



Recurso nº 805/2021

Resolución nº 1139/2021

Sección 2ª

**RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL
DE RECURSOS CONTRACTUALES**

En Madrid, a 9 de septiembre de 2021.

VISTO el recurso interpuesto por D. A.E.R., en nombre y representación de STAR DEFENCE LOGISTICS & ENGINEERING, S.L., contra la adjudicación de la licitación convocada por la Jefatura de Asuntos Económicos del Mando de Apoyo Logístico del Ejército de Tierra para contratar los servicios de “*Apoyo Al Mantenimiento Familia Vci/Vcpc Pizarro*”, expediente 2091120041300; este Tribunal, en sesión del día de la fecha, ha adoptado la siguiente resolución:

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. En fecha 16 de diciembre de 2020 el Órgano de Contratación, previos los informes favorables de la Asesoría Jurídica del Cuartel General del Ejército de 16 de noviembre de 2020; y de la Intervención del Mando de Apoyo Logístico del Ejército de 14 de diciembre de 2020, aprueba los Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y de Prescripciones Técnicas (PPT), el procedimiento y la forma de contratación por procedimiento negociado con publicidad.

Segundo. En fecha 20 de diciembre de 2020 se produjo la publicación de la licitación en la Plataforma de Contratación del Sector Público.

Tercero. En fecha 21 de enero de 2021 se reúne la Mesa se procede a la apertura del sobre número 1 de las ofertas presentadas al procedimiento negociado con publicidad. Revisada dicha documentación, se le requiere de subsanación a una de ellas.

Cuarto. En fecha 9 de febrero de 2021 se reúne la Mesa y se procede a tener por subsanada la documentación administrativa y a la apertura del sobre relativo a oferta con



criterios puntuables de forma automática, entregando las mismas al vocal técnico para que emita el correspondiente informe que se emite el 10 de febrero de 2021.

Quinto. Se realiza a continuación la fase de negociación de las ofertas, mejorando las licitadoras las presentadas y entregándose nuevamente al vocal técnico para que emita su informe, que consta firmado en fecha 25 de febrero de 2021.

Sexto. En fecha 4 de marzo de 2021 se reúne la Mesa para la toma en consideración del segundo informe, constatando la existencia de un empate entre ambas empresas y resolviéndolo en aplicación de la cláusula 14 del PCAP, solicitando a las empresas que señalen el número de trabajadores con discapacidad, ya que a su juicio no debía darse nueva oportunidad de mejora, puesto que ambas empresas habían llegado al máximo de mejora permitido en el pliego.

Séptimo. En fecha 10 de marzo de 2021 se reúne nuevamente la Mesa para valorar el desempate y propone como adjudicataria a la empresa que ha acreditado tener un mayor número de personal fijo discapacitado en su plantilla, dándosele publicidad a esta propuesta el 23 de marzo de 2021 a través de la Plataforma de Contratación del Sector Público.

Octavo. En fecha 7 de mayo de 2021 el órgano de contratación resuelve la adjudicación del contrato mixto de referencia, notificándose en esa misma fecha a las empresas licitadoras y anunciándose también el 7 de mayo de 2031 en la Plataforma de Contratación del Sector Público.

Noveno. En fecha 28 de mayo de 2021 se interpone recurso ante este Tribunal contra dicha adjudicación.

Décimo. En fecha 9 de junio de 2021 la Secretaría del Tribunal dio traslado del recurso interpuesto a los restantes licitadores, otorgándoles un plazo de cinco días hábiles para que, si lo estimaran oportuno, formularan alegaciones. En fecha 14 de junio de 2021 se presentan alegaciones por la entidad GRUPO DE INGENIERÍA, RECONSTRUCCIÓN Y RECAMBIOS JPG, S.A.



Undécimo. Interpuesto el recurso, la Secretaría del Tribunal por delegación de este dictó resolución de 11 de junio de 2021 acordando mantener la suspensión del expediente de contratación producida como consecuencia de lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se trasponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante, LCSP), de forma que, según lo establecido en el artículo 57.3 del texto citado, será la resolución del recurso la que acuerde el levantamiento.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero. El presente recurso se interpone ante este Tribunal que es competente para resolverlo de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 de la LCSP.

