



# **COMUNIDAD DE MADRID**

## **+EMPRENDIMIENTO**

# **GUÍA PRÁCTICA DE LA LICITACIÓN PÚBLICA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**



Financiado por la Unión Europea  
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,  
Transformación y Resiliencia



Comunidad  
de Madrid

# Índice

<b>PRESENTACIÓN DE LA GUÍA</b>	<b>3</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>4</b>
<b>2. EL SECTOR PÚBLICO</b>	<b>5</b>
<b>3. CONTRATAR EN EL SECTOR PÚBLICO</b>	<b>6</b>
<b>4. LA LICITACIÓN</b>	<b>7</b>
4.1. PRINCIPIOS GENERALES QUE RIGEN LAS LICITACIONES PÚBLICAS	7
4.2. LICITACIONES SIN PUBLICIDAD	8
4.3. LICITACIONES CON PUBLICIDAD	9
4.4. QUE DEBE CUMPLIR LA EMPRESA PARA PODER ACUDIR A UNA LICITACIÓN	12
4.5. DONDE PUEDO CONSULTAR LA PUBLICACIÓN DE LICITACIONES	15
4.6. QUE CONTIENE UNA LICITACIÓN	16
4.7. PASOS EN UN PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA	16
FASES DEL PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA: ENTE CONTRATANTE	17
PASOS DEL PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA: POTENCIAL PROVEEDOR	18
<b>5. CARACTERISTICAS DE LA CONTRATACIÓN</b>	<b>20</b>
5.1.-CONTRATOS SUJETOS A REGULACIÓN ARMONIZADA	20
EL CONTRATO PÚBLICO (DEFINICIÓN):	20
TIPOS DE CONTRATO:	20
<b>6. LA CLASIFICACIÓN DE UNA EMPRESA EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA</b>	<b>21</b>
<b>7.- CONCLUSIÓN:</b>	<b>23</b>
<b>8. BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>24</b>

## PRESENTACIÓN DE LA GUÍA

Comunidad de Madrid, + Emprendimiento es un proyecto que se consiste en la realización de acciones de asesoramiento, información, formación, sensibilización y divulgación en materia de emprendimiento y desarrollo empresarial abordando así, el reto demográfico y facilitando la transformación productiva hacia una economía verde y digital.

Con ello se pretende generar un crecimiento de la cultura emprendedora, un crecimiento exponencial de las iniciativas empresariales ya constituidas, así como potenciar iniciativas que generen nuevas líneas de emprendimiento basadas en una economía verde y digital, mejorando así las competencias profesionales del tejido empresarial de la Comunidad de Madrid, en particular las del ámbito rural y pequeños municipios de la región.

Todos los asesoramientos y actuaciones del proyecto son totalmente gratuitas ya que el programa para el desarrollo de proyectos de emprendimiento y microempresas se finanza con cargo a los Fondos Europeos procedentes del Mecanismo para la Recuperación y Resiliencia, alineado los objetivos del Componente 23 Inversión 4 (C23.I4) del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Publicado el 29 de diciembre de 2021 en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid. Impulsado por la Consejería de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid al amparo de sus competencias atribuidas y del Real Decreto Ley 36/2020, de 30 de diciembre, por el que se aprueban las medidas urgentes para la modernización de la Administración Pública y para la ejecución del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que prevé una serie de instrumentos jurídicos para la ejecución de proyectos con cargo a los Fondos Europeos.

Una de nuestras líneas de trabajo se centra en la elaboración de guías interactivas que puedan aportar informaciones para nuestros usuarios en las materias centrales del programa: digitalización, economía verde, a nuevos emprendedores, creación de nuevas empresas a autónomos y microempresas consolidada.

Por ello, les presentamos la guía práctica para la licitación pública de pequeña y mediana empresa.

# 1. INTRODUCCIÓN

La presente guía pretende ser un manual práctico para que las empresas, sobre todo aquellas de nueva creación puedan entender un proceso de licitación pública, y tener determinadas unas pautas básicas que les permitan abordar la misma.

No cabe duda de que trabajar para la administración es una ventaja competitiva de la empresa, ya que incluso de cara al cliente privado, este hecho es un garante solvencia técnica.

Si bien tiene sus contraindicaciones (alguna menos acuciada que en el pasado) que viene principalmente derivadas de los plazos largos de pago del contrato adjudicado, bien es cierto, que rara vez se entra en cuestiones de dificultad de cobro, y que por lo tanto el hecho de tener acceso a una adjudicación pública puede favorecer la solvencia económica y financiera de una empresa ya que los retrasos mencionados son fácilmente solventables acudiendo a crédito, siendo la propia adjudicación en la mayoría de los casos un aval el cual las entidades de créditos suelen aceptar sin mucha complicación.

Las ventajas de este procedimiento de selección del contratista con la administración casi se explican por sí mismas; no obstante, este trabajo comienza tratando de analizar los principios y valores que informan las licitaciones para después pasar a analizar el procedimiento licitatorio, las condiciones del contrato o la regulación del servicio de que se trate y las licitaciones especiales en función del tipo de contrato que se pretende celebrar.

Acudir a una licitación es complejo en ocasiones ya que la documentación previa de presentación, que garantiza la operatividad correcta de la empresa, es engorrosa y elevada, lo que en muchas ocasiones convierte estos procedimientos en aptos para las grandes empresas que pueden disponer de un equipo administrativo al completo para la elaboración de una oferta. No obstante, cada día es más habitual que empresas de menor tamaño acudan a presentarse a licitaciones, una vez existen consultoras especializadas en ello que facilitan mucho la labor del empresario. Para ello, debe de hacerse con carácter previo una buena selección de ofertas a las que presentarse para no correr el riesgo de no ser constantemente desestimada su oferta, ya que incrementaría sus costes y no accedería a beneficio.

En esta guía exponemos cuáles son las premisas básicas de un contrato público, que elementos contiene el mismo, su procedimiento previo de licitación, y cuál es la documentación que una empresa debe de tener en su poder o realizar cuando opte a la misma. No hay otro objetivo más que el de crear conciencia del objeto de lo que es una opción de acudir a un contrato público, y de que no es imposible hacerlo siempre que se tengan en cuenta las propias posibilidades de la empresa.

Esta guía se dedica a analizar las cuestiones fundamentales de algunos tipos de licitaciones que serán las que normalmente se llevan a cabo en cualquier administración, destacando aquellos factores que, por cada tipo de licitaciones, debieran constituir los principales factores de preocupación del ente público.

El fin último de la misma es el de desmitificar los procesos de licitación, convencer a una pequeña empresa de sus posibilidades y acercar en el marco de un lenguaje cotidiano que una oferta pública a final no es más que una oferta más de nuestros servicios con más requisitos técnicos y administrativos, pero en los cuales lo principal es conocer bien nuestra empresa y nuestras posibilidades.

## 2. EL SECTOR PÚBLICO

El sector público en España está conformado por las diferentes administraciones con competencias en el territorio que son básicamente la Administración general del Estado, la Administración autonómica y las administraciones de carácter local.

