

Aplicación Práctica en Fundación CIDETEC de la normativa de Contratación del Sector Público

LICITACIÓN MEDIANTE PROCEDIMIENTO NEGOCIADO CON PUBLICIDAD, PARA LA REDACCIÓN DEL PROYECTO DE EJECUCIÓN Y DE LAS OBRAS DE HABILITACIÓN DE UNA PLANTA PILOTO DE PRODUCCIÓN BAJO NORMAS DE CORRECTA FABRICACIÓN (NCF/GMP) EN IK4-CIDETEC

INDICE

Prólogo	1
1. Introducción.....	2
1.1. Antecedentes ..	2
1.2. Objetivos	3
1.3. Metodología.....	3
2. Fundación CIDETEC..	4
2.1. Presentación ..	4
2.2. Proyecto NANOPILOT	5
2.2.1. Normativa Europea Proyecto NANOPILOT	9
3. Contratación Pública ..	10
3.1 Sobre la consideración o no de una Fundación como Entidad del Sector Público	11
3.2 Sobre la consideración o no de una Fundación como Poder Adjudicador	12
4. Aplicación Práctica de la Normativa de Contratación del Sector Público	16
4.1. Tipos de Contratos	16
4.2. Procedimientos de adjudicación	19
4.3. Fases de la Contratación	23
4.3.1. Fase de Preparación	24
4.3.2. Fase de Adjudicación.....	31
4.3.3. Efectos, cumplimiento y extinción	43
5. Conclusiones	46
6. Bibliografía.....	48
Agradecimientos.....	49

INDICE FIGURAS

Figura 1: Sede principal de Fundación CIDETEC.....	5
Figura 2: Instalaciones de Fundación CIDETEC	5
Figura 3: Logotipo del proyecto Nanopilot y mapa localización partners.....	6
Figura 4: Nanofármacos que se van a testear en la planta piloto.....	7
Figura 5: Grant Agreement. Partida económica.....	8
Figura 6: Aplicación gestión de Proyectos de Fundación CIDETEC	14
Figura 7: Tabla anexo I del artículo 6.1 de TRLCSP.....	19
Figura 8: Muestra cumplimentación datos requeridos para el alta en la Plataforma Vasca de Contratación	33
Figura 9: Muestra Perfil de Contratante de Fundación CIDETEC en la web de la Plataforma vasca de Contratación.....	34
Figura 10: Perfil de Contratante en la web de Fundación CIDETEC.....	35
Figura 11: Anuncio publicado en la web de la Plataforma vasca de Contratación	36
Figura 12: Detalle del anuncio publicado en la web de la Plataforma vasca de Contratación...37	
Figura 13: Adjudicación del contrato publicado en la web de la Plataforma vasca de Contratación	43
Figura 14: Link de acceso en nuestra web a los datos de adjudicación del contrato.....	45

PRÓLOGO

Empecé a trabajar en Fundación CIDETEC, Centro de Investigación ubicado en el Parque Tecnológico de Miramón, el 4 de Febrero de 1.999, hace ya 17 años.

Mi primer puesto en este Centro fue de recepcionista, atendiendo y pasando llamadas, recibiendo a los mensajeros... y todo tipo de tareas asignadas a un puesto de estas características.

Mi titulación académica era y es, en el momento de escribir este trabajo, de Formación Profesional, rama Administrativa.

Tras unos cuantos años ejerciendo esas tareas, poco a poco me iba dando cuenta de que podía ofrecer más. Yo me veía capacitada para poder ejercer otras labores de mayor complejidad y responsabilidad dentro del Centro. Por otro lado, también tuvo mucha influencia en mis aspiraciones el trabajar en un Centro con unas características muy especiales, con un personal altamente cualificado, la gran mayoría doctores. Mi formación académica se me iba antojando muy escasa.

Evidentemente era consciente de que para poder ascender dentro de la organización debía prepararme y formarme más, así que decidí probar y matricularme en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales y ver si podía ser capaz de compaginar estudios y trabajo.

Y tras unos cuantos años de momentos duros en los que he tenido que realizar un gran esfuerzo para poder concentrarme y estudiar tras una jornada laboral, y en los que, por supuesto, también ha habido momentos de gran satisfacción tras cada asignatura aprobada, me encuentro en el tramo final elaborando este Trabajo Fin de Grado que me permite acabar mi formación universitaria.

1. Introducción

Este Trabajo Fin de Grado es un caso real y todo el proceso que se presenta se ha puesto en marcha en Fundación CIDETEC durante nueve meses aproximadamente.

Tras consultarlo, tanto con mi superior directo, el Director Financiero de Fundación Cidetec, como con el profesor de la escuela Alberto Diaz de Junguitu, me pareció oportuno presentar mi propia propuesta de Trabajo Fin de Grado en base a mi experiencia en mi centro de trabajo, sin esperar a la adjudicación de cualquier otra temática por parte del profesorado de la escuela.

Como resultado, presento un trabajo en el que se ha desarrollado un procedimiento totalmente nuevo en nuestro Centro de Investigación, permitiendo así dar una solución a una situación real que se nos ha planteado en el desarrollo de nuestra actividad.

1.1. Antecedentes

Hasta la fecha el procedimiento de contratación que se viene utilizando en Fundación CIDETEC para la adquisición de Inversiones, contratación de servicios, viajes o compra de material se inicia con la identificación por parte del personal investigador de la necesidad de un producto/servicio/equipamiento.

El investigador en cuestión transmite su necesidad al responsable de compras asignado en el departamento correspondiente y es éste último el encargado de iniciar dentro del sistema correspondiente una nueva solicitud de compra, cuya información a cumplimentar varía en función del producto solicitado.

Una vez impresa la solicitud de compra, ésta debe ser aprobada para poder ser tramitada. La aprobación de la solicitud de compras pasa por la obtención manual de una serie de firmas de investigadores de diferentes jerarquías en función de dos factores: Tipología del gasto e importe.

Una vez que se obtienen las firmas de aprobación requeridas, la solicitud de compra se entrega en Administración para su tramitación.

En el caso concreto de las Inversiones como paso previo a la generación de una solicitud de compra, se realiza un proceso previo de selección de proveedor vía petición verbal de solicitudes de oferta a distintos proveedores, a criterio del solicitante. Como mínimo se requerirán tres solicitudes de oferta con el fin de tener distintas opciones a la hora de valorar la mejor alternativa, y será responsabilidad del solicitante tanto la solicitud como el seguimiento posterior de las mismas.

Si no existen tres proveedores posibles, por la especificidad del tipo de inversión, carencia de alternativas en el mercado, etc., el solicitante debe realizar y adjuntar un informe justificativo del hecho.

La oferta/ofertas se valoran desde dos puntos de vista complementarios; Valoración técnica y valoración económica.

La valoración técnica la realiza el investigador solicitante de acuerdo con su director de Departamento o incluso el Director Técnico si procede por las características de la adquisición. Se valoran aspectos como calidad de la oferta recibida, cumplimiento de especificaciones técnicas, capacidad tecnológica del proveedor...

Una vez identificada la oferta que ofrece una mejor solución técnica, se pasa al Director Financiero que se pone en contacto con el proveedor en cuestión para negociar los aspectos

financieros y obtener alguna condición más ventajosa respecto a la oferta inicial en lo referente al importe, forma de pago, descuentos, garantía, plazo de entrega, etc.

1.2. Objetivos

Sobre la base de un procedimiento establecido, mejorado a lo largo de los años y plenamente operativo, respecto a las adquisiciones de diferente índole que se realizan en Fundación CIDETEC, y siendo conscientes de que un alto porcentaje de nuestros recursos se nutre de subvenciones y, por tanto, de mecanismos de financiación pública, el objetivo de nuestro procedimiento de compras es evolucionar hacia la máxima objetividad posible y aceptable a la hora de decantarnos por un proveedor u otro.

En este contexto, los posibles aspectos subjetivos, como pueden ser: una mala experiencia anterior con un proveedor, referencias de terceros, distancia geográfica o sensación no muy positiva en un primer contacto, pueden hacer ciertamente que se deje de valorar a un determinado proveedor como opción de compra, y que inconscientemente estemos trabajando con un grupo más o menos reiterativo de proveedores para los diferentes tipos de adquisiciones.

Así que, aprovechando las obras que tenemos que hacer para la instalación de la planta piloto del proyecto NANOPILOT, que además se financian en su totalidad, como partida especial del proyecto, con dinero público concedido por la Unión Europea, decidimos que puede ser una buena oportunidad para iniciarnos en el proceso de Contratación Pública, con la idea de mejorar el proceso de compras en nuestro centro que nos va a conducir a una mayor homogeneidad de criterios en los procesos de contratación, fomentando una mayor competencia entre los posibles proveedores y permitiéndonos una justificación objetiva de nuestra elección de compra frente a las diversas auditorías externas que estamos obligados a pasar.

