



Expte.: R-72/2016

ACUERDO 4/2017, de 16 de enero, del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Navarra, por el que se estima la reclamación en materia de contratación pública interpuesta por “Prada Arquitectura, S.L.” contra la adjudicación del contrato para la elaboración del “Plan Municipal de Ergoiena” efectuada por el Ayuntamiento de dicha localidad.

#### ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- El Ayuntamiento de Ergoiena, previa la tramitación de un procedimiento negociado sin publicidad, adjudica el contrato para la elaboración del “Plan Municipal de Ergoiena” el día 24 de noviembre de 2016.

SEGUNDO.- “Prada Arquitectura, S.L.”, que había participado en la licitación, al no encontrarse conforme con la tramitación de la licitación interpone, con fecha 3 de diciembre de 2016, una reclamación en materia de contratación pública, manifestando en ella que ha recibido la notificación de la adjudicación del contrato el día 24 de noviembre.

La reclamación se basa en las siguientes alegaciones:

a) Que el día 10 de junio de 2016 recibió una invitación del Ayuntamiento para presentar una oferta para la adjudicación del contrato para la elaboración del “Plan Municipal de Ergoiena” presentando una oferta dentro del plazo que se le indicaba. El día 4 de octubre de 2016 recibe un correo electrónico dónde se le indica que se habían abierto los sobres con las proposiciones económicas con el siguiente resultado:

- Alegría Ezquerria & Equiza Itoiz .....	35.090,00 EUR
-AG Arquitectos.....	39.869,50 EUR
- Prada Arquitectura, S.L. ....	42.350,01 EUR

Asimismo, se le comunicaba que disponía de tres días para mejorar su oferta por lo que presenta una nueva con un precio de 27.499,00 EUR.

El día 14 de noviembre de 2016 recibe un nuevo correo electrónico del Ayuntamiento donde se le informa que únicamente ellos eran los únicos que habían mejorado su oferta inicial y que se concedía, de modo exclusivo, un plazo de tres días a los licitadores agrupados Alegría Ezquerria y Equiza Itoiz para la mejora de su oferta una vez conocidos los datos de las ofertas de los demás licitadores. Dichos licitadores agrupados resultaron adjudicatarios del contrato el día 24 de noviembre de 2016 al haber presentado una oferta con un importe de 26.305,40 EUR.

b) Que en las condiciones establecidas para la negociación que posibilitan que uno solo de los licitadores pueda hacer la oferta final conociendo el resto de las ofertas, sus características y quién las formula es algo que contraviene lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 21 de la Ley Foral 6/2006, de 9 de junio, de Contratos Públicos (LFCP) en cuanto que exige un tratamiento igualitario y no discriminatorio a los contratistas, del apartado 2 del mismo artículo en cuanto que las entidades adjudicadoras excluirán toda actuación que tenga el efecto de obstaculizar, impedir, restringir o falsear la competencia y lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 74 LFCP que exige a la entidad adjudicadora velar para que todos los licitadores reciban igual trato y, en particular, prohíbe facilitar de forma discriminatoria información que pueda dar ventajas a determinados licitadores frente al resto.

Además de acuerdo con la Circular de la Junta de Contratación Pública sobre el procedimiento negociado sin publicidad se prohíbe facilitar de forma discriminatoria información que pueda dar ventajas a determinados licitadores y, en particular, prohíbe que la información que se debe dar por escrito a todos los candidatos de cual es la mejor

oferta en cada uno de los aspectos que se están negociando, mencione qué candidato la ha ofertado ni la posición de cada participante.

En consecuencia solicita la nulidad de la adjudicación del contrato y por extensión la de todo el procedimiento de licitación.

TERCERO.- Con fecha 7 de diciembre de 2016 el Ayuntamiento de Ergoiena aporta el expediente de contratación y sin desvirtuar el relato de hechos contenido en la reclamación presenta las siguientes alegaciones:

a) Niega que haya existido un trato discriminatorio ya que todos han recibido igual trato y nunca se ha dado información que pudiera dar ventajas a determinados los licitadores. Considera que si el objetivo principal de la licitación es obtener el mayor ahorro posible este objetivo no se alcanzaría si los licitadores no disponen de la información necesaria para ofertar una nueva baja.

b) Que cuando el reclamante hizo su segunda oferta por importe de 27.499,00 EUR ya conocía la oferta de los arquitectos Alegría y Equiza y nada objetó en su momento. Asimismo señala que lo que la reclamación hace es impugnar el pliego en un momento que no procede ya que debería haber sido impugnado con anterioridad.

c) Que este modo de proceder en los procedimientos negociados se ha inspirado en un modelo que usado con frecuencia en el Departamento de Educación del Gobierno de Navarra.

CUARTO.- Previa notificación, los licitadores Sres. A. y E. se personan en la reclamación y con fecha 23 de diciembre de 2016 presentan un escrito de oposición a la reclamación que se fundamenta en las siguientes alegaciones que se exponen en síntesis:

a) Que el procedimiento se ha realizado con escrupuloso cumplimiento de lo establecido en el pliego, que ha sido asumido y consentido por el reclamante. A la vista del pliego se aprecia que ha existido igualdad de trato, ya que se ha tratado a todos con

el mismo criterio, con sus ventajas y desventajas. Es más en el mismo pliego existe un ejemplo de cómo presentar la oferta definitiva según la primera ronda de negociaciones. Dicho procedimiento ha sido asumido y consentido por el recurrente, quién conoció la oferta de los Sres. A. y E. cuando realizó su mejora económica en la segunda ronda de negociación. Solo en el momento en que su oferta no sale seleccionada es cuando considera el pliego discriminatorio.

b) Que si el actor estaba disconforme con la tramitación o con el pliego debió impugnarlo en tiempo y forma, pero resulta contradictorio que se acepten unas reglas y únicamente se cuestionen cuando el resultado es adverso. Por otra parte, al tratarse el pliego de un acto de trámite susceptible de ser impugnado de modo autónomo al resultado de su aplicación, debe señalarse que el reclamante consintió y permitió dicho pliego al no recurrirlo en tiempo y forma, siendo inadmisibles las impugnaciones posteriores.