Segundo. El recurso se interpone contra un acto susceptible de impugnación por dicho cauce, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 44.1 a) de la LCSP:

“a) Contratos de obras cuyo valor estimado sea superior a tres millones de euros, y de suministro y servicios, que tenga un valor estimado superior a cien mil euros”.

Se impugna la adjudicación, recurrible según el artículo 44.2 c) de la LCSP:

“c) Los acuerdos de adjudicación.”

Tercero. En cuanto a la legitimación, hay que tener en cuenta que la recurrente, STAR DEFENCE LOGISTICS AND ENGINEERING, S.L. presentó proposición conjuntamente con la mercantil COMERCIAL MORENO HERNANDO COHEMO, S.L.U., con el compromiso suscrito por ambas empresas el 19 de enero de 2021, de constituirse en Unión Temporal de Empresas, caso de resultar adjudicatarias del contrato.

El recurso presentado sólo es suscrito por la primera empresa citada, por lo que resulta de aplicación lo que dispone el artículo 24.2 del Real Decreto 814/2015, de 11 de septiembre, por el que se prueba el Reglamento de los procedimientos especiales de revisión en



materia contractual y de organización del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante, RPERMC) que señala:

“2. En el caso de que varias empresas concurran a una licitación bajo el compromiso de constituir unión temporal de empresas para el caso de que resulten adjudicatarias del contrato, cualquiera de ellas podrá interponer el recurso, siempre que sus derechos o intereses legítimos se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados por las decisiones objeto de recurso”.

En este sentido, debe reconocerse la legitimación a la recurrente toda vez que se encuentra posicionado en segundo lugar, y sus derechos o intereses legítimos se verían afectados en caso de estimarse el recurso

Cuarto. Se ha respetado el plazo de 15 días previsto en el artículo 50 de la LCSP.

Quinto. En cuanto al fondo del asunto se impugna la adecuación del procedimiento de licitación a los pliegos que deben considerarse como *“lex contractus”*. En efecto, estima la recurrente que debió ser de aplicación lo señalado en la Cláusula 14 del PCAP que reza:

“Negociación del contrato.

El órgano de contratación negociará con los invitados las ofertas que éstas hayan presentado para adaptarlas a los aspectos objeto de negociación, mediante la aplicación de los criterios de negociación establecidos.

A la negociación pasarán todas las empresas cuyo sobre número 2 haya sido abierto, y ésta será realizada por la Mesa de Negociación, cuya composición será la señalada en la presente Cláusula.

La negociación constará de un máximo de dos rondas y se realizará a través de la Plataforma de Contratación del Sector Público.

Una vez evaluadas las proposiciones por el vocal técnico, se establecerá el orden en el que han quedado y se informará a los licitadores para que ratifiquen o mejoren



su oferta estableciéndose un nuevo orden y así hasta que finalicen las rondas negociadoras.

Una vez hayan finalizado las rondas negociadoras se recalificarán las ofertas y se comunicará al licitador cuya oferta hubiera quedado clasificada en primer lugar en la primera apertura de ofertas, si ha habido alguna mejora respecto a su oferta inicial y que implique cambio de su puesto en la clasificación. Si hubiera ofertas que mejoran la del licitador que quedó en primer lugar, se le comunicará a este el contenido de las mismas, al objeto de que pueda presentar una nueva oferta de mejora, en el plazo de 2 días hábiles desde esta última comunicación. Caso de que no presentase una nueva oferta se tendrá en cuenta la última que presentó.

Una vez hayan finalizado el procedimiento de negociación, se remitirán las proposiciones al vocal técnico para que, en función de los criterios de adjudicación, se clasifiquen las ofertas según la puntuación obtenida.

En el procedimiento se tiene que facilitar la misma información a todos los invitados. En ningún caso se proporcionará información particular que pueda suponer una ventaja para algún invitado en detrimento de los otros. Con el fin de garantizar el principio de igualdad, el órgano de contratación debe habilitar el sistema que crea más adecuado para dar publicidad de todas las consultas que se formulen a lo largo del procedimiento, y de las correspondientes respuestas, a todos los interesados.