Este primer paso de familiarización con los procedimientos de Contratación Pública nos va a servir de experiencia en el futuro para ir introduciendo esta forma de proceder en un futuro en todos los procesos de compras y subcontrataciones de nuestro centro.

En consecuencia con lo expuesto, nos fijamos dos objetivos:

- 1) Analizar la conveniencia y/u obligatoriedad de nuestro Centro en adaptar nuestros procesos de contratación a lo dispuesto en el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de Noviembre (en adelante TRLCSP).
- 2) Describir el proceso seguido dentro del proyecto Nanopilot con idea de, a partir de esta experiencia, normalizar este tipo de proceder e implantarlo progresivamente en futuros expedientes de contratación.

1.3. Metodología

Con respecto a nuestro primer objetivo, vamos a definir brevemente en qué consiste la Contratación Pública, cómo está regulado este procedimiento y realizaremos un pequeño análisis para poder establecer con criterios objetivos en base a la normativa establecida hasta qué punto estamos o no obligados a ceñir nuestros procesos de contratación a lo que marca el TRLCSP.

Respecto a la obligatoriedad o no de someter nuestros procesos a la Ley de Contratación Pública, desde el principio nuestra idea ha sido que, aunque no tengamos la plena certeza de ser Administración Pública o Poder Adjudicador no Administración Pública, vamos a seguir adelante con la idea de implantar en nuestra organización un sistema objetivo de compras y subcontrataciones, acogiéndonos de manera “voluntaria” a las normas sobre contratos del Sector Público.

En relación a nuestro segundo objetivo, vamos a utilizar como “proyecto piloto” la contratación de las obras necesarias para llevar a cabo la actividad del proyecto NANOPILOT.

Vamos a analizar la normativa europea establecida en el contrato del propio proyecto para saber cómo actuar y/o proceder en la utilización de los recursos económicos que se nos han concedido vía subvención.

Posteriormente, en aplicación de la normativa establecida y en colaboración directa con el núcleo directivo de la Organización, materializada en sucesivas propuestas y consultas con la Dirección General y Financiera, estableceremos el tipo de contrato de que se trata y su procedimiento de adjudicación atendiendo a las características y supuestos de aplicación de nuestro caso concreto, con la idea de establecer y traducir a la práctica las diferentes fases de la contratación que nos van a conducir hasta el licitador que presente la oferta económicamente más ventajosa.

El término “económicamente más ventajosa” no debe llevar a error ya que se define como tal la mejor valorada en el conjunto de las dos puntuaciones, la técnica y la económica, y no sólo la mejor valorada en la parte económica.

La descripción y aplicación real de todo este proceso nos va a servir de guía y valioso ejemplo para normalizar este tipo de proceder en futuros expedientes de contratación que llevemos a cabo.

2. Fundación CIDETEC

2.1. Presentación Fundación CIDETEC

IK4-CIDETEC es un Centro Tecnológico miembro de IK4 Research Alliance, experto en la generación y transferencia de conocimiento y tecnología en los ámbitos de los materiales, las superficies y la energía. La misión fundamental del Centro es incrementar, a través del desarrollo de nuevos productos y procesos, la capacidad de innovación y la competitividad de las empresas, trabajando como aliados estratégicos de sus clientes, ayudándoles en la definición de sus estrategias de innovación y generando conocimiento y soluciones tecnológicas que les aporten valor. Para conseguir estos objetivos IK4-CIDETEC apuesta por la excelencia en su trabajo, el desarrollo de un equipo cohesionado de personas motivadas y altamente cualificadas, y la colaboración activa con otros agentes tecnológicos a nivel nacional e internacional. El centro está dotado con equipos y tecnologías de última generación, que permiten abordar toda la cadena de valor desde la investigación científico-tecnológica, para la generación de nuevo conocimiento, hasta el escalado industrial.

Los resultados de sus investigaciones se aplican en ámbitos como la automoción, energía, aeronáutica y medicina. De sus laboratorios han surgido productos como asfalto y ruedas autorreparantes, cristales electrocrómicos, aceite superlubrificante, paneles fotovoltaicos de alta eficiencia, baterías para motores eléctricos, pilas de combustible, ecomateriales y biocomposites, pintura a prueba de arañazos, recubrimientos resistentes a la corrosión y anti hielo o sistemas para monitorizar parámetros vitales.

Figura 1: Sede principal de Fundación CIDETEC



Fuente: www.cidetec.es

En las instalaciones del centro en Miramón, donde están ubicados los servicios generales y los laboratorios de investigación así como las plantas piloto flexibles para el escalado de los procesos y obtención de prototipos y pre-series, y en la nave industrial para escalado y prototipado que posee en Hernani, trabajan 125 profesionales, de los cuales un 95 % son titulados universitarios y un 50 % doctores. El volumen de actividad de la Fundación en 2014 fue de 10 M€.

Figura 2: Instalaciones de Fundación CIDETEC



Fuente: www.cidetec.es

En particular, IK4-CIDETEC dispone de 150 m² de salas clasificadas y preparadas para la fabricación, conforme a estándares GMP, de productos para el sector biofarmacéutico, instalaciones cuya aplicación a la fabricación de fármacos de interés industrial basados en nanopartículas constituye el eje vertebrador y el motivo de ser del proyecto NANOPILOT, siendo asimismo el ámbito de actuación de la presente propuesta de trabajo de fin de grado.

2.2. El proyecto NANOPILOT

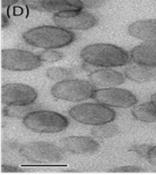
FUNDACIÓN CIDETEC es un centro con una amplia experiencia en el liderazgo de proyectos financiados por la Unión Europea. Entre ellos, destaca por su relevancia el proyecto NANOPILOT, que cuenta con una financiación de 6,28 millones de euros, con un total de 9

Figura 4: Nanofarmacos que se van a testear en la planta piloto

a) A combination of a **short interfering RNA (siRNA)** and **lactic acid** for the topical treatment of ocular pain associated with dry eye syndrome (DES).



b) A HIV **nanovaccine** that combines 12 peptides in its formulation for intranasal vaccination.



c) **Hyaluronan based hollow spheres**, for the treatment of interstitial cystitis/painful bladder syndrome (IC/PBS).

Fuente: www.nanopilot.eu

Dejando a un lado la evidente relevancia y alcance de este proyecto, tiene como particularidad especial el que nos asignan de subvención una partida específica para la elaboración y puesta a punto de la planta piloto, a diferencia de otros proyectos europeos donde las partidas subvencionadas son costes de personal, materiales y viajes.

Como punto de partida nos remitimos al Grant Agreement (GA) que es el contrato/acuerdo por el que se va a regir todo lo relativo a cualquier proyecto europeo.

Son documentos muy extensos, del que en este caso extraigo la página que actualmente nos interesa, donde indica la partida disponible para la ejecución de la Planta Piloto.

Figura 5: Grant Agreement. Partida económica



646142 Associated with document Research(2014)NOVADEN A00612/2014

Equipment	456,500	<p>€ 294,500 New equipment that will be required to increase the classification from actual labs from Class C to Class A, and new equipment that will be required for the implementation of the production processes (for example, specific packaging machines for single dose sterile vials, chromatography columns for quality control, etc.).</p> <p>€ 120,000 depreciation of the actual classified labs and equipment. It includes the depreciation of the infrastructure where actual classified labs are located</p> <p>€ 42,000 A new server and software of the LIMS.</p>
Other goods and services	322,250	<p>€ 40,000 Materials for dissemination activities including the organisation of Workshops, flyers, stands, posters, FEES.</p> <p>€ 60,000 Laboratory consumables for the characterization, scale-up and GMP manufacturing of HIV vaccines (Chitosan, dextran). Other excipients, chemicals and lab consumable material, disposable workwear.</p> <p>€ 216,250 Gas and electricity to maintain operating the pilot plant.</p> <p>€ 4,000 Certificate for financial statement.</p> <p>€ 2,000 Fees for open access publications.</p>
Total	798,750	

New Equipment:

An estimation of the cost of the new equipment has been done according to the following criteria.

