



**Recurso nº 037/2014**

**Resolución nº 145/2014**

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

En Madrid, a 21 de febrero de 2014.

**VISTO** el recurso interpuesto por D. L.M.P. en nombre y representación de RESKILLING, S.L., contra la Resolución de 30 de diciembre de 2013 del Secretario General y del Director de Recursos Humanos del Grupo TRAGSA por la que se adjudica el contrato de "Servicio de diseño y ejecución de un plan de recolocación externa con motivo del procedimiento de despido colectivo en la Empresa de Transformación Agraria, S.A. (TRAGSA)". (Exp. TSA0051642), el Tribunal ha adoptado la siguiente resolución:

**ANTECEDENTES DE HECHO.**

**Primero.** Por resolución del Director de Recursos Humanos del Grupo TRAGSA, de 25 de noviembre de 2013, se acordó convocar el procedimiento de licitación de referencia y aprobar el Pliego de Cláusulas Administrativas, Técnicas y Económicas (PCATE) del contrato de servicio de diseño y ejecución de un plan de recolocación externa con motivo del procedimiento de despido colectivo en la Empresa de Transformación Agraria, S. A. (TRAGSA), expediente TSA0051642.

De acuerdo con la cláusula 6 del PCATE, "*no se determina el presupuesto global máximo de licitación por estar éste condicionado al número de empleados finalmente adheridos al Plan de Recolocación y al éxito en la recolocación, si bien, a título meramente orientativo, se estima que el importe total podría ascender a la cantidad de QUINIENTOS MIL EUROS (500.000€), IVA no incluido, conforme al siguiente cuadro de precios unitarios máximos (...).*"



Conforme a la cláusula 4 del PCATE la duración de las fases del contrato es de 15 meses siendo el del programa de recolocación de 24 meses.

En razón del objeto del contrato expresado en la cláusulas 1 y 2 del PCATE, los servicios objeto del mismo están comprendidos en la categoría 22, servicios de colocación y suministro de personal, del Anexo II del texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre (TRLCSP), siendo el número de referencia CPV 79610000.

El procedimiento de adjudicación de acuerdo con el apartado 10.4.1. de las instrucciones aplicables a las contrataciones a realizar por el Grupo TRAGSA, aprobadas al amparo del artículo 191 del TRLCSP, se tramitó mediante del procedimiento excepcional sin publicidad, por concurrir el supuesto de imperiosa urgencia prevista en la letra d) de dicho apartado, solicitando, si fuera posible, oferta a tres empresas.

La cláusula 8 del PCATE relativa a los “aspectos objeto de negociación” establece:

*“Con posterioridad a la apertura de la oferta, TRAGSA procederá a su estudio y valoración versando la negociación de sobre los siguientes aspectos económicos y técnicos:*

- *PRECIO: Se valorará la proporción relativa entre los Honorarios fijos por Empleado Adherido al programa y los Honorarios Variables por éxito en la recolocación en las diferentes fases, siendo mejor valorado cuanto menores sean los honorarios fijos en relación con los variables.*
- *FORMACIÓN: Se valorará la formación ofertada a los empleados adheridos según los siguientes aspectos:*
  - *Nº de cursos de formación ofertados*
  - *Especialización y adecuación a los perfiles profesionales de la Empresa.*
  - *Duración promedio de los cursos ofertados*
  - *Disponibilidad de la formación ofertada*
  - *Certificación de la formación ofertada*



*Para valorar la formación ofertada, los licitadores deberán cumplimentar obligatoriamente el siguiente formulario:*

<i>Nombre del Curso</i>	<i>Adecuación a los perfiles profesionales de la empresa (Tipo de Perfil)</i>	<i>Duración en Nº de horas.</i>	<i>Modalidad: Presencial/On line.</i>	<i>Certificación: Si/No</i>	<i>Entidad Certificadora.</i>	<i>Idioma del curso.</i>

