



Recurso nº 819/2022

Resolución nº 1253/2022

Sección 2ª

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

En Madrid, a 13 de octubre de 2022

VISTO el recurso interpuesto por D. C. G. H. en nombre de MADZEAL, S.L. contra los pliegos que han de regir la licitación convocada por la Jefatura del Mando de Apoyo Logístico del Ejército de Tierra para contratar el Acuerdo Marco para la adquisición de repuestos de LEOPARDO 2E, LEOPARDO 2A4, ATP, LIGHT GUN, IVECO, BMR/VEC, MAXXPRO, RG 31 con número de expediente 2021/ETSAE0906/00000228E, el Tribunal, en sesión del día de la fecha, ha adoptado la siguiente resolución:

ANTECEDENTES DE HECHO.

Primero. En fecha 1 de marzo de 2021 se aprueba la orden de inicio del órgano de contratación.

Segundo. En fecha 27 de mayo de 2022 el Órgano de Contratación, previos los informes favorables de la Asesoría Jurídica del 10 de marzo de 2022 y de la Intervención de 26 de mayo de 2022 aprueba los Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares y de Prescripciones Técnicas, el procedimiento y la forma de contratación por mediante Acuerdo Marco por procedimiento negociado con publicidad.

Tercero. En fecha 2 de junio de 2022 se publica en la plataforma de contratación del Sector Público el anuncio de licitación, publicándose el mismo día y por ese medio los pliegos que han de regir el contrato.

Cuarto. En fecha 23 de junio de 2022 se interpone recurso contra los pliegos ante este Tribunal.



Quinto. En fecha 29 de junio de 2022, en el marco de la instrucción del Recurso nº 805/2022 la Secretaria del Tribunal, por delegación de este, acuerda la concesión de la medida provisional consistente en suspender el procedimiento de contratación, sin que esta afecte al plazo de presentación de ofertas, de conformidad con lo establecido en los artículos 49 y 56 de la LCSP, de forma que según lo establecido en el artículo 57.3 del mismo cuerpo legal, será la resolución de los recursos la que acuerde el levantamiento de la medida adoptada.

Sexto. En la tramitación de este recurso, se han observado todos los trámites legal y reglamentariamente establecidos, esto es, lo prescrito por la vigente 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) y por el 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).

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.b LCSP

b) Acuerdos marco y sistemas dinámicos de adquisición que tengan por objeto la celebración de alguno de los contratos tipificados en la letra anterior, así como los contratos basados en cualquiera de ellos.

Se impugnan los pliegos, recurribles conforme el artículo 44.2.a)

a) Los anuncios de licitación, los pliegos y los documentos contractuales que establezcan las condiciones que deban regir la contratación.



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

Cuarto. En cuanto a la legitimación hemos de detenernos recordando la doctrina reiterada de este Tribunal por todas Resolución nº 750/2019 de 4 de julio de 2019 en la que se dijo lo siguiente:

En cuanto a la legitimación, dispone el artículo 48 de la LCSP

“Podrá interponer el recurso especial en materia de contratación cualquier persona física o jurídica cuyos derechos o intereses legítimos, individuales o colectivos, se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados, de manera directa o indirecta, por las decisiones objeto del 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 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.

Ciertamente, como señala la Resolución nº 862/2018 de 1 de octubre, la LCSP no confiere una acción popular en materia contractual, sino que, antes bien, la subordina a que la decisión perjudique o pueda afectar a derechos o intereses legítimos del recurrente, derechos o intereses legítimos que, tratándose de una licitación, no pueden identificarse con algo distinto que la posibilidad de obtener la adjudicación del contrato (cfr.: Resoluciones 57/2012, 119/2013, 278/2013 – confirmada esta última por Sentencia de la Audiencia Nacional de 14 de mayo de 2014, Roj SAN 2315/2014-y 37/2015, entre otras).



Este postulado es coherente con la definición de la legitimación en nuestro Ordenamiento, en el que se la concibe como la relación material unívoca del sujeto con el objeto de la pretensión que hace que la eventual estimación de esta se traduzca en la obtención de un beneficio o la eliminación de una desventaja (cfr., por todas, Sentencia del Tribunal Constitucional, Sala Segunda, 52/2007, de 12 de marzo; Sentencia del Tribunal Supremo, Sala III, de 20 de mayo de 2008 –Roj STS 2176/2008-). Por ello, la regla es que únicamente los operadores económicos que han presentado su oferta al procedimiento están legitimados para impugnar los pliegos rectores del mismo, pues solo quienes se encuentran en esa situación están en condiciones de alzarse con el contrato (cfr.: Sentencias del Tribunal Supremo, Sala III, de 21 de diciembre de 2001 -Roj STS 10238/2001-y 9 de marzo de 2006 –Roj STS 1616/2006-). Ahora bien, esta norma general quiebra en los casos en los que el empresario impugna una cláusula del Pliego que le impide participar en la licitación en condiciones de igualdad (cfr.: Sentencia del Tribunal Supremo, Sala III, de 5 de julio de 2005 -Roj STS 4465/2005-), habiéndose llegado incluso a admitir la legitimación cuando lo que se cuestiona es el tipo de procedimiento elegido (cfr.: Sentencia del Tribunal Supremo, Sala III, de 29 de junio de 2006 -Roj STS 4550/2006-).

En el presente caso, el fundamento de la pretensión del recurrente se basa, en primer lugar, en el desacuerdo con la configuración de los lotes efectuada en los pliegos, lo que considera como una restricción de la competencia, así como, en segundo lugar, en la definición de las prescripciones técnicas del objeto del suministro, considerando incumplidos los requisitos del artículo 126 de la LCSP. En ninguno de los casos se justifica que, como consecuencia de las pretendidas infracciones, la empresa recurrente no haya podido el concurrir a la licitación.