WP Associated (Task)		Concept	Date of Investment	Costs	% depreciation	Total
WP2	Labs + Sterility control	Improve infrastructure (Labs) from C to A including IQ/OQ/PQ documentation Special equipment required for sterility control in the Class A labs (e. g. particle counter, air sample) and equipment required in the microbiology lab (two incubators) including IQ/OQ/PQ documentation	M22	261.000	20%	116.950
WP4 (Task 4.7)	Nanopharmaceutical up-scaling	Specific equipment required for technology transfer from lab to the pilot plant (e.g. osmometer, liofilizer, esterilization equipment, viscosimeter)	M9	110.000	20%	78.375
WP 2 /WP 5 (Task 5.2)	Production	Specific equipment required for the production of each nanopharmaceutical (e. g. Pilot liofilizer, Monodose packaging for ocular nanopharmaceuticals, Packaging and labeling machines, water quality control in the plant)	M22	220.390	20%	99.176
						294.501

Actual Classified labs:

It is estimated that only a 63% of the labs will be employed in NanoPilot. Some of the labs will consist on the classified labs for GMP production, and additional facilities will include the microbiology lab, technology transfer lab (that will include the activity in WP4), warehouse.

This budget includes two main concepts. The building where the Pilot Plant will be placed (and the actual C class labs are placed) and infrastructure and equipment already owned by CIDETEC (actual C classified labs).

Building: Half of the building is owned by CIDETEC and the other half is rented. Those labs will be employed in the Project from M1.

2.2.1. Normativa Europea Proyecto Nanopilot

Dispuestos a atenernos a lo dispuesto en el TRLCSP en la construcción y puesta a punto de la planta piloto del proyecto Nanopilot, siguiendo el procedimiento habitual, estudiamos con detenimiento qué es lo que indica la normativa en lo referente a las adquisiciones y posterior justificación del proyecto en concreto.

El proyecto NANOPILOT se encuentra dentro del programa marco europeo HORIZON 2020 de Investigación y Desarrollo.

Atendiendo a la normativa establecida en el contrato del propio proyecto, en concreto en el artículo 10, apartado 10.1.2 se indica que los beneficiarios de la subvención que son considerados poderes adjudicadores bajo la Directiva 2004/18/CE o “entidades contratantes” en el sentido de la Directiva 2004/17/CE deben cumplir con la legislación nacional aplicable en materia de contratación pública.

Se extrae a continuación el citado artículo;

“ARTICLE 10 — PURCHASE OF GOODS, WORKS OR SERVICES

10.1 Rules for purchasing goods, works or services

10.1.1 If necessary to implement the action, the beneficiaries may purchase goods, works or services.

The beneficiaries must make such purchases ensuring the best value for money or, if appropriate, the lowest price. In doing so, they must avoid any conflict of interests (see Article 35).

The beneficiaries must ensure that the Commission, the European Court of Auditors (ECA) and the European Anti-fraud Office (OLAF) can exercise their rights under Articles 22 and 23 also towards their contractors.

10.1.2 Beneficiaries that are ‘contracting authorities’ within the meaning of Directive 2004/18/EC6 or ‘contracting entities’ within the meaning of Directive 2004/17/EC7 must comply with the applicable national law on public procurement.

10.2 Consequences of non-compliance

If a beneficiary breaches any of its obligations under Article 10.1.1, the costs related to the contract concerned will be ineligible (see Article 6) and will be rejected (see Article 42).

If a beneficiary breaches any of its obligations under Article 10.1.2, the grant may be reduced (see Article 43).

Such breaches may also lead to any of the other measures described in Chapter 6.”

Ya que dichos artículos se refieren a la denominación de Poder Adjudicador bajo las indicaciones de dos Directivas Europeas, vamos a atender al contenido de dichas Directivas.

La directiva 2004/17/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 31 de marzo de 2004 no se nos aplica porque se refiere a entidades que operan en los sectores del agua, energía, transportes y servicios postales.

“DIRECTIVA 2004/17/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 31 de marzo de 2004 sobre la coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de los servicios postales”

La directiva 2004/18/C DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 31 de marzo de 2004 en el artículo 9 (abajo se incluye) especifica las condiciones necesarias para ser considerados “organismo de Derecho público” y, a su vez, Poder Adjudicador. En una primera lectura nos podemos ver representados en esas características, aunque como hemos comentado anteriormente no tenemos una certeza absoluta al no haber realizado un estudio en profundidad sobre este tema.

El artículo 9 de la Directiva señala que

9. Son considerados «poderes adjudicadores»: el Estado, los entes territoriales, los organismos de Derecho público y las asociaciones constituidas por uno o más de dichos entes o de dichos organismos de Derecho público.

Es considerado «organismo de Derecho público» cualquier organismo:

a) creado específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil,

b) dotado de personalidad jurídica y

c) cuya actividad esté mayoritariamente financiada por el Estado, los entes territoriales u otros organismos de Derecho público, o bien cuya gestión se halle sometida a un control por parte de estos últimos, o bien cuyo órgano de administración, de dirección o de vigilancia esté compuesto por miembros de los cuales más de la mitad sean nombrados por el Estado, los entes territoriales u otros organismos de Derecho público.

En el anexo III figuran las listas no exhaustivas de los organismos y de las categorías de organismos de Derecho público que cumplen los criterios enumerados en las letras a), b) y c) del párrafo segundo. Los Estados miembros notificarán periódicamente a la Comisión las modificaciones que se hayan producido en sus listas.

Este precepto, tal como queda claramente indicado en la Normativa Europea específica del proyecto, también hace alusión a que si se es Poder adjudicador hay que atenerse a lo establecido en la Ley de Contratación Pública para hacer uso de los recursos económicos asignados.

Por lo que nos reafirmamos en la idea de que, en cualquier caso, por prudencia, y sin tener plena consciencia de ser o no Poder Adjudicador, decidimos en el caso de este proyecto acogernos a lo que marca la Ley de Contratos del Sector Público para llevar a cabo estos trabajos.

3. Contratación Pública

Como punto de inicio de todo este proceso, lo primero que hacemos es buscar una definición de lo que es realmente este procedimiento.

La contratación Pública es el procedimiento por el cual un ente del sector público selecciona a la persona física o jurídica que tiene que ejecutar una obra, prestar un servicio o suministrar un bien, para satisfacer una finalidad pública.

Este procedimiento de contratación está regulado en el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de Noviembre (en adelante TRLCSP).

El artículo 1 del TRLCSP explica el objeto y finalidad para el que se habilita la citada Ley según el cual

“La Ley de Contratos del Sector Público tiene por objeto regular la contratación del sector público, a fin de garantizar que la misma se ajusta a los principios de libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los candidatos, y de asegurar, en conexión con el objetivo de estabilidad presupuestaria y control del gasto, una eficiente utilización de los fondos destinados a la realización de obras, la adquisición de bienes y la contratación de servicios mediante la exigencia de la definición previa de las necesidades a satisfacer, la salvaguarda de la libre competencia y la selección de la oferta económicamente más ventajosa.

Es igualmente objeto de esta Ley la regulación del régimen jurídico aplicable a los efectos, cumplimiento y extinción de los contratos administrativos, en atención a los fines institucionales de carácter público que a través de los mismos se tratan de realizar.”

Las normas que regulan la contratación pública no se aplican de manera uniforme a todos los agentes del Sector Público, sino que el mismo Texto refundido prevé la existencia de tres grados de sujeción, para cada una de las siguientes categorías de entes del Sector Público, obligados a tener en cuenta el proceso descrito en la Ley:

- Administraciones Públicas
- Poder Adjudicador no Administración Pública

3.1. La consideración o no de una Fundación como ENTIDAD DEL SECTOR PÚBLICO

Tras la definición de lo que se entiende por Contratación Pública, la siguiente tarea es determinar si somos Administración Pública o Poder Adjudicador no Administración Pública.

En consecuencia, en las siguientes líneas hacemos un análisis para establecer con criterios objetivos en qué categoría de las anteriores nos encontramos. Como hemos explicado en la presentación nuestro Centro de Investigación es una Fundación.

Con el fin de determinar si una Fundación forma parte del Sector Público a los efectos de la normativa de contratación Pública, es imprescindible analizar si concurren en ella los requisitos contenidos en alguno de los supuestos del artículo 3.1 del TRLCSP.

Según la letra f) del artículo 3.1 del TRLCSP, se considera que forman parte del sector público:

“Las fundaciones que se constituyan con una aportación mayoritaria, directa o indirecta, de una o varias entidades integradas en el sector público, o cuyo patrimonio fundacional, con un carácter de permanencia, esté formado en más de un 50 por 100 por bienes o derechos aportados o cedidos por las referidas entidades”.

Es decir, para que se considere que una fundación forma parte del sector público, al amparo de la letra f) del artículo 3.1 del TRLCSP, ha de concurrir alguno de los siguientes supuestos:

- Que la fundación en cuestión se haya constituido con una aportación mayoritaria, directa o indirecta, de una o varias entidades integradas en el sector público.

