

Índice General

	<u>Página</u>
PRESENTACIÓN	23
CAPÍTULO 1	
EL DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA NUEVA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO	27
I. Las nuevas Directivas sobre contratación pública de 2014	27
1. <i>Principales novedades de la Directiva 2014/24/UE</i>	<i>29</i>
1.1. <i>Ámbito de aplicación y encargos «in house»</i>	<i>31</i>
1.2. <i>Procedimientos de adjudicación</i>	<i>31</i>
1.3. <i>Regímenes de contratación particulares</i>	<i>32</i>
1.4. <i>Ejecución de los contratos públicos</i>	<i>32</i>
1.5. <i>Supervisión de los contratos</i>	<i>32</i>
2. <i>Principales novedades de la Directiva 2014/23/UE</i>	<i>33</i>
3. <i>Objetivos de las Directivas</i>	<i>34</i>
3.1. <i>Fomento de un mercado interior más simplificado y flexible</i>	<i>35</i>
3.2. <i>La tramitación electrónica</i>	<i>37</i>
3.3. <i>Inserción de objetivos ambientales y sociales</i>	<i>38</i>
3.4. <i>La innovación</i>	<i>39</i>
3.5. <i>Protección del tejido empresarial: las PYMES</i>	<i>41</i>
3.6. <i>La integridad de los poderes públicos y la lucha contra la corrupción</i>	<i>42</i>
II. La nueva Ley de Contratos del Sector Público	43
1. <i>El continuismo de la LCSP</i>	<i>47</i>

	<u>Página</u>
2. <i>Novedades principales de la nueva LCSP</i>	48
III. La gran división entre contratos SARA y no SARA	50
IV. Contratos administrativos y privados del sector público	53
V. Las concesiones	55
VI. Los principios de la contratación pública	58
CAPÍTULO 2	
LOS PRESUPUESTOS DE LA ADJUDICACIÓN DE LOS CONTRATOS PÚBLICOS: OBJETO Y DURACIÓN	73
I. Los procedimientos y criterios de adjudicación. Contratación estratégica, procedimientos y criterios de adjudicación	73
II. Objeto del contrato. Fraccionamiento del contrato	75
1. <i>El valor estimado en la LCSP y el principio de objeto completo. Los costes laborales</i>	76
2. <i>La imposibilidad de división en lotes ante un objeto incompleto</i>	78
3. <i>La unificación arbitraria de contratos</i>	79
4. <i>Configuración jurídica del concepto de unidad funcional</i>	82
4.1. <i>El límite: la elusión de la publicidad y procedimiento adecuado. Determinación del importe de valor estimado</i>	83
4.2. <i>El principio de objeto completo y el análisis de la función económica y técnica</i>	84
4.3. <i>La naturaleza del contrato debe permitir su fraccionamiento</i>	87
4.4. <i>Inexistencia de vínculo operativo</i>	88
4.5. <i>La función económica y técnica es preponderante al hecho de que exista una compra conjunta por lotes</i>	90
4.6. <i>La contratación de los trabajos por PYMES no justifica la división</i>	91
III. La división obligatoria en lotes como regla general	92
1. <i>La obligatoriedad de división en las Directivas</i>	92