En efecto, aun partiendo de la base de que la interpretación de la legitimación debe hacerse con amplitud, como indica este Tribunal en numerosas resoluciones (por todas, Resolución nº 429/2019), lo cierto es que, en el presente caso, no es posible establecer el vínculo necesario entre los motivos de impugnación del recurrente y la falta de presentación del mismo al procedimiento de contratación pública, por lo que concurre un defecto de falta de legitimación.



En relación a la legitimación del recurrente para impugnar los pliegos en un procedimiento al que no ha concurrido, cabe citar la Resolución nº 477/2019 de 30 de abril, en la que establece el Tribunal:

“(…) Ciertamente, frente a ello se ha opuesto un supuesto excepcional, como son los casos en los que la impugnación va dirigida a los pliegos que rigen la contratación, supuesto en el que se admitiría la legitimación de la recurrente, pero solo en el caso de que las causas invalidantes de los pliegos pretendidas o invocadas por la recurrente, se plantearan en la fase inicial de adjudicación. Así resulta de lo dispuesto dentro de nuestra Resolución nº 1005/2017, de 17 de noviembre de 2017, cuyo Fundamento de derecho quinto establece sobre este particular lo siguiente: “No obstante lo anterior, cabe una posibilidad de excepción a lo señalado hasta ahora, que se apunta en una Resolución anterior de este mismo Tribunal. Así, en la Resolución 924/2015, de 9 de octubre, su Fundamento de derecho segundo señala lo siguiente: “Debe entenderse que el recurso ha sido interpuesto por persona legitimada al efecto, de acuerdo con el artículo 42 del citado TRLCSP. De los antecedentes que constan en el expediente se desconoce si el empresario al tiempo de impugnar el pliego y el anuncio de licitación se ha presentado al procedimiento de adjudicación (si bien así lo hace constar en su escrito). No obstante y dado que la Jurisprudencia ha aceptado la legitimación en materia de contratos de entidades públicas para personas o entidades que no participaron en la licitación, pero tales casos excepcionales están referidos a los Pliegos o Condiciones rectores de la contratación que son los que han impedido a dichas personas o entidades participar en un plano de igualdad en la licitación (Tribunal Supremo, Sala Tercera, de lo Contencioso-administrativo, Sección 7ª, Sentencia de 5 Junio 2013), debe considerarse que el recurrente está legitimado para interponer el recurso especial en materia de contratación”.

A la vista de esta posibilidad excepcional, resulta necesario comprobar si se da o no en el presente caso. Como vemos, concurre el primer presupuesto apuntado en esta Resolución, como es el de la falta de participación de la recurrente en el procedimiento de contratación. Respecto del segundo aspecto de los apuntados anteriormente, solo cabe esta posibilidad en el caso de que se impugnen los pliegos



o las condiciones rectoras de la contratación que hayan impedido participar a esa persona o entidad en un plano de igualdad en la licitación, esto es, que supongan un obstáculo real y efectivo a una entidad que le impida participar en la licitación en cuestión. (...)”

No se acredita, en el presente recurso, la existencia de un obstáculo real y efectivo que, en los pliegos, impida al recurrente concurrir a la licitación, más allá de una genérica invocación a la vulneración de los principios de igualdad de trato y de no discriminación: tal impugnación no se corresponde con el fondo de sus pretensiones, en las que no se justifica que la configuración de los lotes o las características y prescripciones técnicas denunciadas, le hayan impedido concurrir a la licitación.

En este caso concreto en el informe del órgano de contratación se recoge que el licitador ha presentado solicitud de participación en este procedimiento por lo que debe reconocérsele un interés directo y legítimo en el Recurso, reconociéndole por tanto legitimación.

Quinto. Plantea el recurrente las siguientes cuestiones siguiendo el mismo orden que el recogido en su escrito:

Falta de claridad y concreción sobre el origen del stock y la legitimación de fórmulas jurídicas para la puesta a disposición del mismo.

Falta de justificación para el cambio de CPVs históricos que dificulta la libre competencia con la exigencia de solvencia técnica desproporcionada.

Ilegalidad de la previsión de que los certificados presentados a efectos de justificar el cumplimiento de la solvencia técnica solo puedan ser utilizados para un lote.

Ausencia de justificación razonada para la no división en lotes y quiebra del principio de búsqueda de máxima concurrencia y de la competencia.

Falta de concreción e información en la licitación. Errores sustanciales en los listados.



La cláusula 14 del PCAP sobre los criterios de negociación vulnera el art. 47 de la Ley 24/2011, de 1 de agosto, de Contratos del Sector Público en el Ámbito de la Defensa y la Seguridad (en adelante, LCSPDS) y el art. 169 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP), otorgando ventaja competitiva al clasificado en primer lugar en la primera ronda de negociación

Sexto. La primera de las cuestiones se refiere a la cláusula 8, en la que se señala lo siguiente en cuanto a los criterios de adjudicación, entre los que ponderado a un 20% se encuentra precisamente la disposición del stock:

“Poner a disposición del ET la selección de repuestos del Anexo “stock de repuestos” al lote que oferte de los repuestos candidatos indicados en el anexo. Se ha considerado un stock mínimo que corresponde a criterios operativos al objeto de poder suministrar los elementos necesarios para disponer de vehículos operativos o cumplimentar faltantes de material histórico. En la selección de estos candidatos se ha basado en criterios de criticidad, largos periodos de obtención, consumo recurrente, entre otros y aportan una mejora considerable en la disponibilidad operativa del material.

Formula aplicable: Se sumarán los puntos de acuerdo al stock disponible, siendo nulo en caso de no aportar ningún repuesto y 100 puntos en caso de disponer del total del anexo de cada lote.

Los licitadores presentarán una matriz de cumplimiento del stock disponible al objeto de facilitar su valoración. Para poder asignar esta puntuación, se realizará la comprobación “in situ” del stock en las instalaciones del ofertante, teniendo que estar presente todo el repuesto valorable en el momento de la comprobación.”