Dicho supuesto hace referencia al **momento de la constitución de la fundación**.

- Que el patrimonio fundacional de la fundación, con un carácter de permanencia, esté formado, en más de un 50 por 100, por bienes o derechos aportados o cedidos por las referidas entidades.

Dicho supuesto hace referencia a la composición del patrimonio fundacional. En este caso no se atiende al momento de constitución, sino al propio momento de realizar el análisis.

Según la letra h) del artículo 3.1 del TRLCSP, se considera que forman parte del sector público:

“Cualesquiera entes, organismos o entidades con personalidad jurídica propia, que hayan sido creados específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil, siempre que uno o varios sujetos pertenecientes al sector público financien mayoritariamente su actividad, controlen su gestión, o nombren a más de la mitad de los miembros de su órgano de administración, dirección o vigilancia.”

La definición recogida en la letra h) del artículo 3.1 del TRLCSP coincide (en esencia) con la definición recogida en la letra b) del artículo 3.3 del TRLCSP.

Partiendo de dicha premisa, y ya que una conclusión afirmativa a la consideración de una fundación como poder adjudicador en base al apartado b) del artículo 3.3 del TRLCSP conllevaría, asimismo, su pertenencia al sector público de conformidad con el artículo 3.1 del TRLCSP, opto por iniciar el análisis directamente desde la perspectiva del artículo 3.3.b) del TRLCSP, en relación con su consideración o no de poder adjudicador.

3.2. La consideración o no de una fundación como PODER ADJUDICADOR no Administración Pública

El artículo 3.3 del TRLCSP define aquellos entes, organismos y entidades que se consideran poderes adjudicadores, a efectos del TRLCSP.

A fin de determinar si determinada fundación tiene la condición de poder adjudicador a los efectos del TRLCSP, debemos analizar si concurren en ella los requisitos fijados en el artículo 3.3.b) del TRLCSP, por no tratarse ni de una Administración Pública (recogida en la letra a) del artículo 3.3 del TRLCSP), ni de una Asociación (recogida en la letra c) del artículo 3.3 del TRLCSP).

Según la letra b) del artículo 3.3 del TRLCSP se consideran Poderes Adjudicadores:

“Todos los demás entes, organismos o entidades con personalidad jurídica propia distintos de los expresados en la letra a) que hayan sido creados específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil, siempre que uno o varios sujetos que deban considerarse poder adjudicador de acuerdo con los criterios de este apartado 3 financien mayoritariamente su actividad, controlen su gestión, o nombren a más de la mitad de los miembros de su órgano de administración, dirección o vigilancia.”

La delimitación que se establece en la letra b) del artículo 3.3 del TRLCSP, para que **cualquier tipo de ente, organismo o entidad** sea considerado Poder Adjudicador es que cumpla las siguientes condiciones:

- a) Que esté dotado de personalidad jurídica;

- b) Que haya sido creado específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil;
- c) Que concurren en él alguna de las siguientes circunstancias:
- Que su actividad esté mayoritariamente financiada por entidades que ostenten la condición de poder adjudicador;
 - Que su gestión se halle sometida al control de entidades que ostenten la condición de poder adjudicador;
 - O que más de la mitad de los miembros de su órgano de administración, dirección o vigilancia sean nombrados por entidades que ostenten la condición de poder adjudicador.

Las tres condiciones enumeradas en los puntos números 1, 2 y 3 tienen **carácter acumulativo**, es decir, han de cumplirse las tres de forma conjunta, mientras que las tres posibles circunstancias que constituyen a su vez la condición del punto número 3, al ser enumeradas como **alternativas**, no han de producirse necesariamente de forma acumulada y basta que concorra tan solo alguna de las tres.

Condiciones para ser considerado Poder Adjudicador no Administración Pública

a) Que esté dotado de personalidad jurídica

El artículo 5.2 de la Ley 12/1994, de 17 de junio, de Fundaciones del País Vasco (en adelante LFPV), establece que:

“Las fundaciones tendrán personalidad jurídica desde la inscripción de su escritura de constitución en el Registro de Fundaciones”

Por lo que una fundación inscrita en el Registro de Fundaciones del País Vasco estaría dotada de personalidad jurídica propia.

b) Tratarse de un ente creado específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil

○ Creación para satisfacer necesidades de interés general

El artículo 3.1 de la LFPV, establece que:

*“La finalidad de la fundación debe ser lícita, **servir un interés general** y beneficiar a personas no individualmente determinadas”*

Por ello se entiende que la forma jurídica de Fundación lleva consigo implícitamente que la naturaleza de sus actividades están encaminadas a conseguir fines de interés general

○ Carácter industrial o mercantil de las necesidades de interés general a satisfacer

Sin perjuicio de que la constitución de determinada fundación pretende satisfacer, a priori, necesidades de interés general, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea considera que el hecho de que una entidad realice actividades que tienen como finalidad la consecución del interés general no obsta a que, además, dicho interés general tenga carácter industrial o mercantil.

En Fundación CIDETEC nuestra unidad de coste son los proyectos gestionados a través de una aplicación hecha a medida para nuestras necesidades. Al dar de alta a cada uno de los proyectos, entre otra información, se clasifica como **Actividad Económica, Actividad no Económica y se informa si hay apoyo a la contratación.**

Figura 6: Aplicación gestión de Proyectos de Fundación CIDETEC

Proyecto - 50775

Código: 50775 Acrónimo: NanoPilot
Tipo: EXTERNO Fase: Ejecución Gasto ofertar: 0,00

	Previsión	Real
Plan/ppto gastos	1.385.999,10	44.759,81
Ingresos	1.569.060,00	353.814,14
Balance	203.060,90	309.054,33
Cierre	Técnico NO	Administ. NO

Cliente: COMISIÓN EUROPEA
Contacto: Project Officer Departamento: Materiales
Sector: Administración Unidad: Biomateriales
Lin. estrat.: Biomateriales > NP's poliméricas biofuncionaliza- Jefe proyecto: Benito Collado, Ana Belén
Tipo: +D
 Requiere validación
Inicio Oficial: 01/01/2015 Fin Oficial: 31/12/2018
Inicio foto inicial: 01/01/2015 Fin foto inicial: 31/12/2018
Inicio real: 01/01/2015 Fin real: 31/12/2018
Observaciones: Fabricación bajo GMP

Tipo actividad:
 Actividad económica
 Actividad no económica
 Apoyo a la contratación

Usuario conectado: Alvarez Hervada, Amaia Ult. Modificación: Fritschi David: 09/03/2015 10:12 22/06/2015 13:22

Fuente: Aplicación CIDEGEST

El criterio que seguimos es el siguiente;

Actividad No Económica; Actividad de investigación no subcontratada, financiada con recursos propios, por subvenciones asociadas a convocatorias públicas o con marcos de financiación estables con instituciones públicas. *Típicamente, proyectos de capacitación subvencionados por la Administración y proyectos europeos*

Actividad Económica; Prestación de servicios a terceros bajo contrato. *Típicamente, proyectos con empresas. Facturación.*

La realización de las actividades del proyecto traerá consigo la ejecución de unos determinados gastos (compras de material, viajes, gastos de personal...) relacionados directamente con las actividades del proyecto que deberán ser supervisados por el Jefe de Proyecto.

Los investigadores y todo el personal técnico de laboratorio, que forman parte del equipo de trabajo del proyecto, deben imputar de forma sistemática y rigurosa los distintos conceptos de gasto en CIDEGEST (aplicación de gestión de proyectos).

Apoyo a la Contratación; En relación al Gasto de personal, Administración asigna anualmente a cada persona una categoría y a cada categoría una tarifa horaria. De esta manera le es posible a CIDEGEST calcular el gasto de personal por proyecto, a partir de las horas de trabajo imputadas por el personal a cada proyecto. La imputación de horas se realiza en CIDEGEST, en el módulo de partes de actividad, asignando horas por tareas en aquellos proyectos a los que una persona, estando dada de alta en el proyecto, ha dedicado trabajo en un día determinado.

Las horas de investigadores que están parcial o totalmente subvencionadas, la aplicación CIDEGEST las recoge a través de los partes de actividad como **Actividad no Económica** aunque estas horas formen parte de tareas dentro de proyectos de **Actividad Económica**.

De esta forma de la cantidad de ingreso devengado y transferido al resultado del ejercicio de un determinado año, se puede diferenciar el que proviene de actividades económicas o no económicas.

