

# KONTRATU PUBLIKOEI BURUZKO 2/2018 FORU LEGEA. BERRIKUNTZA NAGUSIAK

## LEY FORAL 2/2018 DE CONTRATOS PÚBLICOS. PRINCIPALES NOVEDADES

### PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN MARÍA GARCÍA

SECRETARIA TRIBUNAL ADMINISTRATIVO DE NAVARRA



# LOS PROCEDIMIENTOS EN LA L.F 6/2006, DE 9 DE JUNIO (ART.64-76)

- PROCEDIMIENTO ABIERTO
- PROCEDIMIENTO RESTRINGIDO
- PROCEDIMIENTO NEGOCIADO
- DIALOGO COMPETITIVO



## PROCEDIMIENTO NEGOCIADO

- ACUERDO 10/2013, DE 14 DE JUNIO DEL T.A.C.P.N
- REFORMA POR LA L.F 14/2014, DE 18 DE JUNIO
- CIRCULAR 1/2014, DE LA JUNTA DE CONTRATACIÓN

PÚBLICA DE NAVARRA

# DIRECTIVA 2014/24/UE

- **INNOVACIÓN**: artículo 2.22

*«"Innovación": introducción de un producto, servicio o proceso nuevos o significativamente mejorados, que incluye, aunque no se limita a ellos, los procesos de producción, edificación o construcción, un nuevo método de comercialización o un nuevo método de organización de prácticas empresariales, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores, entre otros con el objetivo de ayudar a resolver desafíos de la sociedad o a apoyar la Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador».*

- Innovación :
- 1º. Las modificaciones introducidas en el diálogo competitivo
- 2º El procedimiento de licitación con negociación
- 3º La creación de un nuevo procedimiento, la asociación para la innovación (art. 31).

(Las previsiones de la Directiva han sido objeto de desarrollo y explicación en el documento de la Comisión Europea *Guidance for Public Authorities on Public Procurement of Innovation, de 2014*)



## Novedades de los procedimientos de contratación previstos en la Directiva 24/2014/UE

- a) Flexibilización y simplificación los procedimientos de adjudicación. Potenciación el uso de medios electrónicos (en especial la presentación telemática de solicitudes).
- b) Nuevo procedimiento: asociación para la innovación.
- c) Se incentiva la negociación: diálogo competitivo y procedimiento de licitación con negociación. Estos dos procedimientos de negociación se ponen al mismo nivel. Especiales, no excepcionales. Se acercan al procedimiento restringido
- d) La denominación de procedimiento negociado con publicidad se sustituye por la de procedimiento de licitación con negociación.
- e) Se mantiene como único procedimiento excepcional el procedimiento negociado sin publicación previa.
- f) Se mantienen las técnicas e instrumentos para la contratación electrónica y agregada: Acuerdos-marco, sistemas dinámicos de adquisición, subastas electrónicas y centrales de contratación. Se añaden los catálogos electrónicos (art. 36), la compra pública esporádica (art. 38) y la compra con intervención de poderes adjudicadores de distintos Estados miembros (art. 39).

## Clasificación de los procedimientos de adjudicación en la nueva Directiva de 2014

- a) Procedimientos ordinarios: abierto y restringido.
- b) Procedimientos especiales y con negociación: diálogo competitivo, procedimiento de licitación con negociación y asociación para la innovación.
- c) Procedimiento excepcional: procedimiento negociado sin publicación previa



## PRINCIPALES NOVEDADES L.F.C.P 2/2018

- CONSULTAS PRELIMINARES DEL MERCADO
- REFORMA DEL PROCEDIMIENTO NEGOCIADO
- PROCEDIMIENTO DE ASOCIACION PARA LA INNOVACIÓN
- PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO
- REGIMEN ESPECIAL PARA LOS CONTRATOS DE MENOR CUANTIA
- REDUCCIÓN DE LOS PLAZOS DE LICITACIÓN

# CONSULTAS PRELIMINARES

- L.F.6/2006: Participación previa = Imposibilidad de participación
- Art.40 y 41 Directiva 24/2014/UE y artículo 48 L.F 2/2018:
  - 1º.- Necesidad de los poderes adjudicadores de conocer el mercado. (Durante la preparación de la licitación y en la propia licitación)
  - 2º.- Transparencia y no discriminación en todo el proceso.
  - 3º.- Publicidad en el Portal de Contratación: (excepción, justificada en el expediente.)
  - 4º.- Secreto de las soluciones propuestas previamente al resto de participantes.
  - 5º.- Participación previa=Posibilidad de participar en la licitación
  - 6º.- Acceso de todos los licitadores a toda la información y documentación a la que se ha accedido por medio de las consultas previas, impidiendo situaciones de ventaja o incentivos.