*Total N° de Cursos Ofertados*

*N° de cursos para perfil Técnico (Otros Titulados Universitarios)*

*N° de cursos para perfil Técnico (ingenieros)*

*N° de cursos para perfil Operario*

*W de cursos para perfil Encargados/Capataces*

*N° de cursos para perfil Mandos Intermedios*

*N° de cursos para perfil Directivo*

*N° de Cursos On-line*

*Promedio de duración de cursos On-line*

*N° de Cursos Presenciales*

*Promedio de duración de cursos Presenciales*

*N° de Cursos Certificados*

*N° de Cursos en Castellano*

*N° de Cursos disponibles en Inglés*



*Tendrán preferencia en la adjudicación de los contratos las proposiciones presentadas por aquellas empresas que, en el momento de acreditar su solvencia técnica, tengan en su plantilla a un número de trabajadores minusválidos no inferior al 2 por 100, siempre que dichas proposiciones igualen en sus términos a las más ventajosas desde el punto de vista de los criterios objetivos que sirven de base a la adjudicación. A tales efectos, los licitadores aportarán la documentación acreditativa del número de trabajadores minusválidos incluidos en su plantilla. Si varias empresas licitadoras de las que hubieren empatado en cuanto a la proposición más ventajosa acreditan tener relación laboral con personas con discapacidad en un porcentaje superior al 2 por ciento, tendrá preferencia en la adjudicación del contrato el licitador que disponga del mayor porcentaje de trabajadores fijos con discapacidad en su plantilla.*

*Si aún así existiera la igualdad entre las proposiciones, resultará adjudicataria, en el caso de pluralidad de criterios como forma de adjudicación, aquella que obtenga mayor puntuación en el criterio que tenga mayor peso en la ponderación de los mismos, si continuara la igualdad, por el orden de importancia que se le haya atribuido a cada criterio; en el caso de que el precio sea el único criterio de valoración de las ofertas, se resolverá por sorteo. (...)*”.

**Segundo.** El 26 de noviembre de 2013 se remitieron invitaciones a cinco empresas LEE HECHT HARRISON, S.L., RESKILLING, S.L., RIGHT MANAGEMENT SPAIN, S. L. U., UNIPLACEMENT, S. L., RANDSTAD EMPLEO EMPRESA DE TRABAJO TEMPORAL, S.A.U. La empresa UNIPLACEMENT, S.L. declino la invitación recibida y renunció a presentar oferta.

El 2 de diciembre de 2013, concluido el plazo para la presentación de ofertas, las cuatro empresas que aceptaron la invitación, incluida la de la recurrente, formularon ofertas. Ese mismo día la mesa de contratación procedió a la apertura de las ofertas presentadas por las empresas licitadoras, dándose traslado de las proposiciones presentadas a la Dirección de Recursos Humanos del GRUPO TRAGSA, a efectos de que se analizase el cumplimiento de los requisitos establecidos en el PCATE y se valorase la documentación presentada en aplicación de los criterios de adjudicación, emitiendo el correspondiente informe.



El informe se emitió el 17 de diciembre de 2013. Analizado por la Mesa Central de Contratación el 20 de diciembre de 2013, ésta acordó, de conformidad con el informe, proponer al órgano de contratación la adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa de las presentadas, la de LEE HECHT HARRISON, S.L., por los precios unitarios expresados en su oferta, y por un importe total estimado de quinientos mil euros (500.000€) I.V.A. no incluido.

El mismo día 20 de diciembre de 2013, de conformidad con la propuesta de la mesa de contratación, el órgano de contratación dictó Resolución declarando oferta mas ventajosa la de LEE HECHT HARRISON, S.L., en los mismos términos que la propuesta de la mesa de contratación, requiriéndole a la presentación del documento de constitución de la garantía definitiva.

Presentada por la seleccionada la documentación requerida, el órgano de contratación resolvió el 30 de diciembre de 2013 la adjudicación del procedimiento de licitación a la citada empresa LEE HECHT HARRISON, S.L., notificándose individualmente en la misma fecha tanto al adjudicatario como al resto de los licitadores, mediante correo electrónico.

**Tercero.** El 14 de enero de 2014, RESKILLING, S.L. anuncia al órgano de contratación la interposición del recurso especial en materia de contratación.

El día 16 de enero, anunciada la interposición del recurso y antes de aquella, RESKILLING, S.L. solicita al órgano de contratación aclaración sobre determinados extremos del informe de valoración en lo referente a la valoración de la oferta de LEE HECHT HARRISON S.L que sirvió de base a la adjudicación, solicitud no contestada.