	<u>Página</u>
2. <i>La regulación en la LCSP. División como regla general y justificación de su excepción</i>	93
3. <i>La justificación de la no división en lotes</i>	96
4. <i>La configuración de los lotes</i>	99
5. <i>La limitación a la participación y la adjudicación de los lotes y las ofertas integradoras. La reserva de lotes a CIS y CEES</i>	100
6. <i>Reglas para la adjudicación de cada lote. Especial referencia a la posibilidad de establecimiento de criterios de solvencia y de adjudicación diferentes para cada lote</i>	104
7. <i>Especialidades para municipios de menos de 5.000 habitantes</i>	106
IV. La duración de los contratos	106
1. <i>Duración máxima</i>	106
2. <i>Las prórrogas. Reglas generales</i>	110
3. <i>La prórroga forzosa o prórroga por tácita reconducción de los servicios</i> .	111
CAPÍTULO 3	
NORMAS GENERALES DE ADJUDICACIÓN DE LOS CONTRATOS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	
I. Normas generales de adjudicación de los contratos públicos	117
II. La confidencialidad en la contratación pública	121
III. Los planes de contratación, los anuncios de información previa y los anuncios de transparencia previa voluntaria	126
1. <i>Los planes de contratación y los anuncios de información previa</i>	126
2. <i>Los anuncios de transparencia previa voluntaria</i>	128
IV. Los anuncios de licitación	130
V. El plazo para presentar proposiciones. Información a los interesados	132
1. <i>La necesidad de plazo suficiente para la preparación de ofertas</i>	132

	<u>Página</u>
2. <i>La información a los interesados. Ampliación y reducción del plazo de presentación de ofertas</i>	134
2.1. Información a los interesados	134
2.2. La ampliación de plazos	136
2.3. La reducción de plazos	137
VI. Las proposiciones de los interesados	138
1. <i>La aceptación incondicionada del condicionado</i>	138
2. <i>Autorización de consulta del Registro oficial de licitadores</i>	141
3. <i>El secreto de las ofertas y las consecuencias de su vulneración</i>	141
4. <i>La prohibición de presentación de más de una oferta. Excepciones</i>	143
4.1. La presentación de variantes	144
4.2. La presentación de nuevos precios en la subasta electrónica	145
4.3. Las empresas vinculadas y sus ofertas	145
VII. La presentación de la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos. El DEUC	147
1. <i>Antecedentes</i>	147
2. <i>Regulación en la LCSP</i>	149
3. <i>La forma de incluir y solicitar la declaración responsable</i>	150
4. <i>Otra documentación a incluir en el sobre de documentación personal</i> ..	151
VIII. La sucesión en el procedimiento	151
IX. La clasificación de las ofertas y adjudicación del contrato	153
X. La decisión de no adjudicar el contrato	156
XI. La formalización del contrato	158
XII. La publicación y comunicación	159

	<i><u>Página</u></i>
CAPÍTULO 4	
LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO.	
DEFINICIÓN Y APLICACIÓN PRÁCTICA	163
I. Introducción. La necesidad de definición de los criterios de adjudicación	164
II. Integridad en la contratación. Efectos en la determinación y aplicación de los criterios de adjudicación	167
III. Las consultas preliminares como herramienta	170
<i>1. Concepto y regulación</i>	<i>170</i>
<i>2. Destinatarios de la consulta</i>	<i>171</i>
<i>3. Destino de la información</i>	<i>171</i>
<i>4. La publicidad de la consulta</i>	<i>172</i>
<i>5. Modelos de consulta preliminar. Propuesta práctica</i>	<i>172</i>
IV. La vinculación de los criterios de adjudicación con el objeto del contrato. Proporcionalidad	180
V. La evolución de la configuración de los criterios: de la oferta económicamente más ventajosa a la oferta con mejor relación calidad precio	183
VI. Criterios sometidos a juicio de valor y criterios automáticos	187
VII. Los criterios automáticos. Especial referencia a la oferta económica y fórmula económica	190
VIII. Ponderación de los criterios de adjudicación. Reglas generales. Subcriterios. Necesidad de precisar y respetar los criterios de adjudicación	193
IX. La necesidad de valoración motivada y respetando los criterios de adjudicación. La imposibilidad de desistir	197
X. La posibilidad de aplicación de varias fases en la valoración de las ofertas	199
XI. Admisibilidad y evaluación de la oferta. La distinción entre criterios de adjudicación y condicionamientos técnicos	200