[Pabellón Arena](#)

[Televisión de Valencia](#)

[Consulta preliminar del mercado - Portal de Servicios del Ministerio de Defensa de España](#)



# PROCEDIMIENTOS EN LA NUEVA L.F.CP 2/2018, DE 13 DE ABRIL (SECCIÓN 3ª CAPITULO V)

- Procedimientos ordinarios:

1. Abierto
2. Restringido (Se elimina el limite máximo, el limite mínimo de 5 es obligatorio.)

- Procedimientos excepcionales:

- A) Elección motivada
  - B) Solo en los supuestos legales
1. PROCEDIMIENTO NEGOCIADO
  2. PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN CONVOCATORIA DE LICITACIÓN
  3. DIALOGO COMPETITIVO
  4. PROCEDIMIENTO DE ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN (nuevo)
  5. CONCURSO DE PROYECTOS (nuevo procedimiento)
  6. PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO
  7. REGIMEN ESPECIAL PARA CONTRATOS DE MENOR CUANTÍA

## PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS

- **PROCEDIMIENTO ABIERTO: Art.72**

Todo empresario interesado podrá presentar una proposición, quedando excluida toda negociación de los términos del contrato con los licitadores.

- **PROCEDIMIENTO RESTRINGIDO: Art.73**

1. Solo podrán presentar proposiciones aquellos empresarios que, a su solicitud y en atención a su solvencia, sean seleccionados por el órgano de contratación.
2. Previa consulta de no menos de 5, sin límite máximo (antes max 20).
3. Prohibida toda negociación de los términos del contrato con los solicitantes o candidatos.
4. Se permite fijación del plazo de presentación de ofertas por mutuo acuerdo de las partes seleccionadas y órgano de contratación.



## Procedimientos que admiten negociación

- Procedimiento negociado
- Procedimiento negociado sin convocatoria de licitación (supuestos tasados)
- Dialogo competitivo
- Asociación para la Innovación

# PROCEDIMIENTO NEGOCIADO (art.74)

1. Desaparece su utilización en función de la cuantía del contrato. Se trata de negociar.
2. El procedimiento negociado es aquel en el que el órgano de contratación consulta y negocia las condiciones del contrato con una o varias empresas o profesionales y selecciona la oferta justificadamente.
3. Se utiliza en los casos en que los poderes adjudicadores no están en condiciones de definir los medios ideales para satisfacer sus necesidades o evaluar las soluciones técnicas, financieras o jurídicas que puede ofrecer el mercado.(ya existen en el mercado)
4. Se desarrolla en tres fases:
  - Fase de selección:
    - a) Deben fijarse los criterios de selección de los contratistas, deberán guardar relación con la aptitud, solvencia y experiencia de quien licite. (igual que en el restringido).
    - b) Solo podrán participar en las negociaciones las empresas o profesionales seleccionados por el órgano de contratación. Facultad de limitar el número que nunca será inferior a 3. (fijación en los Pliegos)
  - Fase de negociación:
    - a) Se invita a los seleccionados a plantear sus ofertas iniciales.
    - b) Los procedimientos negociados podrán desarrollarse en una única fase o en fases sucesivas, reduciendo el número de licitadores, siempre aplicando los criterios de adjudicación indicados en el pliego. (fijos y no son objeto de negociación)
  - Fase de adjudicación:
    - a) Se informa del cierre de las negociaciones, fijando una fecha común para la presentación de ofertas finales.
    - b) Se adjudica el contrato según los criterios de adjudicación prefijados.



# PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN CONVOCATORIA DE LICITACIÓN (art.75)

- 1º.- Se suprime la posibilidad de su utilización por cuantía
- 2º.- Es un procedimiento excepcional. Solo en los casos estrictamente previstos en la ley. Numerus clausus.
- 3º.- Se suprime la posibilidad de su utilización para obras y servicios complementarios.
- 4º.- Las invitaciones deben fijar los criterios, ponderación y desarrollo de la negociación.
- 5º.- Plazo adecuado y fijado previamente.
- 6º.- Supuestos:
  - a) Cuando, en un procedimiento abierto, restringido, no se haya presentado ninguna solicitud de participación o ninguna oferta adecuada, siempre y cuando no se modifiquen sustancialmente las condiciones iniciales del contrato.
  - b) En los contratos de suministros, cuando los productos de que se trate se fabriquen exclusivamente para fines de investigación, experimentación, estudio o desarrollo. No obstante, los contratos adjudicados con arreglo a la presente disposición no incluirán la producción en serie destinada a establecer la viabilidad comercial del producto o a recuperar los costes de investigación y desarrollo.
  - c) Cuando por razones técnicas o artísticas o por motivos relacionados con la protección de derechos exclusivos, el contrato solo pueda ser ejecutado por una empresa o profesional determinados.
  - d) En la medida en que sea estrictamente necesario, cuando por razones de extrema urgencia, resultante de hechos imprevisibles para la entidad contratante, no puedan cumplirse los plazos estipulados en los procedimientos abiertos, restringidos o negociados.
  - e) En el caso de contratos de suministros, para las entregas adicionales efectuadas por el proveedor inicial que constituyan, bien una reposición parcial de suministros o instalaciones de uso corriente, o bien una extensión de suministros o instalaciones existentes, cuando un cambio de proveedor obligue a la entidad contratante a adquirir material con características técnicas diferentes, dando lugar a incompatibilidades o problemas desproporcionados de utilización y mantenimiento.
  - f) En el caso de nuevas obras o nuevos servicios que consistan en la repetición de obras o servicios similares encargados al operador económico titular de un contrato inicial adjudicado por los mismos poderes adjudicadores, con la condición de que dichas obras o dichos servicios se ajusten a un proyecto de base y que dicho proyecto haya sido objeto de un contrato inicial adjudicado según un procedimiento abierto, restringido o negociado. En dicho proyecto de base se mencionarán el número de posibles obras o servicios adicionales y las condiciones en que serán adjudicados.
  - g) Cuando se trate de suministros cotizados y comprados en una bolsa de materias primas.
  - h) En los supuestos de compras de ocasión, siempre que sea posible adquirir suministros aprovechando una ocasión especialmente ventajosa que se haya presentado en un período de tiempo muy breve y cuyo precio de compra sea considerablemente más bajo al habitual del mercado.
  - i) Cuando exista la posibilidad de comprar mercancías o servicios en condiciones especialmente ventajosas, bien a un suministrador que cese definitivamente en su actividad comercial, bien a los administradores o liquidadores de una sociedad inmersa en un procedimiento concursal u otro que pudiera desembocar en su liquidación.
  - j) Cuando el contrato de servicios resulte de un concurso de proyectos organizado de conformidad con las disposiciones de esta ley foral y, con arreglo a las normas que lo regulan, deba adjudicarse al ganador o a uno de los ganadores del concurso. En este caso, todos los ganadores del concurso deberán ser invitados a participar en las negociaciones.

## Dialogo competitivo (art.76)

1. Contratos especialmente complejos:  
Obras con soluciones innovadoras, servicios intelectuales, grandes proyectos relacionados con tecnologías de la información y de las comunicaciones.
2. Nunca en suministros y servicios disponibles en el mercado
3. Documento descriptivo de necesidades funcionales:
  - Necesidades del órgano de contratación
  - Requisitos de participación
  - Limitación de participantes, en su caso. Mínimo Tres.
  - Criterios de adjudicación. Siempre mejor relación calidad-precio
  - Plazos de presentación de solicitudes
  - Premios o pagos para los participantes, en su caso.



## Fases del Dialogo Competitivo

### FASES DE SELECCIÓN

- 1º.-Publicación del anuncio de licitación
- 2º.- Selección de los licitadores

### FASE DE DIALOGO

- 1º.- Presentación del documento descriptivo
- 2º.- Una o varias rondas de dialogo con los licitadores
- 3º.- Opcionalmente, reducción del número de licitadores

### FASE DE ADJUDICACIÓN

- 1º.- Cierre del dialogo e invitación a presentación de ofertas finales
- 2º.- Ajuste de las ofertas
- 3º.- Selección del adjudicatario, confirmación de los términos del contrato (como aspectos financieros, sin modificación de aspectos fundamentales de la oferta)