Considera el recurrente que debe aceptarse otras fórmulas de disposición de ese stock como los pedidos de compra sin que deba exigirse la disposición en el momento de la licitación. La resolución del motivo exige considerar, con carácter previo, lo señalado por la jurisprudencia del Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea en relación con los requisitos exigibles a las medidas nacionales que puedan obstaculizar o hacer menos atractivo el ejercicio de libertades fundamentales garantizadas por los Tratados (en lo



relevante a este recurso, la libre prestación de servicios contemplada por el artículo 56 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea), que, de acuerdo con la Sentencia de 27 de octubre de 2005 (C-234/03, “Contse”) son

“(…) que se apliquen de manera no discriminatoria, que estén justificadas por razones imperiosas de interés general, que sean adecuadas para garantizar la realización del objetivo que persiguen y que no vayan más allá de lo necesario para alcanzar dicho objetivo”.

La Sentencia referida ha fundamentado una consolidada doctrina de este Tribunal en relación con las denominadas “cláusulas de arraigo”. En múltiples resoluciones (Resoluciones 184/2021 de 26 de febrero, 521/2022 de 6 de junio, 876/2022 de 14 de julio, 967/2022 de 28 de julio o 1056/2022 de 15 de septiembre, entre las más recientes) hemos considerado discriminatorias las condiciones de arraigo territorial cuando se configuran como requisitos de solvencia o como criterios de adjudicación; se han admitido, sin embargo, cuando se exigen como compromisos de adscripción de medios o como condiciones de ejecución y siempre, en estos casos, que estén vinculadas al objeto del contrato y respeten el principio de proporcionalidad.

Los principios que se deducen de la doctrina expuesta son plenamente aplicables al presente supuesto, puesto que, al igual que en las “cláusulas de arraigo”, en este supuesto se requiere a los licitadores la disponibilidad de medios materiales determinados (en este caso, un stock de repuestos) que se configuran como criterio de adjudicación.

Nada se opone, en principio, a que el órgano de contratación valore, a efectos de la adjudicación del contrato, el nivel de stock que los licitadores ofrezcan mantener para la ejecución del contrato. Tal decisión se inserta plenamente en el ámbito de discrecionalidad técnica que le asiste para determinar la oferta que reúna la mejor relación calidad-precio (artículo 145 de la LCSP), como reiteradamente ha afirmado el Tribunal (por todas, Resolución 766/2022 de 23 de junio) y, en el caso que nos ocupa, se justifica en la necesidad de que los vehículos estén plenamente operativos, lo que, lógicamente, exige inmediatez en el suministro de los repuestos requeridos. La cuestión, por tanto, es si un criterio de adjudicación, formulado en los términos en los que lo hace el PCAP impugnado,



es proporcional, esto es, si cumple la finalidad requerida por el órgano de contratación sin establecer obstáculos injustificados a la libre concurrencia.

El criterio de adjudicación combatido exige, para ser valorado, que los licitadores dispongan del stock en sus almacenes. Como hemos señalado anteriormente, para valorar el criterio, el PCAP dispone que se realice la comprobación *in situ* del stock en las instalaciones del oferente. Lo que supone que, para obtener puntuación en este criterio, es preciso realizar la inversión necesaria para disponer del stock necesario en almacén.

A la vista de las condiciones enunciadas, no podemos sino concluir que el criterio de adjudicación no observa el criterio de proporcionalidad. En efecto, este criterio, en el ámbito de la contratación pública, permite resolver la tensión entre la libertad de concurrencia y la satisfacción de las necesidades del órgano de contratación en conexión con el principio de la eficiencia en la gestión del gasto público. Aunque la solución al problema es, necesariamente, casuística, puede avanzarse un criterio orientativo básico y es que, en los supuestos en que existen varias opciones que satisfacen en la misma medida el interés público, el órgano de contratación debe optar por la menos restrictiva de la libertad de concurrencia. Que es, precisamente lo que no ocurre en este supuesto: si bien está plenamente justificado que el órgano de contratación haya decidido valorar el stock de repuestos, no se altera la finalidad perseguida si, en vez de exigir su disponibilidad física a todos los licitadores, se limita tal exigencia a los adjudicatarios del acuerdo marco.

Es, precisamente, la falta de proporcionalidad la que nos permite concluir la ilegalidad del criterio de adjudicación combatida sin que, a estos efectos, resulte irrelevante que no impida a cualquier licitador participar en el procedimiento. No se aparta esta Resolución de la doctrina contenida en la Resolución 1588/2021 de 12 de noviembre, invocada por el órgano de contratación, en tanto la cláusula analizada en aquella, aunque su redacción era muy similar a la ahora impugnada, no incluía la previsión específica de que, para obtener puntuación en el criterio, fuera necesario disponer de los repuestos en las instalaciones del licitador. En definitiva, permitía a los licitadores obtener puntuación por el criterio de forma más flexible, en tanto podría valorarse no solo la disponibilidad física del stock, sino también la existencia de acuerdos que permitieran al licitador disponer efectivamente del mismo en caso de resultar adjudicatario.

Es la previsión final de la cláusula impugnada la que nos lleva a entender vulnerado el principio de proporcionalidad, en los términos antes expresados, en tanto resulta evidente que, para obtener puntuación en el criterio, el licitador debe hacer frente a un desembolso económico, puesto que no resulta realista que, aunque no exista una compra en firme de los repuestos, incurrirá en gastos para disponer de ellos en sus instalaciones. Y esto vulnera el principio de proporcionalidad, por lo que hemos dicho, en tanto tal exigencia no mejora en absoluto la funcionalidad del contrato al servicio de las necesidades del órgano de contratación mientras indudablemente reduce la concurrencia (en tanto, aunque no la impide, lógicamente el criterio favorece, insistimos que sin necesidad objetiva para el buen fin del contrato, a los licitadores a los que, por cualquier circunstancia, no les resulte gravoso tener en stock los repuestos valorados).