	<u>Página</u>
XII. Patologías en la determinación y valoración de los criterios de adjudicación	200
1. <i>El arraigo o vecindad civil y otras discriminaciones territoriales</i>	200
2. <i>La experiencia como criterio de adjudicación</i>	202
3. <i>Patologías en la valoración de medios humanos</i>	203
4. <i>La imposibilidad de valorar la continuidad de la plantilla actual</i>	205
5. <i>La imposibilidad de exclusión por falta de aportación de documentación para un criterio</i>	206
XIII. La regulación de las mejoras. Principales novedades	206
XIV. Los criterios sociales	208
1. <i>Introducción</i>	208
2. <i>La introducción en el objeto de los criterios sociales</i>	209
3. <i>La introducción en los criterios de adjudicación de los criterios sociales</i>	211
4. <i>La introducción en las condiciones de solvencia y en las condiciones de ejecución</i>	213
XV. Los criterios ambientales. Especial referencia al ciclo de vida ...	217
XVI. Las ofertas anormalmente bajas	223
1. <i>Regulación europea y LCSP</i>	223
2. <i>Configuración en los pliegos de condiciones</i>	225
3. <i>Procedimiento contradictorio, discrecional y motivación suficiente</i>	227
4. <i>Trámites y recursos</i>	230
5. <i>La solicitud de justificación</i>	232
6. <i>Justificaciones admisibles</i>	234
7. <i>Participación de mesa o de comités de expertos</i>	236
8. <i>Composición de mesa de contratación y comités de expertos</i>	237
8.1. <i>Composición de la Mesa de contratación</i>	237

	<u><i>Página</i></u>
8.2. Composición de la Mesa de contratación en el procedimiento abierto simplificado	239
8.3. Composición de la Mesa especial del diálogo competitivo o del procedimiento de asociación para la innovación	239
8.4. Composición de la Mesa de contratación en las Entidades Locales	240
8.5. Composición de los comités de expertos	241
9. <i>Funciones de la mesa y comités de expertos</i>	241
CAPÍTULO 5	
LOS PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN DE LOS CONTRATOS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	243
I. Introducción	244
II. La elección del procedimiento de adjudicación	246
III. El procedimiento abierto	250
1. <i>Concepto y tipos procedimentales</i>	250
2. <i>Presentación de proposiciones y adjudicación</i>	252
2.1. Anuncio de licitación	252
2.2. Presentación de proposiciones	253
2.3. Examen de las proposiciones y propuesta de adjudicación	254
2.4. Adjudicación	256
3. <i>El procedimiento abierto simplificado</i>	257
4. <i>El procedimiento abierto supersimplificado</i>	260
IV. El procedimiento restringido	262
1. <i>Fase de selección</i>	263
1.1. Anuncio de licitación y condiciones de selección	263
1.2. Plazo de presentación de solicitudes	265
1.3. Las solicitudes	266

	<u>Página</u>
1.4. Selección de candidatos: el número de candidatos	266
2. Fase de licitación	267
2.1. La invitación de participación	267
2.2. Presentación de proposiciones	268
2.3. Adjudicación	268
V. El procedimiento de licitación con negociación	269
1. Supuestos que permiten el procedimiento de licitación con negociación .	271
2. Pliegos	274
3. Anuncio de licitación	276
4. Solicitudes de participación y selección de candidatos	276
5. Presentación de proposiciones	276
6. La negociación	277
7. Conclusión de la negociación	279
8. La adjudicación	280
VI. El procedimiento negociado sin publicidad	280
1. Los supuestos excepcionales que permiten utilizar el procedimiento negociado sin publicidad	282
1.1. Los supuestos generales	283
1.2. Supuestos aplicables a los contratos y no a las concesiones	290
1.3. Supuestos específicos para el contrato de suministros .	292
1.4. Supuestos específicos para los contratos de servicios ...	293
1.5. Supuestos específicos para los contratos de obras y de servicios	293
2. Tramitación	294
2.1. Las invitaciones a participar	294
2.2. Negociación	295
VII. El diálogo competitivo	296

