

Sobre Preparación y Diseño de los Contratos

¿Los contratos deben dividirse en lotes?

Según el artículo 99.3 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, la división en lotes deberá preverse "siempre que la naturaleza o el objeto del contrato lo permitan".

¿Cuándo puede un contrato no dividirse en lotes?

Según el artículo 99.3 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, el propio órgano de contratación puede decidir no dividir en lotes el objeto del contrato, siempre que existan motivos válidos, que deberán justificarse debidamente en el expediente, salvo en los casos de contratos de concesión de obras.

¿Cuáles se consideran motivos válidos?

El mismo artículo de la Ley 9/2017 establece que los motivos válidos para justificar la no división en lotes del objeto del contrato son los siguientes:

- a) El hecho de que la división en lotes del objeto del contrato conlleve el riesgo de restringir injustificadamente la competencia.
- b) El hecho de que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultara la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico.
- c) El hecho de que la necesidad de coordinar a los diferentes contratistas para los diversos lotes pueda comportar el riesgo de socavar la ejecución adecuada del contrato.

¿Se pueden establecer limitaciones en los contratos dividido en lotes?

Sí. El artículo 99.4 establece que el órgano de contratación puede limitar el número de lotes para los que un mismo candidato o licitador puede presentar oferta y también puede limitar el número de lotes que pueden adjudicarse a cada licitador.

La información de las limitaciones establecidas debe estar expuesta en el anuncio de licitación y en los pliegos o documentos que rigen las licitaciones.

¿Es posible que un licitador presente más de una propuesta para el mismo procedimiento de contratación?

El artículo 139.3 establece que los licitadores no podrán presentar más de una proposición, sin perjuicio de variantes y presentación de nuevos precios o valores en el seno de una subasta electrónica.

Tampoco podrá suscribir ninguna propuesta en unión temporal con otros si lo ha hecho individualmente o figurar en más de una unión temporal. La infracción de estas normas dará lugar a la no admisión de todas las propuestas por él suscritas.

¿Si el plazo establecido para la presentación de proposiciones en el pliego no coincide con el del anuncio de licitación, qué plazo se tiene que considerar?

Cuándo se produzca una divergencia en el plazo previsto para presentar las proposiciones en el pliego y en el anuncio, siempre se debe considerar el más amplio, en virtud del principio de seguridad jurídica y con el fin de conseguir una mayor concurrencia en el procedimiento de adjudicación.

Sobre el Registro de Licitadores

¿Qué es la **Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP)**?

Es un portal web que constituye un nodo central de intercambio de información de contratación. Sirve como punto de encuentro virtual entre compradores del Sector Público y licitadores.

¿Tengo que acceder con certificado digital?

El certificado digital es necesario para realizar la inscripción de la empresa licitadora para cada expediente concreto al que se vaya a licitar, así como para firmar con garantías la oferta que la empresa va a presentar ante el organismo.

¿Qué tipo de certificado debe utilizarse?

Es necesario disponer de un certificado electrónico, pudiendo ser tanto físico como jurídico.

En el caso de que sea físico, en el certificado deberá constar el NIF de la persona responsable que presenta la oferta.

En el caso de que sea jurídico (o de representante) en el certificado debe constar, tanto el CIF de la empresa como el NIF de la persona responsable de presentar la oferta.

¿Qué tipos de certificados de firma se pueden utilizar?

Se pueden utilizar todos los certificados digitales admitidos por el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Se pueden consultar los certificados admitidos revisando el documento de certificados admitidos

Sobre la solvencia de los Licitadores

¿Cómo procede determinar la solvencia a exigir a las empresas licitadoras cuando el objeto del contrato se ha dividido en lotes?

Si el objeto del contrato se divide en lotes, la solvencia a requerir a las empresas se debe determinar en relación a cada uno de los lotes y debe ser proporcional a estos. No obstante, el volumen de negocios mínimo a exigir se podrá establecer por referencia a grupos de lotes en el caso de adjudicación de varios lotes a una misma empresa licitadora que se tengan que ejecutar al mismo tiempo.

¿Cómo se acredita la solvencia económica y financiera del contratista?

El artículo 87 de la Ley 9/2017 establece que la solvencia económica y financiera suficiente deberá acreditarse por los siguientes medios:

- a. Volumen anual de negocios, o bien volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles, acreditada mediante la aportación del resumen de la declaración del IGIC/IVA presentada a Hacienda, que deberá ser como mínimo igual al presupuesto de licitación.
- b. En los casos en que resulte apropiado, justificante de la existencia de un seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales por importe igual o superior al exigido en el anuncio de licitación o en la invitación a participar en el procedimiento y en los pliegos del contrato o, en su defecto, al establecido reglamentariamente.
- c. Patrimonio neto, o bien ratio entre activos y pasivos, al cierre del último ejercicio económico para el que esté vencida la obligación de aprobación de cuentas anuales.

