

**ACUERDO DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO DE CONTRATACIÓN PÚBLICA
DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

En Madrid, a 28 de octubre de 2021

VISTO el recurso especial en materia de contratación interpuesto por la representación legal de Hermanos Vidal, S.L., contra la resolución del director gerente del Hospital General Universitario Gregorio Marañón, de 3 de septiembre, por la que se adjudica el contrato de “Suministro de lácteos, postres lácteos, bebidas y postres vegetales y quesos para la cocina del Hospital General Universitario Gregorio Marañón” A/SUM-022557/2021, dividido en tres lotes, en lo que se refiere al lote 1: “Leches y bebidas vegetales”, este Tribunal ha adoptado la siguiente

RESOLUCIÓN

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero.- Mediante anuncios publicados en el Portal de la Contratación Pública de la Comunidad de Madrid, con fecha 19 de mayo de 2021, se convocó la licitación del contrato de referencia mediante procedimiento abierto con pluralidad de criterios de adjudicación.

El valor estimado de contrato asciende a 747.505,60 euros y su plazo de duración será de doce meses.

Segundo.- A la licitación del lote 1 se presentaron cuatro empresas, entre ellas la recurrente.

Finalizado el plazo de presentación de ofertas, con fecha 24 de junio de 2021, se constituye la mesa de contratación para proceder al acto de apertura de la documentación general administrativa (sobre nº 1). Examinada la documentación presentada, acuerda admitir a todas las licitadoras.

Con fecha 8 de julio de 2021, se procede a la apertura de la documentación relativa a los criterios de adjudicación cuya cuantificación depende de un juicio de valor (sobre nº 2). Asimismo, se remite al órgano promotor del contrato dicha documentación para la emisión del Informe técnico de valoración de los criterios de adjudicación cuya cuantificación depende de un juicio de valor de las empresas admitidas. Con fecha 15 de julio de 2021, se celebra la mesa de contratación, que da lectura al informe técnico de muestras solicitadas a los licitadores. Posteriormente se procede a la apertura y lectura de las proposiciones económicas y de los criterios evaluables de forma automática por aplicación de fórmulas de las empresas admitidas. La oferta presentada por la empresa Hermanos Vidal, S.L. (Lote 1) es la más ventajosa, pero incurre en baja anormal. En consecuencia, La mesa de contratación solicita justificación de la viabilidad de la oferta presentada.

Con fecha 12 de agosto de 2021, la Mesa de contratación resuelve proponer para la adjudicación del Lote 1 a la empresa Euricar Europa, S.L., porque el informe emitido por la Unidad Promotora sobre la justificación de la viabilidad de la oferta presentada por Hermanos Vidal no queda acreditada y pasa a la siguiente empresa clasificada.

Con fecha 3 de septiembre de 2021, se publica la resolución de adjudicación para el lote 1 del contrato a la empresa propuesta.

Tercero.- El 21 de septiembre de 2021, tuvo entrada en este Tribunal el recurso especial en materia de contratación, formulado por la representación de Hermanos Vidal, por el que solicita la anulación de su exclusión para el lote 1 del contrato de referencia.

El 15 de octubre de 2021, el órgano de contratación remitió el expediente de contratación y el informe a que se refiere el artículo 56.2 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (LCSP).

Cuarto.- La tramitación del expediente de contratación se encuentra suspendida por haberse interpuesto recurso contra el acto de adjudicación, de conformidad con lo establecido en el artículo 53 de la LCSP, y el artículo 21 del Reglamento de los procedimientos especiales de revisión de decisiones en materia contractual y de organización del Tribunal Administrativo Central de Recursos contractuales (RPERMC), aprobado por Real Decreto 814/2015 de 11 de septiembre, sin que sea necesario adoptar acuerdo de mantenimiento de la suspensión en virtud del Acuerdo adoptado por este Tribunal el 5 de diciembre de 2018, dado que el órgano de contratación en su informe no se pronuncia sobre la suspensión del procedimiento.

