

**Técnico especialista en licitación pública.  
Contrata fácil con la Administración**

*Puede descargarse el contenido interactivo multimedia del manual en la siguiente dirección:*

*<http://cloudscorm.verticlearning.com/Audios/9030.zip>*

*(es necesario tener conexión a Internet)*

Elaborado por:

David Sánchez Sáez

**FUNDACIÓN VÉRTICE EMPRENDE**

ISBN: 978-84-94073-70-0

Edición: 5.0

No está permitida la reproducción total o parcial de esta obra bajo cualquiera de sus formas gráficas o audiovisuales sin la autorización previa y por escrito de los titulares del depósito legal.

# índice

Técnico especialista en licitación pública.  
Contrata fácil con la Administración

Prólogo .....	7
---------------	---

Introducción .....	11
--------------------	----

## *UD 1. Fundamentos y Conceptos sobre la Licitación Pública*

1.1. Normativa y Legislación Aplicable .....	19
1.2. Conceptos Básicos en Licitación Pública .....	23
1.2.1. Terminología Básica para Comenzar a Trabajar con Licitaciones y Contratos Públicos.....	23
1.2.2. Las partes implicadas en un Contrato Público .....	24
1.3. Tipología de Contratos y Procedimientos .....	29
1.3.1. Tipos de Contratos .....	29
1.3.2. Contratos Sujetos a Regulación Armonizada.....	33
1.3.3. Procedimientos de Adjudicación.....	34
1.3.4. Tipos de Tramitación.....	40
1.3.5. Otros Sistemas para la Contratación.....	41
1.4. Etapas de una Licitación Pública.....	45
1.5. Las Funciones del Técnico Especialista en Licitación Pública .....	46

## *UD 2. Búsqueda de Licitaciones Públicas*

2.1. Fuentes para la Búsqueda de Licitaciones Públicas .....	61
2.2. Selección de las Licitaciones Públicas .....	81

### ***UD 3. Preparación de una Licitación Pública***

3.1.	Los Pliegos .....	93
3.1.1.	Pliegos de Cláusulas Administrativas .....	93
3.1.2.	Pliegos de Cláusulas Técnicas.....	95
3.2.	Justificación de la Capacidad Obrar .....	95
3.3.	La Solvencia de la Empresa.....	98
3.3.1.	La Solvencia Económica .....	99
3.3.2.	La Solvencia Técnica .....	100
3.3.3.	La Clasificación.....	102
3.3.4.	Los Registros de Licitadores .....	107
3.4.	Las Garantías .....	108
3.4.1.	Garantía Provisional .....	109
3.4.2.	La Garantía Definitiva .....	111
3.5.	Los Criterios de Valoración .....	111
3.6.	La Presentación de la Documentación .....	114
3.7.	Proposiciones y Ofertas .....	118
3.7.1.	La Oferta Económica .....	118
3.7.2.	Propuesta Técnica.....	123
3.7.3.	Variantes y Mejoras .....	124
3.8.	Evaluación de la Propuestas.....	125

### ***UD 4. Adjudicación y Formalización del Contrato Público***

4.1.	La Adjudicación .....	143
4.2.	Reclamaciones y recursos.....	147
4.3.	El Contrato Público .....	148
4.3.1.	La Formalización del Contrato.....	148
4.3.2.	La Ejecución Contrato.....	152
4.3.3.	La Subcontratación .....	153
4.3.4.	Facturación y cobro.....	153

## ***UD 5. Preparar la Empresa para Participar en Licitaciones Públicas***

5.1.	Aspectos Organizativos para la Preparación de una .....	163
	Buena Licitación.....	163
5.2.	Definir una Estrategia Empresarial ante la Licitación .....	165
	Pública .....	165
<b><i>Glosario y Anexos</i></b> .....		175