	<u><i>Página</i></u>
1. <i>Supuestos que permiten el diálogo competitivo</i>	299
2. <i>Fase de selección</i>	299
2.1. <i>La preparación: documento descriptivo y financiación</i> .	300
2.2. <i>Anuncio de licitación</i>	301
2.3. <i>Solicitudes de participación y selección de candidatos</i> .	301
3. <i>Fase de licitación</i>	302
3.1. <i>Invitación a participar</i>	302
3.2. <i>Inicio y desarrollo del diálogo</i>	303
3.3. <i>La licitación propiamente dicha</i>	304
3.4. <i>Presentación de ofertas</i>	305
3.5. <i>Examen y valoración de las ofertas</i>	305
3.6. <i>La posible negociación con el licitador seleccionado</i> .	306
3.7. <i>La adjudicación</i>	306
3.8. <i>Pago de primas o compensaciones</i>	307
VIII. El procedimiento de asociación para la innovación	307
1. <i>Definición y caracterización</i>	309
2. <i>Supuestos que permiten el procedimiento de asociación para la innovación</i>	314
3. <i>Pliegos</i>	315
4. <i>Fase primera de investigación y desarrollo</i>	316
4.1. <i>Anuncio de licitación</i>	317
4.2. <i>Primera parte: selección de candidatos</i>	317
4.3. <i>Segunda parte: selección de socios</i>	318
A. <i>Presentación de proyectos</i>	318
B. <i>La negociación</i>	319
C. <i>La adjudicación y formalización de los contratos de investigación</i>	320
4.4. <i>Parte tercera: la ejecución de la asociación para la innovación</i>	320

	<u>Página</u>
5. Fase segunda: la adquisición de los servicios, suministros u obras derivados de la innovación	322
IX. Los concursos de proyectos	324
1. Definición y ámbito de aplicación	325
2. Tramitación de los concursos de proyectos	327
2.1. Preparación del concurso: las bases	327
2.2. Anuncio de concurso	328
2.3. Presentación de solicitudes	328
2.4. Determinación de los participantes: primera fase de examen de solicitudes	329
2.5. Presentación de proyectos: segunda fase	329
2.6. Examen de los proyectos presentados: el Jurado	330
2.7. Adjudicación del concurso: los resultados	331
2.8. Anuncio de los resultados del concurso	331
2.9. Pago de los premios	332
3. La adjudicación subsiguiente del contrato de servicios	332
X. El contrato menor	333
XI. El contrato de asistencia sanitaria urgente	336
XII. La adjudicación de contratos y concesiones de servicios especiales	336
CAPÍTULO 6	
LA ADJUDICACIÓN DE CONTRATOS POR ENTIDADES DEL SECTOR PÚBLICO QUE NO SON ADMINISTRACIONES PÚBLICAS Y DE CONTRATOS SUBVENCIONADOS	339
I. Introducción: el ámbito subjetivo de la LCSP	339
II. Adjudicación de contratos de poderes adjudicadores que no sean Administraciones públicas	341
1. Adjudicación de los contratos SARA	341
2. Adjudicación de los contratos no SARA	342

	<u><i>Página</i></u>
III. Adjudicación de contratos de entidades del sector público que no sean poderes adjudicadores	344
IV. Adjudicación de contratos subvencionados	346
CAPÍTULO 7	
LA RACIONALIZACIÓN TÉCNICA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA	
	349
I. Introducción	349
II. Los acuerdos marco	351
1. <i>Concepto y naturaleza jurídica</i>	352
2. <i>Partes del acuerdo marco y contratos basados</i>	355
3. <i>Duración del acuerdo marco</i>	356
4. <i>Procedimiento del acuerdo marco</i>	357
5. <i>Adjudicación de contratos basados en el acuerdo marco</i>	359
5.1. <i>Requisitos básicos</i>	359
5.2. <i>Duración</i>	359
5.3. <i>Procedimiento de adjudicación de los contratos posteriores</i>	360
A. <i>Procedimiento de adjudicación en caso de único adjudicatario</i>	360
B. <i>Procedimientos de adjudicación en caso de varios adjudicatarios</i>	360
a. <i>Adjudicación sin nueva licitación</i>	361
b. <i>Procedimiento de nueva licitación</i>	362
6. <i>Modificación de los bienes adjudicados</i>	364
III. Sistemas dinámicos de adquisición	365
1. <i>Concepto y naturaleza jurídica</i>	366
2. <i>Duración del sistema</i>	367
3. <i>Objeto del sistema</i>	367