¿Cómo se acredita la solvencia técnica en cada contrato?

Los artículos 88, 89 y 90 de la Ley 9/2017 establecen varios medios de acreditación de la solvencia técnica del contratista. El órgano de contratación puede elegir uno o varios de estos medios, especificándolos en los criterios de adjudicación:

- a. Relación de las obras/suministros/servicios ejecutados en el curso de los tres últimos años (cinco para los contratos de obras), indicando su importe, fechas y destinatario público o privado de los mismos, acreditados mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente o, a falta de este certificado, mediante una declaración del empresario.
- b. Indicación de los medios técnicos o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa, participantes en el contrato, especialmente de aquellos encargados del control de calidad, así como, en su caso, grado de estabilidad en el empleo del personal integrado en la empresa.
- c. Certificaciones establecidas por los institutos o servicios oficiales u homologados encargados del control de calidad y que acrediten la conformidad de artículos bien identificados con referencia a ciertas especificaciones o normas.
- d. Descripción del equipo técnico, medidas empleadas por el suministrador para asegurar la calidad y los medios de estudio e investigación de la empresa.

Sobre la selección de la Empresa Contratista y Adjudicación del Contrato

¿Puede el órgano de contratación o, en su caso, la mesa de contratación, solicitar una aclaración o requerir la enmienda de un error observado en la oferta presentada por una empresa licitadora?

Sí. El órgano de contratación o, en su caso, la mesa, podría solicitar y admitir la aclaración o la enmienda de errores en las ofertas cuando sean de tipo material o formal, no sustanciales y no impidan conocer el sentido de la oferta.

Por lo tanto, se permite la aclaración o la enmienda de errores siempre que no comporten una variación o concreción de la oferta, con la finalidad de garantizar el principio de igualdad de trato entre empresas licitadoras. Por ejemplo, el error en la proposición económica de falta de firma por el representante de la empresa licitadora podrá enmendarse, ya que dicha enmienda no implicaría una variación de la proposición, en el sentido de modificar su importe.

¿Qué tipos de garantías se pueden exigir en la contratación?

Según el Título IV de la Ley 9/2017, se pueden exigir garantías provisionales y definitivas.

La exigencia de garantía provisional sólo se podrá realizar de forma excepcional cuando el órgano de contratación lo considere necesario, por motivos de interés público. En estos casos, el importe de la garantía no podrá ser superior a un 3 por 100 del presupuesto base de licitación del contrato. La garantía provisional se extinguirá automáticamente y será devuelta a los licitadores inmediatamente después de la perfección del contrato.

La garantía definitiva será exigible a los licitadores que presenten mejores ofertas. El importe corresponderá a un 5 por 100 del precio final ofertado por ellos. No obstante, el órgano de contratación podrá eximir al adjudicatario de la obligación de constituir garantía definitiva y, en casos especiales, también podrá establecer otra garantía complementaria de un 5 por 100 del precio final.

En la concesión de obras y en la concesión de servicios el importe de la garantía definitiva se fijará en cada caso por el órgano de contratación en el pliego de cláusulas administrativas particulares, en función de la naturaleza, importancia y duración de la concesión de que se trate.

¿En qué casos se puede exigir una garantía complementaria?

Según el artículo 107.2, se consideran casos especiales aquellos contratos en los que, debido al riesgo que en virtud de ellos asume el órgano de contratación, por su especial naturaleza, régimen de pagos o condiciones del cumplimiento del contrato, resulte aconsejable incrementar el porcentaje de la garantía definitiva ordinaria, lo que deberá acordarse mediante resolución motivada. En particular, se podrá prever la presentación de esta garantía complementaria para los casos en que la oferta del adjudicatario resultara inicialmente incurso en presunción de anormalidad.

¿Cómo se resuelven los empates entre dos ofertas?

El artículo 147.1 expone las formas de desempate entre dos o más ofertas. Estos criterios se podrán establecer en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y deberán estar vinculados al objeto del contrato.

- a. Propositiones presentadas por aquellas empresas que, al vencimiento del plazo de presentación de ofertas, tengan en su

- plantilla un porcentaje de trabajadores con discapacidad superior al que les imponga la normativa.
- b. Propositiones de empresas de inserción reguladas en la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción.
 - c. En la adjudicación de los contratos relativos a prestaciones de carácter social o asistencial, las proposiciones presentadas por entidades sin ánimo de lucro, con personalidad jurídica, siempre que su finalidad o actividad tenga relación directa con el objeto del contrato.
 - d. Las ofertas de entidades reconocidas como Organizaciones de Comercio Justo para la adjudicación de los contratos que tengan como objeto productos en los que exista alternativa de Comercio Justo.
 - e. Propositiones presentadas por las empresas que, al vencimiento del plazo de presentación de ofertas, incluyan medidas de carácter social y laboral que favorezcan la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres.

