



DIPUTACIÓN
DE ALMERÍA



Secretarios, Interventores y
Tesoreros de Administración Local

LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO 9/2017

PARTES DE LOS CONTRATOS ASPECTOS ECONÓMICOS DE LOS CONTRATOS

Almería, 23 de marzo de 2018

José Manuel Martínez Fernández,
DOCTOR EN DERECHO. SECRETARIO DE ADMINISTRACIÓN LOCAL.
Director del Observatorio de Contratación Pública de COSITAL
Vicesecretario general del Ayuntamiento de Valladolid
jmmfernandez@ava.es



1. LCSP: LAS PARTES DE LOS CONTRATOS

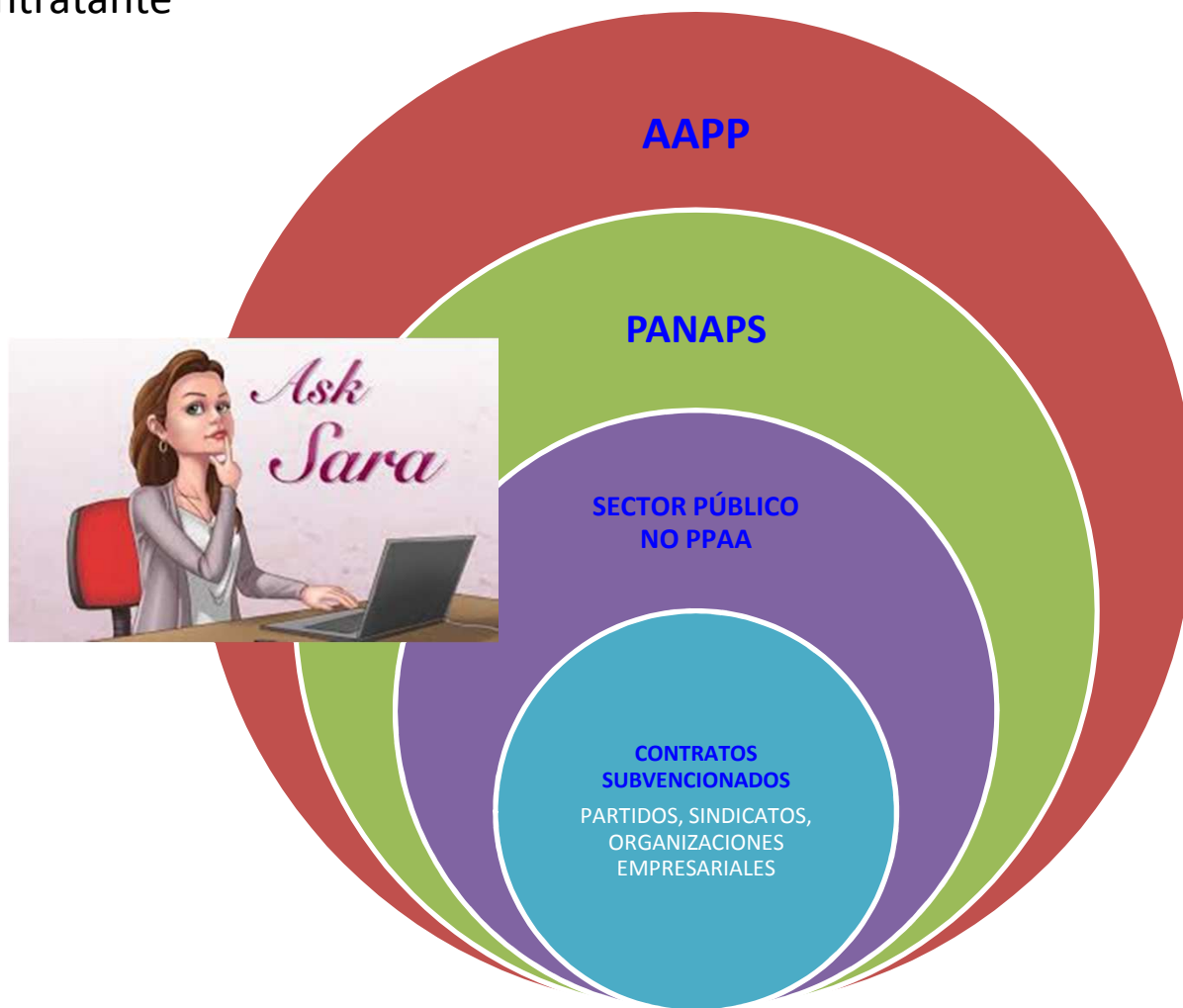


ENTIDADES A LAS QUE SE APLICA LA LEGISLACIÓN DE CONTRATOS (art.3)

- ❖ ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (son siempre poderes adjudicadores): AGE; CCAA; EELL; Entidades gestoras y servicios comunes de la SS; OAAA; Universidades; Autoridades administrativas independientes; consorcios interadministrativos; entidades de derecho público que no se financien mayoritariamente con ingresos de mercado; los fondos sin personalidad jurídica
- ❖ PODERES ADJUDICADORES QUE NO SON ADMINISTRACIONES PÚBLICAS: fundaciones públicas, Mutuas de la SS, entidades que no tengan carácter industrial o mercantil controladas por un poder adjudicador, asociaciones constituidas por poderes adjudicadores
- ❖ ENTIDADES DEL SECTOR PÚBLICO QUE NO SON ADMINISTRACIONES NI PODERES ADJUDICADORES: entidades públicas empresariales, sociedades mercantiles con + 50% de su capital social en manos públicas; corporaciones de derecho público.
- ❖ PARTIDOS POLÍTICOS, ORGANIZACIONES SINDICALES, ORGANIZACIONES EMPRESARIALES, y fundaciones y asociaciones vinculadas a ellas, sólo para contratos SARA
- ❖ Contratos SUBVENCIONADOS de entidades privadas, de obras o servicios, subvencionados por el sector público en más de un 50%, de cuantía SARA

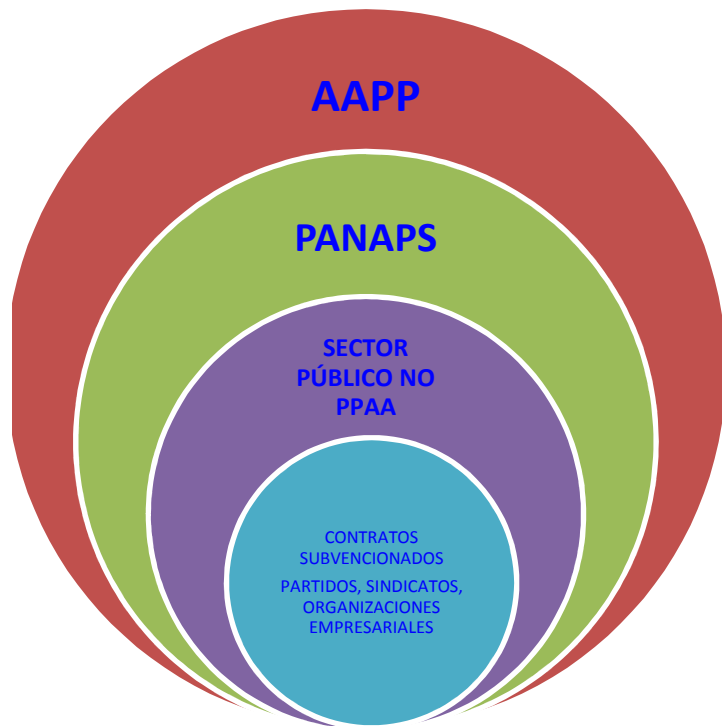
LCSP: ÁMBITO SUBJETIVO

Mayor o menor INTENSIDAD DE APLICACIÓN DE LA LEY DE CONTRATOS, dependiendo del tipo de contrato (excluidos, administrativos y privados), de su cuantía (SARA o NO SARA) y de la entidad contratante



LCSP: ÁMBITO SUBJETIVO

INTENSIDAD DE APLICACIÓN DE LA LEY DE CONTRATOS, EN FUNCIÓN DE LA ENTIDAD CONTRATANTE:
aproximación del régimen de todo el sector público Libro I se aplica en general a todo el sector público, con algunas singularidades para las AAPP (recursos, prohibiciones, garantía) y algunos preceptos específicos para el sector público no AAPP (recursos, art. 27; encargos a medios propios, 32 y 33 ; garantías 114).



PRINCIPIOS GENERALES Y OBJETIVOS DE INTEGRIDAD Y ESTRATEGIA SE APLICAN A TODO EL SSPP (arts. 1 y 28).