No obstante, esta clasificación es muy básica ya que cada una de estas tres administraciones contiene a su vez diferentes rasgos en lo referente a sus poderes de contratación, así se pueden diferenciar entre la propia “administración”, las “empresas públicas” y las instituciones públicas sin fines de lucro. Pese a su diferencia constitutiva todas ellas están sometidas a la normativa de aplicación básica para la contratación pública, la Ley de contratos de sector público (en adelante LCSP).

Dentro del sector público, además de los anteriores, también existen otros entes que pueden tener sus propios presupuestos para la contratación. Existen por lo tanto más variedades de organizaciones reguladas en sector que puedan ser órganos adjudicadores como son:

- Los Organismos y entes públicos que dependen de la Administración General del Estado, de las administraciones de las comunidades autónomas o de las Entidades Locales.
- Entidades gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social.
- Universidades públicas y las autoridades administrativas independientes.
- Sociedades o empresas de diferentes tipos en las que una parte de las mismas pertenecen al sector público.
- Instituciones sin fin de lucro públicas
- Consorcios formados entre distintos organismos y entidades.
- Mutuas colaboradoras con la Seguridad Social.

### **3. CONTRATAR EN EL SECTOR PÚBLICO**

Como en cualquier mercado regulado que se precie, el sector público también aplica normativa para la realización de contratos, la misma basa su principal filosofía en los principios de equidad entre empresas y sobre todo en la obligada transparencia en los procesos de adjudicación de contratos.

Relacionamos aquellas de carácter general y que influyen con carácter principal en todas aquellas entidades licitadoras. A esta normativa habrá que añadir aquella que sea específica de cada ente, sobre todo de aquellos que, si bien tienen carácter público, conllevan en su gestión normativa específica, como por ejemplo empresas que sean medio propio de la administración, o Agencias Públicas regidas por regímenes estatutarios.

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)

Es la ley principal que define las normas de contratación para el sector público. Se constituye como reglamento básico que regula las licitaciones públicas. Resulta fundamental familiarizarse con su contenido y con fase inicial para la preparación de cualquier concurso público o contar con un servicio de asesoría especializada.

#### **REGLAMENTOS.**

Son las normas o reglas que se deben utilizar en la aplicación de la Ley de Contratos del Sector Público, actualmente tenemos los siguientes que se deben manejar:

- RD 1098/2001 – Este es el Reglamento General de una ley anterior, pero está en vigor siempre que no sea contrario a la Ley 9/2017 y los RD posteriores. Experimentó una importante modificación en 2015 a través del Real Decreto 773/2015, de 28 de agosto.
- RD 817/2009- Es un Reglamento que desarrolló parcialmente la anterior Ley 30/2007, aprobado el 8 de mayo de 2009. Está en vigor en tanto no se oponga a la nueva LCSP. Fue modificado por el RD 300/2011, de 4 de marzo.

#### **DIRECTIVAS**

Establece una serie de reglas y normas de obligado cumplimiento para el denominado ‘Sector Público’ en materia de contratación definida por la Unión Europea que luego se traslada (“transpone”) como ley a los distintos países de la Unión Europea.

Las Directivas actualmente en vigor en la UE en materia de contratación son la 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.

Estas directivas han sido aplicadas en la gran mayoría de los países de la Unión Europea, lo que homogeneiza los procesos de contratación, y por ende facilita mucho la labor a la hora de que una empresa pueda optar a concurrir a licitaciones en otros países.

## 4. LA LICITACIÓN

Las licitaciones son procesos de contratación pública en cualquiera de sus diferentes tipologías de compra, bien sean adquisiciones de suministro u obras o servicios. La Ley de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP) y las licitaciones que penden normativamente de la misma es una normativa altamente compleja y no es fácil de entenderlo todo a la vez, por lo que a continuación expondremos los conceptos básicos de la forma más simplificada posible.

Una licitación requiere un proceso largo y costoso. Su proceso completo puede durar entre 3-6 meses o incluso más en aquellas que deriven en recursos o alegaciones. No obstante, para muchas de ellas, con la LCSP en mano, puede llegar a reducirse ese plazo puesto que se han previsto procedimientos simplificados que reducen plazos y trámites.

Las licitaciones se dividen en dos principales sub-áreas, aquellas que se hacen con procedimiento "con publicidad" y aquellas que se determinan en procesos "sin publicidad":

Las licitaciones con publicidad son aquellas en las cuales se establece con carácter previo una necesidad de la administración que no puede ser atendida desde sus propios medios y por lo tanto debe de ser contratada a empresas externas a la propia administración a través de los diferentes canales públicos de anuncio (web, perfil del contratante, licitación, etc..) en función de la tipología y la cuantía del contrato ofertado.

Las licitaciones sin publicidad están tasadas por Ley y solo son de aplicación en casuística concreta.

### 4.1. PRINCIPIOS GENERALES QUE RIGEN LAS LICITACIONES PÚBLICAS

Existe varias fórmulas para acceder a contratos de las entidades públicas si bien, las mismas están obligadas por una cuestión de transparencia cara el ciudadano, a acudir a los procesos de licitación siempre que no se relacionen con cuestiones claramente urgentes, compras o contratación de servicios y que sean aisladas y supongan pequeñas cantidades de dinero.

En definitiva, garantizar la igualdad de oportunidades debe de ser el principal "leitmotiv" de cualquier ente público a la hora de realizar contratos mercantiles.

Son por lo tanto principios a asumir por aquellas empresas que quieran optar a licitación pública, los siguientes:

1. No se debe frenar de manera arbitraria con requisitos específicos, la posible oferta de ninguna empresa que por el objeto del contrato pudiera ser una potencial ofertante. La licitación debiera ser facilitadora de presentación de ofertas por varios licitadores y no se pueden establecer restricciones que puedan determinar exclusiones por cuestiones de oportunidad.
2. Se debe apuntar al máximo de eficiencia económica. Esto no solo está pensado como método de obtener por parte de la administración una mejor oferta, sino que también se indica que la licitación debe de ser lo menos costosa para ofertante posible, descargando de la misma solicitud de documentación costosa que no suponga ningún valor a efectos de la determinación de la adjudicación
3. Para esta eficiencia se requiere además actuar de forma preparatoria por parte de las administraciones que permitan conocer, con bastante aproximación, el coste real de los futuros contratos en el mercado.
4. Toda la licitación y sus documentos, cualquiera que sea su naturaleza, han de ser accesibles a todos los participantes. Este principio está relacionado en general con la publicidad y la transparencia que tiene que tener la administración en su actuación. Así mismo, es un principio que también deben de mantener el personal público que trabaje en la licitación, de manera que no pueda emplear su cercanía al proceso para tomar partido por algún licitador o potencial licitador trasladando "información privilegiada". Naturalmente este principio tiene un fundamento



económico porque afecta al valor que pueda ofrecer el licitante, a diferencia del siguiente que, a pesar de su parecido tiene un fundamento público.