¿Qué pasa si los pliegos no prevén los casos anteriores?

En ese caso, el artículo 147.2 establece la resolución del desempate a la aplicación, por orden, de los siguientes criterios sociales, referidos al momento de finalizar el plazo de presentación de ofertas:

- a. Mayor porcentaje de trabajadores con discapacidad o en situación de exclusión social en la plantilla de cada una de las empresas, primando en caso de igualdad, el mayor número de



AYUNTAMIENTO DE EL SAUZAL

- trabajadores fijos con discapacidad en plantilla, o el mayor número de personas trabajadoras en inclusión en la plantilla.
- b. Menor porcentaje de contratos temporales en la plantilla de cada una de las empresas.
 - c. Mayor porcentaje de mujeres empleadas en la plantilla de cada una de las empresas.
 - d. El sorteo, en caso de que la aplicación de los anteriores criterios no hubiera dado lugar a desempate.

Sobre los procedimientos

¿Cuáles son las nuevas cuantías establecidas para los contratos menores?

El artículo 118 de la Ley 9/2017 considera contratos menores los contratos de valor estimado inferior a 40.000 euros, cuando se trate de contratos de obras, o a 15.000 euros, cuando se trate de contratos de suministro o de servicios.

¿Eliminación del procedimiento negociado sin publicidad?

La finalidad de eliminar el anterior procedimiento de negociación que se establecía en el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, es la de reducir el déficit público habida cuenta de la vinculación entre mayor publicidad de los procedimientos, mejora de la eficiencia y ahorro de costes de las Administraciones Públicas en la ejecución de sus obras y servicios. Surgiendo así, nuevas expectativas de contratación de los operadores con las Administraciones Públicas, una mayor oferta de contratos con una mayor publicidad , un hipotético menor coste para las Administraciones y la flexibilidad de contratación con una minoración sustancial de los precios sin necesidad de acudir a los procedimientos abiertos mucho más rígidos respecto a los criterios de contratación.

En definitiva, desaparece la posibilidad de adjudicación mediante procedimiento negociado sin publicidad en los términos que conocíamos, obligando a la inserción de anuncio, aun a pesar de que el contrato no supere ni los 200.000€ en obras ni los 60.000€ en el resto de contratos que o bien lo será para la presentación de

proposiciones por el licitador (en un periodo no inferior a 7 días) o bien para la selección de candidatos en los términos de los artículos con los que negociar conforme a los artículos 163 a 166 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público en los términos que ya recogía el artículo 177.3. del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público

¿Qué condiciones tienen que tener los contratos para utilizar el Procedimiento Abierto Simplificado?

Los órganos de contratación podrán acordar la utilización de un procedimiento abierto simplificado en los contratos de obras, suministro y servicios cuando se cumplan las dos condiciones que establece el artículo 159.1 de la Ley 9/2017:

- a. Que su valor estimado sea igual o inferior a 2.000.000 de euros en el caso de contratos de obras, y en el caso de contratos de suministro y de servicios, que su valor estimado sea igual o inferior a 100.000 euros.
- b. Que entre los criterios de adjudicación previstos en el pliego no haya ninguno evaluable mediante juicio de valor o, de haberlos, su ponderación no supere el veinticinco por ciento del total, salvo en el caso de que el contrato tenga por objeto prestaciones de carácter intelectual, como los servicios de ingeniería y arquitectura, en que su ponderación no podrá superar el cuarenta y cinco por ciento del total.

¿Cuándo se utiliza el procedimiento de asociación para la innovación?

Este nuevo procedimiento está previsto para aquellos casos en que resulte necesario realizar actividades de investigación y desarrollo respecto de

obras, servicios y productos innovadores, para su posterior adquisición por la Administración.

Así, tras una convocatoria de licitación, cualquier empresario puede formular una solicitud de participación, tras lo cual, los candidatos que resulten seleccionados podrán formular ofertas, convirtiéndose así en licitadores, en el marco de un proceso de negociación. Éste podrá desarrollarse en fases sucesivas, y culminará con la creación de la asociación para la innovación.

Esta asociación para la innovación se estructurará a su vez en fases sucesivas, pero ya no tendrá lugar entre el órgano de contratación y los licitadores, sino entre aquél y uno o más socios; y generalmente culminará con la adquisición de los suministros, servicios u obras resultantes.

Se trata, por tanto, de un procedimiento en el que podrían distinguirse, esquemáticamente, cuatro momentos diferenciados:

- a) selección de candidatos
- b) negociación con los licitadores
- c) la asociación con los socios
- d) la adquisición del producto resultante