**genérica**

Técnico especialista en licitación pública. Contrata fácil con la Administración

# prólogo

genérica

## Técnico Especialista en Licitación Pública

### Contrata Fácil con la Administración

Si por algo se han caracterizado estos primeros años del S.XXI ha sido por la rapidez con la que se han producido los cambios. La sociedad, la economía, el mercado de trabajo... Todo cambia a un ritmo vertiginoso y, por ello, hemos de estar preparados. No caben excusas y para seguir avanzando en el desarrollo hay que estar predisposto al cambio y a la mejora continua. Y en este sentido, la adquisición de nuevas competencias y la apertura a nuevos mercados son hitos determinantes para una mayor competitividad de las personas y las empresas y, en consecuencia, de la economía.

La actual crisis económica está condicionando transformaciones en los sistemas empresariales y productivos, lo cual hemos de concebir de forma positiva, ya que, en muchos casos, sus estructuras están saliendo fortalecidas y, sin duda alguna, numerosas empresas están alcanzando su madurez. Inversión de capital humano en formación, internacionalización, diversificación productiva... son, solo, algunos ejemplos. Por otro lado, la Administración Pública presta más servicios, pero todos tienden a una mayor eficacia y eficiencia de modo que se garantiza su sostenibilidad. Algunos, marcados por un fuerte carácter social, se prestan al menor coste posible, lo que obliga a la mejora continua en su calidad.

Uno de los ámbitos en el que muchas empresas pueden encontrar nuevos nichos de mercado es el sector público. Cada día, se convocan cientos de encargos por parte de las Administraciones Públicas, necesarios para dar cobertura a las necesidades de la sociedad y del estado del bienestar. La Administración Pública es una gran empresa con miles de delegaciones, que no solo contrata obras sino que, también, es demandante de servicios y suministros. La mayor parte de las empresas , y tengámoslo muy en cuenta, también de las PYMEs, cuentan, y pueden contar, en su cartera de clientes, con Administraciones Públicas, que van desde un pequeño Ayuntamiento de la vallisoletana Comarca Duero-Esgueva, a un Ministerio como el de Defensa. Hoy, la tendencia es la reducción del funcionariado y, por consiguiente, la externalización de servicios, más competitivos y profesionalizados, y con una mayor cualificación y capacidad de innovación.

Servicios de limpieza, consultoría informática, jardinería, asistencia técnica, organización de eventos...; suministros de alimentos y bebidas, hardware, vehículos, maquinaria, repuestos, utilaje, ropa, material de oficina...; a los que tenemos que unir las obras, ya sean de gran envergadura, como la construcción de una autovía, o, sobre todo, pequeñas como el arreglo de una calle, la reparación de una tubería o el alumbrado público, la rehabilitación de una fachada... Éstos son solo algunos ejemplos de las numerosas demandas de la Administración Pública.

En contra de lo que pueda parecer no son muchas las empresas que tienen como cliente a la Administración Pública y, en la mayoría de los casos, las ofertas que se presentan a una licitación cuentan con pocos candidatos. En muchos casos es más exigente el cliente proveniente del ámbito privado que del público, siendo, además, sus parámetros de decisión más ambiguos y complejos. En cambio, la Administración Pública es mucho más transparente y emplea criterios objetivos que sirven de base a la hora de formular la propuesta por parte de las empresas.

Seguramente, nunca encontremos el momento idóneo para dar el salto y empezar a contratar con la Administración. Cuando la economía marche bien, el elevado número de encargos y de presupuestos, que tendremos pendientes, absorberán todo nuestro tiempo. Cuando la economía no pase por sus mejores momentos, el miedo a lo nuevo y a la incertidumbre se apoderará de nosotros. *"El sector público no vive sus mejores momentos"* es el titular con el que, cada día, los medios de comunicación nos despiertan. No les falta cierta razón, pero los problemas a los que se enfrentan las Administraciones no son muy diferentes a los que puedan encontrarse las empresas privadas. No hay excusa que valga. La Administración sigue contratando y licitando obras, servicios y suministros, al igual que empresas y particulares siguen haciendo reformas, demandando la asistencia de un gestor o comprando productos de limpieza. Tal vez, el miedo a contratar con la Administración ha de ser una gran oportunidad para las PYMEs que se marquen este reto. Ha llegado el momento de despojarnos de estos temores y explotar una nueva vía de negocio y de fácil penetración, como es la pública.

