



INFORME JUSTIFICATIVO DE LA CONTRATACIÓN DE LA LICENCIA DEL SOFTWARE LABVIEW A LA COMPAÑÍA NATIONAL INSTRUMENTS SPAIN S.L A TRAVÉS DE UN PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN CONVOCATORIA DE LICITACIÓN

El objeto del presente informe es justificar la contratación por parte de la Fundación CENER (en lo sucesivo, “**CENER**”) a NATIONAL INSTRUMENTS SPAIN S.L, compañía con sede en Calle Gabriel García Márquez, número 4, 28232 Las Rozas, Madrid (España) y con CIF ESB80021462, de la licencia del software denominado LabVIEW (en adelante, el “**Software**”). La contratación de NATIONAL INSTRUMENTS SPAIN S.L se ha efectuado mediante un procedimiento negociado sin convocatoria de licitación por las razones que se expresan en el presente documento.

El presente informe jurídico se basa en las informaciones técnicas manifestadas por el Departamento de Integración en Red de CENER que se adjuntan como **Anexo nº 1**.

I. ANTECEDENTES.

La Fundación CENER (en adelante “**CENER**”) es un centro tecnológico nacional dedicado a la investigación, experimentación, desarrollo y fomento de las energías renovables en España. CENER es una fundación privada constituida conforme a las disposiciones de la *Ley 1/1973, de 1 de marzo, por la que se aprueba la Compilación del Derecho Civil Foral de Navarra*, perteneciente al sector público como consecuencia de la composición de su dotación fundacional y del patronato del que forman parte el Gobierno de Navarra y la Administración General del Estado, e inscrita en el Registro de Fundaciones del Departamento de Presidencia, Justicia e Interior del Gobierno de Navarra con el nº 115. Por ello, esta fundación se encuentra dentro del ámbito de aplicación la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos (En adelante “**LFCP**”).

II. JUSTIFICACIÓN

LabVIEW es un software de programación gráfica diseñado para crear sistemas de adquisición de datos, control de instrumentos y automatización industrial, que se emplea para desarrollar aplicaciones que integran hardware y software, y que se programa mediante diagramas de bloques en lugar de líneas de código tradicionales.

El Departamento de Integración en Red de CENER dispone actualmente de tres (3) licencias del software LabVIEW, herramienta con la que el departamento viene trabajando de manera ininterrumpida durante años, tanto para labores de investigación como para labores de soporte a la industria en multitud de proyectos. Durante este tiempo, dichas licencias han permitido desarrollar y mantener los proyectos del área, garantizando la continuidad y estabilidad de los procesos internos.

En atención a las crecientes demandas operativas y funcionales del departamento, se ha identificado la necesidad de contar con una licencia adicional que permita ampliar la capacidad de trabajo y dar respuesta a los nuevos requerimientos. Esta ampliación resulta imprescindible para asegurar que todos los integrantes del Departamento dispongan de acceso simultáneo al Software y puedan ejecutar sus tareas sin limitaciones.

A la vista de lo expuesto, la licencia a adquirir debe ser del mismo Software LabVIEW, ya que:

- Se garantiza la compatibilidad con los trabajos previamente desarrollados.
- Se asegura la continuidad técnica en los proyectos en curso y futuros.
- Se evitan problemas de interoperabilidad y se mantiene la homogeneidad en las herramientas utilizadas por el Departamento.

En virtud de lo expuesto, se considera necesaria y justificada la adquisición de una licencia adicional del Software LabVIEW para el departamento de Integración en Red, con el fin de mantener la eficiencia, la compatibilidad y la calidad de los trabajos desarrollados y a desarrollar.

Y es que la migración a otro software implicaría un elevado coste derivado de la propia adquisición de nuevas licencias, de la formación del personal para adaptarse al nuevo sistema, del tiempo de transición necesario para alcanzar el nivel de eficacia actual con el Software LabVIEW y de la inversión económica adicional para ajustar el nuevo software a las necesidades de CENER. Además, el proceso de cambio podría afectar negativamente la productividad y la eficiencia durante el período de transición.

A mayor abundamiento, interesa destacar que el Software objeto de licencia está protegido por derechos exclusivos de propiedad intelectual que pertenecen a National Instruments Corporation (adquirida por EMERSON), y por ello se hace necesario la contratación de dicho suministro a su filial en España, NATIONAL INSTRUMENTS SPAIN S.L., por ser el único proveedor capaz de suministrarlo.

En este orden de cosas, interesa traer a colación el art. 75.1.c) de la LFCP que contempla la posibilidad de utilizar un procedimiento negociado sin convocatoria de licitación *“Cuando por razones técnicas o artísticas o por motivos relacionados con la protección de derechos exclusivos, el contrato solo pueda ser ejecutado por una empresa o profesional determinados.”*

Esta posibilidad está también prevista tanto en el artículo 32.2.b) iii) de la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 sobre contratación pública como en el artículo 168.a.2 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.