La jurisprudencia ha establecido que el pliego de cláusulas administrativas es la norma que debe regir el procedimiento vinculando tanto a la Administración como a los interesados que hubieran consentido al no impugnarlo en tiempo y forma, alegación que fundamenta en distintas sentencias dictadas por el Tribunal Supremo y por Tribunales Superiores de Justicia; solicitando, en consecuencia, la inadmisión de la reclamación presentada por “Prada Arquitectura, S.L.”

## FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- La reclamación se presenta contra un acto adoptado en el seno de un procedimiento de adjudicación por parte de un poder adjudicador de los contemplados en el artículo 2 LFCP.

La reclamación ha sido interpuesta en tiempo y forma, por una persona legitimada y fundamentada en los motivos legalmente tasados, todo ello de acuerdo con los requerimientos del artículo 210 LFCP.

SEGUNDO.- Considera el reclamante que las condiciones establecidas para la negociación, en la que uno de los licitadores oferta en último lugar, conociendo el resto de las ofertas, sus características y a quién pertenecen, contraviene el principio de igualdad y transparencia recogido en el artículo 74.3 LFCP; solicitando, por tal motivo, la nulidad de la Resolución de Alcaldía por la que tiene lugar la adjudicación del contrato, y por extensión, de todo el procedimiento de contratación.

Oponen, de contrario, tanto la entidad contratante como el tercer interesado que ha formulado alegaciones en el seno del presente procedimiento de reclamación, la improcedencia de cuestionar, con motivo de la impugnación de la adjudicación, la legalidad de las cláusulas establecidas en el PCAP, que por no haber sido impugnado en su momento, ha devenido consentido y firme para el reclamante.

Debe comenzarse señalando que si bien la reclamación ahora interpuesta se dirige frente al acto de adjudicación del contrato, lo cierto es que, tal y como se ha indicado anteriormente, tanto los motivos esgrimidos en el escrito de interposición como el suplico del mismo cuestionan las propias condiciones previstas en los pliegos y hacen extensiva la pretensión a todo el procedimiento de contratación sustanciado en aplicación de las mismas.

A la vista de las alegaciones de las partes, la primera cuestión a resolver por parte de este Tribunal es la relativa a la posibilidad de que con motivo de la impugnación del acto de adjudicación de un contrato se cuestionen los pliegos reguladores del mismo.

En este sentido, conviene traer a colación la doctrina relativa a la consideración de los pliegos como ley del contrato; cuestión pacífica en nuestra Jurisprudencia, y que este Tribunal ha puesto de relieve, entre otros, en el Acuerdo 43/2013, de 22 de noviembre, cuyo fundamento de derecho segundo dice: *“Como ya hemos dicho en acuerdos anterior es (véase el Acuerdo 33/2013, de 10 de octubre, expediente 33/2013), es bien conocido que el Pliego de Condiciones es la Ley del Contrato, por lo que a lo previsto en él ha de estarse para la adjudicación, la ejecución y los efectos del mismo.*

*Como señala la Sentencia del Tribunal Supremo de 25 de mayo de 1999 “Es doctrina jurisprudencial reiterada de esta Sala (Sentencias de 10 de marzo de 1982, 23 de enero de 1985, 18 de noviembre de 1987, 6 de febrero de 1988 y 20 de julio de 1988, entre otras) que el Pliego de Condiciones es la Ley del Contrato, por lo que ha de estarse siempre a lo que se consigne en él respecto del cumplimiento del mismo .”*

De esta consideración de los pliegos como ley del contrato deriva su carácter vinculante – tanto para la entidad contratante como para los licitadores –, así como el hecho de que si no son impugnados en su momento, quedan consentidas y firmes y en consecuencia vinculan a todos, Administración y contratistas, y por esa razón todas las incidencias del contrato, su ejecución, y los derechos del contratista y las facultades de la Administración se deben ajustar estrictamente a lo previsto en tales Pliegos; lo que significa, tal y como indicamos en nuestro Acuerdo 13/2016, de 26 de febrero, que de no haber sido impugnados en tiempo y forma y declaradas nulas algunas de sus cláusulas deben ser aplicadas todas ellas en su integridad, sin perjuicio de la facultad que cabe a este Tribunal de dejar sin efecto en todo momento las que sean nulas de pleno derecho.

Tal y como recuerda la Sentencia del Tribunal Supremo de 7 de junio de 2012 “Una reiterada doctrina de esta Sala - de la que es muestra la sentencia antes mencionada de 11 de julio de 2006, Casación num. 410/2004 – viene declarando que los Pliegos son vinculantes cuando no han sido impugnados y que puede resultar contrario a la buena fe el que se consienta una o varias cláusulas aceptando el procedimiento de contratación pública mediante la propia participación, y luego impugnar la adjudicación, al no resultar adjudicatario, con el argumento de que los actos de preparación consentidos son contrarios al ordenamiento jurídico”.

Así pues, con carácter general, si un licitador interesado no impugna las cláusulas contenidas en los pliegos en el momento procedimental oportuno, no cabe cuestionar su legalidad con ocasión de la impugnación del acto de adjudicación del contrato correspondiente; regla general que, sin embargo, admite excepciones como son los supuestos de concurrencia en los mismos de un vicio de nulidad de pleno derecho, tal y como pone de relieve, entre otras, la Resolución 70/2016, de 1 de abril, del

Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía, que señala que “(...)En relación a ello hay que indicar que, aunque los pliegos son la ley del contrato entre las partes, de modo que el recurrente no puede impugnar con motivo de la adjudicación el contenido de unos pliegos que aceptó incondicionalmente al presentar su oferta, esta regla general admite una serie de excepciones: 1. Que en la estipulación del pliego concurra un vicio de legalidad que conlleve su nulidad de pleno derecho, como sucede en el presente caso al atentar contra el principio de igualdad en la valoración de las ofertas realizadas. 2. Que la declaración de nulidad sea congruente con la pretensión, como exige el artículo 47.2 TRLCSP; esta congruencia se satisface, desde luego, si el recurso solicita expresamente (de modo principal o subsidiario) la nulidad de la estipulación, tal y como sucede en este caso. 3. Que se trate de una estipulación que posibilite, incluso hipotéticamente, una actuación arbitraria (no solo ilegal) del poder adjudicador a lo largo del procedimiento, de modo que no sea suficiente para garantizar la legalidad de dicho procedimiento la simple anulación del acto impugnado y la retroacción de actuaciones, pues a la hora de hacer una nueva valoración de las ofertas, al anular la resolución de adjudicación, se incurriría nuevamente en arbitrariedad en la valoración (...)”.