Siguiendo este criterio, los datos del último cierre (Diciembre 2.015) tendríamos más ingresos provenientes de **Actividades no Económicas**

De ello que deducimos que en nuestro caso, el desarrollo de nuestras actividades no están supeditadas a un carácter industrial o mercantil

c) La concurrencia de las siguientes circunstancias:

- **Que su actividad esté mayoritariamente financiada por entidades que ostenten la condición de poder adjudicador**

Esta circunstancia tendría que ser analizada minuciosamente. Según las cuentas anuales cerradas del año que se pretenda observar andamos alrededor de un 50% financiación pública/financiación privada.

Durante el último ejercicio cerrado (2.015) sí que la balanza se ha inclinado un poco más por la financiación pública.

- **Que su gestión se halle sometida al control de entidades que ostenten la condición de poder adjudicador**

Depende de lo que se entienda por "control". Actualmente el Patronato de Fundación Cidetec se reúne, por lo menos, dos veces al año. En él, entre otras cosas, se informa de operaciones importantes o se aprueban decisiones estratégicas de alto nivel.

Para las decisiones/operaciones que requieren una respuesta/acción inmediata, el Director General de Fundación Cidetec tiene otorgados poderes por escritura por los que se le supone que él es el Órgano de Contratación de nuestro centro.

- **Que más de la mitad de los miembros de su órgano de administración, dirección o vigilancia sean nombrados por entidades que ostenten la condición de poder adjudicador**

Este aspecto no se da en Fundación Cidetec.

Llegados a este punto y desde un punto de vista de estudiante, esto es, sin que suponga mayor implicación más allá de este Trabajo Fin de Grado, considero que reunimos las condiciones para poder considerarnos Poder Adjudicador.

Sin atreverme a afirmar en firme que somos Poder Adjudicador, sí que considero que queda pendiente un estudio más en profundidad realizado por profesionales con experiencia en el tema que tras un minucioso análisis de cuentas anuales, estatutos, poderes, composición del Patronato en los diferentes años de vida de la Fundación, se pueda establecer de una manera inequívoca nuestra situación en este sentido, con todas las implicaciones que conllevaría nuestra nuevo estatus.

En cualquier caso y sin perjuicio de su naturaleza privada, la Dirección General de FUNDACIÓN CIDETEC desea voluntariamente (independiente de su obligatoriedad o no) someter ciertos negocios jurídicos a lo dispuesto en el TRLCSP, en aras de una mayor transparencia y responsabilidad en la utilización de sus fondos. Por ello, este constituye el punto de arranque de este Trabajo Fin de Grado.

4. Aplicación Práctica de la normativa de Contratación del Sector Público

4.1. Tipos de Contratos

A continuación, identificamos y analizamos los diferentes tipos de contratos existentes con idea de situarnos y establecer cuál de ellos se ajusta a nuestro caso.

Los contratos celebrados por las Administraciones Públicas pueden clasificarse, con carácter general en administrativos y privados

Administrativos. Se rigen por el artículo 19 del TRLCSP, en cuanto a su preparación, adjudicación, efectos y extinción.

Básicamente son aquellos contratos cuyo elemento distintivo es que, por lo menos, una de las partes que celebran el contrato es una Administración Pública, con alguna especialidad, ya que hay contratos celebrados por una Administración Pública que deben considerarse privados (como los de creación e interpretación artística, los de espectáculos o determinados servicios financieros).

Privados Se rigen por el artículo 20 del TRLCSP, en cuanto a su preparación, adjudicación, efectos y extinción.

Son contratos privados:

- a) Los celebrados por el resto de entes del Sector Público que no sean Administraciones Públicas.
- b) Los celebrados por Administraciones Públicas cuyo objeto sea la creación e interpretación artística, los espectáculos o determinados servicios financieros.

Dentro de los **Contratos Administrativos**, a su vez, podemos distinguir:

- **Contratos administrativos típicos**: son aquellos cuyo objeto directo, conjunta o separadamente, es la ejecución de obras, la gestión de servicios públicos y la

realización de suministros, los de concesión de obras públicas, los de consultoría y asistencia o de servicios.

Contratos de obra; son los que tienen por objeto el conjunto de trabajos de construcción o de ingeniería civil, destinado a cumplir por sí mismo una función económica o técnica, que tenga por objeto un bien inmueble.

Contratos de gestión de servicios públicos: Se trata de contratos en los que la Administración contratante encomienda a un contratista la gestión de un servicio de su competencia. La Ley excluye expresamente los supuestos en que tal competencia se encomienda a un Organismo Público a una sociedad de Derecho privado de titularidad pública.

Contratos de Suministros: Mediante los contratos de suministro, el sector público pretende la adquisición, arrendamiento financiero y el arrendamiento, con y sin opción a compra, de productos y bienes muebles.

Contratos de concesión de Obras Públicas: El contrato de concesión de obras públicas es una figura derivada del contrato de obras. Recae sobre prestaciones semejantes (obras de primer establecimiento, reforma, gran reparación, reparación, rehabilitación, restauración, mantenimiento y conservación), aunque se caracteriza por la contraprestación que recibe el contratista, que podrá consistir en el derecho a explotar la obra, o bien en dicho derecho acompañado de la percepción de un precio a cargo del ente del sector público que contrata.

Contratos de Consultoría o asistencia o de servicios: Los contratos de servicios se caracterizan por tener un objeto consistente en prestaciones de hacer, bien sea el desarrollo de una actividad, bien sea la obtención de un resultado distinto de una obra o un suministro. De esta manera, se delimita su ámbito de aplicación mediante una cláusula residual, de aplicación cuando la prestación no pueda quedar englobada en el ámbito propio de los contratos de obras o de suministro.

- Contratos administrativos con una naturaleza administrativa especial, por resultar vinculados al giro o tráfico específico de la Administración contratante, por satisfacer, de forma directa o inmediata, una finalidad pública de la específica competencia de aquélla o por declararlo así una ley, y que se regirán preferentemente por normas propias.
- Contratos mixtos: Existe la posibilidad de que en un contrato de carácter administrativo concurren elementos propios de distintos tipos contractuales administrativos. El art. 6 del TRLCSP, de forma expresa, establece que, cuando un contrato administrativo contenga elementos correspondientes a otro u otros contratos administrativos de distinta clase, se atenderá, para su calificación y aplicación de las normas que lo regulan, al carácter de la prestación que tenga más importancia desde el punto de vista económico.
- Contratos de colaboración entre el sector público y el sector privado. Son contratos de colaboración entre el sector público y el sector privado aquellos en que una Administración Pública encarga a una entidad de derecho privado, por un período determinado (en función de la duración de la amortización de las inversiones o de las fórmulas de financiación que se prevean), la realización de una actuación global e integrada que, además de la financiación de inversiones inmateriales, de obras o de suministros necesarios para el cumplimiento de determinados objetivos de servicio

público o relacionados con actuaciones de interés general, comprenda alguna de las prestaciones previstas en la Ley.

Contratos Sujetos a Regulación Armonizada (SARA)

Son aquellos contratos que por su tipo y cuantía se encuentran sometidos a las directrices europeas sobre contratación pública, en especial la *Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 31 de marzo de 2004* sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios. Los contratos públicos sujetos a dicha norma se denominan contratos SARA.

En cuanto a su tipología, se incluyen en este grupo todos los contratos de colaboración entre el sector público y el privado, y los contratos de obras, de concesión de obras, de suministro y de servicios.

Y cuyo valor estimado sea igual o superior a: (cuantías actualizadas 1/Enero/2016)

- El contrato de obras y el de concesión de obra pública debe tener un valor estimado igual o superior a 5.225.000 euros
- El contrato de suministro y el de servicios debe tener un valor estimado igual o superior a 135.000 euros si se trata del Sector Público Estatal o a 209.000 euros si se trata del Sector Público Autonómico o Local.
- El contrato de colaboración público privada es siempre un contrato SARA sea cual sea su cuantía.

Una vez que hemos descrito brevemente los diferentes tipos de contratos y atendiendo a las características y naturaleza de la necesidad a cubrir en este caso que nos ocupa, podemos entender que el contrato se encuadra dentro del **CONTRATO DE OBRA**.

Y por el importe estimado objeto del contrato (350.000 euros) **NO está sujeto a regulación armonizada**.

El **CONTRATO DE OBRA** es entre todos los tipos de contratos el que se alza como “protagonista” en este procedimiento. Por ello, le prestamos una mayor atención.

Así, el artículo 6 del TRLCSP delimita los criterios de aplicación de este tipo de contrato

“1. Son contratos de obras aquellos que tienen por objeto la realización de una obra o la ejecución de alguno de los trabajos enumerados en el Anexo I o la realización por cualquier medio de una obra que responda a las necesidades especificadas por la entidad del sector público contratante. Además de estas prestaciones, el contrato podrá comprender, en su caso, la redacción del correspondiente proyecto.