Por lo que el motivo debe ser estimado.

Séptimo. El siguiente motivo de impugnación se refiere a falta justificación para el cambio de CPVs históricos que dificulta la libre competencia con una exigencia de solvencia técnica desproporcionada, señalando por lo tanto dos motivos distintos de impugnación.

El primero, en cuanto a los CPVs o denominación o nomenclatura del contrato señala el artículo 2 de la LCSP en su párrafo cuarto lo siguiente:

“4. A los efectos de identificar las prestaciones que son objeto de los contratos regulados en esta Ley, se utilizará el «Vocabulario común de contratos públicos», aprobado por el Reglamento (CE) n.º 2195/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de noviembre de 2002, por el que se aprueba el Vocabulario común de contratos públicos (CPV), o normativa comunitaria que le sustituya.”

Como dijimos en nuestra Resolución 724/2022 de 16 de junio, con cita de otras anteriores, es doctrina de este Tribunal que la determinación del objeto del contrato es una facultad que corresponde al órgano de contratación, que es a quien compete concretar las prestaciones exigibles en función del interés público que se pretende atender a través de la contratación. Definido el objeto del contrato, a través del CPV se establece un sistema de clasificación único aplicable a la contratación pública, con el fin de normalizar las referencias utilizadas por los órganos de contratación para describir el objeto de sus

contratos, y de ahí la relevancia de su adecuada utilización por los poderes adjudicadores, dada su incidencia en los principios de concurrencia, transparencia y acceso de los operadores económicos a los contratos públicos.

El recurrente, pese al encabezamiento del motivo, no objeta la adecuación de los CPV asignados por el órgano de contratación a cada uno de los lotes que conforman el acuerdo marco, sino al hecho de que la agrupación de suministros no se ajusta al patrón seguido en licitaciones anteriores (de ahí su invocación a los “CPVs históricos”). En efecto, la crítica del recurrente se sustancia e su afirmación de que,

“Se observa un cambio de criterio con respecto a los CPVs asignados para contratos de la misma naturaleza y mismos vehículos durante los últimos 6 años. Este cambio afecta estrechamente a la capacidad de justificación de la Solvencia Técnica, mermando la libertad de acceso de los licitadores a los distintos lotes. Aquellos lotes categorizados como “Vehículos de combate blindados”, “Carros de Combate” y “obuses” exige una experiencia previa en el suministro, integración o mantenimiento de estos sistemas, que nada tiene que ver con el verdadero objeto del contrato que es el suministro de sus repuestos, en los que se engloban los repuestos comerciales o COTS y los repuestos específicos.”

En definitiva, el recurrente se alza contra la división en lotes realizada por el órgano de contratación, con argumentos que reitera posteriormente cuando invoca la “ausencia de justificación razonada para la no división de los lotes y la quiebra del principio de búsqueda de la máxima concurrencia y competencia”, por lo que diferimos el análisis de la cuestión al Fundamento de Derecho Noveno de esta Resolución, en el que lo abordamos.

Octavo. En cuanto al otro motivo de impugnación referido al criterio de solvencia y su acreditación, el recurrente lo vincula con el anteriormente analizado, aunque su entidad requiere un tratamiento separado. Transcribimos a continuación la Cláusula 12 del PCAP, en la que se regula el criterio de solvencia cuya configuración el recurrente entiende contraria a Derecho:

“La solvencia profesional o técnica se acreditará por los siguientes medios:



La acreditación de la solvencia técnica se efectuará mediante la relación de los principales suministros efectuados, en los tres últimos años, de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto del contrato, en la que se indique el importe, la fecha y el destinatario, público o privado de los mismos, avalados por certificados de buena ejecución y cuyo importe anual acumulado en el año de mayor ejecución sea igual o superior al 70 por ciento de la anualidad media del contrato o de la suma de las anualidades media de los lotes a los que se licita (Lote 1: 1.735.537,19 €, Lote 2: 347.107,44 €, Lote 3: 1.735.537,19 €, Lote 4: 2.603.305,79 €, Lote 5: 347.107,44 € y Lote 6: 115.702,49 €).

Certificados expedidos por los institutos o servicios oficiales encargados del control de calidad, de competencia reconocida, que acrediten la conformidad de productos perfectamente detallada mediante referencias a determinadas especificaciones o normas técnicas:

- Acreditación del cumplimiento de las normas de garantía de calidad: Certificación ISO 9001 ed. 2015 o equivalente vigente a la fecha límite de la presentación de la documentación, para llevar a cabo las prestaciones objeto del presente expediente de contratación (Código CPV).

- Acreditación del cumplimiento de las normas de gestión medioambiental: Acreditar “ buenas prácticas ambientales” mediante la presentación de un certificado que acredite tener implantado un Sistema de Gestión Ambiental con-forme a los requisitos establecidos en la norma UNE-EN-ISO 14001:2004, por una empresa acreditada por ENAC (Entidad Nacional de Acreditación) o equivalente y cuyo alcance incluya el material objeto del Acuerdo Marco o presentar una descripción de las medidas de gestión medioambiental adoptadas.

Los suministros, servicios o trabajos efectuados se acreditarán, de forma independiente para cada uno de los lotes, mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente, cuando el destinatario sea una entidad del sector público; cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por este o, a falta de este certificado, mediante una declaración del



empresario acompañado de los documentos obrantes en poder del mismo que acrediten la realización de la prestación; en su caso, estos certificados serán comunicados directamente al órgano de contratación por la autoridad competente. No se podrá utilizar el mismo certificado con los mismos suministros o servicios, para justificar la solvencia en distintos lotes.