A pesar de que en los últimos tiempos se está cuestionando el papel que desempeña el sector público, he de romper una lanza a su favor, pues la situación, aún siendo delicada, no es tan negra como se pueda creer, a pesar de los casos de mala gestión que se puedan estar produciendo. De hecho, esta situación, obliga, a unos y a otros, a optimizar recursos y, ya que la Administración ha de seguir dando respuesta a los ciudadanos, a seleccionar las ofertas más competitivas y que mayores garantías ofrezcan.

Y una vez que como propietario, trabajador o gerente de una PYME hayas tomado la decisión de sumergirte en el campo de la contratación pública, ahora, dispones de este manual que, de forma sencilla y práctica te va ayudar a dar tus primeros pasos. Habrás de conocer y familiarizarte con nuevos conceptos y procedimientos, pero partes con ventaja. Otras personas han tenido que trabajar duro para desgranar todos los entresijos de la licitación y la contratación pública. Por suerte, tienes en tus manos un instrumento que te va a capacitar y a dotar, rápidamente, de las habilidades necesarias para desenvolverte en tu nueva andadura y allanar el camino que has iniciado.

Gracias a estos materiales formativos, una materia aparentemente densa y farragosa se te expone de manera afable y pragmática, variables que, el autor, David Sánchez, mantiene presentes en todos y cada uno de los puntos desarrollados. Su dilatada experiencia profesional con PYMEs y, sobre todo, con micro-PYMEs, ha sido crucial para que las explicaciones sean claras, sintéticas, concisas y con aplicabilidad inmediata al mundo empresarial. Hasta este momento, no existía una obra de esta naturaleza enfocada a profesionales, de modo que no puedes desperdiciar la inestimable oportunidad que se te brinda, no la desaproveches.

**Roberto Díez González**

*Alcalde de Peñafiel*

# introducción

genérica

Las empresas, en su propósito de crecimiento y mejora de la competitividad, tienen que explorar nuevas vías de negocio y diversificar su mercado y una de ellas es la contratación con la Administración Pública, que ha de servir de complemento al mercado privado. A pesar de los recortes presupuestarios de las arcas públicas de los últimos años, la Administración sigue contratando suministros, obras y servicios, y siempre lo hará incluso de manera mucho más acentuada ante la reducción del sector público y la mayor externalización de servicios. Se estima en 130.000 millones de Euros el montante total destinado a licitación pública, lo que supone el 13% del Producto Interior Bruto Español. Así pues, se abre un amplio abanico de posibilidades entre más de 10.000 organismos demandantes de productos y servicios, un ámbito lleno de oportunidades no solo para las grandes empresas sino, también, para las PYMEs. Según el informe "Radar de Administraciones Públicas"<sup>1</sup> elaborado por Asesor, el 75,25% de las licitaciones públicas en España son adjudicadas a PYMEs, mientras que el 24,75% restante, un cuarto del total, lo son a grandes empresas. Hasta octubre de 2010 se habían concedido en España un total de 36.999 licitaciones, lo cual supone un 3,02% más respecto al mismo periodo de 2009. La Administración Central ha ofertado el 25,63% de las licitaciones públicas en los nueve primeros meses de 2010, la Administración Regional el 33,14%, la Local el 36,09% y el 5,13% restante lo ha sido por parte de otros organismos (Fundaciones, Sociedades, Cámaras de Comercio...), según fija Axesor en su investigación. Vemos, pues, como el sector público no es un solo comprador sino que son muchos y, en su conjunto, es uno de los mayores clientes del mercado y, por tanto, se presenta como una clara oportunidad de negocio.