El 17 de enero presenta el recurso ante este Tribunal con el siguiente suplico.

*“(...) [Se] dicte resolución por la que declare que queda sin efecto la adjudicación notificada por ser contraria a Derecho y en su lugar, a la vista de la correcta interpretación de la Oferta y del Pliego, y tomando en consideración la combinación de número de horas de formación ofertadas dentro del precio y su duración resuelva en el sentido de declarar adjudicataria de la presente licitación a RESKILLING por ser en el apartado de Valoración de Formación su oferta la merecedora de la máxima puntuación (20 puntos al tener en el*



*total 585 horas frente a 554). Subsidiariamente, caso de no estimarse la pretensión principal, retrotraigan las actuaciones al momento de valoración de las ofertas para que aplicándose los criterios de valoración del Pliego sobre los que no habría igualdad de proposiciones (es decir, “nº de cursos de formación ofertados” y “duración promedio de la formación ofertada”) se proceda a una nueva valoración de las ofertas bajo los criterios apuntados, esto es, con estricto sometimiento al Pliego y sin crear ex novo un criterio de valoración no contemplado en el Pliego.”*

Asimismo solicita la medida cautelar de suspensión del procedimiento de licitación.

**Cuarto.** El 24 de enero de 2014, el órgano de contratación remitió el recurso con el expediente de contratación, acompañándolo de su informe, a este Tribunal.

**Quinto.** La Secretaría del Tribunal, en fecha 3 de febrero de 2014, dio traslado del recurso interpuesto a los demás licitadores, otorgándoles un plazo de cinco días hábiles para que, si lo estimaran oportuno, formularan las alegaciones que a su derecho conviniesen, sin haber hecho uso de dicha facultad.

**Sexto.** El Tribunal, en fecha 5 de febrero de 2014, acordó el mantenimiento de la suspensión del procedimiento de contratación, producida de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 del TRLCSP.

## **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 41.5 del TRLCSP al tratarse de un poder adjudicador que no tiene la consideración de administración pública conforme a la Disposición Adicional vigésimo quinta, apartado 8, del TRLCSP.

Empero existe un límite a nuestra competencia respecto de la pretensión articulada por la recurrente de que este Tribunal declare la adjudicación del contrato a su favor.



Como hemos señalado en múltiples ocasiones, este Tribunal tiene exclusivamente una función revisora de los actos recurridos en orden a determinar si se ha producido un vicio de nulidad o anulabilidad, conforme con lo que establece para el conjunto de los recursos administrativos en el artículo 107.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (LRJ-PAC), de modo que de existir tales vicios hemos de proceder a anular el acto o actos, ordenando se repongan las actuaciones al momento anterior al que el vicio se produjo, pero sin que el Tribunal pueda sustituir la competencia de los órganos intervinientes en el proceso de contratación, en este caso de la mesa de contratación, so pena de incurrir en incompetencia material sancionada con nulidad radical (artículo 62.1.b LRJ-PAC).

Por ello debemos inadmitir dicha pretensión, por carecer de competencias para resolverla, sin perjuicio de nuestra plena competencia para conocer del recurso en lo atinente a la anulación de la Resolución recurrida.

**Segundo.** La recurrente es licitadora del procedimiento de adjudicación al que se refiere el acto recurrido, por lo que tiene legitimación activa para interponer el recurso conforme al artículo 42 del TRLCSP.

**Tercero.** Se recurre el acto de adjudicación dictado en el procedimiento de licitación de un contrato de servicios incluido entre los comprendidos en la categoría 22 del Anexo II, cuyo valor estimado es superior a 200.000 euros.

Por todo ello el acto recurrido reúne los requisitos, exigidos por el artículo 40.1.b) y 2.c), para poder considerar el acto impugnado susceptible del recurso especial en materia de contratación

**Cuarto.** En cuanto a los requisitos de forma y plazo para la interposición del recurso el mismo se presentó, previo anuncio al órgano de contratación, dentro del plazo legalmente establecido y el lugar fijado para ello, conforme por tanto a lo exigido en el artículo 44.1, 2 y 3 del TRLCSP.