5. Todas las informaciones deben de ser puestas a disposición del público. El principio de transparencia solamente tendrá verdadero valor de esa forma.
6. Toda licitación, por encima de un determinado coste, debe de ser motivada, explicada y puesta en conocimiento.

La normativa de licitaciones deja un margen absolutamente irrelevante para discrecionalidad, y de dejarla, sería en todo caso obligado fundamentarla. Estamos por lo tanto ante una normativa de acotación máxima, muy rigurosa y con muy poco lugar a interpretaciones, que además implementa multitud de fórmulas de control por parte de la propia administración y al tiempo establece la posibilidad de acudir al arbitraje y auditoria de órganos externos e incluso acudir con cierta facilidad a las decisiones del poder judicial.

Lo que se pretende por lo tanto es salvaguardar las siguientes premisas:

- **La Competencia**, favoreciendo la misma cuando no se restringe la participación en las licitaciones.
- **Igualdad en el tratamiento de los licitantes**, siendo tratados con reglas comunes que se aplican de forma pareja.
- **Transparencia en la adjudicación**, no dejando lugar a dudas respecto de cómo se adjudica y en base a qué criterios, al ser un proceso transparente y comprensible.
- **Responsabilidad administrativa**, al ser la propia administración la responsable máxima de todo el proceso cumpliendo todas las formalidades procedimentales.
- **Publicidad**, dando conocimiento máximo del proceso a cualquier eventual participante y al público en general.
- **Obtención del mejor precio para el estado**, adjudicando a aquel que establezca mejores condiciones económicas para el estado.

## 4.2. LICITACIONES SIN PUBLICIDAD

Solo pueden presentar ofertas aquellas empresas que han sido invitadas por el organismo que vaya a realizar la compra.

### Contrato Menor:

El contrato menor es un procedimiento excepcional de contratación directa. Esta pensado para realizar servicios, obras o adquisiciones de uso diario o de bajo importe de manera que se permita agilizar la realización de los trabajos. Un contrato menor no puede superar en ningún caso los 40.000 euros si nos referimos a actuaciones de obra, y 15.000 en lo referente a suministros o servicios. Además, están limitados en cuanto a agrupación de contratos, ya que ningún proveedor puede agrupar para el mismo fin diferentes contrataciones menores si la suma supera dichas cantías. Los contratos menores no pueden ni superar la duración de un año ni ser objeto de prorroga que supere dicho plazo.

### Procedimiento Negociado sin publicidad:

Como su nombre indica, este procedimiento está pensado para aquellos contratos que dependan de un proceso de negociación entre aquellas empresas que hayan sido invitadas por el órgano de contratación en base a criterios de competencia y oportunidad. Es un procedimiento muy limitado a supuestos muy concretos tras la ultima modificación de LCSP ya que el mismo puede suponer una alteración de la competencia. Por lo regular consiste en la solicitud de diversas ofertas para el mismo servicio con el fin de ser adjudicada a la mejor teniendo en cuenta términos económicos o de ejecución temporal.



#### **4.3. LICITACIONES CON PUBLICIDAD**

Cualquier empresa interesada que cumpla los requisitos exigidos puede presentar oferta. Siempre hay anuncio de licitación y, en función del tipo y del importe que tengan, la publicidad deberá hacerse en el perfil del contratante o en diferentes diarios oficiales.

##### **Procedimiento abierto:**

Se trata de un procedimiento que parte de un anuncio público de licitación y al que por lo tanto se pueden presentar aquellas empresas que se consideren aptas para el contrato en cuestión. Hay varios tipos de procedimientos abiertos:

##### **El procedimiento abierto ordinario:**

Debe utilizarse (salvo que se opte por el restringido) para obras cuyo importe sea superior a 2 millones de euros, para servicios y suministros cuyo importe sea superior a 100.000 euros y para concesiones de obra y concesiones de servicios.

La licitación(anuncio) debe de ser obligatoriamente publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea siempre que se trate de un contrato bajo regulación armonizada, así mismo debe de ser igualmente publicada en los boletines o diarios oficiales de aquella administración que lo licite siempre que su norma interna así lo delimite, y en todo caso estar publicado en el Perfil de contratante (en este caso independiente de la regulación o no armonizada del contrato).

Los plazos de presentación deben de ser lo suficientemente amplios para que las empresas tengan capacidad de presentar su oferta y en ningún caso se permite negociación alguna con la empresa o empresas ofertantes.

##### **El procedimiento abierto simplificado**

Se puede utilizar para obras cuyo importe sea igual o inferior a 2 millones de euros o para servicios y suministros cuyo importe sea igual o inferior a 100.000 euros. En este procedimiento se reducen los plazos de presentación y muchos trámites administrativo. El anuncio de licitación se debe publicar únicamente en el perfil del contratante y las ofertas sólo se pueden presentar en el registro del órgano administrativo que está contratando.

##### **El procedimiento abierto súper simplificado:**

destinado a obras de importe inferior a 80.000 euros y para suministros o servicios de importe inferior a 35.000 euros. En este procedimiento hay una mayor reducción de plazos de presentación y de trámites administrativos. Incluso la participación de la Mesa de contratación no es obligatoria. El anuncio de licitación se publica únicamente en el perfil del contratante y las ofertas se presentan únicamente en el registro del órgano que contrata.

##### **Procedimiento Restringido:**

Aunque su nombre pueda confundir, cualquier empresa apta para la realización el contrato se puede presentar para la ejecución del contrato si bien es obligado cumplir ciertos requisitos específicos de solvencia técnica y económica.

##### **Procedimiento negociado con publicidad:**

En este procedimiento, como su propio nombre indica, se trata de negociar con los licitadores que hayan presentado ofertas. Una vez presentadas las ofertas se abre una fase de negociación para adaptarlas a las necesidades indicadas en los pliegos y en los posibles documentos complementarios para determinar la mejor oferta, sin que tenga que ser ne-

cesariamente la del mejor precio. Sólo se podrá utilizar en los casos establecidos en la Ley.

### **Diálogo Competitivo:**

Este procedimiento se utiliza cuando la administración conoce sus necesidades, pero no sabe cuál sería la mejor fórmula para resolverlas. Derivado de esto se puede establecer un procedimiento de análisis previo de la situación y de la capacidad de la empresa ofertante para atender a la necesidad del contrato. Es prácticamente igual al procedimiento restringido, si bien en este caso la adjudicación del contrato suele estar más referido a cuestiones técnicas que a cuestiones económicas o de plazos.

### **Asociación para la Innovación:**

Este procedimiento tiene como finalidad el desarrollo de productos, obras o servicios innovadores para después comprarlos. El procedimiento se emplea en aquellos casos en los cuales la solución a la necesidad pasa previamente por un análisis experimental o un proceso de pruebas. Es fácil en este procedimiento abrir la convocatoria a varios posibles licitadores que puedan trabajar incluso en conjunto en aportar la solución. Es típico para la contratación de las universidades o equipos de investigación.