❖ **AAPP**: toda la Ley, excepto libro III, arts. 316 a 322

❖ **PANAPs**: 316 a 320. No IIC con efectos *ad extra*

- Libro I (excepto garantías. 114, y 33, encargos SSPP)

- Libro II:

preparación y adjudicación SARA: arts. 114 a 118. No SARA: reglas de menores y procedimientos AAPP, con más libertad de elección salvo negociado y simplificado

efectos y extinción: derecho privado y 201, 202; 203 a 205; 214 a 217; 218 a 228; 198.º, 210.4, 243.1

❖ **Resto SSPP**: 321 y 322. Si IIC, garantizando los principios del art.1

- Libro I (excepto garantías, 114 y 32, encargos PANAPs)

- Libro II:

Preparación y adjudicación: principios de la contratación; arts. 145, , perfil de contratante

Efectos, modificación y extinción: derecho privado (errores de proyecto 314.2)

- Recurso de alzada impropio (321.5)

▪ **PRERROGATIVAS sólo AAPP**: art. 190



Informe de la Abogacía del Estado 2/2018, de 17 de enero:

- Desde la entrada en vigor de la LCSP los **poderees adjudicadores** que no tengan la condición de Administración Pública han de adjudicar sus **contratos no armonizados conforme al artículo 318.b)** de dicho texto legal, quedando **suprimidas desde ese momento las Instrucciones internas de contratación** del artículo 191.b) del TRLCSP.
- La posibilidad de que, pese a no estar previstas ni contempladas en la nueva LCSP, los poderees adjudicadores aprueben voluntariamente **instrucciones internas** para aclarar el régimen de contratación no armonizada que les resulta aplicable, **sólo** puede admitirse **a efectos meramente internos**, explicativos y, especialmente, organizativos, sin que tales instrucciones o documentos internos puedan sustituir el régimen jurídico que declara aplicable el artículo 318.b) de la LCSP.
- Los contratos de obras, concesiones de obras y concesiones de servicios de valor estimado inferior a 40.000 euros, y los contratos de servicios y suministros de valor estimado inferior a 15.000 euros, a los que se refiere el artículo 318.a) de la LCSP, coinciden conceptualmente con **los contratos menores** del artículo 118 de dicho texto legal, y **quedan sujetos a las previsiones contenidas en este último precepto**.

Recomendación 32 de la JCCA a los órganos de contratación en relación con diversos aspectos relacionados con la entrada en vigor de la ley de contratos del sector público, de 28 de febrero de 2018.

Régimen de contratación de los **podere adjudicadores que no son administraciones públicas**

- el legislador **asimila el régimen de los contratos de los PANAPs a los de las AAPP.**
- a los contratos “**menores**” del artículo 318.a) de la Ley, se le aplican las reglas del 118 para las AAPP.
- pueden optar por la utilización de **cualesquiera de los procedimientos de las AAPP**, pero el negociado sólo pueden utilizarlo en los casos previstos en el artículo 168, y los límites cuantitativos para los procedimientos simplificados le son también aplicables a los PANAPs.
- No pueden aprobar ni actualizar **normas internas de contratación, salvo con efectos organizativos puramente internos.** La previsión de la DA 5ª ha de entender solo referida a las entidades del sector público que no son AAPP.
- Contra los actos en materia de contratación de las entidades que no son AAPP, cabe el “**recurso de alzada impropio**” ante el titular del departamento, ente u organismo de adscripción o tutela (art. 44.6).
- La constitución de **mesas de contratación es potestativa** tanto para los PANAPS como para el restos del SSPP no AAPP.



OBJETO DE LOS CONTRATOS

- **PLAN ANUAL DE CONTRATACIÓN-ANUNCIO DE INFORMACIÓN PREVIA:** al menos de los contratos de regulación armonizada que se vayan a ejecutar en los 12 meses siguientes, en la PLCSP, lo que permitirá reducir los plazos de licitación (art. 28.3 y 134 LCSP)
- **CONSULTAS PRELIMINARES AL MERCADO:** para preparar correctamente la contratación e informar a los operadores económicos de los planes de contratación con respeto a los principios de no discriminación y transparencia art. 115 LCSP).
- **LOTES:** dividir el objeto de los contratos en lotes es la regla general, debiéndose justificar expresamente la no división (art. 99.3 y 116.4.g LCSP)
- **OBLIGACIÓN DE TOMAR MEDIDAS ADECUADAS PARA LUCHAR CONTRA EL FRAUDE, EL FAVORITISMO Y LA CORRUPCIÓN,** y prevenir, detectar y solucionar **conflictos de intereses** (art 64 LCSP).



PLAN ANUAL DE CONTRATACIÓN (art. 28.3)

- Obligatorio para todos los contratos SARA a celebrar a lo largo del año (o ejercicio presupuestario)
- Publicar, mediante anuncio previo en el DOUE (134, DA 5ª): reduce los plazos de licitación (15 días en obras, serv., sum.; 26 concesiones)
- Es conveniente publicar todos los contratos, en el PERFIL-PCSP, por:
 - Nos permite planificarnos y tener presente la fecha de vencimiento de los contratos
 - Facilita la concurrencia, en especial de las pymes
 - No requiere un esfuerzo especial, pues los datos son necesarios para elaborar el presupuesto de cada año
 - Es indicativo, no obliga a celebrar todos los contratos anunciados

PREPARACIÓN DEL EXPEDIENTE: principales novedades

- **MEMORIA JUSTIFICATIVA** obligatoria, que se ha de **publicar en el perfil alojado en la PCSP** (art. 63.33.a LCSP): en la que se ha de “*justificar adecuadamente*”:
 - a. **NECESIDADES que se precisan cubrir e idoneidad** del objeto del contrato para cubrirlas (28.2, 116 LCSP) (subsidiariedad de la contratación: arts. 1.1, 28.1, LOEPSF; servicios: 30.3, 63.3, 116.f)
 - c. Procedimiento de contratación elegido
 - d. Clasificación y solvencia exigida
 - e. Forma de determinar el valor estimado del contrato
 - f. Criterios de valoración de las ofertas y de las fórmulas de valoración elegidas (146.2)
 - g. Motivos para no dividir el contrato en lotes

Esta memoria se ha de publicar en el perfil de contratante (art. 63.3), y sin ella el contrato es anulable o nulo (STS de 3 de noviembre de 2011, rec. 2557/2009; Audiencia Provincial de Málaga, n.º 660/2011, de 16 de abril de 2013; ATARC Madrid 191/2017, de 5 de julio: “la falta de un requisito de procedimiento preceptivo cuya vulneración causa indefensión a los interesados que se ven obligados a formular sus ofertas sin datos básicos” es nulo).

PREPARACIÓN DEL EXPEDIENTE: OBJETO DEL CONTRATO

- **OBJETO DETERMINADO, NO FRACCIONADO PEROSÍ DIVIDO EN LOTES**
- obligatoria, que se ha de **publicar en el perfil alojado en la PCSP** (art. 63.33.a LCSP): en la que se ha de “*justificar adecuadamente*”:
 - a. **NECESIDADES que se precisan cubrir e idoneidad** del objeto del contrato para cubrirlas (28.2, 116 LCSP) (subsidiariedad de la contratación: arts. 1.1, 28.1, LOEPSF; servicios: 30.3, 63.3, 116.f)
 - c. Procedimiento de contratación elegido
 - d. Clasificación y solvencia exigida
 - e. Forma de determinar el valor estimado del contrato
 - f. Criterios de valoración de las ofertas y de las fórmulas de valoración elegidas (146.2)
 - g. Motivos para no dividir el contrato en lotes

Esta memoria se ha de publicar en el perfil de contratante (art. 63.3), y sin ella el contrato es anulable o nulo (STS de 3 de noviembre de 2011, rec. 2557/2009; Audiencia Provincial de Málaga. n.º 660/2011. de 16 de abril de 2013: ATARC



FOMENTO DE CONTRATACIÓN CON PYMES

LOTES: para facilitar la participación de las **PYMES** en la contratación pública. **regla general división del objeto de los contratos en lotes, debiendo justificarse expresamente la no división,**

RTACRC 421/2016, de 26 de mayo. Contrato de suministro de gas.

Será obligatorio cumplir con lo prescrito en el artículo 46.1 de la Directiva Europea 2014/24/UE, por lo que **deberá justificarse la no división en lotes, ya sea en los pliegos o en informe específico** que habrá de incorporarse al expediente.

TACP Madrid 66/2016, de 13 de abril. Necesidad de justificar la no división en lotes del objeto del contrato. La conveniencia de su no separación debe ser apreciada y justificada por el órgano de contratación.