En contra de lo que se pueda pensar, las licitaciones públicas no solo se convocan para la realización de obras, pues a pesar de que ésta es la actividad con mayor representatividad en la tarta, existen otras, muy diversas, que van desde todo tipo de suministros, productos y materiales a servicios de distinta índole como consultoría, formación, servicios sanitarios y sociales, transporte, telecomunicaciones... El problema a la hora de acceder a estos contratos con la Administración estriba en la aparente complejidad y en el profundo desconocimiento que existe en este ámbito, debido, en parte, a la falta de acciones y contenidos formativos como éste, que posibiliten la cualificación profesional de personal que se encargue de las tareas preparatorias de la licitación y su desarrollo.

El sector público tiene definida una normativa y una legislación muy rígida que velan por los principios que han de coronar toda adjudicación pública como son la transparencia, la igualdad de trato y la no discriminación. Fruto de ello la presentación de una candidatura a una licitación pública resulta muy compleja para los no iniciados y, a veces, también, para los conociedores del tema. Se trata de una nueva forma de trabajar que requiere de profesionales capacitados que doten de recursos a la empresa ante estas circunstancias definidas por la nueva línea de negocio.

La materia sobre la que vamos a comenzar a trabajar resulta ardua y, a veces, compleja de entender. La mejor manera de controlarla es practicándola y enfrentándonos a los problemas que puedan ir surgiendo en el día a día. Gracias a este manual vamos a adquirir unos conocimientos que hemos de ir perfilando y ampliando con nuestro trabajo, pues podemos profundizar tanto como nosotros queramos. Además hay multitud de casos y situaciones que son imposibles de afrontar, por mucho que queramos, en un manual como éste. Conocedores de estas particularidades, se ha intentado crear una herramienta que de forma sencilla nos permita conocer el campo sobre el que vamos a trabajar y, a la vez, de una forma dinámica podremos adentrarnos en casos prácticos e, incluso, en situaciones reales.

<sup>1</sup> Último estudio publicado en 2010 y con datos referidos a los nueve primeros meses del año.

A lo largo de los contenidos formativos iremos encontrando una serie de iconos que nos ayudarán a entender mejor y a profundizar mucho más sobre los aspectos que se están tratando. Éstos son:



## Ejemplo

Siempre que sea posible se pondrán ejemplos de casos reales, de modo que se entiendan mejor las explicaciones y se consoliden las exposiciones teóricas.



## Idea

Se trata de recomendaciones y trucos para que sepamos gestionar mejor nuestras tareas y la eficiencia en el trabajo sea mayor. Serán de aplicación a nuestro trabajo diario.



## Atención/Importante

Con este recurso se pretende llamar la atención sobre determinados aspectos en el desempeño de las funciones laborales de la materia que tenemos entre manos.



## Recursos adicionales

A fin de que podamos ahondar en algunos aspectos relevantes o complementar nuestra formación, contaremos de otros recursos (legislación, guías, direcciones web...), que nos ofrecerán un mayor valor añadido al proceso de aprendizaje. Su consulta y estudio es recomendable, pero no obligatorio. Muchos de ellos los podrás encontrar en la Biblioteca Documental, un espacio donde se ordenan multitud de recursos como legislación, ejemplos, bibliografía... En cada unidad didáctica se irá informando de los materiales de los que disponemos.



## Actividades

Las actividades que se irán intercalando entre los contenidos y que encontraremos al final de cada unidad didáctica, nos permitirán comprobar nuestro grado de conocimiento sobre la materia, a la vez que afianzaremos e incrementaremos nuestras destrezas y capacidades sobre la materia. Al final de cada unidad dispondremos un test multirrespuesta que nos permitirá evaluar nuestra aptitud.