2. Por «obra» se entenderá el resultado de un conjunto de trabajos de construcción o de ingeniería civil, destinado a cumplir por sí mismo una función económica o técnica, que tenga por objeto un bien inmueble.”

A continuación extraemos parte de la tabla del anexo I del artículo 6.1 para saber a qué trabajos se refiere

ANEXO I

Actividades a que se refiere el apartado 1 del artículo 6

Figura 7: Tabla anexo I del artículo 6.1 de TRLCSP

Nace (I)					Código CPV
Sección F			Construcción		
División	Grupo	Clase	Descripción	Notas	
45			Construcción	Esta división comprende: las construcciones nuevas, obras de restauración y reparaciones corrientes	45000000
		45.25	Otras construcciones especializadas	Esta clase comprende: • las actividades de construcción que se especialicen en un aspecto común a diferentes tipos de estructura y que requieran aptitudes o materiales específicos: • obras de cimentación, incluida la hincada de pilotes construcción y perforación de pozos hidráulicos, excavación de pozos de minas • montaje de piezas de acero que no sean de producción propia • curvado del acero • montaje y desmantelamiento de andamios y plataformas de trabajo, incluido su alquiler • montaje de chimeneas y hornos industriales. Esta clase no comprende: • el alquiler de andamios sin montaje ni desmantelamiento (véase 71.32)	45250000 45262000

Fuente: <http://www.BOE.es>

Atendiendo a la clasificación que se hace en el Anexo I, nuestro proyecto estaría dentro de la clase 45.25 "Otras construcciones especializadas" y dentro de ésta en "las actividades de construcción que se especialicen en un aspecto común a diferentes tipos de estructura y que requieran aptitudes o materiales específicos"

4.2. Procedimientos de Adjudicación

El término Adjudicación, con origen en el latín *adiudicatio*, significa la acción y efecto de adjudicar o adjudicarse que equivale a apropiarse de algo, obtener, conquistar, declarar que una cosa corresponde a una persona u organización.

La adjudicación es el acto judicial que consiste en la atribución de una cosa (mueble o inmueble) a una persona a través de una subasta, licitación o partición hereditaria. El ganador del proceso, por lo tanto, se adjudica el bien y pasa a ser su propietario o responsable.

Para la Administración Pública, la adjudicación es un acto administrativo con diversas

formalidades de procedimiento que consiste en la asignación de un contrato para la prestación de servicios, adquisición de bienes o realización de una determinada obra.

Existen diferentes métodos o formas de ejecutar la acción de la adjudicación, según las características o particularidades de cada caso. Son los Procedimientos de Adjudicación.

A continuación enumeraremos de forma esquemática los diferentes procedimientos con sus supuestos de aplicación para poder identificar cuál de ellos se ajusta a nuestro caso.

- *Procedimiento de adjudicación directa (artículos 111 y 138.3 TRLCSP):*
 - Características:
 - ❖ Adjudicación directa a cualquier empresario con capacidad de obrar y que cuente con habilitación profesional necesaria.
 - ❖ Expediente de contratación en contratos menores.
 - Supuestos de aplicación. Adjudicación de contratos menores:
 - ❖ Duración inferior a un año sin posibilidad de prórroga.
 - ❖ Importe de contratos:
 1. Contratos de obra: cuando el importe del contrato sea inferior a 50.000 euros.
 2. Otros contratos: cuando el importe del contrato sea inferior a 18.000 euros

- *Procedimiento negociado (artículo 169 a 175 TRLCSP):*
 - Procedimiento excepcional.
 - Características:
 - ❖ Adjudicación del contrato al licitador justificadamente elegido por el Órgano de Contratación tras efectuar consultas con diversos candidatos y negociar las condiciones del contrato con uno o varios de ellos.
 - Procedimiento negociado sin publicidad:
 - ❖ Solicitud de ofertas, al menos, a tres empresas (no necesaria publicación de la licitación). *Criterio Tribunal Vasco de Cuentas Públicas.
 - ❖ Supuestos de aplicación (artículo 177 TRLCSP):
 - ✓ Contratos de obra: cuando el valor estimado del contrato sea entre 50.000 y 200.000 euros (ambos inclusive).
 - ✓ Otros contratos: cuando el valor estimado del contrato sea entre 18.000 y 60.000 euros (ambos inclusive).
 - ✓ Supuestos expresamente previstos en los artículos 170 a 174 del TRLCSP (con excepción de los artículos 170.a), 170.b) y 174.a) del TRLCSP, cualquiera que sea el valor estimado del contrato.
 - Procedimiento negociado con publicidad:
 - ❖ Publicación de la licitación y de la adjudicación en perfil de contratante.
 - ❖ Supuestos de aplicación (artículo 177 TRLCSP):
 - ✓ Contratos de obra: cuando el valor estimado del contrato sea superior a 200.000 e inferior a 1.000.000 euros.
 - ✓ Otros contratos: cuando el valor estimado del contrato sea superior a 60.000 e inferior a 100.000 euros.

- ✓ Supuestos expresamente previstos en los artículos 170.a), 170.b) y 174.a) del TRLCSP, cualquiera que sea el valor estimado del contrato.
- *Procedimiento Abierto:*
 - Características:
 - ❖ Todo empresario puede presentar una proposición.
 - ❖ Queda excluida toda negociación de los términos del contrato con los licitadores.
- *Procedimiento Restringido:*
 - Características:
 - ❖ Sólo pueden presentar proposiciones aquellos empresarios que, a su solicitud y en atención a su solvencia, sean seleccionados por el Órgano de Contratación.
 - ❖ Está prohibida toda negociación de los términos del contrato con los solicitantes o candidatos.
- *Diálogo Competitivo (artículos 179 a 183 TRLCSP).*
 - En el diálogo competitivo, el órgano de contratación dirige un diálogo con los candidatos seleccionados, previa solicitud de los mismos, a fin de desarrollar una o varias soluciones susceptibles de satisfacer sus necesidades y que servirán de base para que los candidatos elegidos presenten una oferta.
- *Concursos de Proyectos (artículos 184 a 188 TRLCSP).*
 - Procedimientos encaminados a la obtención de planos o proyectos a través de una selección que, tras la correspondiente licitación, se encomienda a un jurado.
- *Acuerdo Marco (artículos 196 a 198 TRLCSP).*
 - Acuerdos que los órganos de contratación podrán concluir con uno o varios empresarios con el fin de fijar las condiciones que rijan los contratos que pretendan adjudicar durante un período determinado.

A continuación, mostramos un breve cuadro resumen que relaciona los umbrales inferiores y superiores de los principales tipos de contratos con su procedimiento de aplicación

CONTRATOS NO SUJETOS A REGULACIÓN ARMONIZADA				
Valor Estimado	CONTRATOS DE OBRA		CONTRATOS DE SERVICIOS Y SUMINISTROS	
	Umbral inferior	Umbral superior	Umbral inferior	Umbral superior
Adjudicación directa (inferior a un año y no prorrogable)	0	49.999,99	0	17.999,99
Negociado sin publicidad	50.000,00	200.000,00	18.000,00	60.000,00
Negociado con publicidad	200.000,01	999.999,99	60.000,01	99.999,99
Abierto o restringido	1.000.000,00	5.185.999,99	100.000,00	206.999,99

CONTRATOS SUJETOS A REGULACIÓN ARMONIZADA				
	CONTRATOS DE OBRA		CONTRATOS DE SERVICIOS Y SUMINISTROS	
Valor Estimado	Umbral inferior	Umbral superior	Umbral inferior	Umbral superior
Abierto o restringido	5.225.000,00	5.225.000 <	209.000	209.000 <

En conclusión, en nuestro caso, nos encontramos ante un **CONTRATO DE OBRA NO sujeto a regulación armonizada**, y en cuanto al procedimiento de contratación, se encuentra dentro de los umbrales de **NEGOCIADO CON PUBLICIDAD**.

A continuación nos centramos en el Procedimiento Negociado y, especialmente, en el Procedimiento Negociado con Publicidad.