	<u>Página</u>
4. Valor estimado del sistema dinámico de adquisición	368
5. Procedimiento del sistema dinámico de adquisición	368
5.1. Requisitos básicos	368
5.2. Fase primera de incorporación al sistema: selección de participantes	369
A. Incorporación inicial	369
B. Adhesión al sistema	369
C. Solicitud de participación	370
D. Selección y admisión de candidatos iniciales y poste- riores	370
5.3. Fase segunda de adjudicación de contratos	371
IV. Las centrales de contratación	373
1. La centralización de la contratación pública	373
2. Contratación centralizada estatal	374
 CAPÍTULO 8	
LA CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA	377
I. Introducción	377
II. El impulso europeo a la e-contratación	378
III. La resistencia al cambio: el más importante escollo	380
IV. La obligatoriedad de la contratación electrónica desde la LCSP	381
V. La definición de contratación electrónica	383
VI. Las notificaciones y comunicaciones electrónicas	384
VII. La presentación de ofertas y solicitudes de participación se lleva- rá a cabo utilizando medios electrónicos	385
VIII. Requisitos del uso de medios electrónicos para la presentación de ofertas	387
IX. Diversidad de plataformas para presentación de ofertas. Requisi- tos	389

	<u><i>Página</i></u>
X. Niveles de seguridad	390
XI. Permisividad de la presentación de ofertas en dos fases	390
XII. Presentación de soporte físico de resguardo de la oferta	391
XIII. Posibilidad de exigencia de inscripción en registro de licitadores	391
XIV. Requisitos específicos relativos a las herramientas y los dispositivos de recepción electrónica de documentos	392
XV. La subasta electrónica	392
1. <i>Concepto y naturaleza jurídica</i>	393
2. <i>Los principios de la contratación pública</i>	395
3. <i>Supuestos en los que se puede utilizar la subasta electrónica</i>	397
4. <i>El procedimiento principal de adjudicación: especialidades para la subasta electrónica</i>	398
4.1. Los pliegos y anuncios de licitación	399
4.2. La tramitación del procedimiento principal: la primera evaluación completa	400
5. <i>La fase de subasta electrónica</i>	402
5.1. La invitación	403
5.2. Comienzo de la subasta	404
5.3. Desarrollo de la subasta	404
5.4. El cierre de la subasta	405
5.5. La adjudicación del contrato	405
CAPÍTULO 9	
RECURSOS CONTRA LA ADJUDICACIÓN	407
I. Introducción	407
II. Directivas sobre contratación pública y sistema de garantías	408
III. La regulación de la Ley de Contratos del Sector Público	409

	<u>Página</u>
1. <i>Recursos contra las adjudicaciones efectuadas por las Administraciones Públicas</i>	414
2. <i>Recursos contra las adjudicaciones efectuadas por poderes adjudicadores no Administraciones Públicas</i>	414
3. <i>Recursos contra las adjudicaciones efectuadas por entes del sector público que no sean poderes adjudicadores</i>	415
4. <i>Recursos contra las adjudicaciones de contratos subvencionados efectuadas por particulares</i>	416
IV. Las consecuencias de la interposición de recurso especial contra la adjudicación de contratos públicos	417
V. Recursos contra las modificaciones de contratos que supongan adjudicación	418