Las proposiciones presentadas tienen carácter firme y deben mantenerse, en todo caso, hasta el plazo máximo de resolución del procedimiento.

En cualquier momento del procedimiento, el órgano de contratación puede requerir a los invitados que aclaren determinados aspectos de su oferta, sin que puedan modificar en sus aclaraciones los elementos sustanciales de la misma, y siempre que no se falsee la competencia.

De todas las actuaciones que se lleven a cabo durante la negociación hay que dejar constancia en el expediente.



En el caso de empate entre proposiciones de mejor relación calidad-precio, para la adjudicación se aplicará la preferencia sobre los operadores económicos que tengan en su plantilla un mayor porcentaje de personas fijas con discapacidad (extremo que se acreditará mediante ANEXO II “Declaración de trabajadores con discapacidad” o en situación de exclusión social, entidades sin ánimo de lucro, u organizaciones de comercio justo. Todo ello en los términos indicados en art. 147. 1. a) de la LCSP. En el caso de que no fuese posible, o no resultase eficaz, la aplicación de la preferencia citada para determinar la adjudicación, ésta se decidirá mediante sorteo, sólo si el único criterio de valoración es el precio.

Concluida la fase de negociación, la Mesa, en los casos en que se haya constituido, valorará las ofertas de las empresas invitadas a la negociación y que no hayan sido declaradas anormalmente bajas, a cuyo efecto podrá recabar los informes técnicos que considere precisos, y propondrá al órgano de contratación la adjudicación al licitador que presentó la oferta con mejor relación calidad-precio.” (el subrayado es nuestro)

Por ello entiende que una vez presentadas las mejoras por parte de ambas empresas en la fase de negociación se le debía haber permitido una segunda oportunidad de mejora cosa que no se hizo, por lo que se incumplió lo establecido en el pliego en cuanto a la tramitación de la negociación.

Por su parte el órgano de contratación señala que ambas empresas habían llegado en esa fase de negociación y mejora al máximo previsto en los pliegos, habiendo obtenido la máxima puntuación por lo que, tal y como se recoge en el acta de la mesa de fecha 4 de marzo de 2021, no hay más oportunidades que conceder a las licitadoras si ya han llegado al máximo posible. Por ello, entiende aplicable esa misma cláusula, pero en lo relativo a los desempates.

La empresa adjudicataria presenta alegaciones señalando que no se ha producido una mejora o cambio de posición que aconsejaría esa segunda negociación, sino un empate, alegación ésta que ya desde este momento rechazamos toda vez que sin duda la adjudicataria mejora su posición ya que de estar de segunda en la primera ronda pasa a



estar empatada a puntos con la primera, por lo que desde un punto de vista cuantitativo sí ha habido un incremento de puntuación y por ende una mejora; cuestión distinta es si era exigible o no la segunda ronda que es el objeto de debate de este recurso.

Hay una primera cuestión formal que no tiene relevancia para la resolución del recurso, cual es que la recurrente se dirige por carta al órgano de contratación previa a la interposición del recurso para interesarse por los resultados de la negociación y solicitando en su caso la apertura de esta segunda fase de mejora, carta que no fue atendida por el órgano de contratación, sin que ni la actuación del licitador ni la omisión en la respuesta del órgano de contratación tenga la más mínima repercusión en la resolución de este recurso, por lo cual dese este momento se desestima esta alegación.

Sexto. Fijadas las posiciones de las partes, la cuestión nos lleva al análisis de los llamados umbrales de saciedad, esto es, si a pesar de no poder obtener más puntuación era posible mejorar la oferta, aunque dicha mejora no obtuviese reflejo en la puntuación que ya era la máxima posible.