El artículo 169 del TRLCSP delimita los criterios de aplicación del Procedimiento Negociado cuando señala que:

1. *En el procedimiento negociado la adjudicación recaerá en el licitador justificadamente elegido por el órgano de contratación, tras efectuar consultas con diversos candidatos y negociar las condiciones del contrato con uno o varios de ellos.*
2. *El procedimiento negociado será objeto de publicidad previa en los casos previstos en el artículo 177, en los que será posible la presentación de ofertas en concurrencia por cualquier empresario interesado. En los restantes supuestos, no será necesario dar publicidad al procedimiento, asegurándose la concurrencia mediante el cumplimiento de lo previsto en el artículo 178.1.*

Según la letra a) del artículo 171 del TRLCSP, los contratos de obras podrán adjudicarse por procedimiento negociado en los siguientes supuestos:

“Cuando las obras se realicen únicamente con fines de investigación, experimentación o perfeccionamiento y no con objeto de obtener una rentabilidad o de cubrir los costes de investigación o de desarrollo”

La letra f) del citado artículo añade que:

“En todo caso, cuando su valor estimado sea inferior a 1.000.000 euros”

El objeto y cuantía del contrato de obra que nos ocupa está cubierto por lo indicado en los supuestos de aplicación de los apartados a) y f) del artículo 171 del TRLCSP

En la práctica, el procedimiento negociado tiene como elemento diferenciador respecto a los demás **LA NEGOCIACIÓN con carácter obligatorio**.

Tras la presentación de ofertas por parte de los licitadores, el Poder Adjudicador clasifica y valora cada uno de los aspectos económicos y técnicos requeridos en el PCEA y presentados en cada oferta recibida, con idea de elaborar una oferta ficticia con las mejores ofertas presentadas en cada punto por cada licitador.

Para tal labor se constituye una Mesa de Contratación que cuente, entre otros perfiles, de personal técnico con capacidad de valorar e identificar aquella oferta que presente mejores soluciones en su desarrollo técnico.

Esta oferta es la que se toma como referencia como punto de partida para la negociación. Se informa a cada licitador a través del medio de comunicación elegido por él e indicado en la documentación aportada en su oferta, de la mejor oferta realizada en cada uno de los aspectos requeridos que puede ser coincidente con la oferta que ellos han presentado o no.

En cualquier caso cada licitador decide voluntariamente y atendiendo a sus criterios económicos y/o estratégicos si “entran” o no a negociar en todos o en algún punto de los requeridos, o si por el contrario no van a mejorar su oferta e identifican como definitiva la oferta inicial presentada.

Si algunos licitadores mejoran sus ofertas en todos o algunos puntos respecto a la oferta presentada por otros licitadores es ésta última oferta la que se tomará como definitiva y la que se puntúa por parte del Poder Adjudicador con objeto de establecer la oferta económicamente más ventajosa.

En todo el proceso de negociación los órganos de contratación deben garantizar los principios de Igualdad, Transparencia y Confidencialidad, dando a los licitadores y candidatos un tratamiento igualitario y no discriminatorio y asegurando la confidencialidad sin identificar en ningún momento a ningún licitador en la oferta base de partida de la negociación, solo haciendo referencia a lo ofertado por cada uno.

El artículo 177 del TRLCSP, establece los criterios por los que un **contrato negociado debe ser con publicidad**. En concreto los puntos 1 y 2 establecen que:

1. *Cuando se acuda al procedimiento negociado por concurrir las circunstancias previstas en las letras a) y b) del artículo 170, **en la letra a) del artículo 171**, o en la letra a) del artículo 174, el órgano de contratación deberá publicar un anuncio de licitación en la forma prevista en el artículo 142.*
2. *Igualmente, en los contratos no sujetos a regulación armonizada que puedan adjudicarse por procedimiento negociado por ser su cuantía inferior a la indicada en los artículos 171, letra d), 172, letra b), 173, letra f), 174, letra e) y 175, deberán publicarse anuncios conforme a lo previsto en el artículo 142 cuando su **valor estimado sea superior a 200.000 euros, si se trata de contratos de obras**, o a 60.000 euros, cuando se trate de otros contratos.*

Ambos puntos son coincidentes con las características de nuestro caso, por lo que se verifica que se cumplen las premisas para la aplicación del procedimiento negociado con publicidad.

El punto 4 del artículo 142 del TRLCSP establece respecto a la forma de dar a conocer los contratos que tengan previsto adjudicar:

“Los anuncios de licitación se publicarán, asimismo, en el perfil de contratante del órgano de contratación. En los procedimientos negociados seguidos en los casos previstos en el artículo 177.2, esta publicidad podrá sustituir a la que debe efectuarse en el «Boletín Oficial del Estado» o en los diarios oficiales autonómicos o provinciales”.

El “Perfil del Contratante” consiste en una plataforma electrónica para la publicidad a través de Internet relativa a la contratación en temas tales como los anuncios de licitación, las adjudicaciones provisionales y definitivas, los pliegos de contratación así como de cuanta información consideren relevante los poderes públicos y sus entes dependientes en relación a los contratos que celebren estando regulado en el artículo 53 del TRLCSP.

4.3. Fases de la contratación

Una vez decidido el tipo de contrato de que se trata y el tipo de procedimiento que vamos a utilizar, el siguiente paso del que nos vamos a ocupar es analizar cómo se materializa este proceso y qué pasos y con qué orden se lleva a cabo todo el procedimiento.

Brevemente, y con carácter general, se pueden identificar tres grandes fases en la contratación;

1. Preparación

- Petición interna; definición previa de las necesidades a satisfacer que trae consigo la orden de iniciación del correspondiente expediente

- Elaboración y aprobación de los Pliegos;
 - **PCEA: Pliego de Cláusulas Económico Administrativas;** documento base, marco recíproco de derechos y obligaciones
 - **PPT: Pliego de Prescripciones Técnicas;** documento que contribuye a la definición del objeto y de las características técnicas del mismo. Debe ceñirse a los aspectos de ejecución del contrato.

2. Adjudicación

- Redacción y presentación de las proposiciones por los licitadores
- Evaluación de las propuestas técnicas y económicas
- Adjudicación definitiva por el Órgano competente
- Publicación del resultado en plataforma pública

3. Efectos, cumplimiento y extinción

- Formalización del contrato
- Cumplimiento de las obligaciones establecidas en las cláusulas administrativas y prescripciones técnicas
- Certificaciones o informes. Recepción de las obras
- Terminación del contrato. Retirada de la fianza

4.3.1. Fase de Preparación

Instrucciones Internas de Contratación

Como empezamos de cero en este proceso de Contratación Pública como primer paso, necesitamos elaborar nuestras Instrucciones Internas de Contratación.

Las Instrucciones Internas de Contratación constituyen un documento general que será un elemento común en todos los expedientes de contratación a generar. Cada expediente vendrá diferenciado, en sus características técnicas y económico-administrativas, por los correspondientes Pliegos que sí son específicos de cada expediente de contratación.

El artículo 191 del TRLCSP señala que:

“En la adjudicación de contratos no sujetos a regulación armonizada serán de aplicación las siguientes disposiciones:

a) La adjudicación estará sometida, en todo caso, a los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación.

b) Los órganos competentes de las entidades a que se refiere esta sección aprobarán unas instrucciones, de obligado cumplimiento en el ámbito interno de las mismas, en las que se regulen los procedimientos de contratación de forma que quede garantizada la efectividad de los principios enunciados en la letra anterior y que el contrato es adjudicado a quien presente la oferta económicamente más ventajosa. Estas instrucciones deben ponerse a disposición de todos los interesados en participar en los procedimientos de adjudicación de contratos regulados por ellas, y publicarse en el perfil de contratante de la entidad.

En el ámbito del sector público estatal, la aprobación de las instrucciones requerirá el informe previo de la Abogacía del Estado.

c) Se entenderán cumplidas las exigencias derivadas del principio de publicidad con la inserción de la información relativa a la licitación de los contratos cuyo importe supere los 50.000 euros en el perfil del contratante de la entidad, sin perjuicio de que las instrucciones internas de contratación puedan arbitrar otras modalidades, alternativas o adicionales, de difusión”.

Así en cumplimiento de lo dispuesto en el precepto señalado, FUNDACION CIDETEC elabora y aprueba las correspondientes Instrucciones Internas de Contratación (IIC), que se adjuntan como anexo I en este trabajo.

Para elaborar este documento hemos recurrido, en primer lugar, a un miembro de nuestra alianza IK4 que se encuentra en un proceso similar al nuestro. Aprovechando que recientemente hemos tenido una reunión de comité financiero, hemos hablado y compartido impresiones con el centro sobre los modos de llevar a cabo el proceso.

Además hemos consultado las webs de diferentes organismos públicos con idea de captar cómo ha elaborado cada uno de ellos el documento.

Así, hemos comenzado haciendo una plantilla de documento que, poco a poco, hemos acondicionado a nuestras características hasta elaborar unas Instrucciones Internas de Contratación propias.