Para determinar que un suministro, trabajo o servicio es de igual o similar naturaleza al que constituye el objeto del contrato, el pliego de cláusulas administrativas particulares podrá acudir además de al CPV, a otros sistemas de clasificación de actividades o productos como el Código normalizado de productos y servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC), a la Clasificación central de productos (CPC) o a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), que en todo caso deberá garantizar la competencia efectiva para la adjudicación del contrato. En defecto de previsión en el pliego se atenderá a los tres primeros dígitos de los respectivos códigos de la CPV.

De conformidad con el art. 75 LCSP los licitadores podrán acreditar los requisitos específicos de solvencia económica, financiera y técnica o profesional basándose en la solvencia y medios de otras entidades independientemente de la naturaleza jurídica de los vínculos que tenga con ellas, siempre que demuestre que durante toda la duración de la ejecución del contrato dispondrá efectivamente de esa solvencia y medios, y la entidad a la que recurra no esté incurso en una prohibición de contratar.

Por ello, con carácter previo a realizar la oferta, el licitador deberá estar en disposición de poder acreditar la solvencia técnica de acuerdo con lo establecido en este apartado y para todos y cada uno de los lotes a los que licite.

Estima el recurrente que no poder utilizar un mismo certificado para acreditar la solvencia en diferentes lotes conculca los principios de concurrencia en la licitación pública e igualdad.

La pretensión del órgano de contratación, plasmada en la cláusula 12 del PCAP trascrita, ratificada por la interpretación que de la misma realiza en su informe es que la solvencia



técnica que los licitadores deben acreditar para participar en la licitación será proporcional a los lotes a los que liciten.

Tal previsión, ya podemos adelantarla, es contraria a la LCSP. En efecto, el artículo 74.2 de la LCSP determina,

“Los requisitos mínimos de solvencia que deba reunir el empresario y la documentación requerida para acreditar los mismos se indicarán en el anuncio de licitación y se especificarán en el pliego del contrato, debiendo estar vinculados a su objeto y ser proporcionales al mismo”.

Es doctrina de este Tribunal que la fijación de los requisitos de solvencia es una potestad discrecional del órgano de contratación (Resolución 252/2019 de 5 de marzo), sometida, sin embargo, a los dos principios enunciados en la LCSP, esto es, la solvencia *“debe estar relacionada con el objeto y el importe del contrato y, no producir efectos de carácter discriminatorio (...)”* (Resolución 835/2021 de 8 de julio).

La fijación de tales requisitos, en los supuestos en los que el órgano de contratación decida la división en lotes del objeto del contrato, debe tomar en consideración lo preceptuado por el artículo 99.7 de la LCSP, esto es, que, salvo que se establezca otra previsión en el Pliego, cada lote constituirá un contrato, salvo en el caso de que se presenten ofertas integradoras.

Tal es la doctrina expresada por este Tribunal en la Resolución 1001/2020 de 18 de septiembre en la que dijimos (el subrayado es nuestro),

“En efecto, sobre la división en lotes del objeto del contrato y su adjudicación, cabe recordar que, de conformidad con las Directivas de la UE, la LCSP en el artículo 99 da un paso más en favor del acceso de las pequeñas y medianas empresas a la contratación pública al introducir una nueva regulación que prevé como regla general la realización independiente de las partes del objeto de un contrato mediante su división en lotes siempre que la naturaleza o el objeto del contrato lo permitan, y salvo que se justifique en el expediente su improcedencia por motivos válidos (artículo 99.3 de la LCSP).

La primera idea que nace con la división en lotes es particularizar las solvencias para cada uno de ellos, pues de tratarse de un único objeto contractual, las solvencias resultarían inaccesibles a muchas de las PYME (artículo 99.7 de la LCSP).

La proporcionalidad de las solvencias requeridas en el pliego ha de determinar que, si estamos en presencia de diferentes contratos para cada lote adjudicado, como resulta ser la regla general, cada uno de ellos exija unas condiciones de solvencia vinculadas a la concreta prestación que constituye su objeto. Por el contrario, si estamos en presencia de un solo contrato, bien por exigirlo los pliegos o bien por razón de la existencia de ofertas integradoras, la proporción adecuada de las condiciones de solvencia se alcanzará con el conjunto de las prestaciones a que se refiere el único contrato existente y las ofertas integradoras presentadas en su seno.”

En el mismo sentido se ha manifestado la Junta Consultiva de Contratación del Estado, que en su Informe 12/2020 de 29 de julio de 2020 manifiesta,

“No dice lo mismo la norma respecto de otros aspectos concretos como puedan ser la solvencia y las garantías y, sin embargo, podemos encontrar en la LCSP otras normas que sí tratan la cuestión. La primera de ellas es el artículo 74.2 donde se indica que los requisitos mínimos de solvencia que deba reunir el empresario y la documentación requerida para acreditar los mismos deben “estar vinculados a su objeto y ser proporcionales al mismo.” Esa necesaria proporcionalidad determinaría que, si estamos en presencia de diferentes contratos para cada lote adjudicado, como resulta ser la regla general, cada uno de ellos exija unas condiciones de solvencia vinculadas a la concreta prestación que constituye su objeto. Por el contrario, si estamos en presencia de un solo contrato, bien por exigirlo los pliegos o bien por razón de la existencia de ofertas integradoras, la proporción adecuada de las condiciones de solvencia se alcanzará con el conjunto de las prestaciones a que se refiere el único contrato existente y las ofertas integradoras presentadas en su seno.

Analizado el PCAP, no se contempla en el mismo previsión alguna que permita concluir que el órgano de contratación haya hecho uso de la facultad que le otorga el citado artículo 99.7 de la LCSP, esto es, no se altera la regla general de que cada lote constituya un contrato. Por lo señalado, la exigencia de que los requisitos de solvencia se cumplan por referencia a la totalidad de los lotes a los que se licite infringe el principio de proporcionalidad exigido por el artículo 74.2 considerado en relación con el artículo 99.7 de la LCSP.