**Quinto.** Antes de entrar en el fondo de la cuestión con carácter previo hemos de referirnos al régimen jurídico aplicable al contrato y al tipo de procedimiento seguido para su adjudicación.

El contrato no está sujeto a regulación armonizada conforme a lo dispuesto por el artículo 16.1 del TRLCSP al no ser un contrato de servicios incluido en las categorías 1 a 16 del Anexo II; por ello, al ser el poder adjudicador una sociedad mercantil estatal, sujeta a derecho privado, que no tiene el carácter de Administración Pública conforme al artículo 3.2 del citado TRLCSP, de acuerdo al artículo 191 de dicha Ley, la adjudicación no se rige por los preceptos del TRLCSP sino que está sometida a los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación, que se hacen efectivos mediante la aplicación de las instrucciones aprobadas por el órgano competente de la entidad adjudicadora, que regulan los procedimientos de contratación garantizando dichos principios y que el contrato es adjudicado a quien presente la oferta económicamente más ventajosa.

Conforme al apartado 10.4.1 de las instrucciones aplicables a las contrataciones a realizar por el Grupo TRAGSA, se tramitó la licitación mediante el procedimiento excepcional sin publicidad, por concurrir el supuesto de imperiosa urgencia prevista en la letra d) de dicho apartado, que previene lo siguiente.

*“(...) En estos casos, si fuera posible, se solicitará oferta a tres empresas. En caso contrario, se motivará dicha circunstancia en el expediente de contratación, procediéndose a adjudicar directamente el contrato.*

*En todos los casos se acreditará en el expediente la concurrencia de la circunstancia que permita la aplicación de este procedimiento. (...)*

Además la cláusula 7 del PCATE contiene disposiciones relativas al procedimiento de licitación, estableciendo, además de que la presentación de la correspondiente proposición presupone la aceptación incondicionada, por parte del licitador, de todas las cláusulas del PCATE sin salvedad, que las ofertas deberán efectuarse por la totalidad del servicio identificados en el Pliego, pudiendo presentarse mejoras cualitativas o cuantitativas sobre los servicios descritos en el mismo, sin poder minorarse ninguno de los solicitados, y sin



admisión de variantes. Asimismo señala que la oferta que se presente deberá acompañar una valoración económica desglosada según el cuadro de unidades y precios del Anejo I, sin que sea válida aquella que se limite a indicar una valoración global o total de los trabajos.

En fin, la cláusula 8 de PCATE antes transcrita fija los “aspectos objeto de negociación”.

Por todo ello el procedimiento excepcional sin publicidad por el que se tramitó la licitación reúne los caracteres de un procedimiento negociado.

**Sexto.-** Entrando ya en el fondo de la cuestión planteada, ésta se refiere sustancialmente a la valoración por el informe técnico asumido por la mesa de contratación de las ofertas presentadas.

Así la recurrente se centra en su recurso en la impugnación de la valoración del aspecto de la formación, sin cuestionar la valoración del aspecto del precio, sino antes bien aceptándolo expresamente.

En este aspecto el informe técnico señala lo siguiente.

*“(...) El Pliego establece como aspectos a valorar en este apartado los siguientes:*

- *Nº de cursos de formación ofertados*
- *Especialización y adecuación a los perfiles profesionales de la Empresa.*
- *Duración promedio de los cursos ofertados*
- *Disponibilidad de la formación ofertada*
- *Certificación de la formación ofertada*

*El análisis de las ofertas presentadas ha constatado que el único aspecto diferencial entre las mismas es el número de horas de formación ofertadas dentro del precio, pues todas las empresas han presentado oferta formativa para los diferentes perfiles de empleados, todas*

*ellas han presentado formación básicamente on-line, y, aquellas que han presentado alguna oferta de formación presencial lo han hecho condicionado o fuera del precio de la oferta, y todas acreditaban algún tipo de certificación de la formación, por lo que la combinación del número de cursos ofertados dentro del precio y su duración, puede considerarse como el aspecto diferencial en la valoración de este Indicador técnico.*

*- Criterio de Valoración Formación 20%.*

*De los puntos posibles, se atribuye un 60% en la Fase de Acompañamiento y un 20% a cada Fase de Refuerzo.*