## Asociación para la innovación (art.77)

- Objetivo: Investigar, desarrollar y contratar a escala comercial nuevos productos y servicios.
- Permite: Abarcar en la adjudicación de un contrato todas las fases, desde la I+D hasta la contratación de un volumen comercial de productos o servicios terminados, con la participación de uno o mas operadores económicos en cada fase.
- Se pueden adjudicar varios contratos:
  - A) Fase de investigación y desarrollo (Se registrá por lo dispuesto para el C.de servicios)
  - B) Fase de ejecución de los contratos: Las normas propias del contrato de que se trate (obras, servicios y/o suministros)
- Dentro del contenido de los Pliegos, destacar:
  - 1º.- Numero mínimo y máximo de candidatos invitados a presentar oferta. (Mínimo Tres, salvo que no existan más)
  - 2º.- Disposiciones aplicables a los derechos de propiedad intelectual e industrial.
  - 3º.- Estructura de la Asociación: nº de empresas, duración, retribuciones y compensaciones, condiciones para su abono etc.



## Fases de La Asociación para la Innovación

<p>FASE DE PREPARACIÓN</p>	<p>CONSTITUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN</p>
<p>1º.- Convocatoria de licitación 2º.- Confección de pliegos 3º.- Presentación de solicitudes 4º.- Evaluación de candidatos</p>	<p>1º.- Selección de los proyectos de los candidatos 2º.- Desarrollo, separadamente, de los proyectos elegidos 3º.- Seguimiento de proyectos y descartes (fijación objetivos y comprobación de su cumplimiento)</p>
<p>INVITACIÓN DE CANDIDATOS</p> <p>1º.- Evaluación de la capacidad para contratar 2º.- Evaluación de la solvencia 3º.- Presentación de solicitudes para la innovación</p>	<p>CONTRATOS DERIVADOS</p>
<p>NEGOCIACIÓN DE OFERTAS</p> <p>1º.- Presentación de ofertas económicas iniciales 2º.- Revisión de las ofertas 3º.- Descartes y ofertas económicas finales 4º.- Candidatos elegibles</p>	<p>1º.- Elección del proyecto innovador para la solución 2º.- Criterio aplicable: La mejor relación calidad-precio 3º.- Contratación de las obras, suministros y/o servicios de la solución. Mediante Negociación (varios). Directa (una única empresa.) 4º.- Contratos con prestaciones sucesivas: Duración máxima 4 años, salvo circunstancias excepcionales.</p>

## CONCURSO DE PROYECTOS (ART.79)

- Se configura como un procedimiento de contratación per se. (antes especialidad del contrato de asistencia)
- Proyectos o Planes singulares. (ordenación del territorio, urbanismos, arquitectura, procesamiento de datos etc)
- Intervención de Jurado:
  - 1º.-Si se exige una cualificación profesional, los miembros del jurado deberán ser mayoritariamente profesionales de la misma.
  - 2º.-Dictamen sobre el resultado del concurso. Vinculante para el órgano de contratación.
- Fases:
  - 1º.- Aprobación normas reguladoras y publicación convocatoria.
  - 2º.- Publicidad:
    - a) Valor estimado de premios o pagos participantes, en su caso.
    - b) Valor estimado de los contratos derivados del concurso.
    - c) Valor estimado < a 209.000€ = DOUE
  - 3º.- El concurso puede ser:
    - abierto o restringido: Candidatos seleccionados, derecho a abono. Mínimo 5
  - 4º.- Los proyectos deben ser anónimos
  - 5º.- Adjudicación del contrato:
    - a) Ganador único por procedimiento negociado sin convocatoria.
    - b) Varios ganadores, invitación a todos a la negociación
    - c) Siempre que así este previsto en las condiciones y sea continuación del concurso.

Ej: [Concurso Reforma Sede de la Mancomunidad/Salesas](#)



## PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO (ART.80)

- Procedimiento ágil para contratos de importe pequeño.
- Ágil:
  - 1º.- No acreditación de la solvencia ni licitadores ni adjudicatarios, salvo previsión expresa en contrario en el Pliego.
  - 2º.- Plazos muy breves.
- Importes:
  - Suministros y servicios: >60.000€
  - Obras: > 200.000€
- Invitación un mínimo de cinco empresas.(Excepción justificada)
- Mínimo, debe haber dos ofertas, salvo que se pueda justificar la imposibilidad de obtener más de una.