Por lo tanto, a toda contratación le corresponde un tipo de contrato que viene determinado por la naturaleza de lo que se va a comprar y esa contratación se realiza bajo un procedimiento de adjudicación **que vendrá determinado, entre otras cosas, por el importe máximo de licitación.**

En la tabla siguiente, se muestran los importes sin IVA por los que sería aplicable uno u otro procedimiento, por encima de estos importes y salvo que se den las circunstancias que explicamos más abajo, todos los procedimientos de contratación deben ser abierto ordinario o restringido.

	OBRA	SERVICIO
<b>Contratos menores</b>	39.999,99 e	14.999,99 e
Procedimiento abierto súper simplificado	79.999,99 e	34.999,99 e
Procedimiento abierto simplificado	2.000.000,00 e	100.000,00 e

No obstante, con independencia del importe del contrato, se podrá acudir al Procedimiento de Licitación con Negociación y con publicidad y al Diálogo Competitivo en los siguientes casos:

- Cuando sea necesario adaptar los trabajos que se pretenden contratar, una vez los mismos deben de ser adecuados “ad hoc” al no ser aceptables por el órgano de contratación en su modo de oferta estándar, es decir, los servicios o bienes adquiridos deben de sufrir un trabajo de adaptación previo.
- Cuando la prestación del contrato conlleve de por si un elemento claramente innovador.
- Cuando el contrato no pueda adjudicarse sin negociaciones previas debido a circunstancias específicas vinculadas a la naturaleza, la complejidad o la configuración jurídica o financiera de la prestación que constituya su objeto, o por los riesgos inherentes a la misma.

- Cuando el órgano de contratación sea incapaz de definir en un eventual pliego las características específicas del objeto del contrato debido a su naturaleza y sea necesario varias las mismas en una negociación o trabajo director con el proveedor.
- Cuando en los procedimientos abiertos o restringidos realizados en primera instancia solo se hubieran recibido ofertas invalidadas o irregulares.
- Cuando se trate de contratos de servicios sociales personalísimos que tengan por una de sus características determinantes el arraigo de la persona en el entorno de atención social, siempre que el objeto del contrato consista en dotar de continuidad en la atención a las personas que ya eran beneficiarias de dicho servicio.

**Además, se podrá acudir al Procedimiento de Licitación con Negociación Sin Publicidad en los siguientes casos:**

- Si en el proceso de licitación abierta no se ha presentado ninguna oferta o ninguna oferta adecuada.
- Cuando las obras, los suministros o los servicios solo puedan ser encomendados a un empresario determinado por razones artísticas, técnicas o de protección de derechos exclusivos.
- Cuando el contrato haya sido declarado secreto o reservado (en aquellos casos permitidos por Ley).

**En los contratos de Obras, Suministros y Servicios cuando:**

- Una imperiosa urgencia demande una pronta ejecución del contrato. Por ejemplo, un puente de paso que corre riesgo de caerse.
- Cuando en los procedimientos abiertos o restringidos seguidos previamente solo se hubieren presentado ofertas irregulares o inaceptables. En este caso en la negociación deberá de contarse con todas aquellas empresas que se presentaron en la anterior licitación.

**En los contratos de suministro cuando:**

- Cuando los productos se fabriquen exclusivamente para fines de investigación, experimentación, estudio o desarrollo.
- Cuando se trate de entregas adicionales efectuadas por el proveedor inicial que constituyan bien una reposición parcial de suministros o instalaciones de uso corriente, o bien una ampliación de los suministros o instalaciones existentes, si el cambio de proveedor obligase al órgano de contratación a adquirir material con características técnicas diferentes, dando lugar a incompatibilidades o a dificultades técnicas de uso y de mantenimiento desproporcionadas.
- Cuando se trate de la adquisición en mercados organizados o bolsas de materias primas de suministros que coticen en los mismos.
- Cuando se trate de un suministro concertado en condiciones especialmente ventajosas con un proveedor que cese definitivamente en sus actividades comerciales, o con los administradores de un concurso, o a través de un acuerdo judicial o un procedimiento de la misma naturaleza.

**En los contratos de servicios cuando:**

- En el supuesto de que el contrato en cuestión sea la consecuencia de un concurso de proyectos y, con arreglo a las normas aplicables deba adjudicarse al ganador.
- Cuando se trate de un servicio concertado en condiciones especialmente ventajosas con un proveedor que cese definitivamente en sus actividades comerciales, o con los administradores de un concurso, o a través de un acuerdo judicial o un

procedimiento de la misma naturaleza.

Supongamos que en una licitación donde su valor inicial estimado del contrato fue de 1.000.000 e, y el precio de adjudicación fue de 600.000 e, ya hemos entregado los materiales y el Organismo necesita más unidades, nos pueden hacer un pedido por procedimiento negociado sin publicidad en base a una ampliación del pedido sin tener que pedir ofertas a ningún otro proveedor. Siempre que se cumplan las condiciones que se especifican en la Ley.

#### **4.4. QUE DEBE CUMPLIR LA EMPRESA PARA PODER ACUDIR A UNA LICITACIÓN**

El proceso de licitación pública puede ser abierto a todo tipo de empresas independientemente de su tamaño o bien puede ser cerrado por el cual deberás ser invitado por el organismo.

La documentación a continuación mencionada dependerá en gran medida del tipo de concurso, del organismo licitador, de la empresa en sí y si está o no inscrita en algún registro de licitadores, además de si el proceso se presenta de forma electrónica o no:

- La empresa ha de estar inscrita debidamente en el registro mercantil y posteriores modificaciones (en caso de haberlas).
- Tarjeta acreditativa del CIF o DNI. Alta en IAE y otros permisos legales.
- Debe coincidir con el objeto de la licitación con el lugar donde está dada de alta la empresa.
- Expediente de Clasificación de Empresas: El plazo medio para su obtención del expediente es de tres meses, pudiéndose realizar la solicitud de forma telemática en la web del Ministerio de Hacienda y Función Pública. (No obligatorio en muchos casos y sustituible por memorias que acrediten la capacidad de acometer el contrato licitado)
- Información relativa a la solvencia económica y financiera de la empresa.
- Certificación que acredite estar al corriente de pago de las cuotas a la Seguridad Social.
- Certificado que asegure estar al corriente del pago de las obligaciones tributarias.
- Declaración de no incurrir en incompatibilidades.
- Resguardo de la realización de la garantía provisional (si se solicita en el contrato).
- Presentar avales: Aval provisional y de ejecución.(de ser solicitados en el contrato)

#### **Registros (ROLECE)**

Es el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado, los empresarios pueden inscribir en él los datos de personalidad y capacidad de obrar, autorizaciones y habilidades, solvencia y clasificación.

- Se requiere obligatoriamente para el procedimiento abierto simplificado.
- El Registro es de tipo electrónico, por lo tanto, las solicitudes de inscripción y la obtención de certificados se tramitan de modo telemático.
- Existen varios registros en función de la administración de la cual derive el órgano de contratación, a modo ejemplo:
  - El Registro de Licitadores y Empresas Clasificadas de la Comunidad Autónoma de Euskadi
  - El Registro de Licitadores de Andalucía
  - Registro de contratistas de Xunta de Galicia
  - Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público



de las Islas Baleares

- Registro de Licitadores de la Comunidad Autónoma de Castilla y León
- Entre otros....