Tanto el órgano de contratación como la recurrente analizan la doctrina de este Tribunal sobre los umbrales de saciedad, y así se recoge también en esta Resolución, por todas; Resolución nº 853/2019 de 18 de julio de 2019:

“La doctrina más reciente de este Tribunal ha venido a revisar su anterior posición contraria en todo caso al establecimiento en los criterios de valoración de las ofertas económicas de los llamados umbrales de saciedad. Por ejemplo, la recientísima Resolución nº 484/2019, de 9 de mayo de 2019, resume la evolución de la normativa comunitaria en la materia, la necesaria adaptación del derecho interno mediante la LCSP, y el estado actual de la cuestión en su Fundamento de Derecho Séptimo en los siguientes términos:

«El segundo de los motivos de recurso se refiere a la infracción del artículo 145.2 LCSP en tanto que la Cláusula 12.1.1 PCAP infringe el citado precepto al establecer un umbral de saciedad injustificado para el criterio objetivo del menor precio ofertado que impide a los licitadores presentar mejor oferta. Puntualizar, al respecto, que este umbral de saciedad, no se refiere a la totalidad del punto primero de la



Cláusula 12 el PCAP (criterios cuantificables mediante la mera aplicación de fórmulas, 70 puntos), sino solo a su apartado 1.1. relativo al “menor precio ofertado”, correspondiéndole solo, a este apartado, 20 puntos de los 70 relativos a los criterios cuantificables mediante la aplicación de fórmulas, y sin perjuicio, además, de los 30 puntos relativos a los criterios sujetos a juicio de valor. En efecto, como señala la recurrente, este Tribunal se ha mostrado contrario, en determinadas circunstancias, a aplicar estos umbrales en tanto que actúan de manera contraria a la competencia y al beneficio de la entidad pública contratante de obtener, mediante el concurso de distintos licitadores, la mejor oferta, al mejor precio. Sin embargo, este Tribunal tiene que puntualizar que esto es así, siempre que el único criterio a valorar en la oferta sea, precisamente, el precio. De otra manera, es decir, cuando se valoran elementos o parámetros distintos del precio, no necesariamente la oferta, con el precio más bajo, es la mejor. En efecto, el criterio de “precio” en modo alguno equivale siempre y en todo caso a “precio más bajo”. Tal determinación se contenía en la Directiva 2014/18/UE 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”. Es por ello, que no compartimos las consideraciones planteadas por la recurrente en atención a los siguientes argumentos. En primer lugar, la Directiva antes citada, la 2014/18/UE, no 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 el presupuesto



riguroso 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 ha declarado que las Directivas comunitarias se oponen al hecho de considerar, automáticamente, 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 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».

Así las cosas, si bien en el supuesto aquí examinado efectivamente se ha establecido un umbral de saciedad en la valoración de la oferta económica que viene a limitar las puntuaciones asignadas a bajas mayores a 10.000 euros –sobre un presupuesto base de licitación de 55.000 euros– no se considera que con ello se hayan infringido los artículos 145 y 146 LCSP que, como se advirtió en la Resolución transcrita, no excluyen la posibilidad de introducir esta clase de limitaciones a la puntuación que cabe asignar al criterio del precio más bajo. Por el contrario, para determinar si el establecimiento de una cláusula como la cuestionada es o no ajustada a derecho, hay que tomar en consideración el conjunto de criterios de valoración que se establecen para la licitación, así como su respectiva ponderación, de modo que solamente procederá anular la cláusula cuanto se detecte que el establecimiento del umbral de saciedad infringe una norma imperativa o contradice los principios que rigen en materia de contratación pública, pudiendo dar lugar a una manipulación de la licitación. Sin embargo, en el pliego cuestionado el criterio "oferta económica" es uno más entre los seis criterios evaluables de forma automática que se toman en consideración, teniendo además una ponderación o peso entre los criterios de adjudicación del 20%, de modo que no cabe apreciar que el establecimiento en este criterio de un umbral de saciedad infrinja los preceptos invocados por el recurrente, debiendo desestimarse el motivo".

Según la anterior doctrina, el establecimiento de los umbrales de saciedad es algo lícito y válido siempre y cuando se respeten los límites antedichos. En este caso concreto las partes convienen en que la doctrina del Tribunal es permisiva en cuanto a la inclusión en los pliegos de los umbrales de saciedad. A mayor abundamiento, ha de tenerse en cuenta que dichos pliegos no fueron impugnados por la recurrente y deben regir la contratación.