RTACRC 379/2016, de 13 de mayo. División del objeto en lotes (efecto directo Directiva 2014/24/UE): La división en lotes de los contratos debe ser la norma y, de no hacerse así, deben explicitarse las razones que motivan la decisión. En la licitación por lotes tiene como objetivo que haya o pueda haber varios adjudicatarios, por lo que la división ha de contemplar la solvencia precisa en cada lote y limitar bien el número de lotes a los que se puede presentar cada licitador, bien el número de lotes que puedan adjudicarse a un solo licitador, incluso en el caso de que se puedan presentar ofertas para varios o todos los lotes...". El Tribunal anula en el caso de esta resolución la licitación impugnada porque la división en lotes no opera como tal, pues los licitadores debían oferta a todos ellos y había un único adjudicatario

ATACP Madrid 3/2017, de 11 de enero. Es cierto que en el PCAP consta la división en 29 lotes, no obstante no se ha dado cumplimiento al mandato de **justificar en el expediente la adecuada división en esos concretos o la posibilidad de hacerlo dividiendo en otros lotes.**

RTACRC 239/2017. Resulta obligado justificar la no división de un contrato en lotes



LOTES:

- **regla general división del objeto de los contratos en lotes, debiendo justificarse expresamente la no división**, para facilitar la participación de las **PYMES** en la contratación pública. **Art. 46.1 D. 2014/23**; art. 22.2 TRLCSP (28.2 LCSP).
- Lo considera directamente aplicable los TARC en su informe de 1 de marzo, sobre aplicación directa de las Directivas y el IJCCA de Cataluña 19/2014, de 17 de diciembre. JCCAE Recomendación de 15 de marzo de 2016, sobre el efecto directo de las nuevas Directivas : sólo en los contratos no SARA.
- Decreto Ley 3/2016, de 31 de mayo, de medidas urgentes en materia de contratación pública de Cataluña: División del contrato en lotes es obligatoria; la excepcionalidad ha de justificarse expresamente y contar en los pliegos (art. 5).



FOMENTO DE CONTRATACIÓN CON PYMES

LOTES: para facilitar la participación de las **PYMES** en la contratación pública.
regla general división del objeto de los contratos en lotes, debiendo justificarse expresamente la no división,

RTACRC 421/2016, de 26 de mayo. Contrato de suministro de gas.

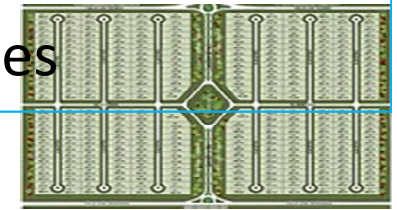
Será obligatorio cumplir con lo prescrito en el artículo 46.1 de la Directiva Europea 2014/24/UE, por lo que **deberá justificarse la no división en lotes, ya sea en los pliegos o en informe específico** que habrá de incorporarse al expediente.

TACP Madrid 66/2016, de 13 de abril. **Necesidad de justificar la no división en lotes del objeto del contrato. La conveniencia de su no separación debe ser apreciada y justificada por el órgano de contratación.**

RTACRC 379/2016, de 13 de mayo. División del objeto en lotes (efecto directo Directiva 2014/24/UE): La división en lotes de los contratos debe ser la norma y, de no hacerse así, deben explicitarse las razones que motivan la decisión. En la licitación por lotes tiene como objetivo que haya o pueda haber varios adjudicatarios, por lo que la división ha de contemplar la solvencia precisa en cada lote y limitar bien el número de lotes a los que se puede presentar cada licitador, bien el número de lotes que puedan adjudicarse a un solo licitador, incluso en el caso de que se puedan presentar ofertas para varios o todos los lotes...". El Tribunal anula en el caso de esta resolución la licitación impugnada porque la división en lotes no opera como tal, pues los licitadores debían oferta a todos ellos y había un único adjudicatario

ATACP Madrid 3/2017, de 11 de enero. Es cierto que en el PCAP consta la división en 29 lotes, no obstante no se ha dado cumplimiento al mandato de **justificar en el expediente la adecuada división en esos concretos o la posibilidad de hacerlo dividiendo en otros lotes.**

RTACRC 239/2017. Resulta obligado justificar la no división de un contrato en lotes



DIVISIÓN EN LOTES REGLA GENERAL (art. 99; obligatorio CSP, 285.1.a; y no claro en COP: 99.3, 250.1.b)

- Obligación aplicable ya por el efecto directo de las directivas (art. 46 D. 2014/24, cdos. 78 y 79) . Por ellos los TARCA han **anulado**:
 - los contratos que no se justificó la no división en lotes (RTACRC 329/2017)
 - la justificación no se consideró suficiente (ATARC de Madrid 104/2015);
 - la configuración de los lotes podía suponer una restricción a la competencia (ATARC de Madrid 3/2017 ; ATARC de Aragón 62/2017).
- El art. 99.3 admite como justificación para no dividir (\neq D. 2014/24, cdos. 78 y 79)
 - a. Cuando la división conlleve riesgo de restringir injustificadamente la competencia
 - b. Cuando la división dificulte “gravemente” la correcta ejecución o se “imposibilite” la coordinación d la ejecución
 - c. Cuando sea materialmente imposible de acuerdo con el objeto del contrato

La **no división se ha de justificar expresamente** y publicar en el perfil la motivación (116.4.g, 63.3)



1. Aspectos económicos de los contratos



PRESUPUESTO BASE DE
LICITACIÓN (PBL): art. 100

VALOR ESTIMADO (VE): art. 101

PRECIO (P): art. 102

Revisión de precios: arts. 103 a
105




Los conceptos de **precio**, **valor** y **presupuesto** de licitación no quedaron bien definidos en el TRLCSP, lo que motivó la emisión de numerosos dictámenes para tratar de clarificar su alcance.

Los tres guardan entre sí una evidente relación, sobre todo el **de PBL con el precio**, pero la LCSP2017 hace un esfuerzo para **distinguirlos**, sobre la base de esa doctrina existente



LCSP. ASPECTOS ECONÓMICOS DE LOS CONTRATOS

	PBL	VALOR ESTIMADO	PRECIO
	Art. 100	Art 101	Art 102
Definición	<p>el límite máximo de gasto que en virtud del contrato puede comprometer el órgano de contratación, incluido el Impuesto sobre el Valor Añadido, salvo disposición en contrario</p>	<p>señalar el valor del posible negocio total que supondrá la licitación para la empresa adjudicataria, de modo que a partir de una cifra, el importe es lo suficientemente significativo como para que deba realizarse la publicidad en toda la Unión Europea</p>	<p>la contraprestación que recibirá el contratista en la relación sinalagmática y onerosa que constituye el contrato, y que retribuirá las prestaciones que se compromete a realizar</p>

LCSP. ASPECTOS ECONÓMICOS DE LOS CONTRATOS



	PBL	VE	Precio
	Art. 100	Art 101	Art 102
Formato	<p>Desglosado en los diferentes costes que lo integran</p>	<p>En el PCAP ha de figurar el método de cálculo (debería indicarse los sumandos que lo integran)</p>	<p>Cierto y en euros (si es en divisa, se estimará el cambio), con desglose del IVA. Caben precios provisionales previos a los definitivos</p> <p>Precios unitarios referidos a los componentes de la prestación / precios a tanto alzado (entendemos que con el máximo desglose posible)</p>
Previsión	Está unido a una aplicación presupuestaria	No tiene reflejo presupuestario	Puede ser abonado por la Administración o por los usuarios

LCSP. ASPECTOS ECONÓMICOS DE LOS CONTRATOS

BASES PARA SU CALCULO	Costes Directos e Indirectos Otros eventuales gastos <small>Art. 100 Art. 101, 102</small> Costes salariales , si forman parte del contrato, con desglose de género y categoría profesional , estimados a partir del convenio laboral de referencia .	Costes derivados de la ejecución material de los servicios, gastos generales de estructura y beneficio industrial Costes derivados de la aplicación de las normativas laborales vigentes . En servicio y concesión de servicios, convenios colectivos sectoriales de aplicación	En contratos de servicios cuyo coste principal sea el laboral, deben considerarse los términos económicos de los convenios colectivos sectoriales , nacionales, autonómicos y provinciales aplicables en el lugar de prestación de los servicios
	No se incluyen las prórrogas	SI Opciones eventuales y prórrogas	No se incluyen las prórrogas
	No forman parte del PBL, si bien deberán contar con cobertura presupuestaria	SI Primas a abonar a los licitadores	No son parte del precio del contrato, ya que no se refieren a la prestación
	No forman parte del PBL, si bien deberán contar con cobertura presupuestaria	Modificaciones al alza (art. 202, con indicación de porcentaje sobre el precio inicial)	No forman parte del precio del contrato hasta que no se acuerda la modificación.