*Estos puntos se atribuyen a la oferta que ofrezca un mayor número de horas disponibles en esa fase, dentro de la oferta económica (sin sobrecoste), valorándose a los demás conforme a la fórmula  $X = n \cdot (p/a)$ . Siendo "X" la puntuación obtenida por el ofertante, "p" los puntos asignados a esa fase; "a" el mayor número de horas de formación ofertada como disponibles en cada fase y "n" el número de horas ofrecidas por el ofertante en esa fase, con un mínimo de cero puntos.*

*El resultando de la aplicación de este criterio se muestra en el siguiente cuadro (...)"*

En dicho cuadro, por lo que importa, tras establecer un cuadro comparativo de las ofertas en cuanto a la formación ofertada incluida sin sobrecoste, se fija como número total de horas de formación sin sobrecoste de RESKILLING, S.L., 230, asignándole una suma de puntos ponderados en el criterio de formación de 3,34.

Frente a dicha valoración de dicho criterio la recurrente afirma que el número de horas de su oferta es de 575 (585 al incluirse las horas de la fase de seguimiento) frente a las 554 que se le asignan al adjudicatario.

Entiende para ello que la información relativa a los aspectos a valorar debe extraerse exclusivamente del formulario que obligatoriamente debían cumplimentar todos los licitadores de acuerdo con la cláusula 8 del PCATE, y que en dicho formulario están las 575 (585 incluyendo Fase de Seguimiento) horas ofertadas, con independencia de que lo sean dentro o fuera del precio por no exigirlo a su juicio el PCATE.

Además, señala que no se ajusta al PCATE "*fallar el concurso*" (sic.) sobre la base de un aspecto creado "*ex novo*" consistente en combinar el número de cursos de formación ofertados añadiéndole la coletilla "*dentro del precio*" con su "*duración*" pues los aspectos realmente contemplados en el PCATE son, el "*número de cursos de formación ofertados*" y la "*duración promedio de los cursos ofertados*".

Por el contrario el órgano de contratación señala en su informe que para valorar la oferta de la recurrente relativa a formación no basta con en el formulario previsto en la cláusula 8 del PCATE, por cuanto el conjunto de la oferta contiene muchas más referencias, matices, apreciaciones e incluso condicionantes que el puro formulario.

Así señala que mientras que la recurrente considera como única oferta formativa a efectos de su valoración la contenida en su formulario, la oferta formativa estaría constituida por la formación real ofertada en todas las fases del proceso de recolocación descritas en el PCATE, que se derivaría tanto del formulario como del resto de la documentación aportada, conformando así oferta global en materia de formación que comprende todos aspectos enumerados en la cláusula 8 de PCATE.

Señala asimismo que la oferta relativa a formación, por tratarse de un elemento sometido a un criterio de valoración distinto del precio, debe considerarse necesariamente incluida dentro del precio ofertado, ya que en caso contrario, si esta oferta formativa no se entendiera incluida dentro del precio, ya valorado y puntuado separadamente, su aceptación, consideración y valoración adicional distorsionaría gravemente el criterio de valoración precio, toda vez que no resultaría una mejora al suponer un coste adicional para el ente contratante no contemplado en el precio ofertado.

Señala que además de la totalidad de cursos y horas de formación que se relacionan en el formulario, el licitador acompaña y justifica en la documentación de su oferta lo que se entiende incluido en la misma y por lo tanto en el precio, así como de lo que resulta elegible y gratuito para el participante en cada fase del proceso, y por tanto no incluido en el precio. En fin, el órgano de contratación tras un análisis pormenorizado de las horas ofertadas en cada una de las fases y su inclusión o no dentro del precio ofertado, llega a la

conclusión de que las horas realmente ofertadas son la que se señala en el informe técnico como hora de formación sin sobrecoste, es decir 230 horas.

Por último, el órgano de contratación expone los pormenores de la valoración de LEE HECHT HARRISON S.L poniendo de manifiesto que dicho licitador no configura su oferta, a diferencia del recurrente, como una oferta por fases dentro del programa de recolocación, sino que presenta una oferta global de acceso a cursos de formación sin límite, con una duración de 550 horas, durante la duración del programa los 24 meses. Asimismo en su oferta establece las características fundamentales entre las que incluye en acceso a cursos de formación on line, con 550 horas.

