSP, de forma que, en todo caso, se cumplen el principio y norma de discrecionalidad del órgano de contratación en la delimitación de los criterios que configuran la relación coste-eficacia y relación calidad-precio en el PCAP para determinar la oferta económicamente más ventajosa, siempre con respeto a la norma de que el precio que no es el más bajo no obtenga mayor puntuación que el precio menor o, a la inversa, que el precio más bajo no obtenga menos puntos que otro que es mayor pero que percibe también el máximo de puntos posibles al alcázar el índice establecido de saciedad, cuyo establecimiento es plenamente admisible a la luz de la citada Directiva, sin que ello implique menoscabo o lesión del principio de control del gasto y el de economía en la contratación pública.

Efectivamente, la citada cláusula que contiene el PCAP incorpora un umbral de saciedad implícito y produce, inequívocamente, el efecto de que todas las ofertas que sean inferiores en 20.000 euros al precio de licitación, obtengan la puntuación máxima de 40 puntos (toda vez que la cifra de 20.000 euros es múltiplo 40 del módulo de 500 euros a que el pliego asigna el valor de 1 punto). Ahora bien, ello no infringe ni la Directiva 2014/24/UE, ni la LCSP, tal y como hemos razonado, por lo que la alegación no puede prosperar.

Ello comporta que todo licitador pueda alcanzar la puntuación máxima por la aplicación del criterio precio, pero esa observación de la recurrente carece de transcendencia, puesto que el conjunto de criterios objetivos sigue pesando más del 50% del total. Por lo que esta alegación tampoco puede prosperar

Todo ello obliga a concluir que la fórmula elegida por el órgano de contratación permite discriminar de forma legal las propuestas económicas de los licitadores, lo que debe determinar la desestimación de dicho motivo del recurso”.

Por tanto, el motivo debe desestimarse



Por otra parte, este Tribunal considera que se trata de criterios cualitativos expresamente mencionados en el Art. 145 de la LCSP y de cuya evaluación conjunta con los criterios económicos se ha adjudicar el contrato en base a la mejor relación calidad-precio. La LCSP distingue los criterios económicos y los cualitativos; Estos criterios económicos, no pueden contradecir el principio de igualdad que impide atribuir la misma puntuación a ofertas disparmente ventajosas, aunque ambas hayan superado un determinado porcentaje de descuento respecto al importe de licitación.

Sentado lo anterior, hemos de referirnos a los aspectos cualitativos lo cuales tratan de obtener los criterios de calidad globales que son los que se traducen en los ANS. En este caso, la determinación y definición de esos criterios en el Pliego, se considera que tiene un contenido exclusivamente técnico, cualitativo y de eficacia que en este caso se ha de evaluar mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la mera aplicación de las fórmulas establecidas en los pliegos.

La lectura del escrito del recurso y del informe del órgano de contratación pone de manifiesto que las discrepancias lo son de apreciación respecto a la adecuación a la LCSP de los criterios técnicos y su puntuación, así como de la fijación de umbrales en su evaluación.

Por ello, este tribunal entiende que la definición y la evaluación de estos criterios cualitativos se ajustan a lo que determina el artículo 145.2 LCSP

Ha de traerse a colación La Resolución nº 515/2019 de este Tribunal en la que señaló lo siguiente:

“Resulta preciso recordar la resolución del Recurso nº 74/2018 Resolución nº 202/2018 de este Tribunal de fecha 2 de marzo de 2018.

Expuesto lo anterior, procede traer a colación la doctrina de este Tribunal en relación con la denominada discrecionalidad técnica de la Administración. Venimos manifestando al respecto que, tratándose de cuestiones que se evalúan aplicando criterios estrictamente técnicos, el Tribunal no puede corregirlos aplicando criterios jurídicos. No se quiere decir con ello que el resultado de estas valoraciones no pueda ser objeto de análisis por parte de este Tribunal,



sino que este análisis, en la medida en que entrañe criterios técnicos, como es el caso, debe quedar limitado de forma exclusiva a los aspectos formales de la valoración, tales como las normas de competencia o de procedimiento, a que en la valoración no se hayan aplicado criterios de arbitrariedad o discriminatorios o que finalmente no se haya incurrido en error material al efectuarla”