### **Mas allá de esta documentación básica nos adentraremos en las características especiales de documentación técnico-económica precisa para la mayoría de las licitaciones:**

Esta documentación por lo regular suele ser siempre la misma con lo cual si una empresa decide acudir a varias licitaciones, puede emplear esta misma documentación en cada una de ellas y verá facilitado su trabajo.

Bien es cierto, que la LSCSP en su última revisión ha simplificado mucho la documentación administrativa a presentar y que en la mayoría de los procedimientos licitadores su complejidad se reduce a la presentación del Documento Único de Contratación de la UE (DEUC), donde se concentran aquellas declaraciones juradas que afirman que la empresa cumple con toda la normativa de aplicación. Solo si al final resulta adjudicataria tendría que aportar la documentación necesaria para atestiguar de manera fehaciente su capacidad de obrar, su solvencia, la no incapacitación para contratar con el sector público, etc...

Por tanto, dada esa simplificación, en el sobre o archivo dedicado a la documentación administrativa sólo hay que introducir el llamado DEUC o declaración responsable que siga dicho modelo y esté aprobado en los Pliegos. El mismo se cumplimenta en esta página web:

<https://ec.europa.eu/tools/espd/filter?lang=es>

La inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público (ROLECSP) va a bastar para acreditar la capacidad de obrar, la ausencia de prohibición de contratar, la habilitación empresarial o profesional, la solvencia económica o financiera y la clasificación, lo que supone así mismo una facilidad que ofrece la LCSP y que favorece a las empresas con menor potencial administrativo presentarse a una licitación, ya que solo tienen que hacer el esfuerzo una sola vez.

La inscripción en el ROLECSP se realiza en el siguiente enlace:

<https://registrodelicitadores.gob.es/rolece/public/inicio.action>

Esta documentación o fórmulas de preparación administrativa es lo preciso para poder optar a una licitación, si bien es clave tener en mente la necesidad de poder en su momento demostrar que lo declarado en los diferentes registros y el propio DEUC, va a ser necesario en el caso de ser empresa adjudicataria, por ello conviene tener en cuenta las siguientes cuestiones.

#### **Capacidad de obrar:**

En el caso de autónomos o profesionales se deberá acreditar que ejercen una actividad relacionada con la del contrato, lo que normalmente se hace a través de la inscripción o matrícula en el Impuesto de Actividades Económicas o en su caso con el CNAE.

En el caso de las personas jurídicas (sociedades mercantiles y entidades del tercer sector), es obligada su inscripción en el Registro Mercantil, su correcta presentación de cuentas y además en sus estatutos sociales debe de quedar manifiestamente claro que el objeto de la empresa está destinado a la actividad requerida por el órgano que propone la licitación.

• También podrían contratar las Uniones Temporales de Empresas (UTE).

Para acreditar la capacidad de obrar en las licitaciones basta con la presentación del DEUC, pero, en el caso de resultar propuesta como adjudicataria nuestra empresa deberemos aportar la siguiente documentación:

- En el caso de profesionales o autónomos que sean personas físicas, basta con el DNI o NIE y el último recibo o resguardo acreditativo de estar inscrito en el Impuesto sobre Actividades Económicas o IAE.
- En el caso de personas jurídicas, será necesaria la presentación de las escrituras o documento de constitución, estatutos o acta fundacional. Y ello acompañado de la inscripción en el registro que corresponda.
- En ambos casos, la inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público sirve para acreditar la capacidad de obrar (artículo 96.1 LCSP). En el procedimiento abierto simplificado dicha inscripción es obligatoria para licitar.

#### **Ausencia de prohibición de contratar:**

Las prohibiciones se describen en el artículo 71 de la LCSP. La acreditación de que no se está en prohibición de contratar en las licitaciones se realiza mediante el DEUC. Se trata por lo tanto de una Declaración Jurada en la cual el ofertante se reconoce en derecho de contratar con el sector público en cumplimiento con lo determinado en el artículo de la LCSP mencionada.

#### **Solvencia económica o financiera:**

Las condiciones concretas de solvencia económica se indicarán en el anuncio de licitación y se especificarán en el pliego del contrato de conformidad con lo que dispone la LCSP.

Por lo regular la solvencia financiera se demuestra en el caso de empresas existentes presentando el volumen de negocios de los últimos tres años (en algún caso solo el mejor de los mismos) y con la existencia de un Seguro que pueda cubrir su responsabilidad civil.

Para acreditar la solvencia financiera en las licitaciones basta con la presentación del DEUC, pero, en el caso de resultar propuesta como adjudicataria nuestra empresa deberemos aportar la siguiente documentación:

- Volumen de negocio: Presentar documentos fiscales o de cuentas registradas de la empresa con el fin de acreditar el volumen de negocio realizado.
- El Patrimonio neto: es la diferencia entre activos y pasivos de una empresa y, por tanto, su cálculo precisa de la obtención del balance de nuestra empresa.
- Se acreditará mediante certificación del registro mercantil de las cuentas anuales o del registro oficial en el que esté inscrita la empresa.
- Seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales: Es un criterio de solvencia que sólo se utiliza para los contratos cuyo objeto consiste en servicios profesionales (art. 87.3 b) LCSP). Se acreditará mediante certificado expedido por el asegurador en el que consten los importes y los riesgos asegurados y la fecha de vencimiento del seguro y mediante el compromiso vinculante de suscripción, prórroga o renovación del seguro, cuando proceda.

#### **Solvencia técnica o profesional:**

Las condiciones concretas de solvencia técnica se indicarán en el anuncio de licitación y se especificarán en el pliego del contrato de conformidad con lo que dispone la LCSP, que establece diferentes requisitos para cada una de las modalidades contractuales.

Para la demostración de esta solvencia técnica es preciso tener en mente que las cuestiones regularmente solicitadas en los pliegos van en relación la situación de la empresa en lo referente al capital humano y a la posibilidad real de la misma de acreditar experiencia, es por

ello que en función de si trata de obra, suministro o servicio, la demostración de esa capacidad se haga a través de las diferentes maneras o formulas:

- **Solvencia técnica en obras:** Principalmente a través de obras ejecutadas en años anteriores, del personal dedicado a la ejecución de la obra, de los títulos académicos y profesionales de las personas que dirijan la empresa y de las responsables de la obra, de las medidas de gestión medioambiental o de la maquinaria, material o equipo técnico dedicado a la ejecución de la obra.
- **Solvencia técnica en suministros:** La solvencia técnica en suministros se puede establecer en función de los suministros ejecutados en años anteriores, del personal dedicado al contrato, de las instalaciones técnicas, medidas de garantía de la calidad y medios de estudios e investigación, de la capacidad técnica del empresario, de las muestras, descripciones y fotografías de los bienes a suministrar, de los certificados de control de calidad o de los sistemas de gestión de la cadena de suministro.
- **Solvencia técnica en servicios:** La solvencia técnica en servicios se puede establecer en función de los servicios prestados en años anteriores, del personal dedicado a la prestación del servicio, de las instalaciones técnicas, medidas de garantía de la calidad y medios de estudios e investigación, de la capacidad técnica del empresario, de los títulos académicos y profesionales de las personas que dirijan la empresa y de las personas que presten el servicio, de las medidas de gestión medioambiental, de la plantilla media anual y de la maquinaria, material y equipo técnico con que se preste el servicio.