Sin perjuicio de lo anterior, en el caso concreto que nos ocupa, debe repararse en que según se desprende del expediente administrativo remitido por la entidad contratante, mediante Resolución de Alcaldía numerada 32/2016, de 10 de junio, tiene lugar el reinicio del procedimiento de contratación de referencia; disponiendo textualmente dicho acto administrativo en su resolutivo primero “Aprobar el reinicio del expediente para la contratación de la asistencia técnica para la redacción del “Plan Municipal de Ergoiena”, incluyendo en la próxima sesión plenaria dentro del orden del día la aprobación de los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas que habrán de regirlo”. Consta, igualmente, que las invitaciones para participar en el citado procedimiento se remiten, vía correo electrónico, con fecha 10 de junio de 2016, disponiéndose como plazo para la presentación de ofertas desde el día 13 hasta el 30 de junio de 2016. De manera que los pliegos reguladores del contrato se aprobaron, por un órgano municipal distinto al que dispone la apertura del procedimiento de contratación, con posterioridad a su remisión a

los licitadores invitados, sin que conste, por otro lado, ni la fecha en que dicha aprobación tuvo lugar ni su notificación a los interesados; circunstancias que impiden apreciar la excepción alegada por la entidad contratante y por el tercer interesado de acto consentido y firme en orden a su posible impugnación con ocasión de la reclamación frente a la adjudicación del contrato realizada.

Dicho proceder – el relativo a la aprobación de los pliegos con posterioridad a la apertura del procedimiento de contratación - obedece, entendemos, al concreto procedimiento de adjudicación utilizado, que no es otro que el procedimiento negociado sin publicidad. Procedimiento de adjudicación no formalizado que se caracteriza por su flexibilidad, pero que, en ningún caso, puede suponer impedimento alguno en orden a que los interesados cuestionen su legalidad.

Es más, según refiere el reclamante, puso de manifiesto a la entidad contratante su apreciación en relación con la circunstancia de que las previsiones relativas a la forma de desarrollar las fases de negociación previstas en los pliegos vulneraban el principio de igualdad y transparencia; extremo acreditado en el correo electrónico que remite a dicha entidad con fecha 4 de octubre de 2016 – es decir, con motivo del inicio de la segunda ronda de negociación -, obrante en el expediente, en el que se indica *“He tenido tiempo de analizar el escrito que nos envías, relativo tanto a la puntuación técnica como a la económica, y al margen de lo que hemos comentado esta mañana acerca de lo discutible que es que una empresa tenga derecho de tanteo, y no concurra a la negociación en igualdad de condiciones que las demás ....”*. Al respecto hay que tener en cuenta la reciente sentencia del TJUE de 12 de marzo de 2015, asunto C-538/13 Evigilo en la que se declara que *“la efectiva aplicación de las Directivas de contratos y de recursos exige que un licitador, razonablemente informado y normalmente diligente, que no pudo comprender las condiciones de la licitación hasta el momento en que el poder adjudicador, tras haber evaluado las ofertas, le informó de los motivos de su decisión, pueda interponer un recurso sobre la legalidad de la licitación hasta que finalice el plazo de recurso contra el acto de adjudicación. Por tanto, ha de admitirse, con ocasión del recurso contra la adjudicación, las pretensiones de anulación de los anuncios y los pliegos de condiciones, siempre que se den las condiciones expuestas,*



*aun cuando no fueran impugnados en tiempo y forma y la recurrente haya presentado oferta o solicitud de participación en la licitación correspondiente”.*

Por tanto, procede rechazar la causa de inadmisión de la reclamación formulada por la tercera interesada y, en consecuencia, entrar a examinar si la forma en que el órgano de contratación sustanció la fase de negociación, configurada en los pliegos reguladores, conculca los principios de igualdad de trato y transparencia, tal como sostiene el reclamante, y, en su caso, qué sanción - y efectos - conllevaría dicha vulneración.

TERCERO.- Sentado lo anterior, y en cuanto a las cuestiones de fondo, la resolución de la controversia planteada precisa realizar una serie de consideraciones previas en relación con el procedimiento de contratación utilizado en el presente caso: el procedimiento negociado sin publicidad.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 50 de la LFCP, la adjudicación de los contratos, de se realizará mediante procedimiento abierto, restringido, negociado o diálogo competitivo, facultándose al órgano de contratación para recurrir, indistintamente, a los procedimientos abiertos y restringidos, mientras que la utilización de los restantes procedimientos, entre ellos el negociado, únicamente es admisible en los casos y supuestos específicamente previstos en dicha Ley Foral.

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, en su considerando 50 dispone que *“En razón de sus efectos perjudiciales sobre la competencia, los procedimientos negociados sin publicación previa de un anuncio de licitación deben utilizarse únicamente en circunstancias muy excepcionales”.*

El informe 48/09, de 1 de febrero de 2010, de la Junta de Contratación Administrativa, pone de relieve, en este sentido, que *“la configuración del procedimiento negociado, sobre el que se han pronunciado anteriores informes de esta*

*Junta Consultiva de Contratación Administrativa, se refiere a que el procedimiento negociado, ya sea con o sin publicidad, es un procedimiento de adjudicación de contratos excepcional que sólo es de aplicación en los supuestos determinados en la Ley y sólo en esos, y que, precisamente por esa excepcionalidad, su régimen difiere de las reglas de los procedimientos abiertos y restringidos .Ello no obstante, cuando el órgano de contratación constata que concurren los requisitos establecidos para optar por su aplicación, puede, si así lo desea, optar por la aplicación alternativa del procedimiento abierto o de procedimiento restringido”.*

El artículo 70 LFCP define el procedimiento negociado como “*un procedimiento de adjudicación no formalizado, en el que la Administración consulta y negocia las condiciones del contrato con uno o varios empresarios de su elección y selecciona la oferta justificadamente*”, añadiendo en su apartado segundo que “*salvo en los supuestos de procedimiento negociado con publicidad comunitaria, y en los casos así previstos en la presente Ley Foral, se deberá consultar y negociar los términos del contrato con al menos tres empresas, siempre que sea posible, documentando debidamente dicha actuación*”.