BASES para su cálculo		<u>Regla especial para concesiones:</u> computan <ul style="list-style-type: none"> - Cualquier pago de los usuarios - Pagos o ventajas financieras obtenidas de cualquier autoridad pública o tercero - El precio la venta de cualquier activo que forme part.e de la concesión - Precio de suministros y servicios que se pongan a disposición del concesionario 	
	SI IVA	NO IVA	SI IVA (independiente)
	Adecuado a los precios del mercado	Se estima teniendo en cuenta el precio habitual del mercado	Se estima atendiendo al precio general de mercado
	Su determinación puede ser <u>previa al inicio</u> del expediente de contratación	Se estima el valor <u>en el momento en que se envíe</u> el anuncio de licitación/se inicie el procedimiento de adjudicación	Se estima con relación <u>al precio del mercado del momento de fijar el PBL</u> (atención a la actualización del PBL)

La relación más frecuente entre las tres cantidades es:

$$VE \geq PBL \geq \text{PRECIO}$$

La DA 2ª atribuye competencias para APROBAR EL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN atendiendo al VE (antes al importe),

pero es necesario también AUTORIZAR EL IMPORTE del PBL que probablemente será

<

CONTRATO DE LIMPIEZA DE EDIFICIOS

1000 MENSUALES+ IVA =14.520

DURACIÓN DOS AÑOS X2 =29.040

POSIBLES PRÓRROGAS 2 MÁS

POSIBLE MODIFICACIÓN PREVISTA 20%

PBL son 29.040 (1210 mes)= 24.000+5040

CONTRATO DE LIMPIEZA DE EDIFICIOS

1000 MENSUALES+ IVA		=12.000
DURACIÓN DOS AÑOS	X2	=24.000
POSIBLES PRÓRROGAS 2	+2	+24.000
POSIBLE MODIFICACIÓN PREVISTA 20%		+ 4.800

Calculada sobre PBL sin IVA (JCCA 44/2012)

VE

=

64.800€

CONTRATO DE LIMPIEZA DE EDIFICIOS

1000 MENSUALES+ IVA =14.540

DURACIÓN DOS AÑOS X2 =29.040

POSIBLES PRÓRROGAS 2 MÁS

POSIBLE MODIFICACIÓN PREVISTA 20%

Precio (ej. baja -10%)

26.136 (1.089)

“Dicha resolución implicará también la de aprobación del gasto, salvo (...) que las normas de desconcentración o el acto de delegación hubiesen establecido lo contrario hubiesen establecido lo contrario, en cuyo caso deberá recabarse la aprobación del órgano competente”

¿cómo se demuestra con la LCSP el coste de 1000 mensuales?

El PBL se desglosará indicando EN EL PCAP o documento regulador de la licitación los costes **directos e indirectos** y **otros eventuales gastos** calculados para su determinación.

En los contratos en que el **coste de los salarios** de las personas empleadas para su ejecución formen parte del precio total del contrato, el presupuesto base de licitación indicará de forma desglosada y con desagregación de género y categoría profesional los costes salariales estimados a partir del

Coste	Clasificación	Observaciones
Materia prima	Coste directo	<i>Se puede calcular exactamente cuanta tela se ha consumido en cada producto</i>
Mano de obra	Coste directo	<i>3 personas se dedican a la fabricación de camisas y 2 a la de pantalones. Luego el 60% de este coste se asigna a camisas y el 40% a pantalones</i>
Alquiler	Coste indirecto	<i>No se puede distribuir directamente entre los productos</i>
Amortización	Coste indirecto	<i>No se puede distribuir directamente entre los productos</i>
Limpieza	Coste indirecto	<i>No se puede distribuir directamente entre los productos</i>

ESPECIALISTA 39,46
PEON-ESPECIALISTA 35,10
LIMPIADOR/A 32,46
CONDUCTOR/A-LIMPIADOR/A 41,32
GRUPO VI
OFICIAL 39,46
AYUDANTE 35,08
PEON 32,46

MULTIPLICAR Nº HORAS/MES DE CADA TRABAJADOR POR SU SALARIO

AÑADIR PEQUEÑO PORCENTAJE DE MATERIALES (SI NO ES POSIBLE DETALLAR MÁS)

MÁS OTRO DE GASTOS INDIRECTOS Y OTROS



CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y SU VALORACIÓN





TRANSPARENCIA EN LA ADJUDICACIÓN DE LOS CONTRATOS

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y SU VALORACIÓN

CALIDAD:

*“se establece la obligación de los órganos de contratación de velar porque el diseño de los criterios de adjudicación permita obtener obras, suministros y servicios de **gran calidad**” (EM II)*

*LCSP. Art. 145. 4. Los órganos de contratación velarán por que se establezcan criterios de adjudicación que permitan obtener obras, suministros y servicios de **gran calidad que respondan lo mejor posible a sus necesidades**; y, en especial, en los procedimientos de contratos de servicios que tengan por objeto prestaciones de carácter intelectual, como los servicios de ingeniería y arquitectura.*





OBJETIVO DE LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN: lograr **seleccionar la oferta “económicamente” más ventajosa** (art. 1.1 final LCSP) en condiciones de **competencia efectiva**: máxima **transparencia** e **igualdad de trato** en el proceso de valoración de las ofertas.

REGLAS BÁSICAS DE LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN:

- Ha de motivarse su elección (116.4.c) y 146.2)
- estar **vinculados al objeto del contrato**, (art. 145.5.a)
- ser claros y **precisos**, y garantizar la **competencia efectiva** (art. 145.5.c)
- estar **adecuadamente ponderados**, (art. 145.5.b) y
- que su forma de valoración **no** deja margen a la **subjetividad** (art. 145.5.b).



TRANSPARENCIA EN LA ADJUDICACIÓN DE LOS CONTRATOS

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y SU VALORACIÓN

PRINCIPIOS DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN:

Art. 145.5.b de la LCSP exige que los criterios de adjudicación se formulen “*con pleno respeto a los principios de **igualdad, no discriminación, transparencia y proporcionalidad**, y no conferirán al órgano de contratación una libertad de decisión ilimitada*”, debiendo “*garantizar (...) que **las ofertas sean evaluadas en condiciones de competencia efectiva***”.

Art. 145.6. Especifica cuando un criterio de adjudicación está vinculado al objeto del contrato

Art. 146. Regula la aplicación de los criterios de valoración

Art. 147. Establece los criterios de desempate

Art. 149. Regula la actuación antes ofertas anormalmente bajas

TRANSPARENCIA EN LA VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

3. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN: **PRECIO** **REPARTIR TODOS LOS PUNTOS ATRIBUIDOS A CADA CRITERIO**

Tipo de licitación: 430 €
Mejor oferta: 370€

$$PO_i = 60 - 1 \times \left(\frac{O_i - MO}{MO} \right) \times 100$$

60= máximo de puntos que se otorgan

1= puntos que se restan

O_i=oferta i que en cada caso se trata de valorar

MO=mejor oferta. Oferta más baja

Licitd % baja ofertas puntos

A	0%	430	43,78
B	6%	405	50,54
C	7%	400	51,89
D	9%	390	54,59
E	14%	370	60,00

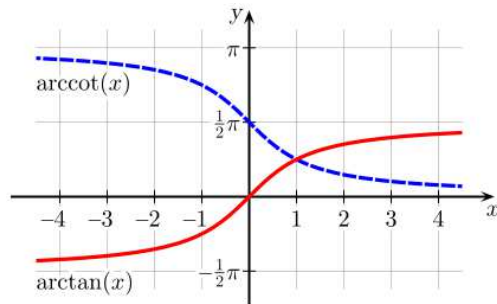
Diferencia 16,22 puntos

TRANSPARENCIA EN LA VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

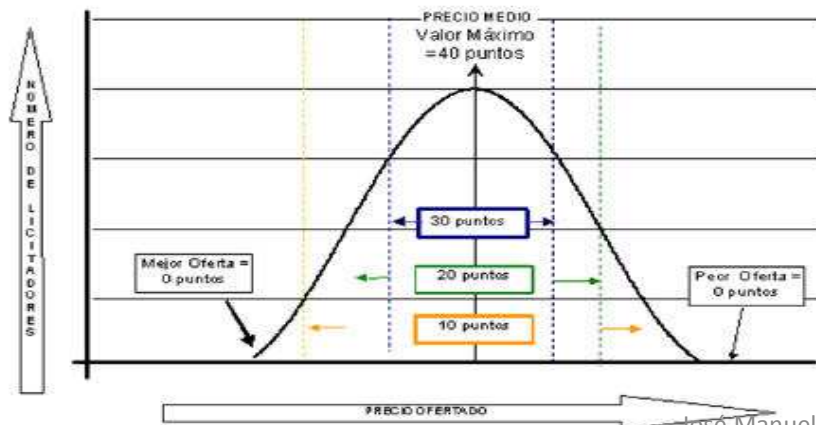
CRITERIOS DE VALORACIÓN MATEMÁTICA

Rechazo de las fórmulas de valoración complejas y/o que no reparten todos los puntos de forma proporcional lineal pura, ponderadas, por ejemplo, sobre la baja media

$$PO_i = 25,8 \times \arctan x \quad (50 \times PBL - O_i / PBL);$$



$$P = 40v(1 - O_2/L_2) ; P = 25 + 15v(1 - O_2/L_2)$$



$$\text{Si } B_i \leq B_{med}: V_{Bi} = (B_i \times V_{med}) / B_{med}$$

$$\text{Si } B_i > B_{med}: V_{Bi} = [(B_i - B_{med}) \times V_{di} / (B_{ma} - B_{med})] + V_{med}$$