Quinto.- La Secretaría del Tribunal dio traslado del recurso al resto de interesados de este contrato, en cumplimiento de la previsión contenida en el artículo 56.3 de la LCSP, concediéndoles un plazo, de cinco días hábiles, para formular alegaciones, sin que se hayan recibido alegaciones al respecto.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero.- De conformidad con lo establecido en el artículo 46.1 de la LCSP y el artículo 3 de la Ley 9/2010, de 23 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas

y Racionalización del Sector Público, corresponde a este Tribunal la competencia para resolver el presente recurso.

Segundo.- El recurso ha sido interpuesto por persona legitimada para ello, al tratarse de una persona jurídica excluida de la licitación, *“cuyos derechos e intereses legítimos individuales o colectivos se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados de manera directa o indirectamente por las decisiones objeto del recurso”* (Artículo 48 de la LCSP).

Asimismo se acredita la representación del firmante del recurso.

Tercero.- El recurso especial se planteó en tiempo y forma, pues el acuerdo impugnado fue notificado el 3 de septiembre de 2021 e interpuesto el recurso, en este Tribunal, el 21 de septiembre de 2021, dentro del plazo de quince días hábiles, de conformidad con el artículo 50.1 de la LCSP.

Cuarto.- El recurso se interpuso contra la adjudicación de un contrato de suministros cuyo valor estimado es superior a 100.000 euros. El acto es recurrible, de acuerdo con el artículo 44.1.a) y 2.c) de la LCSP.

Quinto.- En cuanto al fondo del recurso se fundamenta en la indebida exclusión de su oferta incurra en presunción de temeridad al haber justificado en su informe la viabilidad de su oferta.

Lo primero que destaca, dado que el informe técnico alude en múltiples ocasiones a la ausencia de soporte documental, es la cuantía económica de su ofertada que, para un contrato con un presupuesto base de licitación de 122.142,50 euros, la baja ofertada excede en un porcentaje de 1,58%, el umbral de temeridad (baja media + 10 puntos) de ese Lote 1. Es doctrina constante de los órganos de resolución de recursos contractuales que la justificación de las bajas, deben realizarse de modo más completo, cuanto mayor sea el desvío respecto al umbral de temeridad.

Añade que participa de modo constante en licitaciones públicas que tienen por objeto contratos de distribución de alimentos como es el caso. Sus procedimientos internos de calidad establecen, y aunque ello es opinable, que en los procedimientos de licitación pública en los que participan, la justificación de las bajas debe acompañarse de justificación documental, a partir de un desvío respecto al umbral de temeridad superior a un 5%, o superior a 100.000 euros. En este caso recordamos que el desvío es de 1,58% lo que supone 1.617,22 euros. Creemos en definitiva que la exigencia de un soporte documental en el modo en que se señala por parte del informe técnico resulta en todo punto excesivo, dado el “exceso” de baja en la que incurrió la empresa respecto al umbral de temeridad. Sobre este punto volveremos más adelante.

Por lo que se refiere a los factores considerados en su justificación, relacionó y argumentó no dos (volumen y proximidad) sino seis factores que influyen en la reducción de costes:

- 1) Reducción de costes por implantación de la empresa en la zona, y aprovechamiento de las rutas de distribución.
- 2) Reducción de costes por implantación de la empresa en el sector; reducción por supresión de intermediarios.
- 3) Reducción de costes por un elevado volumen de ventas que nos permite adquirir los productos a precios competitivos.
- 4) Reducción de costes por la especialización.
- 5) Volumen de compras; Adquisición directa a fábricas.
- 6) Reducción de costes por descuentos asociados al pago al contado.

La combinación de todos esos factores y, singularmente el aprovechamiento de las rutas de distribución, permiten una reducción notable de costes.

Además, el hecho de que el consumo sea estimado tiene una influencia escasa en el beneficio industrial. De modo detallado, no contradicho en el informe, en la justificación se ha calculado, que la incidencia de este contrato en el proceso de distribución por camión despachado es, como máximo, de un 5%. El que se puntualmente no se lleve a cabo el servicio tendrá una incidencia mínima en cómputo anual.