Así, al recogerse criterios que incluyen el precio, pero también otros como los medios personales a afectar al contrato o el material y utillaje que se va a poner a disposición del mismo, todo ello hace que debamos concluir que efectivamente estamos ante unos pliegos que contemplan esos umbrales de saciedad, y que además los mismos por no haber sido impugnados por la recurrente, deben ser *“lex contractus”* sin que haya vicio de nulidad de pleno derecho que aconseje su revisión.

Dicho lo cual deberá analizarse como se redactaron esos criterios y su valoración a la vista de la cláusula 8 del PCAP:

“CLÁUSULA 8.- El procedimiento de adjudicación de este AM de servicios es NEGOCIADO CON PUBLICIDAD, de conformidad con el procedimiento establecido en el artículo 53 de la LCSPDS y a lo regulado en los artículos 43 al 47 del mismo cuerpo legal.

La tramitación del presente Expediente de Contratación será: ORDINARIO.

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN: Para la adjudicación del expediente, los criterios de adjudicación, por orden decreciente de importancia y por la ponderación que se les atribuye, que servirán de base para la valoración de las proposiciones, de acuerdo con lo previsto en el artículo 145 de la LCSP, serán los que se detallan:

PRECIO 60% (Máximo 100 puntos):

Puntuación por descuento en la mano de obra, en los gastos de desplazamiento, en las dietas en territorio nacional y tarifarios de repuestos.



Las empresas licitantes deberán ofertar una reducción lineal del precio (la reducción para poder ser tenida en cuenta, deberá ser la misma para los conceptos solicitados, es decir para la mano de obra, gastos de desplazamiento, dietas en territorio nacional y tarifario de repuestos), respecto del que establece el PPT (precios IVA no incluido), expresada la oferta en tantos por ciento, en números enteros.

Los gastos de desplazamiento y dietas en territorio nacional sólo corresponderá abonarlos para lugares diferentes del PCMASA N°1 y las instalaciones del contratista.

Para valorar este concepto se asignará la siguiente puntuación:

Cada 1% de reducción/descuento lineal sobre los precios máximos indicados en el PPT (Mano de Obra, Gastos de desplazamiento, Dietas en territorio nacional y Tarifario de repuestos), equivalen a 2 puntos. La empresa licitante que no ofrezca reducción en su oferta o ésta sea cero (0), obtendrá cero (0) puntos en este criterio de valoración. Así, obtendrá 100 puntos el licitador cuyo descuento ofertado sea del 50%.

Los costes asociados al AM (los precios indicados no incluyen el IVA), son los siguientes:

- *Precio hora/hombre máximo (IVA no incluido): 40€*
- *Gastos máximos de desplazamiento para TN (para lugares diferentes del PCMSA N°1 y las instalaciones del Contratista):*
 - *Salida de furgón taller: 0,45 €/km.*
 - *Dieta (manutención y alojamiento): 100 €/día.*
 - *Dieta completa en ZO (IVA no incluido): 250€/día.*

PERSONAL ADICIONAL 20 % (Máximo 100 puntos)



Para el cálculo de la puntuación por personal, se valorará el personal adicional, que se señalan a continuación, justificado documentalmente, que la empresa tenga en su plantilla (excluido el personal requerido con carácter preceptivo en la solvencia técnica), en el momento de presentación de ofertas.

El que la empresa contratista cuente con un personal adicional al requerido con carácter preceptivo influye directamente en una mayor eficacia del contrato, ya que por ejemplo el contar con 14 técnicos en vez de 8 técnicos, supone que se puede actuar en más puntos diferentes y también que en un menor plazo de tiempo se pueden reparar más vehículos, influyendo claramente en mejorar la disponibilidad operativa de la flota de vehículos, que es el objetivo marcado por el JEME.

Con carácter preceptivo disponer en plantilla a jornada completa en el momento de la licitación de al menos 1 Ingeniero o Ingeniero Técnico, 6 Técnicos en barcaza y 2 Técnicos en torre con experiencia mínima exigida de DOS (2) AÑOS en tareas de mantenimiento de la familia PIZARRO (VCI / VCPC).