Siendo:

B_{med} = Baja media, media aritmética de las bajas presentadas, excluidas las que se encuentren en presunción de temeridad

B_{max} = Baja máxima

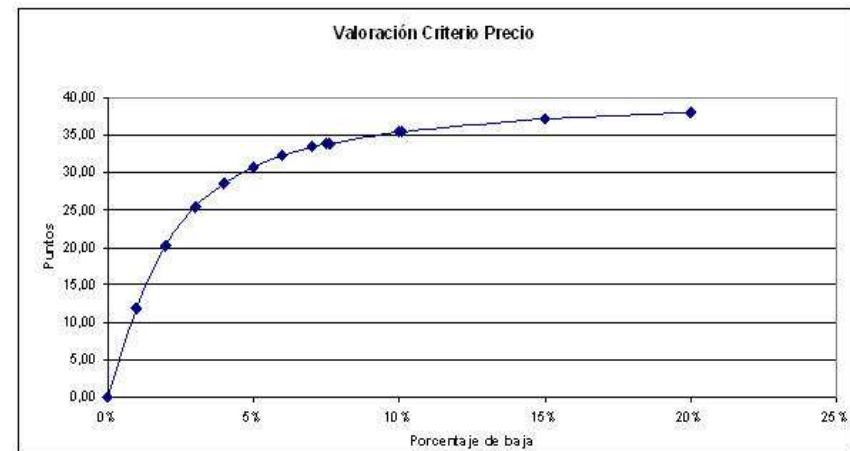
B_i = Baja del licitador que se valora

V_{Bi} = valoración (puntos) que corresponden a la baja que se valora

V_{med} = valoración (puntos) que corresponden a la baja media: un 85 % de la valoración que se atribuya la baja máxima en cada caso.

V_{max} = valoración (puntos) que corresponden a la baja máxima

$V_{di} = V_{max} - V_{med}$

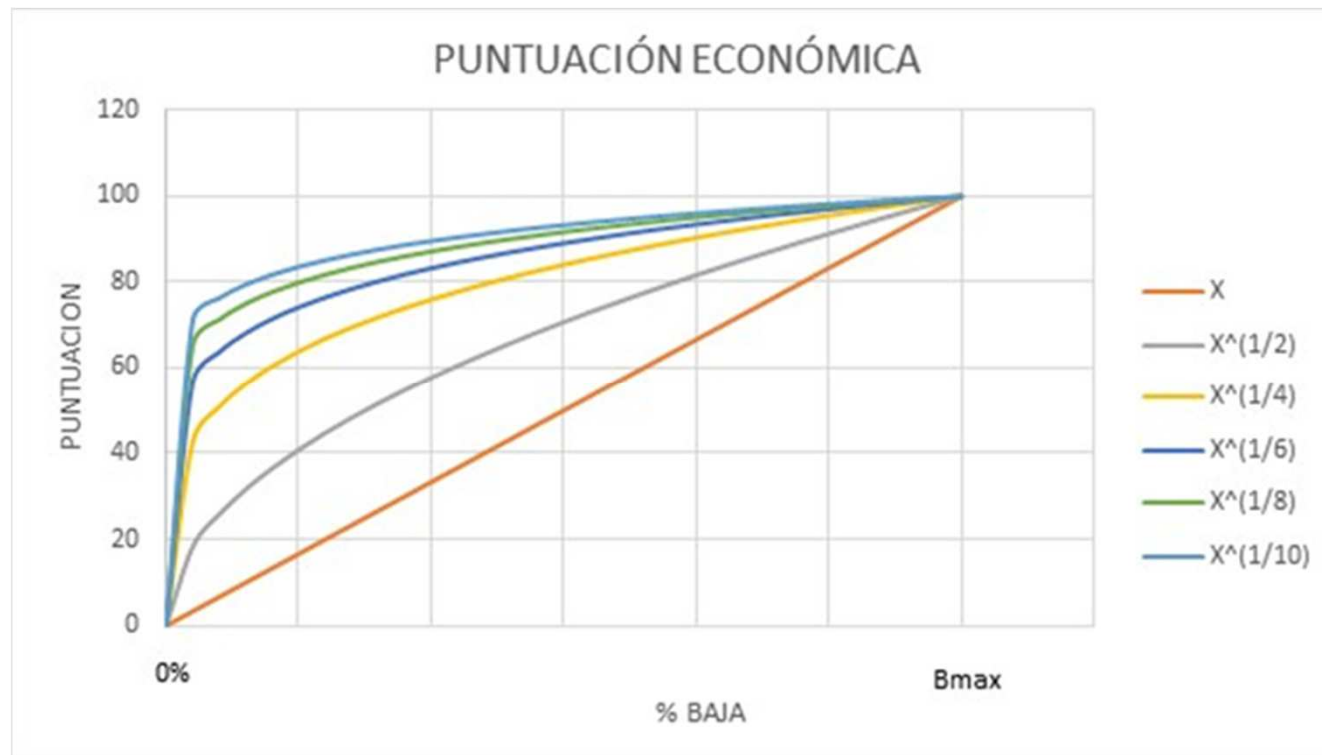


CRITERIOS DE VALORACIÓN MATEMÁTICA

Rechazo de las fórmulas de valoración complejas que no reparten todos los puntos de forma proporcional lineal pura

Gráfico: José Ramón CHÁVARRI BRAVO.

$$PE_i = 100 \cdot \left(\frac{B_i}{B_e} \right)^{\frac{1}{10}}$$



CRITERIOS DE VALORACIÓN MATEMÁTICA DE LAS OFERTAS:

INTERVENCIÓN DEL **COMITÉ DE EXPERTOS** SI EL PESO REAL DE LOS CRITERIOS NO MATEMÁTICOS ES SUPERIOR AL DE LOS MATEMÁTICOS

RTACRC de 873/2016, de 28 de octubre de 2016. Ponderación de los criterios de adjudicación: ponderación real vs teórica. Cuando se induce la oferta del precio tope inferior, perdiendo el criterio del precio la influencia en la adjudicación que pretendida y nominalmente se le da, **los criterios de valoración subjetiva y no automática pasan a ser los decisivos con independencia de la ponderación formal que se les atribuya nominalmente en el Pliego, lo que hace que la cláusula resulte contraria al artículo 150.2 del TRLCSP.**

"Servicios complementarios y de colaboración en la gestión y tramitación de procedimientos sancionadores", del Ayuntamiento de Avilés.

la configuración del criterio, contemplando un escaso margen de variación del 5% pero atribuyendo una apreciable diferencia de puntuación, al inducir ofertas de precio del 25%, determina que su peso relativo desplace hacia los criterios cuya valoración se somete a un juicio de valor la influencia real en la adjudicación, lo que queda realizado por el establecimiento de un criterio relativo a mejoras, a las que pueden atribuirse hasta 8 puntos, que carece de la mínima concreción exigible y otorgaría por ello gran discrecionalidad en la adjudicación.

RTACRC 40/2016, de 22 de enero. Ponderación de los criterios de adjudicación y comité de expertos: preponderancia real vs preponderancia teórica. **Cuando la aplicación práctica de la fórmula lleve de hecho a que los criterios de selección sujetos a un juicio de valor tengan una ponderación superior a la atribuida al precio de la oferta, resulta necesaria la intervención de un comité de expertos o de un organismo especializado, dado que en caso contrario nos encontramos ante un defecto no subsanable por infracción del artículo 150.2 del TRLCSP**

CRITERIOS DE VALORACIÓN MATEMÁTICA DE LAS OFERTAS:

- No otorgar puntuación a la oferta que coincide con el presupuesto de licitación; atribuir la mayor puntuación posible a la mayor baja y **repartiendo todos los puntos** atribuidos a estos criterios. Acuerdo del Consejo de Cuentas de Castilla y León de 30 de mayo de 2012 y de 23 de julio de 2014

- Valorar el precio y demás criterios matemáticos mediante una “una **ponderación proporcional lineal** que asigne la puntuación según el mejor precio ofertado” (RTARCCYL 39/2015, de 9 de abril de 2015). Las fórmulas que han de **repartir todos los puntos de manera proporcional lineal**. RTACRC 891/2014; RTACRC 942/2014.