Por tanto, el procedimiento negociado resulta un procedimiento excepcional, cuya utilización únicamente puede ser justificada en los casos específicamente establecidos en la norma, que en los supuestos de no necesaria publicidad comunitaria se concretan en el artículo 73 LFCP. Carácter excepcional de esta clase de procedimiento de adjudicación que ha sido puesto de manifiesto de forma reiterada por la Jurisprudencia (por todas, Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea de 7 de septiembre de 2016).

En el supuesto concreto que nos ocupa, nos encontramos ante la licitación de un contrato de asistencia cuya adjudicación se realiza mediante procedimiento negociado sin publicidad comunitaria por razón de la cuantía, tramitación que encuentra su amparo en el artículo 73.3.d) LFCP, en cuya virtud “*En los contratos cuyo valor estimado no exceda de 75.000 euros, IVA excluido. Si el valor estimado no excede de 6.000 euros, IVA excluido, los únicos trámites exigibles serán la previa reserva de crédito conforme*

*a la legislación presupuestaria aplicable y la presentación de la correspondiente factura, salvo en los contratos inferiores a 3.000 euros, IVA excluido, en los que únicamente se exigirá la presentación de la factura”; debiéndose observar, en consecuencia, en su tramitación las disposiciones contenidas en el artículo 74 de la misma Ley Foral, que establece que: “1. En la documentación del procedimiento deberán figurar el informe sobre las necesidades que debe satisfacer el contrato elaborado por la unidad gestora, las condiciones esenciales del contrato, así como un informe jurídico y el documento que acredite la reserva de crédito conforme a la legislación presupuestaria aplicable. Además, en los contratos de obras de importe estimado superior a 300.000 euros, IVA excluido, se precisará autorización del órgano de contratación.*

*Las condiciones esenciales incluirán todos los requisitos de carácter jurídico, económico y técnico imprescindibles para plantear una negociación con los licitadores y deberán especificar los términos de la negociación.*

*Dichas condiciones esenciales deberán reseñar la obligación del licitador de señalar una dirección electrónica para la realización de notificaciones a través de medios telemáticos, a efectos de la reclamación en materia de contratos públicos.*

*2. Las invitaciones a negociar deberán enviarse simultáneamente y por escrito, señalando la fecha límite de presentación de propuestas, las necesidades que busca cubrir la Administración así como los términos de la negociación.*

*3. Durante la negociación se velará por que todos los licitadores reciban igual trato. En particular, no se facilitará de forma discriminatoria información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto al resto. Deberán quedar adecuadamente documentadas las invitaciones cursadas, las negociaciones desarrolladas, así como las propuestas u ofertas recibidas.*

*4. Finalizada la negociación, la unidad gestora elevará una propuesta de adjudicación justificada.*

*5. El órgano de contratación dictará la resolución de adjudicación del contrato y aprobará el gasto correspondiente, previa fiscalización por la Intervención (...).”*

Así pues, la regulación trascrita pone de manifiesto que en el procedimiento negociado sin publicidad se deberá consultar y negociar los términos del contrato,

siempre que sea posible con, al menos, tres empresas, documentando debidamente dicha actuación, así como que durante la negociación se velará por que todos los licitadores reciban igual trato y que, en particular, no se facilitará de forma discriminatoria información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto al resto. Si bien lo cierto es que en la misma no se establecen de modo predeterminado todos y cada uno de los trámites a realizar por el órgano de contratación, señalando la Junta de Consultiva de Contratación Administrativa de Cataluña en Informe 1/2011 que *“... el procedimiento negociado sin publicidad es un procedimiento excepcional y flexible que tiene como rasgo característico, entre otros, el hecho, que, ni la fase de consulta y de presentación de proposiciones, ni la fase de selección del contratista y los criterios para efectuarla están reglados.”*

Dicho carácter flexible y sin formulismos del procedimiento negociado ha sido también reconocido por la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado, concluyendo que el mismo no conlleva, en sentido estricto y técnico, una verdadera licitación ni exige un trámite preceptivo de presentación de ofertas en sentido análogo al de presentación de proposiciones (Informe 21/1997, de 14 de julio).

El elemento diferenciador del procedimiento negociado en relación con el abierto y restringido, en los que las proposiciones presentadas por los licitadores son inalterables, es la fase de negociación de la oferta seleccionada. Esta negociación – tal y como pone de relieve la Resolución del Tribunal Central de Recursos Contractuales de fecha 24 de febrero de 2011 – es exigible en este tipo de procedimiento, debiendo fijarse previamente en el pliego, o en su caso en el anuncio, cuál será el objeto de la negociación, es decir, los aspectos económicos y técnicos que hayan de ser objeto de negociación.

La Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 5 de octubre de 2000 (C-337/1998) Comisión de las Comunidades Europeas contra República Francesa establece que *“las negociaciones constituyen la característica esencial de un procedimiento negociado de adjudicación de contrato...”*

En este sentido, el informe 48/09 antes citado, razona que *“De cuanto se expone se ha de obtener una clara conclusión como es que elemento diferenciador del procedimiento negociado respecto de los procedimientos abierto y restringido es que mientras que en estos no existe posibilidad de entrar en negociación sobre la propuesta presentada por cada licitador, en el procedimiento negociado se exige que previamente se ha señalado cuál será el objeto de la negociación y que, una vez verificada ésta, se han de fijar los términos del contrato, o dicho de otra manera se cerrará el contenido de los pliegos como soporte en el que se fijan los derechos y obligaciones de las partes y se definen los pactos y condiciones propios del contrato, como consecuencia de tal negociación”*.

El carácter esencial de la negociación de las ofertas en los procedimientos negociados de adjudicación ha sido analizado por este Tribunal, entre otros, en su Acuerdo 10/2013, de 14 de junio, en el que, en atención al mismo, manifestamos que *“... Por ello deberá existir cuanto menos una ronda de negociación tras recibirse la primera proposición. En otro caso, no puede entenderse que exista negociación y se estarán vulnerando las reglas fundamentales para la adjudicación del contrato mediante procedimiento negociado, incurriendo en nulidad de pleno derecho, al omitirse un trámite esencial de este procedimiento. Trámite de que, reiteramos, sirve precisamente, para diferenciar este procedimiento respecto de otros”*.