Igualmente señala que LEE HECHT HARRISON, S. L. en la fase de acompañamiento además de las 550 horas globales ofertadas de formación on line antes expresada, añade la realización de talleres con una duración de 24 horas, sin limitación, e incluyendo también accesos a otra plataforma de formación on line del país, con más de 500 horas.

En ese sentido el órgano de contratación hace un desglose entre las horas de los cursos de formación a realizar sin límite, y por tanto dentro del precio ofertado, y los cursos de formación limitados, que no han sido considerados a efectos de valoración, por su posible sobrecoste.

En suma el informe concluye de acuerdo con el informe técnico que el adjudicatario ha ofertado 554 horas sin sobrecoste.

**Séptimo.** Entrando a examinar las cuestiones planteadas por el recurso, que como hemos dicho se centran en el informe técnico de valoración, este Tribunal viene considerando de plena aplicación a tales casos la doctrina reiteradamente sostenida por nuestro Tribunal Supremo con respecto de la denominada discrecionalidad técnica de la Administración. Ello supone que tratándose de cuestiones que se evalúan aplicando criterios estrictamente técnicos, el Tribunal no puede corregirlos aplicando criterios jurídicos. No se quiere decir con ello, sin embargo, que el resultado de estas valoraciones no pueda ser objeto de análisis por parte de este Tribunal sino que este análisis debe quedar limitado de forma exclusiva a los aspectos formales de la valoración, tales como las normas de competencia o de procedimiento, a que en la valoración no se hayan aplicado criterios de arbitrariedad o

discriminatorios o que finalmente no se haya incurrido en error material al efectuarla. Fuera de estos aspectos, el Tribunal debe respetar los resultados de dicha valoración.

Así los argumentos de la recurrente deben ser examinados en cuanto afirma la existencia de arbitrariedad en la valoración de las ofertas por apartarse de los criterios establecidos en el PCATE.

Este análisis no puede obviar la distinta configuración del procedimiento negociado, en el que nos encontramos, frente al procedimiento abierto. Sobre este particular hemos de recordar tanto nuestra doctrina como la de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa respecto del procedimiento negociado. Así señalamos en nuestras resoluciones número 50/2011, de 24 de febrero, 50/2011, de 24 de febrero y 269/2011, de 10 de noviembre y siguiendo la doctrina de la Junta Consultiva iniciada con el Informe 21/97, de 14 de julio de 1997, respecto de la Ley de Contratos del Sector Público, que *“el elemento diferenciador del procedimiento negociado, respecto de los procedimientos abierto y restringido, es que mientras en éstos no es posible negociar la propuesta presentada por el licitador, en el procedimiento negociado se exige la negociación, debiendo de fijarse previamente en el pliego y, en su caso, en el anuncio cual será el objeto de la negociación, o como señala el artículo 160 de la Ley de Contratos del Sector Público los aspectos económicos y técnicos que hayan de ser objeto de negociación. Por otro lado, con carácter general debe afirmarse que en el procedimiento negociado no existe una licitación en sentido estricto como existe en el procedimiento abierto, ya que las ofertas a que se refiere el artículo 162 de la Ley de Contratos del Sector Público, no son equiparables a las proposiciones del artículo 129 de la citada Ley, entre otras razones y como fundamental, porque el precio u oferta económica es uno de los elementos, en el expediente de referencia el único, que debe de ser objeto de negociación sin que pueda quedar fijado con carácter inalterable en la oferta a diferencia de lo que ocurre en las proposiciones.”*

Así las cosas ha de destacarse la flexibilidad del procedimiento negociado de adjudicación frente a la rigidez de la licitación que, en sentido estricto, se da en el procedimiento abierto, que deviene de su característica de estar abierta a cualquier hipotético participante.