-STJUE de 16 de septiembre de 2013, T-402/06, Comisión/ España, “sustituir el método del precio medio por el de la **evaluación lineal de los precios**” (FJ 121).

-El ATACP Madrid 173/2014, de 8 de octubre de 2014 rechaza expresamente las fórmulas que corrigen o alteran la proporcionalidad en el reparto de puntos de las ofertas valorables con fórmulas matemáticas, y precisa que el objetivo ineludible de poder seleccionar la oferta objetivamente más ventajosa económicamente, “*exige una **ponderación lineal** que asigne la puntuación atendiendo al mejor precio ofertado*”,

TRANSPARENCIA EN LA VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

LOS CRITERIOS **HAN DE REPARTIR TODOS LOS PUNTOS ATRIBUIDOS A CADA CRITERIO**. Principio de **economía en el gasto público**

-Las fórmulas que han de **repartir todos los puntos de manera proporcional lineal**. RTACRC 891/2014, La RTACRC 942/2014.

-STJUE de 16 de septiembre de 2013, T-402/06, Comisión/ España, “sustituir el método del precio medio por el de la **evaluación lineal de los precios**” (FJ 121).

-El Acuerdo del TACP Madrid 173/2014, de 8 de octubre de 2014 rechaza expresamente las fórmulas que corrigen o alteran la proporcionalidad en el reparto de puntos de las ofertas valorables con fórmulas matemáticas, y precisa que el objetivo ineludible de poder seleccionar la oferta objetivamente más ventajosa económicamente, “*exige una **ponderación lineal** que asigne la puntuación atendiendo al mejor precio ofertado*”,

CRITERIOS DE VALORACIÓN MATEMÁTICA DE LAS OFERTAS:

- No otorgar puntuación a la oferta que coincide con el presupuesto de licitación; atribuir la mayor puntuación posible a la mayor baja y **repartiendo todos los puntos** atribuidos a estos criterios.

Acuerdo del Consejo de Cuentas de Castilla y León de 30 de mayo de 2012 y de 23 de julio de 2014

- Valorar el precio y demás criterios matemáticos mediante una “***una ponderación proporcional lineal que asigne la puntuación según el mejor precio ofertado***” (RTARCCYL 39/2015, de 9 de abril de 2015).

-Deben admitirse las **ofertas a pérdidas o sin ganancia**: OFERTAS A PÉRDIDAS: ATARC 379/2014; TARCCYL 98/2015, de 17 de diciembre de 2015; RTARCYL 32/2016, de 26 de mayo; ROARC Euskadi 41/2016, de 4 de abril. Salvo que pueda deducirse prácticas contrarias a la competencia, que han de denunciarse ante la CNMC echa de incurrir en prácticas anticompetitivas



CRITERIOS MATEMÁTICOS DE VALORACIÓN DE LAS OFERTAS:

RTACRC 4/2016, de 12 de enero.

El TACRC considera que la Cláusula 15 de los pliegos de contratación utilizados para estos proyectos -que se extiende a decenas de contratos del Ministerio- es contraria al objetivo para la que se creó de otorgar una mayor preponderancia a la oferta económica respecto a la técnica. El tribunal sostiene que con el modelo utilizado cuando la oferta se aproxima a la baja máxima los puntos de valoración económica se diluyen y pierden relevancia frente a los criterios técnicos no valorables mediante fórmulas. Esto, a su juicio, "deja al arbitrio del órgano de contratación la adjudicación de la licitación". **Con 3 puntos el informe técnico puede adjudicar el contrato.**

$PE = (100 - Y1) (OEx1 - OE) + Y1 (OEx1 - OEmax)$

<http://eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/7393437/03/16/La-nueva-norma-de-carreteras-noquea-a-las-grandes-firmas.html>

Fomento convierte las licitaciones de carreteras en una subasta encubierta 1/03/2016.

La nueva norma para la licitación de carreteras noquea a las grandes firmas

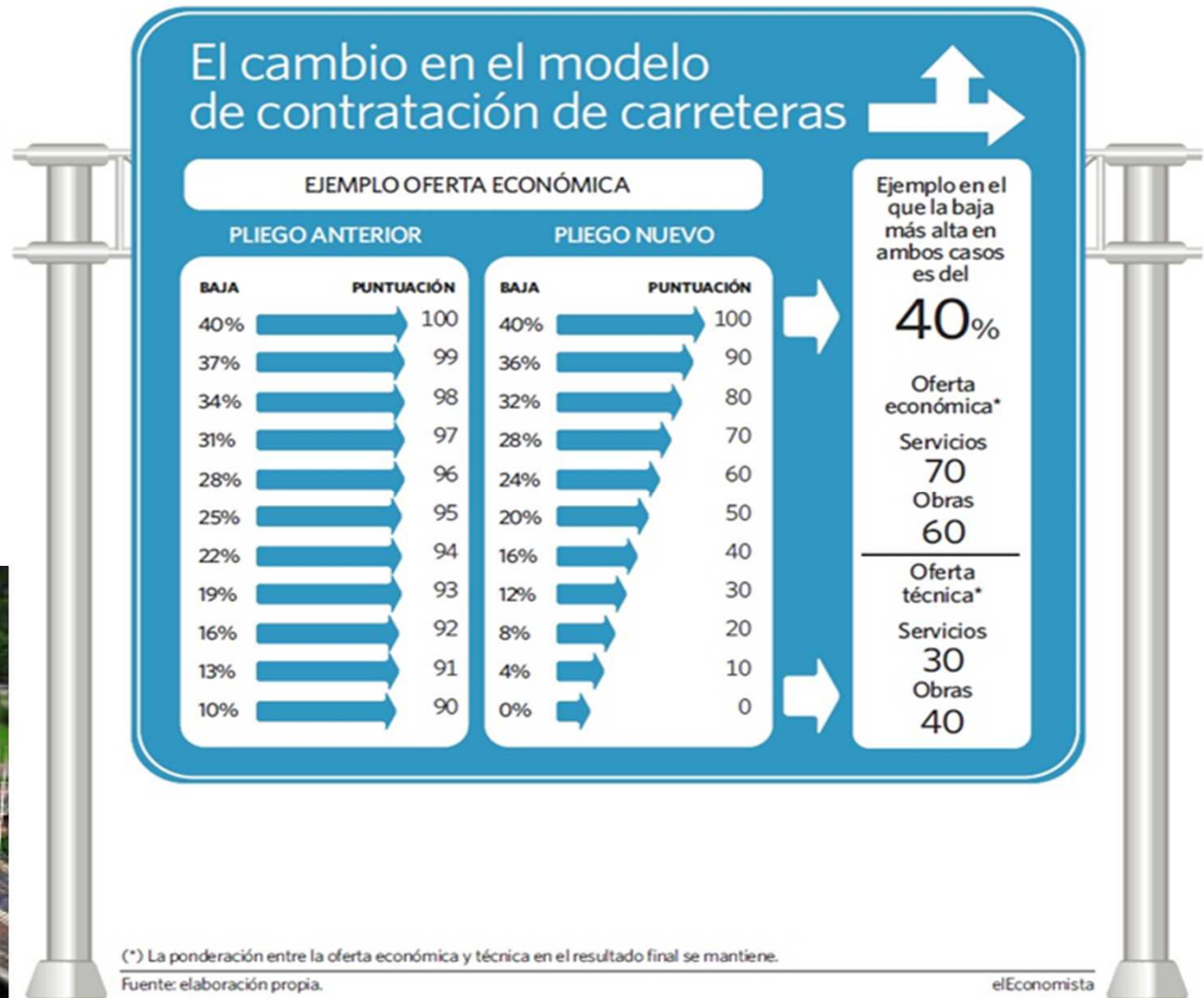
3/03/2016 - 6:00 Actualizado: 08:51 - 3/03/16

La nueva fórmula económica para la licitación de carreteras que aprobará el Ministerio de Fomento golpeará especialmente a las grandes constructoras, como Ferrovial, ACS, OHL, FCC, Sacyr o Acciona, cuyo negocio, no obstante, está cada vez más fuera de España. Según explican fuentes sectoriales, estas firmas "hacen valer su nombre y la calidad acreditada para ganar puntos con respecto a otras empresas con menos reconocimiento en la Administración Pública". No en vano, la patronal Seopan siempre ha pedido que la técnica tenga más peso.

TRANSPARENCIA EN LA VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

Nueva fórmula del Ministerio de Fomento a raíz de la RTACRC 4/2016, de 12 de enero.