La acreditación de la experiencia se hará mediante certificado responsable de experiencia acompañado de la vida laboral, donde se refleje los puestos de trabajo, los periodos de actividad y las tareas realizadas emitido por empresas fabricantes o mantenedoras de la familia Pizarro (VCI / VCPC). El OC se reserva la capacidad de realizar entrevistas personales y/o pruebas de conocimientos al personal propuesto por la empresa.

El personal adicional se valorará según los siguientes criterios:

- 15 puntos por cada técnico en barcaza hasta un máximo de 4 técnicos adicionales. Total 60 puntos.*
- 20 puntos por cada técnico en torre adicional hasta un máximo de 2 técnicos adicionales. Total 40 puntos.*

HERRAMENTAL Y UTILLAJE 20% (Máximo 100 puntos)

Utillaje y equipamiento puntuable:

Este criterio va ligado a la necesidad de disponer de los recursos necesarios para garantizar la calidad de las prestaciones del servicio. De igual modo la mayor disponibilidad de equipamiento y utillajes específicos otorgan una mayor eficacia y puesta a disposición de los vehículos a reparar.

(Recoge a continuación el pliego un desglose de todo el material)

Y la fórmula aplicable:

PUNTUACIÓN TOTAL= (Puntuación Precio x 0,6) + [(Puntuación Personal adicional + Puntuación Herramental) / 2] x 0,40]

ASPECTOS A NEGOCIAR: Para la adjudicación del AM, de acuerdo con lo previsto en el artículo 43 y 44 de la LCSPDS, serán objeto de negociación los elementos que se detallan:

- *PRECIO*
- *PERSONAL ADICIONAL*
- *HERRAMENTAL Y UTILLAJE*

La adjudicación del presente contrato se llevará a cabo, si ha lugar, por la totalidad si el objeto del contrato no fuere susceptible de fraccionarse y así se hubiese justificado, a la oferta de mejor relación calidad-precio que será determinada conforme a los criterios de adjudicación.

A los efectos de calificar las ofertas que contengan valores anormalmente bajos se estará a lo establecido en el artículo 34 de la LCSPDS y en el artículo 149 de la LCSP.



Para el caso de pluralidad de criterios de adjudicación, se establecen los parámetros objetivos siguientes que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, referidos a la oferta considerada en su conjunto:

PRECIO: Se aplicará el art. 85 del Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (RCAP).

PERSONAL ADICIONAL.: No alcanzar 30 puntos se considerará oferta anormal.

HERRAMENTAL Y UTILLAJE: No alcanzar 30 puntos se considerará oferta anormal.

Si de acuerdo con los parámetros indicados en la normativa, la Mesa de Contratación correspondiente identifica una proposición anormalmente baja, dará audiencia al licitador que la haya presentado, para que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma.

El órgano de contratación, de acuerdo con el artículo 149 de LCSP, a la vista de las actuaciones de la Mesa de Contratación previo los informes técnicos o jurídicos que considere necesario para valorar lo anterior, si considera que la oferta a la que correspondería la adjudicación del contrato, no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormalmente bajos, podrá acordar la adjudicación a favor de la siguiente proposición de mejor relación calidad-precio, de acuerdo con el orden de clasificación, que estime puede ser cumplida a satisfacción, operando del modo anterior si también es considerada inicialmente anormalmente baja. Para ello se deberá seguir lo indicado en el punto 4 del citado artículo.

En el caso de empate entre proposiciones de mejor relación calidad-precio, para la adjudicación se aplicará la preferencia sobre los operadores económicos que tengan en su plantilla un mayor porcentaje de personas fijas con discapacidad (extremo que se acreditará mediante ANEXO II “Declaración de trabajadores con discapacidad”), o en situación de exclusión social, entidades sin ánimo de lucro, u organizaciones de comercio justo. Todo ello en los términos indicados el art. 147. 1. a) de la LCSP. En el caso de que no fuese posible, o no resultase eficaz, la

aplicación de la preferencia citada para determinar la adjudicación, ésta se decidirá mediante sorteo, sólo si el único criterio de valoración es el precio.