Por último, señala que el informe técnico realiza el siguiente reproche a la justificación presentada:

“El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.

La empresa HERMANOS VIDAL S.L. no acredita documentalmente ninguna mejora en materia medioambiental, social o laboral, salvo las de obligado cumplimiento en el pliego.

Valoración: Ninguna distinta a las prescripciones técnicas del PPT”.

Respecto a este apartado, en su justificación, la empresa declara estar en posesión del certificado ISO 14001 medioambiental, OHSAS 18001 en materia de Seguridad y Salud laboral, además de la ISO 9001 de calidad, y el sistema de autocontrol APPCC. En este caso la particularidad reside en que tales documentos si constan en el expediente de contratación al haber sido aportados en la memoria técnica de los criterios sujetos a juicio de valor.

Por su parte, el órgano de contratación alega que la información justificativa, tal como está diseñado el procedimiento contradictorio de verificación de la oferta anormal o desproporcionada, va dirigida a convencer al órgano de contratación de que con la oferta formulada, anormalmente más baja en comparación con las demás del

mismo procedimiento competitivo, y con la justificación de su desglose, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato. El informe se limita a enumerar unos factores a considerar en la reducción de costes. Factores de ámbito generalista, no exclusivos de la recurrente, sino que se pueden aplicar a cualquiera de las empresas que concurren a esta licitación. (Implantación en el sector, volumen de ventas, volumen de compras: adquisición a fabricantes, reducción supresión intermediarios).

Señala que en el documento justificativo de la baja anormal detalla una tabla con la estructura de costes para este contrato, estimando un beneficio empresarial de este contrato de 2.278,25 euros. A este respecto el órgano de contratación manifiesta:

1.- Respecto de los COSTES DE ADQUISICIÓN.

No hay ningún mínimo dato económico que permita valorar o determinar cómo llega al precio de adquisición y determinar la coherencia económica de la oferta que justifique el nivel bajo de precios ofertados.

2.- Respecto de los COSTES DE TRANSPORTE, en la página 5 de dicho documento realiza un estudio de los costes de transporte, llegando a cuantificar en un total de 573 euros el coste de este concepto aplicable al contrato.

La determinación de este coste se basa en el Estudio de Costes del Transporte de Mercancía por carretera del Ministerio de Fomento correspondiente al año 2008, actualizado con el IPC correspondiente (12,5%) de 2008 a 2021.

Pues bien, consultado dicho informe, se observa que el coste de dos de los principales *inputs* que determinan el precio hora (que emplean para dicho cálculo) como son:

Por un lado, el precio del combustible, este no se ha incrementado un 12,5%, sino un 25%, el doble de lo que aparece en la tabla. (0,91 euros/litro en 2008 y 1,14 euros/l en 2021, y con la tendencia claramente al alza.

Por otro lado, los costes de personal (conductor), si se calculan conforme se estipula en la página 81 de dicho informe, suponen un importe bastante superior al 12,5% reflejado en la tabla resumen, todo ello sin tener en cuenta los importes de la antigüedad y otros conceptos que incrementarían dicho concepto.

Además, no se refleja en la tabla el coste asociado al tiempo que emplea el operario en el movimiento de la mercancía, como es cargar, descargar y colocar los productos en los almacenes de la Cocina del Hospital, y máxime tratándose de una adjudicación que conlleva el suministro y colocación de casi 200.000 briks/litros de productos lácteos y vegetales.

Por lo que se considera que estos costes además de no ser reales, no se proyectan a las anualidades futuras de vigencia del contrato.

Concluye señalando que aunque la baja anormal a justificar es del 1,5%, sobre la media de las bajas, lo cierto es que la baja media del consenso del mercado está en torno a un 12,5% y la baja del reclamante está en el 27,78%, más del doble de dicho consenso. Si tenemos en cuenta que el plazo de ejecución de este contrato es de un año con posibilidad de prórroga por dos años más, en base a lo expuesto, es muy posible que admitir la baja, además del equilibrio económico del contrato, también se vea afectado el interés público.