Fuente: **elEconomista**^{10 años}.es
<http://www.economista.es/economia/noticias/7390193/03/16/Fomento-convierte-las-licitaciones-de-carreteras-en-una-subasta-encubierta.html>



José Manuel Martínez Fernández

CRITERIOS DE VALORACIÓN MATEMÁTICA DE LAS OFERTAS:

-“debe aplicarse la **proporcionalidad** a las ofertas realizadas de forma **lineal** aplicando **una regla de tres simple**” (ATACP Madrid 173/2014, de 8 de octubre; RTACR de Andalucía 93/2015, de 3 de marzo; ATACP Aragón 6/2017, de 23 de enero).

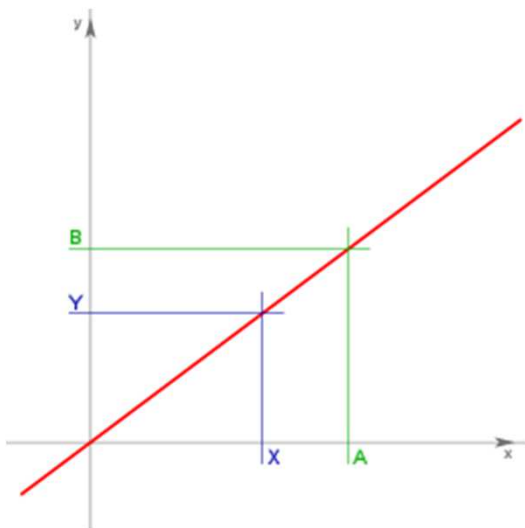
- Pero ha de ser una regla de **tres simple directa sobre la cantidad de baja o el porcentaje de baja**, por si se utiliza una **regla de tres simple inversa sobre el total de la oferta, no se reparten todos los puntos** (fórmula que equivocadamente admitió la RTACRC 1/2017, de 13 de enero).

TRANSPARENCIA EN LA VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

La **regla de tres simple directa** se fundamenta en una relación de proporcionalidad, de manera que a un aumento de A le corresponde un aumento de B en la misma proporción: **a mayor baja, más puntos.**

Se puede representar de la forma:

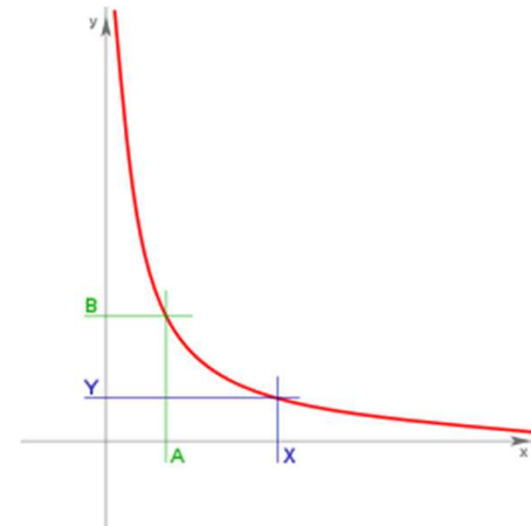
$$\left. \begin{array}{l} A \rightarrow B \\ X \rightarrow Y \end{array} \right\} \rightarrow Y = \frac{B \cdot X}{A}$$



En la **regla de tres simple inversa**, un aumento de A necesitará una disminución de B: **a mayor precio, menos puntos**

Esta relación puede representarse de la forma:

$$\left. \begin{array}{l} A \rightarrow B \\ X \rightarrow Y \end{array} \right\} \rightarrow Y = \frac{A \cdot B}{X}$$



TRANSPARENCIA EN LA VALORACIÓN DE LAS OFERTAS

CRITERIOS DE VALORACIÓN MATEMÁTICA DE LAS OFERTAS:

Pero ha de ser **una regla de tres simple directa sobre la cantidad de baja** o el porcentaje de baja, por **si se utiliza una regla de tres simple inversa sobre el total de la oferta, no se reparten todos los puntos** (fórmula que equivocadamente admitió la RTACRC 1/2017, de 13 de enero).

Tipo de licitación 100.000. Puntos a tribuidos al precio: 60.	Regla de tres simple directa	Regla de tres simple inversa
Ofertas	Puntos	Puntos
A: 95.000€	10	44,2
B: 90.000€	20	46,6
C: 85.000€	30	49,4
D: 80.000€	40	52,5
E:75.000€	50	56
F:70.000€	60	60

CRITERIOS DE VALORACIÓN TÉCNICA (QUE NO SUBJETIVOS). Requisitos:

Precisar en el PCAP **QUÉ** y **CÓMO** se va a valorar

Informe del Tribunal de Cuentas 1161/2016, de 30 de junio de 2016.

Fiscalización del Desarrollo, Mantenimiento y Gestión del Tranvía de Parla.

*Los pliegos de cláusulas administrativas particulares de los expedientes contractuales que se formalicen deberían establecer los **criterios de adjudicación con claridad y precisión**. En particular, habrían de **especificar** en mayor medida los **métodos o formas de valoración de los mismos**, coherentemente con los principios de publicidad, transparencia y objetividad informadores de la contratación pública. De este modo las empresas interesadas en la licitación podrán conocerlos adecuadamente con suficiente antelación para preparar las ofertas de acuerdo con sus posibilidades, los requerimientos y las necesidades específicas de la Administración, lo que contribuirá a evitar incidencias en la ejecución.*

*En los respectivos **informes técnicos** debería explicarse y motivarse suficientemente la **valoración de las ofertas de los licitadores en todos sus términos**, de modo que pueda verificarse de forma adecuada y transparente que las puntuaciones han sido otorgadas con sujeción a los principios de objetividad y transparencia.*

CRITERIOS DE VALORACIÓN TÉCNICA (QUE NO SUBJETIVOS). Requisitos:

Precisar en el PCAP **QUÉ** y **CÓMO** se va a valorar

RTACR 318/2016, de 29 de abril. Las cláusulas que definen los criterios de valoración deben ser lo **suficientemente descriptivas** de los distintos aspectos que van a ser objeto de valoración en relación con cada criterio y si no es así, existe un vicio de nulidad de pleno derecho del procedimiento que puede ser invocado con ocasión de la impugnación del acuerdo de adjudicación, lo que determinará la nulidad del procedimiento en su conjunto. Nada más se concreta ni en el PCAP ni en el PPT sobre los **aspectos que van a ser objeto de valoración**, ni sobre la **forma en que van a repartirse los puntos** dentro de cada uno de los criterios.

ATACP Madrid 50/2016, de 17 de marzo. Criterios de adjudicación: precisión en su definición, en los elementos a valorar y en su forma de ponderación. Nulidad de la cláusula que formula criterios de adjudicación genéricos e imprecisos.

CRITERIOS DE VALORACIÓN TÉCNICA (QUE NO SUBJETIVOS). Requisitos:

STJUE de fecha 14 de julio de 2016, Asunto C-6/2015. El principio de **igualdad** de trato y la obligación de **transparencia** exigen que, los criterios de adjudicación y la ponderación relativa de cada uno de ellos **se fijen claramente desde el inicio del procedimiento de adjudicación.**

TACP Madrid 50/2016, de 17 de marzo. Criterios de adjudicación: **precisión en su definición, en los elementos a valorar y en su forma de ponderación.** **Nulidad** de la cláusula que formula **criterios** de adjudicación **genéricos e imprecisos.**

STS de 28 de junio de 2016, rec. 1506/2015. Criterio no previsto en el pliego. Nulidad.

CONTROL DE LA DISCRECIONALIDAD TÉCNICA de las Mesas: **STS de 10 de Mayo de 2017 (rec.2504/2015):** anuló la adjudicación

CRITERIOS DE VALORACIÓN TÉCNICA (QUE NO SUBJETIVOS). Requisitos:

CONTROL DE LA DISCRECIONALIDAD TÉCNICA de las Mesas:

La [RTARC 22/2017](#), (contrato de servicio de limpieza de un edificio) admite la atribución de la puntuación desglosada por el técnico a cada subcriterio ya previsto en el pliego. La diligencia de cada empresario de incluir o no en su oferta cuestiones a valorar en todos o alguno de los subcriterios es decisión libre de cada licitador. Precisa que el informe técnico de valoración de la justificar cada puntuación que otorga exponiendo las circunstancias más significativas que ha tenido en cuenta. **El Tribunal no puede corregir la discrecionalidad técnica del informe de valoración aplicando criterios jurídicos, salvo que se vulneren aspectos formales como las normas de competencia o procedimiento, se hayan aplicado criterios arbitrarios o discriminatorios o se haya incurrido en error material al valorar.**

[STS de 10 de Mayo de 2017 \(rec.2504/2015\)](#): Anuló una adjudicación analizando el informe técnico. El Supremo confirma una sentencia de la Sala riojana en que se adentró a verificar si la empresa adjudicataria podía cumplir realmente con los tiempos de respuesta comprometidos en su propuesta de contrato de servicio integral de lavandería para el Servicio Riojano de Salud.