Por su parte, en la Resolución nº 431/2019 de 25 de abril de 2019 se indicó que:

“Cabe, citar nuestra resolución de 18 de febrero de 2019 (Recurso 11/2019, resolución 133/2019), que dispone:

«En interpretación de este artículo, debemos partir de la discrecionalidad técnica del órgano de contratación que nuestra doctrina ha sentado a la luz de la redacción del TRLCSP, que en esencia tenía el mismo objeto que la que nos ocupa, aplicable tanto a la definición del objeto del contrato como a la determinación de los criterios susceptibles de un juicio de valor, y que recordábamos en nuestra reciente Resolución 468/2018:

“La Jurisprudencia (por ejemplo STS de 27 de junio de 2.012) y nuestra propia doctrina (Resoluciones 408/2015, 257/2015 y otras muchas) reconocen la discrecionalidad técnica de los órganos de la Administración como instrumento técnico de integración de los elementos subjetivos de los criterios de adjudicación de las proposiciones de los licitadores que solo se puede desvirtuar por desviación de poder, arbitrariedad, ausencia de toda justificación o patente error, debidamente acreditado por la parte que lo alega o vulneración del procedimiento.

(...). En esta línea, hemos puesto de relieve, en la Resolución nº 652/2014, que el

contrato debe ajustarse a los objetivos que la Administración contratante persigue para la consecución de sus fines, y a la que corresponde apreciar las necesidades a satisfacer con el contrato, siendo la determinación del objeto del contrato una facultad discrecional de la misma, sometida a la justificación de la necesidad de la contratación y a las limitaciones de los artículos 22 y 86 del TRLCSP. Por ello, como ha reconocido este Tribunal en las Resoluciones, 156/2013, de 18 de abril y 194/2013, de 23 de mayo, la pretensión del recurrente no puede



sustituir a la voluntad de la Administración en cuanto a la configuración del objeto del contrato y a la manera de alcanzar la satisfacción de los fines que la Administración pretende con él. “Si bien reconocíamos también la necesidad de que “el órgano de contratación justifique de forma objetiva y razonable la idoneidad de las especificaciones para cubrir las necesidades objeto del contrato y su necesidad”.

A la vista de lo anterior, gozando el órgano contratante de discrecionalidad técnica para elegir los criterios que mejor se adapten a las necesidades a satisfacer, este Tribunal solo tiene competencia para anular los criterios valorativos ligados a las especificaciones técnicas definitorias del objeto a suministrar si se incurre en infracción de ordenamiento jurídico, o en patente error o desviación de poder, de modo que dichas características resulten patentemente idóneas –no relacionadas con el objeto del contrato- o irrazonables y desproporcionadas.

En nuestro caso, del examen de las características técnicas a valorar no se aprecian irrazonables o desproporcionadas.

Por todo ello, se considera que se ha de desestimar el recurso interpuesto frente a los Pliegos que han de regir el contrato objeto de licitación.

Por todo lo anterior,

VISTOS los preceptos legales de aplicación,

ESTE TRIBUNAL, en sesión celebrada en el día de la fecha **ACUERDA**:

Primero. Desestimar el recurso interpuesto por D. A. J. C., en nombre y representación EYSA, contra “PCAP y el PPT” que han de regir la licitación convocada por la Dirección General de Tráfico para adjudicación del contrato de “servicio de soporte y asistencia técnica de gestión y explotación del centro de tramitación de denuncias automatizadas (CTDA). 2019-2021”.

Segundo. Declarar que no se aprecia la concurrencia de mala fe o temeridad en la interposición del recurso, por lo que no procede la imposición de la sanción prevista en el artículo 58 de la LCSP.



Esta resolución es definitiva en la vía administrativa y contra la misma cabe interponer recurso contencioso-administrativo ante Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses, a contar desde el día siguiente al de la recepción de esta notificación, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 11.1 letra f) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-administrativa.