Así las cosas, tal y como indicamos en nuestro Acuerdo 26/2015, de 5 de mayo, cuando se opta por la adjudicación del contrato a través de un procedimiento negociado es obligatorio evacuar la fase de negociación, cuya sustanciación, y elementos sobre los que versa, deberán preverse en los pliegos o condiciones esenciales; sin que resulte ajustada a derecho la omisión de dicha fase de negociación o la tramitación de un procedimiento negociado con las formalidades de un procedimiento abierto o restringido de adjudicación. Del mismo modo, las previsiones que dichos pliegos contengan en relación con la fase de negociación a sustanciar en cada caso deberán respetar los mínimos establecidos al efecto por el artículo 74 LFCP, y especialmente, deberán garantizar el respeto del principio de igualdad de trato entre los licitadores invitados.

En este sentido, lo cierto es que la normativa foral reguladora del procedimiento negociado resulta algo parca en lo que a la forma en que, en el seno de este procedimiento de adjudicación, ha de desarrollarse la negociación, y, por ende, las garantías que en tal sentido deben prever los pliegos; si bien resulta claro que en desarrollo del mismo el órgano de contratación debe garantizar la igualdad de trato entre los licitadores y que debe existir, tras la presentación de ofertas iniciales, una negociación de sus términos.

La Junta de Contratación Pública de Navarra aprobó la Circular 1/2014, donde manifiesta la conveniencia de que el desarrollo de este procedimiento se lleve a cabo teniendo en cuenta los siguientes puntos:

*1. El procedimiento negociado debe ir acompañado de medidas adecuadas que garanticen la observancia de los principios de igualdad de trato y de transparencia y por lo tanto, las invitaciones a presentar una oferta (tanto sea la oferta inicial como en la fase de negociación) se realizarán simultáneamente y por escrito, bastando para ello un correo electrónico. Igualmente, todas las ofertas presentadas por los candidatos a lo largo del procedimiento deben ser también por escrito. Para garantizar la transparencia y la trazabilidad del proceso se documentarán debidamente todas las fases del mismo.*

*2. En las condiciones esenciales de la contratación, que deberán incluir todos los requisitos de carácter jurídico, económico y técnico imprescindibles para plantear una negociación con los licitadores, se deberán especificar al menos:*

*a. el objeto del contrato: facilitando una descripción suficientemente precisa de las necesidades para permitir a los interesados decidir si les interesa presentar una oferta.*

*b. las características mínimas exigidas (de obligado cumplimiento para todas las ofertas), que no pueden ser objeto de negociación.*

*c. los criterios de adjudicación del contrato. Estos criterios de adjudicación y su ponderación deben permanecer estables a lo largo de todo el procedimiento, no pudiendo ser objeto de negociación. Al menos el 50% de los criterios de adjudicación deben poder valorarse mediante fórmulas.*

*d. Los términos de la negociación: sobre qué aspectos versará y cómo se va a desarrollar la negociación (número de rondas, medios de comunicación etc.)*

*3. Los interesados presentarán una oferta inicial, que será la base de las negociaciones ulteriores. Es necesario llevar a cabo al menos una ronda de negociación.*

*4. No se podrá rechazar una oferta presentada por un interesado en el procedimiento, por el mero hecho de no haber sido inicialmente invitado por la unidad gestora del contrato, siempre que dicha oferta se haya presentado dentro del plazo señalado y cumpla con los requisitos establecidos.*

*5. Se negociarán con los candidatos las ofertas iniciales y en su caso todas las ofertas posteriores presentadas por estos, excepto las ofertas definitivas, con el fin de mejorar su contenido de forma que se adapte perfectamente a las necesidades específicas. Las negociaciones pueden referirse a una, varias o todas las características del contrato, con inclusión, por ejemplo, de la calidad, las cantidades, las cláusulas comerciales y los aspectos sociales, medioambientales e innovadores, en la medida en que no constituyan requisitos mínimos.*

*6. Durante la negociación, se velará por que todos los licitadores reciban igual trato. Con ese fin, no se facilitará, de forma discriminatoria, información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto a otros. En particular se informará por escrito a todos los candidatos cuyas ofertas no hayan sido eliminadas, de la mejor oferta recibida en cada uno de los aspectos que se estén negociando, sin que dicha información pueda mencionar a qué candidato corresponde, ni la posición de los participantes en el conjunto de la negociación. Se otorgará a los candidatos tiempo suficiente para que puedan volver a presentar ofertas modificadas.*

*7. Los procedimientos de licitación con negociación podrán realizarse en fases sucesivas, a fin de reducir el número de ofertas que haya que negociar, aplicando los criterios de adjudicación especificados en las condiciones esenciales. Se indicará en el pliego de condiciones esenciales si se va a hacer uso de esta opción.*

*8. Cuando se piense concluir las negociaciones, se informará de ello a los candidatos restantes y se establecerá un plazo común para la presentación de las ofertas definitivas. Estas ofertas se evaluarán con arreglo a los criterios de*

*adjudicación y se adjudicará el contrato de acuerdo con lo establecido en el pliego de condiciones esenciales”.*

La Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública regula en su artículo 29 el procedimiento de licitación con negociación, estableciendo que “(...)3. *Salvo que se disponga de otro modo en el apartado 4 del presente artículo, los poderes adjudicadores negociarán con los licitadores las ofertas iniciales y todas las ofertas posteriores presentadas por estos, excepto las ofertas definitivas en la acepción del apartado 7, con el fin de mejorar su contenido. No se negociarán los requisitos mínimos ni los criterios de adjudicación.*

*4. Los poderes adjudicadores podrán adjudicar contratos sobre la base de las ofertas iniciales sin negociación cuando hayan indicado en el anuncio de licitación o en la invitación a confirmar el interés que se reservan dicha posibilidad.*