Son numerosos los pronunciamientos de la Junta de Contratación Administrativa admitiendo el empleo de un procedimiento negociado sin convocatoria de licitación por razones de exclusividad técnica que abocan al órgano contratante a encomendar el objeto del contrato a un único empresario y que sea innecesaria la licitación del contrato, ya que no existe posibilidad de promover la concurrencia. Por su evidente paralelismo con el supuesto que nos ocupa, pasamos a reproducir a continuación el Informe 2/2016, de 6 de abril, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Catalunya (Comisión Permanente) que dispone lo siguiente:

"El artículo 170 d del TRLCSP habilita la utilización del procedimiento negociado sin publicidad "cuando, por razones técnicas o artísticas o por motivos relacionados con la protección de derechos de exclusiva, el contrato sólo pueda encomendarse a un empresario determinado". Esta causa tiene su origen en el derecho comunitario en materia de contratación pública, en concreto, en el artículo 31.1 b de la Directiva 2004/18/CE y en el artículo 32.2 b de la Directiva 2014/24/UE –que mantiene la previsión y la regula con más concreción.

De acuerdo con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (de ahora en adelante, TJUE) este supuesto de utilización del procedimiento negociado debe ser objeto de una interpretación estricta y, en todo caso, su aplicación está sujeta a dos requisitos acumulativos, por una parte, que existan razones técnicas, artísticas o de derechos de exclusividad y, por otra parte, que estas razones hagan "absolutamente necesaria" la adjudicación del contrato a una empresa determinada.

La Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado también se ha pronunciado respecto de esta causa habilitante de utilización del procedimiento negociado, entre otros, en el Informe 11/04, de 7 de junio, en el cual indica que el precepto que la prevé "no se refiere a la mera conveniencia u oportunidad" de adjudicar el contrato directamente a un empresario sino que, tajantemente, dispone que procederá cuando "sólo se pueda encomendar a un único empresario"; y en el Informe 52/06, de 11 de diciembre, en el cual señala que lo decisivo es que exista un único empresario a quien pueda encomendarse la ejecución del contrato, "siendo motivo indirecto y remoto que eso sea debido a su especificidad técnica, artística o por motivos relacionados con la protección de derechos de exclusiva".

Por lo tanto, la circunstancia esencial para aplicar el procedimiento negociado por la causa del artículo 170 d del TRLCSP es que objetivamente exista una única empresa o profesional capacitado para realizar la prestación objeto del contrato, ya sea por una razón técnica, artística o de derechos de exclusiva, de manera que sea innecesaria la licitación del contrato, ya que no existe posibilidad de promover la concurrencia.

(...)



En relación con este supuesto de utilización del procedimiento negociado sin publicidad, hay que tener en cuenta también que el considerando 50 de la Directiva 2014/24/UE establece que, por sus efectos perjudiciales sobre la competencia, se tiene que utilizar únicamente en circunstancias muy excepcionales; que las excepciones se tienen que limitar a los casos en que la publicación no sea posible, dado que “no generaría más competencia o mejores resultados de contratación, por ejemplo, porque objetivamente haya un operador económico que pueda ejecutar el contrato”; y que este es el caso de las obras de arte en las que la identidad del artista determina intrínsecamente el valor y el carácter únicos del mismo objeto artístico. Asimismo, determina que la exclusividad también puede surgir por otros motivos, pero que “únicamente las situaciones de exclusividad objetiva pueden justificar el recurso al procedimiento negociado sin publicación”, y siempre que “no haya sido creada por el propio poder adjudicador con vistas al futuro procedimiento de contratación”; y que “los poderes adjudicadores que se acojan a esta excepción deben motivar por qué no existen otras alternativas, como por ejemplo la utilización de otros canales de distribución, incluso fuera del Estado miembro del poder adjudicador, o la toma en consideración de obras, suministros o servicios comparables desde el punto de vista funcional”

Además, este considerando 50 especifica que cuando la situación de exclusividad sea por razones técnicas, se tienen que definir y justificar rigurosamente para cada caso particular; que entre estas razones “hay que citar la práctica imposibilidad técnica que otro operador económico alcance los resultados necesarios, o la necesidad de utilizar conocimientos técnicos, herramientas o medios específicos que sólo estén a la disposición de un único operador económico”, y que “pueden derivarse razones técnicas de los requisitos específicos en materia de interoperabilidad o de seguridad que deban cumplirse con el fin de garantizar la idoneidad de las obras, suministros o servicios que vayan a contratarse”.

Por su parte, el pronunciamiento de la Junta de Contratación Administrativa en su informe de 30 de octubre de 2006 pone de manifiesto que:

“La única cuestión que se plantea en el presente expediente consiste en realizar una adecuada interpretación de la causa de utilización del procedimiento negociado cuando solo exista un contratista que pueda realizar el objeto del contrato, dado que si esto es así carece de sentido convocar una concurrencia imposible de producirse.