Debe por lo tanto también debe estimarse este motivo.

Noveno. Continúa la recurrente alegando ausencia de justificación razonada para la no división de los lotes y quiebra del principio de búsqueda de máxima concurrencia y de la competencia. Este título genérico, con el que encabeza el motivo de recurso, se sustancia, en realidad, en una crítica a la configuración de los lotes decidida por el órgano de contratación. Alega el recurrente que la mera división en lotes no da cumplimiento al mandato del artículo 99.3 de la LCSP, en tanto la incorrecta, a su juicio, división de las prestaciones en lotes “*extensos y sin divisiones*” truncan el principio de búsqueda de la máxima concurrencia de los operadores económicos en los procedimientos de contratación pública, en el concreto caso que nos ocupa, debido a la “(...) *exigencia de solvencias muy elevadas y en la dificultad de acceso de las PYMES especializadas en diferentes áreas del vehículo*”. Es de destacar que el recurrente centra su crítica en el hecho de que, de acuerdo con su análisis, el órgano de contratación se ha separado del criterio mantenido en licitaciones anteriores de los mismos suministros.

La división en lotes de los contratos celebrados por el sector público obedece a la conveniencia de franquear su acceso a las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Así lo expresa el Considerando 78 de la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE cuando dice,

“Debe adaptarse la contratación pública a las necesidades de las PYME. Es preciso alentar a los poderes adjudicadores a utilizar el código de mejores prácticas que se establece en el documento de trabajo de los servicios de la Comisión, de 25 de junio

de 2008, titulado “Código europeo de buenas prácticas para facilitar el acceso de las PYME a los contratos públicos”, que ofrece orientaciones acerca de cómo aplicar el régimen de contratación pública de forma que se facilite la participación de las PYME. A tal efecto y para aumentar la competencia, procede animar a los poderes adjudicadores a, en particular, dividir grandes contratos en lotes. Esta división podría realizarse de manera cuantitativa, haciendo que la magnitud de cada contrato corresponda mejor a la capacidad de las PYME, o de manera cualitativa, de acuerdo con los diferentes gremios y especializaciones implicados, para adaptar mejor el contenido de cada contrato a los sectores especializados de las PYME o de acuerdo con las diferentes fases ulteriores de los proyectos.

La magnitud y el contenido de los lotes deben ser determinados libremente por el poder adjudicador, el cual, de acuerdo con las normas pertinentes en materia de cálculo del valor estimado de la contratación, debe estar autorizado a adjudicar algunos de los lotes sin aplicar los procedimientos previstos en la presente Directiva. El poder adjudicador debe estar obligado a estudiar la conveniencia de dividir los contratos en lotes, sin dejar de gozar de la libertad de decidir de forma autónoma y basándose en las razones que estime oportunas, sin estar sujeto a supervisión administrativa o judicial. Cuando el poder adjudicador decida que no sería conveniente dividir el contrato en lotes, el informe específico o los pliegos de la contratación deben incluir una indicación de las principales razones que expliquen la elección hecha por el poder adjudicador. Estas razones podrían ser, por ejemplo, el hecho de que el poder adjudicador considere que dicha división podría conllevar el riesgo de restringir la competencia, o hacer la ejecución del contrato excesivamente difícil u onerosa desde el punto de vista técnico, o que la necesidad de coordinar a los diferentes contratistas para los diversos lotes podría conllevar gravemente el riesgo de socavar la ejecución adecuada del contrato.”

Las previsiones referidas se concretan en el artículo 46 de la Directiva, traspuesto a nuestro ordenamiento en el artículo 99.3 de la LCSP, según cuyo tenor,

“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.”

La decisión de no dividir el contrato en lotes deberá ser objeto de justificación adecuada (artículo 116.4.g) de la LCSP). La concreta división en lotes decidida por el órgano de contratación está amparada por la discrecionalidad técnica (Resoluciones 750/2019 de 4 de julio, 887/2019 de 21 de octubre, 789/2022 de 1 de julio o 984/2022 de 2 de septiembre) y no requiere, como la decisión de no dividir en lotes el contrato, de justificación, sin perjuicio del control de sus elementos reglados (la existencia y coherencia de las “partes” en las que el objeto del contrato se divide –artículo 99.3 de la LCSP–, la ausencia de desviación de poder y la observancia de los principios de la contratación pública.

En relación con este último elemento de contraste de la legalidad de la decisión del órgano de contratación, es preciso destacar que el artículo 1 de la LCSP consagra, como bien señala el recurrente, el principio de libertad de acceso a las licitaciones, pero, añadimos nosotros, también el de eficiente utilización de los recursos públicos. Es la ruptura injustificada de este equilibrio la que determinaría que la decisión del órgano de contratación no se ajuste a Derecho. La decisión del órgano de contratación de agrupar los suministros por familias de vehículos no resulta arbitraria, ni el recurrente hace esfuerzo alguno por llevarnos a la conclusión contraria, más allá de invocar precedentes que, resulta lógico afirmarlo, no vinculan al órgano de contratación. En el fondo del argumento, como también hemos dicho en el Fundamento de Derecho señalado, late la pretensión del recurrente de sustituir su criterio por el del órgano de contratación, pretensión, ya lo hemos dicho, inviable.

Décimo. Continúa el recurrente alegando falta de concreción e información en la licitación y errores sustanciales en los listados,

Pues bien, en cuanto a la primera de las cuestiones señala que hay una falta de información en cuanto a consumos futuros o información sobre los consumos históricos de los mismos

suministros en las últimas anualidades, por lo que se vulnera el principio de igualdad respecto los contratistas que estén desarrollando los suministros que sí conocen esa información.