Vistas las alegaciones de las partes, procede determinar si se ha justificado la baja temeraria y si el informe sobre su justificación está suficientemente motivado.

Como ha señalado este Tribunal en numerosas ocasiones la apreciación de la viabilidad de las ofertas incursas en presunción de temeridad responde al concepto de discrecionalidad técnica que corresponde al órgano de contratación. Según lo dispuesto en el apartado 6 del artículo 149 de la LCSP corresponde al órgano de contratación *“considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes*

mencionados en el apartado cuarto” estimar si la oferta puede ser o no cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados. De acuerdo con ello, es imprescindible que el informe de los servicios técnicos esté suficientemente motivado, a los efectos de que la mesa de contratación primero, en su propuesta, y el órgano de contratación después, puedan razonar o fundar su decisión.

Sólo es posible, de acuerdo con el indicado artículo, rechazar una oferta que contenga valores anormales cuando, a la vista de la justificación aportada y los informes sobre la misma, se estime que *“la oferta resulta inviable”*.

No resulta posible la aplicación automática de los criterios de temeridad rechazando la oferta incurso en dicho umbral, pues la ley requiere solicitar explicaciones sobre la composición de la oferta y una valoración de los diferentes elementos puestos de manifiesto en la justificación y de las características de la propia empresa para poder apreciar de forma motivada, si es posible o no el cumplimiento de la proposición en términos satisfactorios que ponga de manifiesto que esa anomalía no afectará a la ejecución del contrato. Para ello la LCSP, en su artículo 149, establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad. Y ello exige, en un primer momento, otorgar al licitador la posibilidad de que explique los elementos que ha tenido en cuenta a la hora de formular su oferta de manera que no se produzca un rechazo automático y que el órgano de contratación pueda llegar a la convicción de que la oferta se puede cumplir garantizando la correcta ejecución del contrato. Estos trámites tienen por objeto evitar la arbitrariedad del poder adjudicador y garantizar la sana competencia entre las empresas (Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 29 de marzo de 2012, dictada en el asunto C-99/10, SAG EV Slovensko a.s.).

La información justificativa, tal como está diseñado el procedimiento contradictorio de verificación de la oferta anormal o desproporcionada, va dirigida a

convencer al órgano de contratación de que con la oferta formulada, anormalmente más baja en comparación con las demás del mismo procedimiento competitivo, y con la justificación de su desglose, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato, de manera que si la justificación es insuficiente o motivadamente no garantiza adecuadamente la ejecución del contrato, atendiendo a la inicial presunción y para preservar el interés público de la licitación, la oferta ha de ser rechazada.

Es conveniente señalar además el criterio mantenido por el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales en numerosas Resoluciones y que este Tribunal comparte, en cuanto a que *“en aquellos casos en los que el informe técnico no comparta la justificación dada por el licitador para justificar la anormalidad de su oferta, resulta evidente que debe motivarse el informe pues éste tendrá que salir al paso de lo alegado por el interesado rebatiendo su argumentación –resolución reforzada”*, como se ha dicho por este Tribunal en otras resoluciones, siendo la más reciente la nº 294/2018 de fecha 26 de septiembre (Resolución 559/2014 de fecha 22 de julio; 685/2016, de 9 de septiembre, entre otras).

En esa misma Resolución, el TACRC señala que *“hemos de analizar, tal y como señala la doctrina anteriormente sentada, la justificación presentada. Pese a tratarse de cuestiones no jurídicas sino eminentemente técnicas, sí puede este Tribunal analizar la suficiencia de tales explicaciones a los efectos de valorar en este caso los argumentos suficientes a la entidad contratante, como también puede analizar este Tribunal si la mencionada entidad que ofertó el precio más bajo, que a la postre hubiese podido resultar adjudicataria del contrato ya que se trata de un contrato a adjudicar teniendo en cuenta únicamente el precio más bajo ofertado”*.