Todas estas acreditaciones deberían ser presentadas en el caso de que la empresa se adjudicataria ya que por lo regular la Declaración en el DEUC es base suficiente para poder ser ofertante.

No obstante, la inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público sirve para acreditar cualquiera de estas cuestiones ya que en dicha clasificación ya se ha entregado con carácter previo las cuestiones requeridas para ello.

#### **4.5. DONDE PUEDO CONSULTAR LA PUBLICACIÓN DE LICITACIONES**

Existen varias formulas para consultar las licitaciones que se vayan publicando en las diferentes administraciones. Muchas de ellas son páginas web de uso privado en las cuales incluso se establecen sistemas de alertas o avisos cara el empresario. En esta guía solo haremos mención a aquellas que son oficiales y de carácter público y abierto.

##### **Plataforma de Contratación del Sector Público (PCSP):**

Esta plataforma permite a la empresa consultar las licitaciones publicadas en los perfiles del contratante donde se pueden consultar las últimas licitaciones publicadas, la documentación correspondiente, sus modificaciones, el estado procedural de las mismas, etc. De la misma suelen vincularse todas las administraciones de carácter público del Estado (General, Autonómica y Local).

##### **Perfil del contratante:**

Es el lugar donde órganos de contratación publican la información sobre su actividad. En él los interesados pueden ver todas las licitaciones (electrónicas o no) de la entidad licitadora, el estado y resolución de las mismas, la documentación relativa a las mismas, La adjudicación y formalización del contrato, o el punto de contacto y formas de comunicación para interactuar con él.

En el perfil de contratante se incluye un enlace a la Plataforma de Contratación del Estado, cuya dirección electrónica es <https://contrataciondelestado.es/wps/portal/plataforma/>

##### **Plataformas autonómicas (Cataluña, Andalucía, Comunidad de Madrid, Galicia, etc...):**

Plataforma de Contratación de la Generalitat de Catalunya, Plataforma de Contratación del Gobierno de la Rioja, etc... y entidades locales como Diputación Provincial de Valladolid, Ayuntamiento de Zaragoza, Ayuntamiento de Madrid, etc... . Las agencias contratantes de organizaciones asociadas con CC.AA. y EE.LL. pueden optar por publicar sus perfiles de contratistas en la plataforma de adquisiciones del sector público o mantener sus propios perfiles de contratistas.

#### **4.6. QUE CONTIENE UNA LICITACIÓN**

Cuando se realiza una licitación pública hay una serie de documentos que la conforman y que determinan desde el objeto del contrato hasta las fases procedimentales para llevar a cabo la adjudicación. Nunca se podrían indicar en la licitación ninguna norma de exclusión de oferta. Los pliegos en la licitación se clasifican en:

##### **Pliego de cláusulas administrativas particulares:**

Es el documento en el que se establecen las condiciones y criterios objetivos para la adjudicación de un contrato. En los pliegos de cláusulas administrativas particulares del concurso se establecerán los criterios objetivos que han de servir de base para la adjudicación, tales como el precio, la fórmula de revisión, en su caso, el plazo de ejecución o entrega, el coste de utilización, la calidad, la rentabilidad, el valor técnico, las características estéticas o funcionales, la posibilidad de repuestos, el mantenimiento, la asistencia técnica, el servicio posventa u otros semejantes, de conformidad a los cuales el órgano de contratación acordará aquella.

##### **Pliego de prescripciones técnicas particulares:**

En este documento se recogen aquellas especificaciones técnicas necesarias para la realización del contrato. Estas especificaciones previamente aprobadas por el órgano de contratación definen, por ejemplo:

En el marco del **contrato de obras**, las prescripciones técnicas que:

- Definen los rasgos de un material, suministro o producto.
- Los procedimientos de control de la calidad.
- El impacto social, laboral, ambiental y climático de los materiales, productos o actividades desarrollados.
- El diseño, la terminología, los símbolos, las pruebas y métodos de prueba, el envase, marcado y etiquetado, entre otros.
- Reglas de elaboración del proyecto y cálculo de las obras, técnicas de construcción.

En el supuesto de **contratos de suministro o servicios**:

- Los niveles de calidad y de comportamiento ambiental y climático.
- El diseño para todas las necesidades.
- Los procedimientos de evaluación de la conformidad.
- Etc...

#### **4.7. PASOS EN UN PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA**

Existen dos fases claras en el proceso de la puesta en marcha de una licitación pública, una que corresponde al ente público que realiza la licitación y otra que denominaremos de

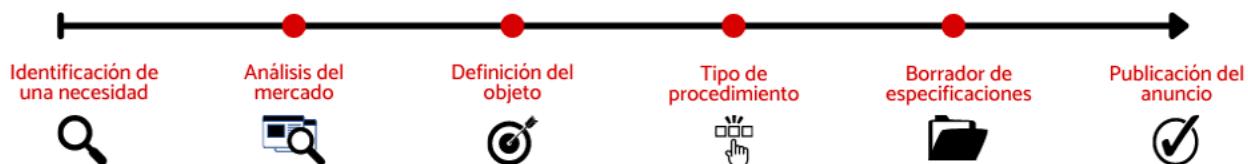
“respuesta “ante la oferta publicada que debe de ser atendida por la empresa que opte a la contratación.

Una vez esta guía está destinada al futuro ofertante, será para el para quien se establecerán las pautas a seguir, si bien enumeraremos aquellas sub-fases que conforman el trabajo previo de la administración hasta llegar al pago del trabajo realizado.

## FASES DEL PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA: ENTE CONTRATANTE

En nuestro marco normativo vigente (Directivas Europeas de aplicación y Ley 9/2017 LCSP – Ley de Contratos del Sector Público) se diferencian hasta 5 Fases a cumplir por el ente contratante:

### Fase 1 - Preparación de la licitación



#### 1. Fase 1: Preparación de la licitación.

**Planificación:** Es la fase en la que el Órgano de Contratación/Poder Adjudicador identifica una necesidad a la cual no puede responder con sus medios y decide acudir al mercado externo para resolver la misma.

**Publicación y transparencia:** Comienza con el borrador de especificaciones incluyendo criterios, recoge los aspectos técnicos y jurídicos, y finalmente se aprueba el expediente.

#### 2. Fase de Licitación - Selección y valoración de proveedores.

### Fase 2 - Selección y valoración de proveedores



Con el anuncio y el expediente publicado comienza la fase en la que los proveedores interesados preparan y envían sus ofertas cumpliendo con los plazos y términos establecidos en el anuncio de licitación.