Con similar formula los artículos 141 b), 182 b) y 210 b) admiten la utilización del procedimiento negociado sin publicidad cuando por razones técnicas o artísticas o relacionadas con la protección de derechos exclusivos solo pueda encomendarse el objeto del contrato a un único empresario.”

En conclusión, la compra de una licencia adicional del Software LabVIEW es la opción más sostenible y lógica para CENER, ya que asegura la compatibilidad entre las herramientas utilizadas por todos los trabajadores del departamento. Solo de esta manera se garantiza que los empleados del mismo Departamento puedan colaborar de forma homogénea, sin interrupciones ni problemas de interoperabilidad, asegurando que los proyectos en curso y futuros se desarrollen bajo un mismo entorno técnico. La uniformidad en las herramientas de trabajo es clave para preservar la eficiencia, la calidad y la continuidad de los procesos. Además, representa una ventaja económica significativa, ya que optar por otro software obligaría a sustituir todas las licencias actualmente en uso en el departamento, con el consiguiente coste y la pérdida de la inversión realizada durante años.

En definitiva, CENER sólo puede optar por contratar el suministro de este Software a NATIONAL INSTRUMENTS SPAIN S.L, que es el titular de los derechos de propiedad intelectual que protegen dicho Software, por lo que es la única legitimada para otorgar la licencia objeto de contratación, lo que encaja en la excepción contemplada en el apartado 75.1.c) de la LFCP, y consecuentemente, procede tramitar tal contratación mediante la aplicación de un procedimiento negociado sin convocatoria de licitación.

III. SOBRE EL IMPORTE DEL CONTRATO.

El importe de la licencia de Software LabVIEW suministrado por NATIONAL INSTRUMENTS SPAIN S.L asciende a 17.153,17 € (IVA excluido), con lo que no se supera el umbral comunitario, y en consecuencia, no procede la publicación de un anuncio en el “Diario Oficial de la Unión Europea” de conformidad con lo dispuesto en el art. 89 LFCP.

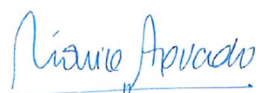
IV. CONCLUSIONES.

En definitiva, entendemos que, desde un punto de vista normativo y conforme a la información técnica proporcionada por el Departamento de Integración en Red de CENER, resulta posible y ajustado a Derecho dirigirse exclusivamente a NATIONAL INSTRUMENTS SPAIN S.L para la contratación objeto del presente informe, mediante un procedimiento negociado sin convocatoria de licitación al amparo del art. 75.1.c) de la LFCP.

En Sarriguren, a 7 de noviembre de 2025

33415075P Firmado digitalmente
por 33415075P
MARIA ELENA ARBIZU
ARBIZU (R: G31679889)
G31679889 Fecha: 2025.11.17
12:28:54 +01'00'

Elena Arbizu Jimeno
Directora Financiera



Firmado digitalmente
por Monica Aguado
Alonso
Fecha: 2025.11.17
11:27:34 +01'00'

Doña Mónica Aguado
Directora del Departamento de Integración en
Red



Anexo nº 1

Asunto: Justificación de la adquisición de licencia Labview

1. Introducción

Por medio del presente, se justifica la necesidad de adquirir una licencia adicional del labview, herramienta crítica para el desarrollo y ejecución de proyectos del departamento.

2. Antecedentes

Nuestro departamento ha utilizado este software de manera continua y exitosa durante años. A lo largo de este tiempo, se ha invertido significativamente en la capacitación del personal y en la creación de una vasta biblioteca de modelos y optimización de procesos. Esta inversión previa representa un activo valioso para la empresa.

3. Justificación Técnica

Actualmente, la capacidad de las licencias existentes del software se encuentra al límite, lo que impide la ejecución simultánea de proyectos críticos y dificulta la gestión eficiente de los recursos. La adquisición de una licencia adicional permitirá:

- **Continuidad de Proyectos Existentes:** Garantizar la apertura, modificación y análisis de los numerosos modelos de simulación ya desarrollados, evitando la necesidad de migrar a otras plataformas o incurrir en costos adicionales de conversión y validación.
- **Aumento de la Eficiencia:** Posibilitar la ejecución simultánea de proyectos, reduciendo los tiempos de entrega y optimizando la utilización de los recursos de ingeniería.
- **Desarrollo de Nuevos Proyectos:** Ampliar la capacidad de la empresa para asumir nuevos proyectos y responder a las demandas del mercado.

4. Conclusión

En virtud de lo expuesto, se considera que la adquisición de una licencia adicional del software es una inversión estratégica que permitirá al departamento de integración en red de CENER mantener su competitividad, garantizar la continuidad de sus proyectos y optimizar sus recursos.

**CENER**CENTRO NACIONAL DE
ENERGÍAS RENOVABLES
FUNDACIÓN CENER

Fdo.: Xabier Ariztimuño

Jefe de servicio del departamento de integración en red

4 de noviembre de 2025