*5. Durante la negociación, los poderes adjudicadores velarán por que todos los licitadores reciban igual trato. Con ese fin, no facilitarán, de forma discriminatoria, información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto a otros. Informarán por escrito a todos los licitadores cuyas ofertas no hayan sido eliminadas de conformidad con el apartado 6 de todo cambio en las especificaciones técnicas u otra documentación de la contratación que no sea la que establece los requisitos mínimos. A raíz de tales cambios, los poderes adjudicadores darán a los licitadores tiempo suficiente para que puedan modificar y volver a presentar ofertas modificadas, según proceda. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 21, los poderes adjudicadores no revelarán a los demás participantes los datos confidenciales que les hayan sido comunicados por un candidato o un licitador participante en la negociación sin el acuerdo previo de este. Este acuerdo no podrá adoptar la forma de una renuncia general, sino que deberá referirse a la comunicación intencionada de información específica.*

*6. Los procedimientos de licitación con negociación podrán realizarse en fases sucesivas, a fin de reducir el número de ofertas que haya que negociar, aplicando los criterios de adjudicación especificados en el anuncio de licitación, en la invitación a confirmar el interés o en otro documento de la contratación. En el anuncio de*



*licitación, en la invitación a confirmar el interés o en otro documento de la contratación, el poder adjudicador indicará si va a hacer uso de esta opción.*

*7. Cuando el poder adjudicador piense concluir las negociaciones, informará a los licitadores restantes y establecerá un plazo común para la presentación de ofertas nuevas o revisadas. Verificará que las ofertas definitivas se ajustan a los requisitos mínimos y cumplen lo dispuesto en el artículo 56, apartado 1, evaluarán las ofertas definitivas con arreglo a los criterios de adjudicación y adjudicarán el contrato de conformidad con los artículos 66 a 69”.*

Por su parte, la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad Autónoma de Aragón, ha aprobado la Recomendación 1/2016, de 20 de abril, relativa a la utilización del procedimiento negociado, destacando que “*Se refuerzan por tanto, para este procedimiento, los principios que el artículo 1 TRLCSP establece para todos los contratos: transparencia e igualdad de trato y no discriminación de los candidatos. Por ello, la negociación ha de ir acompañada de ciertas cautelas, dado que las posibles ventajas de una mayor flexibilidad y una posible simplificación, conllevan un aumento de los riesgos de favoritismo. Se considera una exigencia del principio de transparencia, y una buena práctica a seguir, que el PCAP detalle la forma en que se va a realizar la negociación: número de rondas previstas, si la negociación se realizará presencialmente, por escrito o por vía telemática, etc (...);* añadiendo, en relación con el desarrollo de la negociación - donde se velará especialmente porque todos los licitadores reciban igual trato y por salvaguardar el principio de confidencialidad, a cuyos efectos no se podrá facilitar, de forma discriminatoria, información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto a otros - que presentadas las ofertas iniciales, deberán efectuarse una o varias rondas de negociación, pudiendo articularse 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 PCAP, si bien 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. Indica, asimismo, que en cada ronda de negociación se trasladará a todos los candidatos cuyas ofertas no hayan sido

eliminadas la información necesaria para continuar la negociación - como la posición de su oferta en el conjunto de la negociación, la valoración de la misma, o la mejor oferta recibida en cada uno de los aspectos a negociar- según se haya previsto en el PCAP, para que puedan conocer su situación en la negociación y puedan realizar nuevas ofertas, sin que en ningún caso pueda mencionar o identificar al resto de los candidatos. Asimismo, se determinarán las condiciones que permitan considerar como inviables las ofertas durante la negociación, otorgándose en cada ronda a los candidatos tiempo suficiente para que puedan volver a presentar nuevas ofertas modificadas; debiéndose establecer, cuando se vayan a concluir las negociaciones, un plazo común para la presentación de las ofertas finales o definitivas que se evaluarán con arreglo a los criterios de adjudicación, clasificando con arreglo a estos las ofertas finales, de manera que quede justificada en el expediente la que se considera la oferta más ventajosa para, conforme a los criterios establecidos y la negociación realizada.

En consecuencia, las condiciones que los pliegos establezcan en orden a la sustanciación de la fase de negociación inherente a los procedimientos negociados de adjudicación deben garantizar la igualdad de trato de todos los licitadores, y para ello los sucesivos llamamientos para mejorar las ofertas de deben realizar, a todos ellos, de forma simultánea y en las mismas condiciones, puesto que tal y como pone de relieve la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 29 de octubre de 2015, “63 *Según reiterada jurisprudencia, el principio de igualdad de trato exige que no se traten de manera diferente situaciones que son comparables y que situaciones diferentes no sean tratadas de manera idéntica, a menos que este trato esté objetivamente justificado (sentencia de 11 de junio de 2014, Communicaid Group/Comisión, T-4/13, EU:T:2014:437, apartado 50).*

64 *En el ámbito de los contratos públicos, el poder adjudicador está obligado, en particular, a velar, en cada fase de un procedimiento de licitación, por el respeto del principio de la igualdad de trato y, en consecuencia, por la igualdad de oportunidades entre todos los licitadores. Igualmente, el principio de igualdad de trato implica la obligación de que los licitadores se encuentren en igualdad de condiciones tanto en el momento en que preparan sus ofertas como en el momento en que éstas se someten a la*

*evaluación del poder adjudicador (sentencia Communicaid Group/Comisión, citada en el apartado 63 supra, EU:T:2014:437, apartado 51”.*

En el mismo sentido, la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 31 de enero de 2013, recuerda que el principio de igualdad de trato de los licitadores que tiene por objetivo favorecer el desarrollo de una competencia sana y efectiva entre las empresas que participan en una licitación pública, “*exige que todos los licitadores dispongan de las mismas oportunidades en la formulación de los términos de sus ofertas e implica pues que éstas se sometan a las mismas condiciones para todos los competidores*”; extremo éste que debe ser verificado en el caso concreto que nos ocupa, toda vez que es precisamente la vulneración de este principio rector en materia de contratación pública el motivo alegado por el reclamante en referencia a las condiciones de la negociación establecidas en el contrato a cuya adjudicación se contrae la reclamación, y que concreta en que uno de los licitadores oferta en último lugar conociendo el resto de las ofertas, sus características y a quién pertenecen (entendiendo que se le confiere una especie de derecho de tanteo), habida cuenta que no sólo se ha indicado en cada momento a quién pertenecía la oferta más ventajosa, sino que en la presentación de las ofertas definitivas (la última ronda de negociación) sólo ha podido participar uno de los licitadores.