En el proceso de aprendizaje vamos a trabajar sobre una licitación real, de modo que veremos cómo se tiene que realizar y cómo hemos de enfrentarnos a nuestra primera propuesta. En la Biblioteca Documental encontrarás el anuncio y los pliegos necesarios para realizar las actividades propuestas. Al final del proceso habremos desgranado y realizado una licitación pública, a través de este ejercicio práctico transversal. La licitación en cuestión es: *"Servicio de Limpieza en la Delegación Provincial del INE de Alicante"*. A lo largo de estos materiales encontraremos unos iconos especiales que nos remitirán y vincularán a este caso concreto.



## Ejemplo

Se trata de ejemplos referidos a la licitación sobre la que vamos a trabajar.



## Actividades

Iremos realizando actividades sobre la licitación transversal. Cuando aparezca este icono, sabremos que para resolver el ejercicio tendremos que ayudarnos de los materiales con los que contamos.

Con esto, de lo que se trata es de enfrentarnos a un caso real de licitación. Nosotros seremos técnicos de la empresa Limpiezas Vértice S.L., la cual tiene las siguientes características<sup>2</sup>:

<sup>2</sup> Es muy importante que las tengamos en cuenta ya que pueden ser determinantes en algunos momentos de la licitación.

**Empresa:** Limpiezas Vértice S.L.

**CIF:** B-12.345.678

**Representante Legal:** Juan Martín Boneo

**Domicilio Social y de Actividad:** C/ El Cuadro, 4 (03005) Alicante

**Actividad:**

- Limpieza de edificios
- Limpieza de espacios abiertos
- Limpieza de comunidades de vecinos
- Limpieza de viviendas
- Limpieza de empresas y oficinas
- Asistencia a otras empresas en materia de limpieza

**Personal:**

- 1 gerente
- 1 administrativo
- 10 técnicos de limpieza

**Cifra de negocio:**

- 2010: 587.000 €
- 2009: 512.000 €
- 2008: 480.000 €

# UD1

## *Fundamentos y Conceptos sobre la Licitación Pública*

- 1.1. Normativa y Legislación Aplicable
- 1.2. Conceptos Básicos en Licitación Pública
  - 1.2.1. Terminología Básica para Comenzar a Trabajar con Licitaciones y Contratos Públicos
  - 1.2.2. Las partes implicadas en un Contrato Público
- 1.3. Tipología de Contratos y Procedimientos
  - 1.3.1. Tipos de Contratos
  - 1.3.2. Contratos Sujetos a Regulación Armonizada
  - 1.3.3. Procedimientos de Adjudicación
  - 1.3.4. Tipos de Tramitación
  - 1.3.5. Otros Sistemas para la Contratación
- 1.4. Etapas de una Licitación Pública
- 1.5. Las Funciones del Técnico Especialista en Licitación Pública

genérica

## 1.1. Normativa y Legislación Aplicable

La licitación pública es un ámbito de trabajo con una densa y sólida base legislativa sobre la que se fundamentan todos los aspectos y procedimientos que giran en torno a ella. Hemos de familiarizarnos, por tanto, con las principales normas sobre las que se rige y, sobre todo, hemos de conocer, al máximo detalle, 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, publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE), con fecha 16 de noviembre de 2011<sup>1</sup>. Manejando y dominando este documento tendremos mucho camino avanzado y adquiriremos amplias competencias en nuestra futura ocupación profesional.



Es aconsejable imprimir el RDL 3/2011 y tenerlo a mano siempre que trabajemos con licitaciones públicas ya que, como veremos posteriormente, en los pliegos de cláusulas administrativas, y puntualmente en el de técnicas, vamos a encontrar referencias que nos remiten a algunos de sus artículos, de modo que será un documento de trabajo diario. También podemos disponer de una copia del archivo en pdf. Cuentas con esta legislación en la Biblioteca Documental.