El Órgano de contratación recibirá las propuestas y, una vez alcanzada la fecha límite de presentación de ofertas, deberá abrir y evaluar cada una según los criterios establecidos.



### 3. Formalización del contrato

#### Fase 3 - Formalización del Contrato



Una vez comprobados y validados los requisitos de capacidad y solvencia de la empresa con la oferta mejor valorada, el Órgano contratante redacta el contrato para posteriormente revisarlo y proceder a la firma del contrato por ambas partes.

### 4. Ejecución del Contrato

Se realiza el trabajo conforme a lo determinado en el contrato y en pliego de licitación.

### 5. Extinción del contrato

Finalizado el plazo de la prestación del contrato, el mismo quedará extinguido de acuerdo a su duración inicial más las prórrogas previstas si las hubiere.

## PASOS DEL PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA: POTENCIAL PROVEEDOR

Cuando queremos optar a resultar adjudicatarios de una licitación es necesario tener plenamente claras las diferentes fases que debemos superar hasta llegar en primer término a ser adjudicatarios, y en segundo lugar a realizar correctamente los trabajos contratados. Para ello seguiremos las siguientes pautas:

### 1. Estar correctamente informado sobre la publicación de las licitaciones:

En España se publican entre 300 y 350 anuncios de licitaciones diarias, es por lo tanto imprescindible tener un buen sistema de información, cotejo y lectura de aquellas licitaciones que nos puedan encajar en la empresa. Existen herramientas online en las cuales podemos establecer filtros de delimitación de publicaciones en base a la localización, el objeto, la cantidad, etc...

### 2. Anuncio:

El anuncio de licitación vendrá acompañado con información que responderá a lo siguiente:

- **El objeto de la licitación:** Imprescindible dar lectura al pliego de prescripciones técnicas que abordará con detalle el mismo.
- **La justificación de la necesidad de la administración:** Lo que nos puede dar la clave necesaria para saber si nuestra empresa es o no la idónea.
- **A quien se dirige la licitación: ¿Quién?** A quién va dirigida esta oportunidad de contratación. En el Pliego de Condiciones Administrativas Particulares (PCAP) nos

indicarán las condiciones que determinarán el perfil necesario para poder contratar.

Este anuncio será suficiente para determinar si estamos ante una oportunidad real de oferta y por lo tanto concurrimos a la misma.

### **3. Preparación y presentación de ofertas:**

El plazo dependerá del tipo de contrato e importe de licitación, pero por media general dispondremos de un plazo de entre 10 y 30 días.

En este momento debemos establecer tres premisas básicas para poder optar a una licitación con posibilidades reales de obtenerla y al tiempo que esa adjudicación sea beneficioso para la empresa:

- Preparar la documentación esencial (administrativa y técnica): Es básico para cualquier oferta a una licitación preparar toda la documentación exigida de una manera muy concienzuda ya que el mero error en su presentación seguramente provoque que la misma sea desestimada independientemente de las condiciones de la oferta. Aparte, en aquella documentación que influya en la puntuación técnica del procedimiento debemos de ser muy claros explicando nuestra realidad para que la misma sea tenida en cuenta por los evaluadores de las mesas de contratación.

**Recomendación:** Tener certificado digital en vigor, documentación revisada y debidamente firmada y presentar nuestra oferta con antelación al plazo indicado para no caer en apuros innecesarios que puedan provocar un “fuera de plazo”. Puede obtener el certificado digital dentro de los servicios y actividades de Comunidad de Madrid + Emprendimiento de forma gratuita y sin necesidad de salir de tu localidad.

### **4. Adjudicación y firma del contrato:**

Nuestra oferta ha resultado la mejor valorada y nos requieren para acreditar que disponemos de las condiciones de capacidad y solvencia para contratarnos. En este punto, y hasta que realicemos las acreditaciones necesarias, somos adjudicatarios provisionales.

Tras dicha acreditación formal, subsanando cualquier incidencia de interpretación de la Mesa de Contratación seremos declarados públicamente como Adjudicatarios definitivos. Tendremos 5 días para revisar y firmar el contrato, formalizando así nuestra relación contractual con el Órgano de Contratación.

### **5. Ejecución y extinción del contrato:**

Prestaremos el servicio, ejecutaremos las obras o suministraremos los pedidos del Órgano de Contratación atendiendo a los compromisos asumidos en el Contrato y definidos en los Pliegos Contractuales.

Una vez realizado el trabajo y confirmada ya la recepción del pago acordado, el contrato se extinguiría de manera automática, salvo que en el mismo se determinen cláusulas de responsabilidad posterior o controles sobre la calidad del mismo.

## 5. CARACTERISTICAS DE LA CONTRATACIÓN

### 5.1.-CONTRATOS SUJETOS A REGULACIÓN ARMONIZADA

Los contratos sujetos a regulación armonizada son aquellos que, por alcanzar un determinado umbral en su valor estimado, se sujetan a unas reglas especiales en cuanto a publicidad y elección del procedimiento. Son contratos de relevancia comunitaria y que, por tanto, deben tener una publicidad cualificada a nivel de toda la Unión Europea.

Este término, por lo tanto, no se refiere a ningún contrato, sino que se trata más de una regulación de importes o precios mínimos que marcan el régimen jurídico aplicable a los contratos.

Como en todo, siempre tiene que haber excepciones. Dentro del sector público, los organismos se dividen en dos grandes grupos en lo que se refiere a su obligación de cumplir las normas de contratación de la LCSP cuando compran:

1. Los que siempre tienen que cumplir las normas de la LCSP al 100%, que son las Administraciones Públicas.
2. Los que sólo las tienen que cumplir al 100% a partir de determinados importes, que son el resto. Si son superiores a los estipulados se dice que es una licitación o 'contrato sujeto a regulación armonizada'.

Aquellos que tiene que regularse de esta forma deben de tener en cuenta que estos contratos son de relevancia comunitaria y que, por tanto, deben tener una publicidad cualificada a nivel de toda la Unión Europea. Con carácter general son los contratos de obras, de concesión de obras y de concesión de servicios de valor estimado igual o superior a 5.382.000 euros, y los contratos de suministro o de servicios de valor estimado igual o superior a 140.000 euros.

Existe también un procedimiento administrativo, el abierto simplificado, que tiene un régimen jurídico específico. Uno de los requisitos para su aplicación es que se trate de contratos de obras de valor estimado igual o inferior a 2.000.000 de euros, o de contratos de suministro y de servicios, de valor estimado igual o inferior a 100.000 euros.

### EL CONTRATO PÚBLICO (DEFINICIÓN):

Es el documento contractual definido por el organismo que compra o adquiere el servicio en el que se define qué va a obtener y en qué condiciones. En el contrato se reflejan las condiciones y el precio de nuestra oferta. Este documento habrá de firmarse para que la adjudicación sea efectiva. Formarán parte del contrato los Pliegos que han regulado la licitación y también hay que firmarlos. Toda contratación, sea del tipo que sea, termina en un contrato que se firma entre el organismo que compra y el adjudicatario.