Hemos de recordar que se trata de una cuestión íntimamente ligada a la propia naturaleza de acuerdo marco que nos ocupa y no así de la celebración por el momento de un contrato de suministro propiamente dicho. En efecto, cuando se celebren los subsiguientes contratos de suministros será cuándo se detalle específicamente la cantidad de los repuestos que se solicitan.

En el propio expediente administrativo se recoge que se trata de un acuerdo marco y que después se realizarán los sucesivos contratos de suministro concretando las necesidades que deben ser cubiertas en cada momento durante la vida del contrato.

Asimismo, el acuerdo marco se encuentra previsto en el artículo de la LCSP:

“Artículo 219. Funcionalidad y límites.

- 1. Uno o varios órganos de contratación del sector público podrán celebrar acuerdos marco con una o varias empresas con el fin de fijar las condiciones a que habrán de ajustarse los contratos que pretendan adjudicar durante un período determinado, en particular por lo que respecta a los precios, y en su caso, a las cantidades previstas, siempre que el recurso a estos instrumentos no se efectúe de forma abusiva o de modo que la competencia se vea obstaculizada, restringida o falseada.*
- 2. La duración de un acuerdo marco no podrá exceder de cuatro años, salvo en casos excepcionales, debidamente justificados. En todo caso, la duración del acuerdo marco deberá justificarse en el expediente y tendrá en cuenta, especialmente, las peculiaridades y características del sector de actividad a que se refiere su objeto.*
- 3. La duración de los contratos basados en un acuerdo marco será independiente de la duración del acuerdo marco, y se regirá por lo previsto en el artículo 29 de la*



presente Ley, relativo al plazo de duración de los contratos y de ejecución de la prestación, así como por los pliegos reguladores del acuerdo marco.

Solo podrán adjudicarse contratos basados en un acuerdo marco durante la vigencia del acuerdo marco. La fecha relevante para entender que se ha cumplido este requisito será:

a) En el caso de contratos basados que, para su adjudicación, de acuerdo con el artículo 221 requieran la celebración de una licitación, la fecha de envío a los adjudicatarios del acuerdo marco de las invitaciones para participar en la licitación, siempre que las propuestas de adjudicación se reciban dentro del plazo establecido para ello en el acuerdo marco correspondiente.

b) En el caso de contratos basados cuya adjudicación no requiera la celebración de licitación, la fecha relevante será la de la adjudicación del contrato basado.

Pues bien, como vemos los únicos límites que se establecen en el artículo 219 citado son que no se emplee de forma abusiva o de modo que la competencia se vea obstaculizada, restringida o falseada. Y a la vista de los pliegos impugnados no podemos concluir que se hayan traspasado estos límites, no hay ningún abuso en la forma en que se ha planteado el acuerdo marco y la competencia se ve plenamente garantizada ya que se han invitado hasta a cuatro empresas (lo que consta en la llamada orden de proceder del expediente remitido) y además, al tratarse de un procedimiento negociado con publicidad han solicitado participar otras empresas, como por ejemplo precisamente la recurrente por lo que no se obstaculiza, restringe o falsea de ningún modo la concurrencia de varias empresas, favoreciendo la competencia de todas ellas entre sí.

Por último, en cuanto a los “errores” sustanciales en los listados alegados por la recurrente los mismos no se concretan de manera clara ni permiten a este Tribunal realizar un análisis con el más mínimo rigor de si se han cometido fallos en el mismo, por lo que también en este punto hemos de convenir con el órgano de contratación que se trata de simples afirmaciones de parte, sin fundamento que deben ser desestimadas de plano.



Noveno. El último de los argumentos señalados en el recurso es la relativa a la cláusula 14 del pliego que el recurrente estima que otorga ventaja competitiva al clasificado en primer lugar en la primera ronda de negociación.

La cláusula en cuestión señala lo siguiente:

“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.”

A juicio del recurrente la posibilidad que otorga la cláusula de comunicar al que realizó la oferta más ventajosa en la primera apertura de ofertas de conocer las ofertas y poder mejorar la suya conculca la igualdad de partes. No podemos coincidir con esa postura. En primer lugar, porque más bien es al contrario, quien en las primeras fases realizó la mejor de las ofertas no debe perder sin más su posición de ventaja en las negociaciones posteriores, y es por ello que se le ofrece esa posibilidad, posibilidad que lejos de lo señalado por el recurrente no tiene porqué ser siempre aceptada. En segundo lugar, la igualdad queda plenamente garantizada con la misma redacción de esta cláusula ya que expresamente recoge que todas las preguntas y todas las respuestas dadas por los licitadores en esta fase negociadora serán objeto de constancia en el expediente y serán además objeto de la debida publicidad.



En tercer lugar, las exigencias legales previstas en los artículos relativos a este tipo de procedimiento de negociación no se ven conculcadas con esta posibilidad que se otorga al licitador que realizó la primera oferta más ventajosa, en efecto señalan:

“Artículo 166. Caracterización y delimitación de la materia objeto de negociación.

1. En los procedimientos con negociación la adjudicación recaerá en el licitador justificadamente elegido por el órgano de contratación, tras negociar las condiciones del contrato con uno o varios candidatos.

2. En el pliego de cláusulas administrativas particulares se determinarán los aspectos económicos y técnicos que, en su caso, hayan de ser objeto de negociación con las empresas; la descripción de las necesidades de los órganos de contratación y de las características exigidas para los suministros, las obras o los servicios que hayan de contratarse; el procedimiento que se seguirá para negociar, que en todo momento garantizará la máxima transparencia de la negociación, la publicidad de la misma y la no discriminación entre los licitadores que participen; los elementos de la prestación objeto del contrato que constituyen los requisitos mínimos que han de cumplir todas las ofertas; los criterios de adjudicación.

La información facilitada será lo suficientemente precisa como para que los operadores económicos puedan identificar la naturaleza y el ámbito de la contratación y decidir si solicitan participar en el procedimiento.