Así en el procedimiento abierto tanto los requisitos de la capacidad y solvencia, como los criterios de valoración, como su ponderación, ya sean criterios apreciables mediante juicio de valor o mediante fórmula, están rígidamente determinados en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, y del mismo modo el procedimiento debe seguir un *iter* riguroso, con una radical separación entre las fases de apreciación de la capacidad y la solvencia, de un lado, y de la valoración de la oferta, de otro, e incluso entre la valoración de los criterios dependientes de juicio de valor y la correspondiente a los valorables mediante fórmula, mientras que en el procedimiento negociado no se da esa rigidez en la determinación en el pliego de los aspectos económicos y técnicos que hayan de ser objeto de negociación, ni, en fin la rígida separación entre fases en la apreciación de la capacidad y en la valoración de las ofertas, así como de separación en la valoración según el carácter de los criterios.

Estas consideraciones sobre el procedimiento negociado regulado por el TRLCSP, son en mayor medida aplicables a dicho procedimiento cuando el presente caso su regulación no está sometida a aquella ley sino a los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación, que se hacen efectivos mediante la normativa incluida en las instrucciones aprobadas por la entidad adjudicadora, que regulan los procedimientos de contratación garantizando dichos principios y que el contrato es adjudicado a quien presente la oferta económicamente más ventajosa, conforme a lo dispuesto en el artículo 191 del TRLCSP.

Bajo esas premisas la instrucción de contratación del Grupo TRAGSA y las cláusulas 7 y 8 del PCATE configuran un procedimiento flexible, en el que no hay una configuración rígida de la valoración de los aspectos objeto de negociación, y en el que en un mismo trámite se presenta conjuntamente toda la oferta, ya se refiera al requisito del precio ya al de la formación, además de los documentos acreditativos de la capacidad y solvencia, que son examinados conjuntamente por la mesa y, consiguientemente, valorados en su conjunto, como señala la cláusula 7 del PCATE. Así las cosas que la valoración de ambos criterios de adjudicación, o mejor aspectos objeto de negociación, es simultánea, conjunta y sistemática, no separándose como ocurre en el procedimiento abierto la valoración de ambos factores, de modo que es perfectamente lícito, y consustancial al procedimiento, valorar la oferta en los aspectos de formación teniendo en cuenta su efectos sobre el del

precio y viceversa, sin que esta valoración de las horas en relación con el precio, distinguiendo entre las que están incluidas en el precio y las que suponen sobre coste, pueda confundirse con la incorporación de un aspecto de negociación, que no criterio de valoración, nuevo respecto a los fijados en el PCATE, no siendo sino el modo en que se articula la apreciación conjunta y sistemática de la totalidad de la oferta para determinar de entre ellas la más ventajosa, criterio que además respeta el principio de igualdad y no discriminación, por cuanto es razonable, al ser congruente con el PCATE y con la naturaleza del procedimiento negociado, y ha quedado acreditado por el informe del órgano de contratación que ha sido igual para todos los licitadores.

En fin, de la cláusula 8 del PCATE no se desprende como pretende el recurrente que solo pueda tomarse en cuenta para valorar la formación el formulario que obligatoriamente debían cumplimentar, pues de su simple lectura resulta que la oferta ha de completar otros aspectos además de los consignados en dicho formulario, siendo además la única interpretación posible a la luz de las características del procedimiento de adjudicación seguido como hemos señalado.

Descartada la inaplicación indebida del PCATE en la valoración, no se aprecia concurra infracción del ordenamiento jurídico en ninguno de sus aspectos formales ni la existencia de aplicación arbitraria o errónea de los aspectos objeto de valoración, ni en fin la existencia de error, no cabe sino que este Tribunal lejos de desvirtuar el resultado de la valoración efectuada, la confirme en todos sus términos.

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. L.M.P. en nombre y representación de RESKILLING, S.L., contra la Resolución de 30 de diciembre de 2013 del Secretario General y del Director de Recursos Humanos del Grupo TRAGSA por la que se adjudica el

contrato de "Servicio de diseño y ejecución de un plan de recolocación externa con motivo del procedimiento de despido colectivo en la Empresa de Transformación Agraria, S.A. (TRAGSA)". (Exp. TSA0051642).

**Segundo.** Levantar la suspensión del procedimiento producida de conformidad con el artículo 45 del TRLCSP.

**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 47.5 del TRLCSP.

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 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.