La Administración se reserva la facultad de ampliar el objeto del servicio, en caso de que existiera sobrante de crédito respecto de los precios ofertados por la oferta de mejor relación calidad precio y el presupuesto del expediente. En el supuesto de expedientes con lotes, este sobrante podrá servir para incrementar el importe de cualquiera de los Lotes del expediente, aunque el sobrante tuviera su origen en otro Lote, asumiendo el contratista al licitar el soportar esa posible ampliación al mismo precio, plazo y demás condiciones ofertadas.

Para dar cumplimiento a lo establecido en los artículos 33.4 y 35 de la LCSPDS, la adjudicación del AM se notificará a los licitadores y simultáneamente se publicará en el perfil del contratante del órgano de contratación, el cual podrá ser consultado en la página Web: www.contrataciondelestado.es.”

A la vista de la literalidad de los pliegos, efectivamente, las ofertas tanto en el precio como en el personal adicional y el herramental y utillaje, vienen a recoger un tope máximo de puntuación por lo que no importa, cuanto menos sea el precio o cuantos más sean el personal y material ofertado, no se obtendrá más puntuación a partir de unos límites.

Aceptadas estas premisas, en la primera oferta la recurrente –tal y como señala el Órgano de Contratación en su informe- había llegado al máximo de puntos en el criterio 1 (precio) y le quedaba margen para negociar el 2 y el 3, mientras que la otra mercantil había llegado al máximo de puntos en el 2 y en el 3, teniendo aún margen para el precio. En las dos rondas de negociación, ambas llegaron a los máximos puntos en los tres criterios, a lo que cabe preguntarse entonces si resultaría de aplicación:

“Una vez hayan finalizado las rondas negociadoras se recalificarán las ofertas y se comunicará al licitador cuya oferta hubiera quedado clasificada en primer lugar en la primera apertura de ofertas, si ha habido alguna mejora respecto a su oferta inicial y que implique cambio de su puesto en la clasificación. Si hubiera ofertas que mejoran la del licitador que quedó en primer lugar, se le comunicará a este el contenido de las mismas, al objeto de que pueda presentar una nueva oferta de



mejora, en el plazo de 2 días hábiles desde esta última comunicación. Caso de que no presentase una nueva oferta se tendrá en cuenta la última que presentó.” (el subrayado es nuestro)

Pues bien, la naturaleza misma de las cláusulas de saciedad impide que sea de aplicación esta posibilidad. En efecto, la mejora de la que habla el pliego debe tener necesaria traducción en puntos, dicho de otra forma, el empate que se produce lo es en puntos y no en precio o medios ofertados, lo determinante en la clasificación y el empate son los puntos obtenidos y no el precio en sí o los medios, que ya son irrelevantes en esta sede, porque lo que hay que verificar es la puntuación obtenida, que es lo que determina la clasificación.

Así, asiste razón al órgano de contratación, pues aún en el caso de que hubiese alguna “mejora” en el precio, personal o medios, no se traduciría en más puntos, y no implicaría que se cambiase la clasificación de las ofertas y, lo que es más relevante en este caso concreto, no cambiaría la situación de empate. Este empate, que reiteramos seguiría existiendo, se resuelve según lo señalado en el PCAP no solo en este apartado 14 sino también en el 8 que recoge deliberadamente el supuesto de empate al regular los criterios de adjudicación, (también al abordar la clasificación y la negociación) además de en la clasificación y negociación, en el sentido de resolver el mismo a favor del licitador que acredite el mayor porcentaje de personas fijas con discapacidad.

Debe por lo tanto confirmarse la adjudicación y desestimar el recurso que nos ocupa.

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.E.R., en nombre y representación de STAR DEFENCE LOGISTICS & ENGINEERING, S.L., contra la adjudicación de la licitación convocada por la Jefatura de Asuntos Económicos del Mando de Apoyo Logístico del Ejército de Tierra para contratar los servicios de “Apoyo Al Mantenimiento Familia Vci/Vcpc Pizarro”, expediente 2091120041300.



Segundo. Levantar la suspensión del procedimiento de contratación, de conformidad con lo establecido en el artículo 57.3 de la LCSP.

Tercero. 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 la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, 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 11.1 letra f) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-administrativa.