3. Los procedimientos con negociación podrán utilizarse en los casos enumerados en los artículos 167 y 168. Salvo que se dieran las circunstancias excepcionales que recoge el artículo 168, los órganos de contratación deberán publicar un anuncio de licitación.

Artículo 169. Tramitación del procedimiento de licitación con negociación.

1. Cuando se acuda al procedimiento de licitación con negociación por concurrir las circunstancias previstas en el artículo 167, el órgano de contratación, en todo caso, deberá publicar un anuncio de licitación en la forma prevista en el artículo 135.



2. Serán de aplicación a la tramitación del procedimiento de licitación con negociación, las normas contenidas en el apartado 1 del artículo 160, y en los artículos 161, 162, 163 y 164.1 relativos al procedimiento restringido. No obstante, en caso de que se decida limitar el número de empresas a las que se invitará a negociar, el órgano de contratación y los servicios dependientes de él, en todo caso, deberán asegurarse de que el número mínimo de candidatos invitados será de tres. Cuando el número de candidatos que cumplan con los criterios de selección sea inferior a ese número mínimo, el órgano de contratación podrá continuar el procedimiento con los que reúnen las condiciones exigidas, sin que pueda invitarse a empresarios que no hayan solicitado participar en el mismo, o a candidatos que no posean esas condiciones.

3. Los órganos de contratación podrán articular el procedimiento regulado en el presente artículo en fases sucesivas, a fin de reducir progresivamente el número de ofertas a negociar mediante la aplicación de los criterios de adjudicación señalados en el anuncio de licitación o en el pliego de cláusulas administrativas particulares, indicándose en estos, si se va a hacer uso de esta facultad. El número de soluciones que lleguen hasta la fase final deberá ser lo suficientemente amplio como para garantizar una competencia efectiva, siempre que se hayan presentado un número suficiente de soluciones o de candidatos adecuados.

4. Durante la negociación, las mesas de contratación y los órganos de contratación velarán porque todos los licitadores reciban igual trato. En particular no facilitarán, de forma discriminatoria, información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto al resto.

Los órganos de contratación informarán por escrito a todos los licitadores cuyas ofertas no hayan sido excluidas, de todo cambio en las especificaciones técnicas u otra documentación de la contratación que no establezca los requisitos mínimos a que se refiere el artículo 166, y les darán plazo suficiente para que presenten una nueva oferta revisada.



5. Los órganos de contratación, en su caso, a través de los servicios técnicos de ellos dependientes, negociarán con los licitadores las ofertas iniciales y todas las ofertas ulteriores presentadas por éstos, excepto las ofertas definitivas a que se refiere el apartado octavo del presente artículo, que estos hayan presentado para mejorar su contenido y para adaptarlas a los requisitos indicados en el pliego de cláusulas administrativas particulares y en el anuncio de licitación, en su caso, y en los posibles documentos complementarios, con el fin de identificar la mejor oferta, de conformidad con lo previsto en el artículo 145.

No se negociarán los requisitos mínimos de la prestación objeto del contrato ni tampoco los criterios de adjudicación.

6. En el expediente deberá dejarse constancia de las invitaciones cursadas, de las ofertas recibidas, de las razones para su aceptación o rechazo y de las ventajas obtenidas en la negociación.

7. En el curso del procedimiento las mesas de contratación y los órganos de contratación cumplirán con su obligación de confidencialidad en los términos establecidos en esta Ley, por lo que no revelarán a los demás participantes los datos designados como confidenciales que les haya comunicado un candidato o licitador sin el previo consentimiento de este. Este consentimiento no podrá tener carácter general, sino que deberá especificar a qué información se refiere.

8. Cuando el órgano de contratación decida concluir las negociaciones, informará a todos los licitadores y establecerá un plazo común para la presentación de ofertas nuevas o revisadas. A continuación, la mesa de contratación verificará que las ofertas definitivas se ajustan a los requisitos mínimos, y que cumplen todos los requisitos establecidos en el pliego; valorará las mismas con arreglo a los criterios de adjudicación; elevará la correspondiente propuesta; y el órgano de contratación procederá a adjudicar el contrato.

Artículo 171. Información a los licitadores.



A petición del licitador que haya presentado una oferta admisible, la mesa de contratación, o en su defecto, los servicios dependientes del órgano de contratación, comunicará lo antes posible y en todo caso dentro de los quince días siguientes al de recepción de la solicitud por escrito de aquel, el desarrollo de las negociaciones.”

No obstante, lo anterior, la mesa o en su defecto, el órgano de contratación, podrá no comunicar determinados datos amparándose en la excepción de confidencialidad contenida en el apartado 3 del artículo 155.

Todos estos artículos que acabamos de transcribir señalan los límites que debe respetarse en estas negociaciones, para que efectivamente la igualdad de los licitadores quede respetada y el hecho de conceder una última ronda al licitador que formuló la primera más ventajosa en ningún caso falsea la competencia o conculca la igualdad, recordando además que es una posibilidad que el dicho licitador puede o no emplear.

Debe desestimarse este motivo de recurso.

Por todo lo anterior,

VISTOS los preceptos legales de aplicación

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

Primero. Estimar el recurso interpuesto por D. C. G. H. en nombre de MADZEAL, S.L. contra los pliegos que han de regir la licitación convocada por la Jefatura del Mando de Apoyo Logístico del Ejército de Tierra para contratar el Acuerdo Marco para la adquisición de repuestos de LEOPARDO 2E, LEOPARDO 2A4, ATP, LIGHT GUN, IVECO, BMR/VEC, MAXXPRO, RG 31 31 anulando la cláusula 8 del PCAP en lo referido al criterio de adjudicación “stock”, en los términos expuestos en el Fundamento de Derecho Sexto y la cláusula 12 en los términos del Fundamento de Derecho Octavo de esta resolución.

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 multa prevista en el artículo 58.2 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.