### TIPOS DE CONTRATO:

El LCSP clasifica los contratos en función de su tipología, viendo delimitada la misma por los bienes adquiridos o los trabajos contratados. Si bajo la misma licitación, como es lo normal, se incluyen compras de diferente índole, el tipo de contrato se decide por el carácter de la prestación principal. Los más habituales son:

- Contrato de Suministro: cuando se compran productos o bienes muebles. También se incluye el arrendamiento con o sin opción de compra de los bienes o materiales.
- Contrato de Servicios: cuando lo que se encarga es un determinado servicio o prestación.

- Contrato de Obras: cuando lo contratado es una actividad relacionada con la construcción o de ingeniería civil.
- Contratos Mixtos: cuando se compra una mezcla de todo lo anterior. Las reglas que se aplicarán serán las correspondientes a la prestación principal.

## 6. LA CLASIFICACIÓN DE UNA EMPRESA EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

La clasificación de empresas del sector público es una herramienta que permite simplificar los procedimientos de contratación, evitando que los empresarios deban justificar su solvencia en cada contrato al que se postulen.

Desde el punto de vista de la Administración, la clasificación permite agilizar los procedimientos contractuales y, además, disponer de una completa guía de los empresarios que realizan cada tipo de actividad lo que resulta muy útil a la hora de realizar estadísticas de contratación pública y para pulsar la situación empresarial en cada momento.

En todo caso, lo que el empresario debe tener en cuenta es que la clasificación se hace en función de su solvencia, solvencia que deberá justificar mediante la aportación de la documentación que exige la legislación que, en este ámbito aparece representada, fundamentalmente, por Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público. Justificada la solvencia y, de acuerdo con la situación de cada empresa, el empresario podrá concurrir a cuantos contratos se anuncien.

El procedimiento de clasificación de empresas del sector público

### a) Criterios y condiciones para poder clasificar:

Requisitos necesarios para llevar a cabo la clasificación conforme al artículo 79 de la Ley de Contratos el empresario debe

- Acreditar su personalidad y capacidad de obrar.
- Estar legalmente habilitado para realizar la actividad para la que se clasifica.
- Poseer las autorizaciones o habilitaciones empresariales o profesionales necesarias para desarrollar su actividad.
- Reúna los requisitos de colegiación o inscripción u otros semejantes que puedan ser necesarios.
- No esté incursa en prohibiciones de contratar con la administración pública.

Además de estos requisitos generales, para que una empresa quede clasificada en un determinado grupo o subgrupo deberá acreditar que dispone de los medios personales, materiales y organizativos para ejecutar el contrato y demostrar que ha ejecutado contratos anteriores de similar tipo al del grupo, subgrupo o categoría a la que pretende clasificar.

Como supuesto especial podemos referirnos al caso de los grupos de sociedades. En estos casos, para valorar la solvencia de una de las empresas del grupo se podrá tener en cuenta las de las demás que lo componen, siempre que se acredite que dispone de los medios necesarios para ejecutar los contratos que suscriba.

Finalmente, hemos de señalar que se denegará la clasificación cuando la empresa no acredite los requisitos de solvencia exigidos, no cumpla con las condiciones básicas para la inscripción o bien se presume que son continuación o que derivan, por transformación, fusión o sucesión, de otras empresas afectadas por una prohibición de contratar.

## **b) Los diferentes grupos y subgrupos de empresas clasificadas del sector público**

La determinación de los grupos y subgrupos de empresas se encuentra regulada en el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. En él se distingue entre la clasificación de los contratos de obras y los de contratistas de servicios. En ambos casos se establecen los diferentes grupos y subgrupos de contratista, la clasificación de los contratos según categoría (es decir, en relación a los valores estimados de los contratos en una escala del 1 al 6 para los de obras y del 1 al 5 para los contratos de servicios) y se establece la forma de medir la solvencia.

## **c) Órganos competentes**

Los órganos encargados de acordar la clasificación de empresas contratistas son las Comisiones Clasificadoras de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado. No obstante, en caso de denegación de la solicitud, los empresarios podrán recurrir la decisión en alzada ante el Ministro de Hacienda.

También serán competentes los órganos que señalen las Comunidades Autónomas si tienen su propia clasificación autonómica. En estos casos, la clasificación se podrá hacer valer en el territorio autonómico, pero no tendrá validez fuera de él.

Eso sí, lo que la ley trata de evitar es que existan clasificaciones contradictorias cuando una empresa se ha clasificado para un determinado grupo o subgrupo en distintas clasificaciones autonómicas. En estos casos, al realizar la segunda o posteriores clasificaciones, el empresario deberá hacer referencia a las ya obtenidas con anterioridad en otros ámbitos territoriales.

## **d) Inscripción en los registros oficiales de licitadores y empresas clasificadas contratistas**

Una vez se acuerde la clasificación de la empresa, la Administración la inscribirá en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público. Si se trata de la clasificación en una Comunidad Autónoma y la misma dispone de su propio registro se mandará inscribir en el mismo, además de en el registro general a nivel estatal.

## **7.- CONCLUSIÓN:**

Para poder acceder a licitaciones públicas y ganarlas, es preciso en primer lugar realizar una buena selección de aquellas a las cuales nos debemos y/o podemos presentarnos, ya que de esta forma optimizaremos nuestro trabajo y seremos más eficientes.

El objetivo no debe de ser “presentarse”, sino conseguir adjudicaciones, y para ello debemos superar las siguientes fases:

- Seleccionar una buena posibilidad de oferta.
- Realizar la misma de forma correcta.
- Pasar el ‘corte’ técnico y estar.
- Ser finalista.
- Ser Adjudicatario.

Para tener más opciones en la consecución de una licitación hay que ir superando los ‘hitos’ mencionados.

Es importante ante la finalización de cada licitación analizar la misma viendo las ofertas que hemos presentado y ver en qué rango de competencia con otras ofertas hemos quedado situados. De esta forma tendremos un mapa claro de en qué punto nos encontramos ante la presentación de una nueva licitación, sabremos dónde se detienen nuestras ofertas y por tanto, donde se encuentran nuestras debilidades para corregirlas.

Si queremos tener éxito, nunca debemos dar por finalizado este camino. Siempre habrá cosas que mejorar. Cuando no seamos adjudicatarios, si analizamos objetivamente qué ha pasado, siempre descubriremos que hemos hecho algo mal o que podríamos haber hecho algo mejor y eso ha sido el motivo de que no ganáramos.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- Ignacio Redondo Zapata; Beatriz Juliá Álvarez; Juan Luis Quincoces Soler; Carlos Canitrot Varela; José Luis Marrero (revisión 2015) Antonio Fernández Ecker (revisión 2018 y 2019). Contratación pública de la PYME. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- Comisión Nacional de la Competencia (2010). Guía contratación pública y competencia.
- Milagros Arcocha Giménez (2021). Todo Administración Local: Contratación pública. El Consultor de los Ayuntamientos
- Luis Castel Aznar( 2018). Gestión de ofertas y licitaciones publicas. Garceta grupo editorial
- Enrique Sayagues Laso (2020). La licitación pública. Editorial IB de F