CUARTO.- El Pliego de Clausulas Administrativas regulador del contrato que nos ocupa, en su cláusula vigésimo primera regula el procedimiento de valoración de ofertas, con el siguiente tenor literal: “(...) *La valoración de las ofertas se realizará de acuerdo con el siguiente procedimiento:*

*PRIMERO.- Se procederá a la apertura de las ofertas (sobres 2 y 3) de las empresas licitadoras que resulten admitidas en el procedimiento negociado por haber presentado la documentación exigida y se establecerá cual es la oferta más ventajosa.*

*SEGUNDO.- En su caso, seguidamente se abrirá una segunda ronda de negociaciones y se notificará a la empresa o empresas que hayan obtenido una menor puntuación que la oferta más ventajosa de la primera ronda de negociaciones de esa circunstancia, al objeto de que en el plazo de tres días naturales a contar desde la*

*notificación que se realice, puedan mejorar su oferta inicial, indicándole que si presenta alguna oferta ésta tendrá el carácter de definitiva para esa Empresa.*

*TERCERO.- Si alguna de las empresas participantes en el procedimiento mejora en la segunda ronda de negociaciones la oferta mas ventajosa inicial, se abrirá una tercera ronda de negociaciones se notificará esta circunstancia a la empresa que inicialmente presentó la oferta más ventajosa al objeto de que en el plazo de tres días naturales a contar desde la notificación que se realice, pueda mejorar su oferta inicial, indicándole que si presenta alguna oferta ésta tendrá el carácter de definitiva para esa Empresa.*

#### **EJEMPLO DEL PROCEDIMIENTO**

##### **1.- Primera ronda de negociaciones:**

*Empresa A: 70 puntos*

*Empresa B: 75 puntos*

*Empresa C: 85 puntos*

*La oferta más ventajosa es la de la Empresa C: 85 puntos.*

##### **2.- Segunda ronda de negociaciones:**

*Se comunica a las empresas A y B que su oferta tiene menos puntuación que la mejor oferta admitida al objeto de que puedan presentar otra oferta, indicándoles que si presentan alguna oferta esta tendrá el carácter de definitiva para esa Empresa.*

*En el supuesto de que no se presente una nueva oferta por las Empresas A y/o B, se adjudicará el contrato a la oferta inicial de la Empresa C que obtuvo. 85 puntos.*

##### **3. Tercera ronda de negociaciones:**

*Si ambas empresas o alguna de ellas presenta una oferta que mejore la de la primera ronda (por ejemplo la Empresa A presenta una nueva oferta y definitiva), previo su examen y calificación se le otorgará una nueva puntuación y si ésta es más alta que la puntuación inicial se comunicará a la empresa C que su oferta tiene menos puntuación que la mejor oferta admitida al objeto de que pueda presentar otra oferta, indicándoles que si presentan alguna oferta ésta tendrá el carácter de definitiva para esa Empresa.*

*En el supuesto de que no se presente un nueva oferta por la Empresas C, se adjudicará el contrato a la oferta de la Empresa A.*

*Si la empresa C presenta, por ejemplo una nueva oferta, previo su examen y calificación se le otorgará un nueva puntuación y si ésta es más alta que la obtenida por la Empresa A se le adjudicará el contrato.*

**RESULTADO FINAL**

<i>Ronda</i>	<i>Empresa A</i>	<i>Empresa B</i>	<i>Empresa C</i>
<i>1ª</i>	70	75	85
<i>2ª</i>	86	-	
<i>3ª</i>	86	-	90

*NOTA: En la segunda y tercera ronda de negociaciones las empresas podrán presentar sus ofertas mejorando todos o algunos de los criterios de valoración para que sea tenido en cuenta por al Mesa de Contratación y/o Órgano de contratación.(...)*”.

Debe destacarse la absoluta claridad del pliego en relación con el extremo que nos ocupa, máxime cuando comprende incluso un ejemplo ilustrativo para que los licitadores conozcan el procedimiento a desarrollar en la fase de negociación. No obstante lo cual, lo cierto es que el mismo prevé que en las rondas de negociaciones, a partir de las segunda de ellas – puesto que la que el pliego denomina como primera ronda en realidad no constituye una ronda de negociación como tal sino el trámite de presentación de ofertas por los licitadores a partir de la cual se inicia la fase de negociación – no participen todos los licitadores que hayan presentado oferta, excluyendo al que haya formulado inicialmente la oferta más ventajosa, que podrá, en caso de que otro licitador presente una mejora, formular otra oferta en la siguiente ronda en la que, por cierto, sólo se negocia con él.

Pues bien, dicha circunstancia supone una clara conculcación del principio de igualdad de trato de los licitadores que debe presidir la negociación por expreso mandato de los artículo 21 y 74 LFCP, y cuya garantía se contempla en la exigencia legal contenida en el apartado segundo del último de los preceptos citados de que las invitaciones se envíen simultáneamente y por escrito; exigencia ésta que sólo puede ser interpretada en el sentido de que dicho envío simultáneo de las invitaciones a negociar debe realizarse a todos los licitadores que hayan resultado admitidos tras la valoración de las ofertas iniciales – trámite, este último, que por dicho motivo es previo al inicio

del procedimiento de negociación –, sin que resulte ajustado a derecho la exclusión de dicha ronda del licitador que mayor puntuación ha obtenido inicialmente. Y , por el mismo motivo, tampoco resulta admisible que la siguiente y última ronda de negociación se realice exclusivamente con el licitador que formuló inicialmente la mejor oferta, máxime cuando, además, el artículo 29 de la Directiva 2014/24 exige que se posibilite la presentación de ofertas definitivas por parte de todos los licitadores que no hayan sido excluidos conforme a los pliegos, a cuyos efectos se les otorgará el plazo “común” (es decir, de manera simultánea) que de forma razonable se determine.

En consecuencia, asiste razón al reclamante cuando manifiesta que las condiciones previstas en el pliego para la negociación vulneran el principio de igualdad de trato; vulneración que en este caso además, como más adelante se desarrolla, adquiere más relevancia si cabe por la propia actuación de la entidad contratante en el desarrollo del procedimiento de negociación al comunicar a todos los licitadores el resultado de las distintas fases y la identidad de los mismos, lo que ha provocado, en último término, que el único licitador que tiene la posibilidad de participar en la última de las rondas previstas conozca la oferta a mejorar a los efectos de conseguir la adjudicación del contrato.