En este momento, la función del Tribunal sería meramente de control del cumplimiento de los principios y de los trámites legales, no siendo posible la sustitución del juicio técnico del informe ni de la decisión sobre la posibilidad de cumplimiento que como ya se ha dicho corresponde exclusivamente al órgano de contratación. Los elementos de control serían, además del cumplimiento de las

formalidades jurídicas, que exista motivación y que la misma resulte racional y razonable, así como la comprobación de que el informe correspondiente efectuado por el órgano de contratación contiene la suficiente motivación, que ha de ser “reforzada”, para excluir a la recurrente por falta de justificación de la viabilidad.

La decisión final sobre si la oferta puede cumplirse o no, corresponde, según dispone el apartado 6 del artículo 149 de la LCSP, al órgano de contratación, que la adoptará a la vista de las alegaciones formuladas por la empresa licitadora y teniendo en cuenta los informes emitidos por los servicios técnicos, sin que las alegaciones ni los informes tengan carácter vinculante pudiendo por tanto de manera motivada, separarse de la propuesta.

En el caso que nos ocupa, el informe justificativo de la baja se fundamenta en primer lugar en la reducción de costes por implantación de la empresa en la zona, y aprovechamiento de las rutas de distribución, señalando más de treinta centros, tanto públicos como privados donde realiza suministros en la zona centro.

Posteriormente, analiza la reducción de costes basado en implantación de la empresa en el sector, por supresión de intermediarios, por un elevado volumen de ventas que les permite adquirir los productos a precios competitivos y por su especialización, por volumen de compras, adquisición directa a fábricas y por descuentos asociados al pago al contado.

A continuación, analiza la cuantificación de factores respecto a la licitación:

- Costes de adquisición (puesta en almacén) de los productos a suministrar.
- Coste de transporte.
- Costes de estructura.
- Resumen de costes.

Por su parte, el órgano de contratación en su informe sobre la justificación de la baja temeraria que sirvió de base para su exclusión manifiesta que:

- Respecto al ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción: *“La empresa HERMANOS VIDAL S.L. no justifica documentalmente los acuerdos con proveedores que le permiten el bajo nivel de precios ofertados. Valoración: Insuficiente”*

- Respecto a las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras: *“La empresa HERMANOS VIDAL S.L. no acredita documentalmente ninguna solución técnica. Valoración: Ninguna distinta a las prescripciones técnicas del PPT”.*

- Respecto a la innovación y originalidad de las soluciones propuestas, para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras: *“La empresa HERMANOS VIDAL S.L. no acredita documentalmente ninguna propuesta respecto a la innovación y originalidad de soluciones. Valoración: Ninguna distinta a las prescripciones técnicas del PPT”.*

- El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201: *“La empresa HERMANOS VIDAL S.L. no acredita documentalmente ninguna mejora en materia medioambiental, social o laboral, salvo las de obligado cumplimiento en el pliego. Valoración: Ninguna distinta a las prescripciones técnicas del PPT”.*

- .

- Respecto a la posible obtención de una ayuda de Estado: *“La empresa HERMANOS VIDAL S.L. no justifica ninguna. Valoración: Adecuada”.*

El informe concluye: *“Dicha justificación se basa en criterios de volumen y proximidad que cualquier proveedor de los licitadores en el concurso cumple, además se debe de tener en cuenta que en el punto 3 de la Cláusula 1 del PCAP, se dice textualmente: “La cantidad anual indicada es el consumo estimado y no supone un compromiso cierto de consumo. Los consumos finales dependerán de las necesidades del Hospital”, por lo cual y dado el escaso margen de beneficio sugerido en el informe del 2,58%, cualquier reducción en el consumo ocasionaría pérdidas, por lo que en base a la documentación presentada por HERMANOS VIDAL, S.L., ésta no justifica suficientemente que su oferta pueda ser cumplida y se propone que sea excluida de la valoración y posterior clasificación de todas las ofertas admitidas”.*