La Sala contencioso-administrativa del Tribunal Supremo recuerda que **la discrecionalidad técnica de las Mesas de contratación para apreciar "la oferta más ventajosa" no es una potestad omnímoda, libre y soberana, sino que está sujeta control judicial cuando están en juego extremos fácticos (hechos determinantes) o cuando se proyecta la fuerza de los principios generales del derecho**: están en juego el principio de igualdad de oportunidad de los contratistas y la motivación de la adjudicación, así como los principios de eficiencia y eficacia. En el control judicial de esa discrecionalidad, son revisables los hechos determinantes de la decisión administrativa además de que su ejercicio deba respetar los **principios generales del Derecho, entre ellos el de interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos.**

CRITERIOS PARA EL DESEMPATE ENTRE OFERTAS: art. 147 LCSP

El PLCAP podrá prever criterios para resolver el empate entre dos o más ofertas

- Los criterios deberán estar **vinculados al objeto** del contrato, y se referirán a aspectos **sociales** de las empresas: mayor porcentaje de trabajadores con discapacidad; empresas de inserción, entidades sin ánimo de lucro (en contratos de carácter social o asistencial); organizaciones de Comercio Justo; empresas con medidas que favorezcan la igualdad de hombre y mujeres.
- La documentación acreditativa de los criterios de desempate se aportarán por los licitadores afectados en el momento en el que se produzca el empate y no antes.
- Si el PCAP no prevé criterios de desempate, estos serán los que prevé el artículo 146.2 LCSP:
 - a) Mayor nº de trabajadores con discapacidad o en situación de exclusión social, primando en caso de igualdad el > nº de contratos fijos o de trabajadores en inclusión.
 - b) Menor porcentaje de trabajadores con contrato temporal
 - c) Mayor porcentaje de mujeres en la plantilla
 - d) Sorteo, en caso de mantenerse el empate con los anteriores criterios

DEFINICIÓN Y CÁLCULO DEL «CICLO de VIDA»: art. 148 LCSP



Se entiende por «**CICLO DE VIDA**» de un producto, obra o servicio, *“todas las fases consecutivas o interrelacionadas que se suceden durante su existencia”*: investigación, fabricación, comercialización, transporte, mantenimiento, eliminación o desmantelamiento. Incluye:

- a) Costes que ha de sufragar el órgano de contratación o los usuarios: adquisición, utilización (consumo de energía y otros recursos), mantenimiento y coste final de vida (desmantelamiento, recogida y reciclado)
- b) Costes imputables a externalidades medioambientales, siempre que su valor monetario puede determinarse y verificarse: costes de las emisiones de gases de efecto invernadero y otras contaminantes; costes de mitigación del cambio climático.

Los pliegos deben indicar los datos que han de facilitar los licitadores al respecto en sus ofertas y el método de cálculo del ciclo de vida sobre dichos cálculos. El método ha de estar basado en métodos verificables objetivamente y no discriminatorios. Ser accesible para todos los potenciales interesados y la información que ha de ser aportada por las empresas debe poder ser facilitada con un esfuerzo razonable.

Ofertas ANORMALMENTE BAJAS: art. 149 LCSP, art. 69 D 2014/24. Doctrina de los Tribunales.: STJUE de 27-XI-2001; TARC y TdeCuentas (pj inf. 1.1176/2016)

- Se ha de prever en el PLCAP los parámetros objetivos que permitan identificar una oferta desproporcionada: en el caso del precio, los criterios se recogen en el art. 82 RGLCAP en defecto de previsión en el pliego (149.2.a); para el resto de criterios, **si no se recogen el pliego, no se pueden aplicar** (RTACRC 559/2016) Los criterios han de ser **comparativos entre las ofertas y no porcentajes fijos** (art. 149.2.a y b LCSP y RTACRC 208/2017, RTACRC 243/2017).
- El rechazo de la oferta temeraria no es automático (RTACRC 112/2017), sino que es obligatorio dar **audiencia** a la empresa las razones por las que pueden ejecutar el contrato en las condiciones ofertadas (entre otros motivos: ahorros en los procedimientos, soluciones técnicas; innovación; ayudas e Estado -149.4-)
- La **mesa** de contratación **evaluará** motivadamente la información aportada por el licitador y propondrá su adjudicación o rechazo al órgano de contratación, debiendo solicitar asesoramiento técnico (los informes han de ser muy precisos sobre si la oferta puede ser o no cumplida –**inf TdeCu 1.165/2016-**) .

Ofertas ANORMALMENTE BAJAS: art. 149 LCSP, art. 69 D 2014/24. doctrina de los TARC

- Sólo se podrá **rechazar** la oferta cuando se acredite que **no podrá ser cumplida adecuadamente el contrato en los términos ofertados**. Ha de ser una “**motivación reforzada**” (RTACRC 884/2016). En concreto se rechazará:
 1. Cuando **vulneren la normativa sobre subcontratación, o no cumplan las obligaciones en materia medioambiental, social o laboral** (incluidos los convenios colectivos sectoriales vigentes), nacional o internacional. (art. 149.4 LCSP y 69 D. 2014/23)
 2. Cuando la justificación de la empresa sea incompleta o se fundamente en “**hipótesis inadecuadas desde el punto de vista técnico, jurídico o económico**” (146. 4, final y 149. 6 final).
- En caso de rechazo de la oferta desproporcionada, se propondrá al adjudicación a la siguiente mejor la oferta
- Si se adjudica a la oferta desproporcionada se ha de realizar un “*seguimiento pormenorizado de la ejecución*” para garantizar la correcta ejecución sin merma de calidad.
- Se podrá prever en el PCAP la exigencia en estos casos de una garantía complementaria de entre un 5 y un 10% (art. 107.2)

LCSP y TRANSPARENCIA: principales novedades

PRECISIÓN EN LA COMPOSICIÓN DE LAS MESAS DE CONTRATACIÓN, JUNTAS DE CONTRATACIÓN Y COMITÉ DE EXPERTOS: fin del sistema “Juan Palomo” (art. 326, 324, DA 2ª7 y 8) **No puede formar parte de la mesa quien haya participado en la elaboración de la documentación técnica (tampoco personal eventual ni interinos; políticos solo en las EELL, hasta 1/3 de los miembros)**

Asesoramiento externo a la mesas:
previa autorización del órgano
de contratación y se ha de publicar
la identidad de los asesores, su
Experiencia profesional y formación
Pueden informar organizaciones de
Usuarios, org. representativas del ámbito
de actividad del objeto del contrato,
Organizaciones sindicales, de igualdad (157.5)



ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO: principales novedades

ASESORAMIENTO EXTERNO A LAS MESAS DE CONTRATACIÓN: carácter **excepcional** (arts. 146.2.b, 157.5, 326 5):

- previa autorización del órgano de contratación
- se ha de publicar la identidad de los asesores, su experiencia profesional y formación
- Pueden informar **organizaciones de usuarios**, (ej. Comisión de fiestas?); organizaciones representativas del ámbito de actividad del objeto del contrato, organizaciones sindicales, organizaciones que defiendan la de igualdad de género y otras organizaciones para la verificación de las consideraciones sociales y ambientales (157.5)



Indicios de posible manipulación en licitaciones públicas o privadas

CHECK LIST

- Reducido número de licitadores
- Ofertas incoherentes de un mismo licitador
- Similitudes sospechosas entre las ofertas
- Sospechas de boicot
- Ofertas no competitivas
- Patrones de comportamiento sospechoso entre las empresas licitadoras
- Subcontratación no justificada entre empresas licitadoras
- Ofertas presentadas por las mismas personas físicas
- Ofertas económicas de idéntica redacción, formato o errores
- U.T. Es entre licitadores sin justificación aparente.

Guía contra el fraude en la licitación pública

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) tiene entre sus principales prioridades la lucha contra las manipulaciones en las licitaciones.

¿Por qué?

40.000.000.000 €/año

Esta es la cantidad que podemos imputar a los sobrecostes causados por la falta de competencia.

15% del PIB de España

La contratación pública tiene un peso esencial en la riqueza de nuestro país.

¿Cómo?

¡Muchas gracias por su atención!
¿Preguntas?



MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION



APLAUDAN Y NO HAGAN PREGUNTA ALGUNA

memegenerator.es

ATENCIÓN
HASTA LA PRÓXIMA

★ ★ ★ ★ ★ ★



MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION



memegenerator.es