Alcanzada la anterior conclusión, debe precisarse que las determinaciones del pliego relativas al procedimiento de negociación, al vulnerar el principio de igualdad de trato adolecen de vicio de nulidad de pleno derecho, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 126.2.a) LFCP, que dispone que son causas de nulidad de derecho administrativo las establecidas en la legislación general de procedimiento administrativo; disponiendo, en este sentido, el artículo 47.1.a) de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas que son nulos de pleno derecho los actos que lesionen los derechos y libertades susceptibles de amparo constitucional. Resultando que la nulidad de la cláusula del pliego relativa al procedimiento de valoración de las ofertas determina no sólo la del acto de adjudicación, sino la de todo el procedimiento de licitación.

Sin perjuicio de la estimación de la reclamación formulada y de los efectos de la misma – extensiva a todo el procedimiento y comprensiva de la cláusula de los pliegos relativa al procedimiento de negociación – resulta conveniente poner de relieve que la actuación de la entidad contratante comunicando a los licitadores el resultado de la valoración de las ofertas por todos ellos presentadas y la identidad de cada una de ellas supone, igualmente un trato discriminatorio que provoca, en consecuencia, un incumplimiento del principio de igualdad que debe prevalecer en la contratación pública y que preserva especialmente el artículo 74 LFCP en lo que al procedimiento negociado sin publicidad se refiere.

En este sentido, la Sentencia de la Audiencia Nacional de 13 de mayo de 2015, pone de relieve que el hecho de que se llame a diversas rondas de mejoras económicas no incumple la normativa, ni vulnera los principios rectores de la contratación pública, en la medida en que los sucesivos llamamientos para mejorar la oferta se hagan simultáneamente a todos y en las mismas condiciones; extremo que, tal y como se ha expuesto, no sólo no se respeta en el caso que nos ocupa sino que el propio pliego lo conculca, resultando que, además se comunica, vía correo electrónico, a los licitadores a quién corresponde, y el contenido, de cada una de las ofertas.

Sobre este extremo indicamos en nuestro Acuerdo 33/2015, de 9 de junio, que *“(...)Ahora bien, la inaplicación a las ofertas de un procedimiento negociado la exigencia de secreto impuesta a las proposiciones debe serlo a los solos efectos de entender que no resulta preceptivo que las ofertas se presenten en sobre cerrado y separadas de la documentación administrativa, ni que todas las ofertas recibidas sean abiertas en acto único y simultáneo, ya que nada impide que se vayan examinando a medida que se van recibiendo para, con base en dicho examen, el órgano de contratación proceda a iniciar la negociación prescrita.*

*Es más, las ofertas en el procedimiento negociado también deben considerarse afectadas por el carácter reservado o secreto que se impone a los datos que los interesados presentan ante las Administraciones Públicas, con lo que si bien las ofertas pueden ser utilizadas por el órgano de contratación, no pueden ser públicas frente al resto de los licitadores, carácter reservado que debe ser mantenido durante toda la fase*

*de negociación como garantía de que todos los licitadores que participen en la negociación reciban igual trato y ninguno de ellos se encuentre en posición ventajosa respecto del resto.*

*Consecuencia de lo señalado, el órgano de contratación debe acordar todas las prescripciones necesarias para asegurar que no trascienda a los licitadores ninguna información que pueda suponer el otorgamiento de alguna ventaja que haga quebrar el principio de igualdad y no discriminación impuesto. (...)Es cierto que el texto del correo remitido a los licitadores cumple con la señalada prevención, pues en ningún caso les comunica la identidad del candidato que ha presentado la mejor oferta económica inicial. No obstante, la forma de remisión conjuntamente a las dos únicas empresas licitadoras que formularon oferta inicial en vez de utilizar copia oculta, conllevó que se conociera la identidad de cada una de ellas y, obviamente, la identidad del candidato que formuló la mejor oferta inicial.*

*Así pues, asiste razón a la parte reclamante cuando afirma que el hecho de que la empresa adjudicataria pudiera conocer quien era la otra y única competidora, le permitió conocer quién era la empresa que había realizado la mejor oferta inicial, en contra de lo estipulado en las condiciones esenciales del contrato (...)*”.

Pues bien, dicha actuación supone, tal y como se ha señalado, una vulneración del reiterado principio rector de igualdad de trato, que constituye un defecto esencial de tramitación del procedimiento negociado determinante de un vicio de nulidad que obliga a declarar la nulidad de pleno derecho de la resolución de adjudicación del contrato y de todo el procedimiento de contratación, sin posibilidad de convalidación alguna, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 126.2.a) LFCP.

En consecuencia, en base a todas las consideraciones anteriores, procede la estimación íntegra del recurso, declarándose la nulidad del acto de adjudicación y de todo el procedimiento de licitación, sin posibilidad de convalidación alguna.

En consecuencia, previa deliberación, por unanimidad y al amparo de lo establecido en el artículo 213.2 de la Ley Foral 6/2006 de 9 de junio, de Contratos Públicos, el Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Navarra,



ACUERDA:

1º. Estimar la reclamación en materia de contratación pública interpuesta por “Prada Arquitectura, S.L.” contra la adjudicación del contrato para la elaboración del “Plan Municipal de Ergoiena” efectuada por el Ayuntamiento de dicha localidad, y en consecuencia declarar la nulidad del acto impugnado y de todo el procedimiento de licitación, sin posibilidad de convalidación alguna.

2º. Notificar este acuerdo a “Prada Arquitectura, S.L.”, al Ayuntamiento de Ergoiena y a los demás interesados que figuren en la documentación del expediente y acordar su publicación en la página web del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Navarra.

3º. Significar a los interesados que frente a este Acuerdo, que es firme en la vía administrativa, puede interponerse recurso contencioso-administrativo ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Navarra, en el plazo de dos meses contados a partir de su notificación.

Pamplona, a 16 de enero de 2017. EL PRESIDENTE, Javier Martínez Eslava.  
LA VOCAL, Marta Pernaut Ojer. LA VOCAL, Ana Román Puerta.