Como hemos señalado anteriormente, la información justificativa, tal como está diseñado el procedimiento contradictorio de verificación de la oferta anormal o desproporcionada, va dirigida a convencer al órgano de contratación de que con la oferta formulada, anormalmente más baja en comparación con las demás del mismo procedimiento competitivo, y con la justificación de su desglose, se pueden cumplir las prestaciones objeto del contrato. En ese procedimiento, el órgano de contratación debe tomar una actitud proactiva en orden a llegar al pleno convencimiento de si la oferta es o no viable, ya que en el caso de serlo, su admisión sería de interés para cumplir el principio de eficiencia del gasto público, al poder prestar el servicio público sin menoscabo de su calidad al mejor precio.

En este sentido, el propio artículo 149.4 de la LCSP otorga al órgano de contratación la iniciativa en el procedimiento contradictorio al señalar que podrá pedir justificación a los licitadores sobre aquellas condiciones de la oferta que sean susceptibles de determinar el bajo nivel de precio o coste, en particular a una serie de valores que enumera.

Ello nos lleva a considerar que una oferta incurso en presunción de temeridad no puede ser rechazada por aspectos puramente formales, debiendo requerir las

aclaraciones y documentación que estime oportuna en aras a llevar al órgano de contratación al convencimiento claro de si la oferta es viable.

Como se puede comprobar en el informe que sirvió de rechazo de la oferta, se fundamenta en gran medida en que no se acredita documentalmente aspectos referidos a la justificación realizada. No se desacredita la justificación en cuanto al fondo, sino en su aspecto de justificación documental. Como se ha señalado anteriormente, el órgano de contratación debe solicitar la documentación que estima oportuna sobre aquellos aspectos de la justificación sobre los que albergue alguna duda, antes de proceder a su rechazo.

A mayor abundamiento, en el caso que nos ocupa, la recurrente se encuentra en presunción de temeridad por un 1,58% lo que supone 1.617,22 euros. Hay que recordar que la recurrente, tal como recoge en su justificación, factura desde 2017 una media cercana a los seis millones de euros, lo que permite relativizar el desvío que supone la citada cantidad.

Por todo lo anterior, debe considerarse que en informe que sirvió de base para la exclusión del recurrente no está suficientemente justificado, al no haber realizado el esfuerzo de argumentación que venimos exigiendo (*resolución reforzada*) para poder excluir de la contratación a la licitadora.

Procede, por tanto, la estimación del recurso con retroacción de actuaciones al momento previo a la exclusión de la recurrente, admitiendo su oferta y continuando el procedimiento de licitación en los términos que legalmente procedan.

En su virtud, previa deliberación, por unanimidad, y al amparo de lo establecido en el artículo 46.1 de la LCSP y el artículo 3.5 de la Ley 9/2010, de 23 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y Racionalización del Sector Público, el Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid:

ACUERDA

Primero.- Estimar el recurso especial en materia de contratación interpuesto por la representación legal Hermanos Vidal, S.L., contra la resolución del director gerente del Hospital General Universitario Gregorio Marañón, de 3 de septiembre, por la que se adjudica el contrato de “Suministro de lácteos, postres lácteos, bebidas y postres vegetales y quesos para la cocina del Hospital General Universitario Gregorio Marañón”. A/SUM-022557/2021, dividido en tres lotes, en lo que se refiere al lote 1: “Leches y bebidas vegetales, con retroacción de actuaciones en los términos recogidos en el Fundamento de Derecho Quinto.

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

Tercero.- Dejar sin efecto la suspensión automática prevista en el artículo 53 de la LCSP.

Cuarto.- Notificar este acuerdo a todos los interesados en este procedimiento.

Esta resolución es definitiva en la vía administrativa, será directamente ejecutiva y contra la misma cabe interponer recurso contencioso-administrativo ante el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad de Madrid, 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 10, letra k) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso Administrativa, todo ello de conformidad con el artículo 59 de la LCSP.