CENER | CENTRO NACIONAL DE ENERGÍAS RENOVABLES

INFORME JUSTIFICATIVO DE LA CONTRATACIÓN DE LA LICENCIA DEL SOFTWARE BLADED A LA COMPAÑÍA DNV FRANCE SARL 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 DNV FRANCE SARL, compañía con sede en 28-34 rue du Château des Rentiers, 75013 Paris (Francia) y CIF nº FR02 309 610 061 (en adelante, "**DNV**"), de la licencia del software denominado Bladed (en adelante, el "**Software**"). La contratación de DNV 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 Servicio de Análisis y Diseño de Aerogeneradores perteneciente al Departamento de Energía Eólica 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 energía 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

Bladed es un programa de simulación que permite crear un modelo completo de un aerogenerador y analizar su comportamiento bajo diferentes condiciones de viento y operación. Este software es empleado en la industria eólica para el diseño, simulación y análisis aeroelástico de aerogeneradores. Se considera el estándar de referencia en ingeniería eólica porque permite estudiar cómo interactúan el viento, la estructura del aerogenerador y el sistema de control.

CENER ha venido haciendo uso del software Bladed durante años tanto para labores de investigación como para labores de soporte a la industria en multitud de proyectos, de modo que se ha convertido en una pieza clave para sus operaciones de diseño y desarrollo.

Esta experiencia de años le ha permitido maximizar la utilidad y eficacia del Software en sus operaciones, al haber acumulado un conocimiento profundo de sus funcionalidades, por lo que ha podido llevar a cabo determinados desarrollos, que han sido aplicados tanto en proyectos comerciales como en proyectos de investigación. Así pues, abandonar este Software implicaría perder estas herramientas, lo que impactaría directamente en la eficiencia operativa de CENER.

Por otro lado, el software Bladed es ampliamente reconocido en la industria, y los resultados derivados de su uso son aceptados por los clientes de CENER, siendo esa aceptación un elemento crucial para garantizar la confianza y credibilidad en las operaciones de CENER.

Adicionalmente, hay que poner de manifiesto que en la actualidad existen proyectos comerciales y proyectos de concurrencia competitiva en curso, para cuya ejecución resulta del todo necesario el empleo de dicho Software, con lo que CENER viene obligado a contratar las correspondientes licencias para cumplir con los compromisos contractuales asumidos con sus clientes y/o con sus socios de proyecto.

A la vista de lo expuesto, se hace necesario contratar el suministro del software a la empresa DNV, dada su importancia estratégica para los proyectos en curso, ya que interrumpir su uso implicaría riesgos significativos para dichos proyectos, incluyendo retrasos y posibles contratiempos en la entrega de resultados.

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 Bladed 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 DNV, por lo que se hace necesario la contratación de dicho suministro a dicha empresa 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."

La continuidad en el uso de este Software es la opción más sostenible y lógica para CENER, y no solo por una cuestión de comodidad, sino que se trata de una decisión estratégica: (i) para proteger los desarrollos efectuados por CENER, (ii) para asegurar el cumplimiento de los estándares exigidos por sus clientes, (iii) para cumplir con las obligaciones contractuales asumidas por CENER en la ejecución de los proyectos comerciales en curso y (iv) por el impacto que tendría un cambio de software en términos de coste, tiempo y eficiencia.

En definitiva, CENER sólo puede optar por contratar el suministro de este Software a DNV, 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 Bladed suministrado por DNV asciende a 21.211,19 € (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 Análisis y Diseño de Aerogeneradores de CENER, resulta posible y ajustado a Derecho dirigirse exclusivamente a DNV FRANCE SARL 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 25 de noviembre de 2025

CENER
CENTRO NACIONAL DE ENERGÍAS RENOVABLES
FUNDACIÓN CENER

Elena Arbizu Jimeno
Directora Financiera

Don Antonio Ugarte
Director del Departamento de Energía Eólica

Anexo nº 1

Justificación de la adquisición de la licencia del Software BLADED

Bladed es una herramienta dedicada a la simulación de aerogeneradores terrestres y marinos, tanto fijos como flotantes. Además Bladed cuenta con otras herramientas imprescindibles en el sector como módulos de post-proceso para obtener modelos lineales. Durante décadas Bladed ha sido y es un estándar aceptado por todo el sector.

CENER viene usando este software desde el año 2004 tanto en proyectos comerciales, como en proyectos de investigación. Entorno a Bladed CENER ha desarrollado multitud de herramientas de pre-proceso y post-proceso, a fin de hacer un uso lo más eficiente del software, automatizando decenas de procesos orientadas al cálculo que hace Bladed. Por ejemplo, una herramienta para preparar casos de simulación, que podrían llegar a ser más de 400.000 simulaciones, en segundos una vez configurada las herramientas desarrolladas. De la misma forma se han desarrollado generadores automáticos de informes, post-procesando y generando material gráfico necesario para la correcta interpretación de resultados.

Cambiar de software implicaría rehacer trabajo con estas herramientas, y podría poner en riesgo la credibilidad de los resultados obtenidos, dado que ningún otro software tiene el mismo nivel de aceptación.

CENER
CENTRO NACIONAL DE ENERGÍAS RENOVABLES
FUNDACIÓN CENER

Fdo.: Mikel Iribas Latour
Jefe del Servicio de Análisis y Diseño de Aerogeneradores
25 de noviembre de 2025