## CONTRATOS DE MENOR CUANTIA. Régimen especial

- Menor cuantía:

1º.- Obras: Valor estimado  $\geq$  40.000

2º.- Suministros y Servicios  $\geq$  15.000

- Requisitos:

a) Reserva de crédito (conforme normativa presupuestaria del poder adjudicador)

b) Factura: Único documento exigible

- Se elimina la limitación del antiguo art.73.6.

No hay limitación de que un único proveedor durante un ejercicio presupuestario tenga adjudicados contratos mediante facturas cuyo importe superen los 80.000€ en obras y los 30.000€ en suministros y servicios, por una misma Administración.

- Obligación de publicar de forma agregada en el Portal de Contratación la información actualizada trimestralmente de contratos de menor cuantía adjudicados por cada entidad con identificación de la adjudicataria y del importe. (art.88.2.j) Transparencia asegurada



# SISTEMAS PARA LA MEJORA DE LA GESTION DE LA CONTRATACIÓN

- L.F.6/2006, DE 9 DE JUNIO  
(ART.77-82)
- ACUERDOS MARCO
- SISTEMA DINAMICO DE COMPRA
- PUJA ELECTRONICA
- L.F.C.P 2/2018, DEL 13 DE ABRIL  
(ART.82-87)
- ACUERDOS MARCO
- SISTEMA DINAMICO DE COMPRA
- PUJA ELECTRONICA

## PRINCIPALES NOVEDADES DE LA L.F.C.P 2/2018, DE 13 DE ABRIL

- **ACUERDO MARCO:**
  - 1º. Fijación normativa de la inalterabilidad de las partes conforme a la jurisprudencia, ya recogida en las Directivas 2014.
  - 2º. Utilización de cualquier procedimiento de adjudicación de los previstos en la Ley para la selección de las empresas del A.M. (antes solo abierto o restringido)
  - 3º. Se especifica la no vinculación de la duración de los contratos derivados con la vigencia del Acuerdo Marco, pudiendo excederla.
  - 4º. Se establece la no obligatoriedad de contratar las prestaciones cubiertas por un A.M, en virtud de dicho Acuerdo.
- **SISTEMA DINAMICO:**
  - 1º. Simplificación de la tramitación.
  - 2º. No obligatoriedad de oferta indicativa
  - 3º. Para la implantación de éste se seguirán las normas del procedimiento restringido (antes era el abierto)
- **PUJA ELECTRONICA:** No ha sido modificada, mas que en cuanto a terminología de la nueva ley Foral.



# PLAZOS

- REDUCCIÓN SIGNIFICATIVA (agilizar y simplificar los procedimientos)
- ANUNCIOS DE INFORMACIÓN PREVIA:
  - 1º Dan a conocer las previsiones de contratación
  - 2º.Reducen los plazos de presentación de proposiciones, siempre que se publique entre 12 meses y 35 días al anuncio de licitación.
  - 3º. Se publican tanto en el DOUE como en el Portal, en función de la publicidad que corresponda.
  - 4º.-Podrán reducir a 15 días el plazo de presentación de ofertas, en los p. abierto, restringido y negociado superiores al umbral comunitario.
  - 5º.- Reducirán en 5 días, si la publicidad es solo en el Portal de Contratación de Navarra.
- Plazos mínimos en los contratos de valor estimado superior al umbral comunitario  
( 209.000€ suministros, servicios y concesiones de servicios; 5.225.000€ obras y concesión de obra pública; 750.000€ contratos de servicios sociales del art.37):

1. *P. Abierto: 30 días*
2. *P. Restringido: 30 días solicitudes de participación y 30 días ofertas a partir de las invitaciones a los seleccionados.*  
*Urgencia: 15 días solicitudes de participación y 10 días ofertas desde la recepción de las invitaciones.*
3. *P. Negociado: 30 días solicitudes de participación y 30 días ofertas a partir de las invitaciones a los seleccionados (igual restringido)*
4. *Dialogo competitivo y Asociación para la innovación: 30 días para la presentación de solicitudes de participación desde la fecha del envío del anuncio de licitación.*

## Plazos mínimos en los contratos de valor estimado inferior al umbral comunitario

1. *P. Abierto: 15 días*
2. *P. Restringido y Negociado: 10 días solicitudes de participación y 10 días presentación de ofertas.*
3. *Dialogo competitivo y Asociación para la innovación: 10 días a partir de la fecha de publicación del anuncio.*
4. *P. Simplificado: 5 días para presentar ofertas*