Este Real Decreto Legislativo, lo que hace es refundir la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público con todas las modificaciones desarrolladas posteriormente en otra normativa y que incorporaban o alteraban algunos de sus artículos y disposiciones, principalmente la Ley 34/2010, de 5 de agosto de modificación de las Leyes 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, 31/2007, de 30 de octubre, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, y 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa para adaptación a la normativa comunitaria de las dos primeras, que fue publicada en el BOE número 192, del 9 de agosto de 2010. La sucesión de leyes que han modificado, por diversos motivos, la Ley 30/2007, unido a la entrada en vigor de otras normas, han hecho necesario la reformulación en un único texto actualizado en el que se recogen todos los procedimientos y disposiciones aplicables a la contratación de las empresas con el sector público. Antes de su publicación teníamos que usar varias leyes y normas para proceder de forma correcta, mientras que ahora contamos con un solo documento.

Independientemente de estos cambios, estamos ante una normativa relativamente nueva, que se desarrolló ante la necesidad de añadir, a nuestro ordenamiento jurídico, una disposición comunitaria de obligado cumplimiento y que homogeniza, en gran medida, la contratación pública en todos los países pertenecientes a la Unión Europea, incorporando numerosos e importantes cambios.



Directiva 2004/18/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo, de 31 de marzo de 2004, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios.

<sup>1</sup> A partir de ahora: RDL 3/2011.



Las Leyes y el resto de normativa jurídica sufren variaciones y modificaciones tal y como acabamos de ver. Al no ser que, todos los días, consultemos los Boletines Oficiales de las diferentes Administraciones Públicas y contemos con una base de datos con normativa actualizada, es aconsejable que echemos mano de internet a la hora de consultar una norma concreta y, a ser posible, empleemos portales que nos informen de las modificaciones posteriores que se hayan introducido. Uno de estos recursos, que además es gratuito, es [www.noticias.juridicas.com](http://www.noticias.juridicas.com). Si consultamos una Ley concreta, por ejemplo la Ley 30/2007 y vamos a un artículo que ha sido variado con posterioridad a su publicación, se nos indicará mediante un marcador (por ejemplo el artículo 135 de la Ley 30/2007). A la derecha del título del artículo aparece un ícono con forma de bocadillo. Si situamos el puntero del ratón sobre él, nos indica que éste está redactado según las modificaciones introducidas por la Ley 34/2010). No obstante, nada más acceder a esta Ley, se nos informa, en la parte superior derecha, que ha sido derogada, es decir, anulada, tal y como ya hemos visto.

Gracias al RDL 3/2011, se garantiza “libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los candidatos” y la selección de la oferta económicamente más ventajosa. Vemos, por tanto, como todas las empresas y personas físicas pueden optar a proveer a una Administración, aunque, como veremos más tarde, será necesario que cumplan con una serie de requisitos que garanticen su calidad, eficacia y eficiencia.

El RDL 3/2011, es la norma que rige y ampara toda contratación de la Administración Pública en la totalidad del territorio nacional. Su ámbito de aplicación se extiende a los siguientes entes, organismos y entidades:

- a) La Administración General del Estado, la de las Comunidades Autónomas y las de las Entidades Locales (Ayuntamientos, Diputaciones, Cabildos, Comarcas, Mancomunidades...).
- b) Entidades gestoras y los servicios comunes de la Seguridad Social.
- c) Organismos autónomos, entidades públicas empresariales, Universidades Públicas, agencias estatales y otras entidades con personalidad jurídica propia vinculadas a una Administración Pública de las señaladas en el punto anterior o dependientes de las mismas.
- d) Los consorcios y fundaciones públicas.
- e) Sociedades mercantiles cuyo capital social, de forma directa o indirecta, dependa de los entes, organismos y entidades que hemos señalado anteriormente.
- f) Las asociaciones constituidas por las entidades hasta ahora enumeradas.
- g) Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social.
- h) Otras entidades creadas para satisfacer necesidades de interés general financiadas mayoritariamente por entes del sector público.