Elaboración de los Pliegos de Cláusulas Económico-Administrativas (PCEA)

El artículo 115 del TRLCSP hace referencia a las condiciones que deben seguirse en la elaboración de los Pliegos de Cláusulas Económico-Administrativas.

“1. Los pliegos de cláusulas administrativas particulares deberán aprobarse previamente a la autorización del gasto o conjuntamente con ella, y siempre antes de la licitación del contrato, o de no existir ésta, antes de su adjudicación.

2. En los pliegos de cláusulas administrativas particulares se incluirán los pactos y condiciones definidores de los derechos y obligaciones de las partes del contrato y las demás menciones requeridas por esta Ley y sus normas de desarrollo. En el caso de contratos mixtos, se detallará el régimen jurídico aplicable a sus efectos, cumplimiento y extinción, atendiendo a las normas aplicables a las diferentes prestaciones fusionadas en ellos.

3. Los contratos se ajustarán al contenido de los pliegos particulares, cuyas cláusulas se consideran parte integrante de los mismos.

4. La aprobación de los pliegos de cláusulas administrativas particulares corresponderá al órgano de contratación, que podrá, asimismo, aprobar modelos de pliegos particulares para determinadas categorías de contratos de naturaleza análoga.

5. La Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado deberá informar con carácter previo todos los pliegos particulares en que se proponga la inclusión de estipulaciones contrarias a los correspondientes pliegos generales.

6. En la Administración General del Estado, sus organismos autónomos, entidades gestoras y servicios comunes de la Seguridad Social y demás entidades públicas estatales, la aprobación de los pliegos y de los modelos requerirá el informe previo del Servicio Jurídico respectivo. Este informe no será necesario cuando el pliego de cláusulas administrativas particulares se ajuste a un modelo de pliego que haya sido previamente objeto de este informe.”

En la elaboración de los Pliegos hemos puesto especial atención en el punto número tres del citado artículo, *“los contratos se ajustarán al contenido de los pliegos particulares, cuyas cláusulas se consideran parte integrante de los mismos”*.

Somos conscientes de la importancia y la trascendencia de las condiciones que se establezcan en el Pliego porque realmente estamos elaborando las condiciones contractuales que serán firmadas por el licitador ganador del concurso, de tal forma que el contrato que se elabore en la parte final de todo el proceso es un documento simple que principalmente hace referencia a las cláusulas establecidas en los Pliegos como elementos del contrato.

De la misma forma que hemos hecho en la elaboración de las Instrucciones Internas de Contratación, hemos recurrido a documentos tipo buscando en la plataforma de contratación del Gobierno Vasco (www.contratacion.euskadi.eus), viendo la documentación aportada por entidades que han publicado sus anuncios de contratación con la idea de hacernos con un documento tipo e ir adaptándolo a nuestras necesidades.

Esta ha sido la parte que nos ha resultado más complicada de todo el proceso porque son muchos detalles a tener en cuenta y hay que tener mucho cuidado con lo que se incluye por la total y absoluta trascendencia y vinculación que tiene con el contrato final.

Hay que tener especial cuidado a la hora de expresar en el texto exactamente lo que queremos contratar, de tal forma que la empresa que resulte adjudicataria cumpla con nuestras necesidades y expectativas. En caso contrario si no se elabora a conciencia y atendiendo a cada detalle expresado en las cláusulas se corre el riesgo de que se presenten al concurso empresas que, en realidad, no responden a nuestras necesidades aunque si cumplen con todas las condiciones impuestas, si estas empresas sacaran la mejor puntuación tendríamos la obligación de contratarlas.

Contenidos del Pliego de Cláusulas Económico-Administrativas

A continuación comentamos algunos contenidos en el PCEA, especialmente aquellos que hemos incluido como específicos nuestros y que nos han llevado más tiempo de elaboración.

- ✓ En primer lugar y respecto al importe del contrato, se decide ampliar la cantidad destinada a este proyecto que tenemos concedida por la Unión Europea. Las partidas que se conceden para llevar a cabo los proyectos de Investigación se aprueban en una fase de negociación inicial, sobre unos cálculos preliminares, en un momento en el que todavía no se ha iniciado ninguna actividad del proyecto. En este caso, la cantidad calculada por los investigadores de nuestro centro en el momento actual se nos antoja un poco “justa” y siendo conscientes de la singularidad y complejidad técnica de la obra, nos surgen dudas de si el presupuesto con el que contamos (261.000 €) va a ser lo suficientemente atractivo como para que se presenten solicitudes a nuestra oferta. Ante el riesgo de que resulte un precio demasiado bajo y que se quede el concurso desierto ante la no concurrencia de licitadores Fundación CIDETEC decide aumentar este importe y dejarlo, finalmente, en 350.000 €

Para cubrir la diferencia, y si realmente es necesario el citado importe, se baraja la posibilidad de proponer al Officer (encargado económico del proyecto en Europa) una distribución de las partidas concedidas inicialmente, de forma que podamos contar con más presupuesto a costa de minorar otros conceptos de la subvención (personal, viajes...). En cualquier caso, si esta opción no fuera posible, Fundación CIDETEC asume con recursos propios el sobrecoste al considerar el proyecto como estratégico y de suma importancia para su actividad presente y futura.

- ✓ Se separa, por un lado, la contratación de la elaboración del Proyecto de ejecución y, por otro la ejecución de la obra propiamente dicha. Esta separación significa que a cada parte se le asigna un plazo de ejecución y el importe total asignado a la contratación se desglosa entre ambos. Se establece un porcentaje del 5% sobre el presupuesto total ofertado (350.000 €) para la elaboración del Proyecto de ejecución y el resto del presupuesto para la ejecución de la obra.

Esto es así porque concurren las circunstancias descritas en el punto 1 del artículo 124 del TRLCSP que permite dicha contratación conjunta con carácter excepcional en los siguientes supuestos:

“1. La contratación conjunta de la elaboración del proyecto y la ejecución de las obras correspondientes tendrá carácter excepcional y sólo podrá efectuarse en los siguientes supuestos cuya concurrencia deberá justificarse debidamente en el expediente:

- *a) Cuando motivos de orden técnico obliguen necesariamente a vincular al empresario a los estudios de las obras. Estos motivos deben estar ligados al destino o a las técnicas de ejecución de la obra.*
- *b) Cuando se trate de obras cuya dimensión excepcional o dificultades técnicas singulares, requieran soluciones aportadas con medios y capacidad técnica propias de las empresas.”*

En nuestro caso, se estima que concurren las circunstancias excepcionales que justifican la contratación conjunta de la redacción del Proyecto de ejecución y de las obras de habilitación de la planta piloto. Y para justificarlo, la persona encargada

técnicamente del proyecto en colaboración con personal de su departamento elabora el informe adjuntado como Anexo II.

- ✓ En coordinación con el Director Financiero se decide que el abono del importe correspondiente a la ejecución de la obra se abonará mediante certificaciones mensuales que comprendan la obra ejecutada en ese periodo, previa certificación por parte de FUNDACIÓN CIDETEC y hasta un tope del 75% del importe total.

El 25% restante se abonará una vez recepcionada la obra.

- ✓ Como punto importante, establecemos unos mínimos de Solvencia técnica o Profesional. Por Solvencia se entienden unos requisitos mínimos de aptitud y competencia para poder desarrollar correctamente el trabajo. Estos requisitos mínimos deben estar justificados sobre bases relacionadas con el objeto del contrato, ya que unos mínimos de experiencia excesivamente exigentes pueden elevar las barreras de entrada. De esta manera sólo pueden presentarse al concurso las empresas que reúnan las condiciones exigidas y nos aseguramos que las que presentan sus proposiciones cuentan con experiencia y personal cualificado y capaz de ejecutar esta obra.

Se establecen unos mínimos de experiencia en trabajos de obras de reforma o habilitación de salas limpias de laboratorios acreditadas por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) o agencias correspondientes de otros países para fabricación de medicamentos o de productos sanitarios. Dichos mínimos se exigen tanto a las empresas licitadoras como al personal adscrito al contrato (Ingenieros, Arquitectos, Coordinador de Seguridad y Salud...) con el fin de asegurarnos la participación en el concurso de empresas que verdaderamente opten a llevar a cabo las complejas y singulares especificaciones técnicas.

- ✓ Se establece como plazo final para presentar las ofertas el día 30 de Marzo de 2.016 a las 17:00, dejando así el plazo mínimo de 26 días desde la publicación del anuncio que se realiza el 2 de Marzo de 2.016
- ✓ Se establece, el 9 de Marzo como día de visita a las instalaciones para todos los interesados en la ejecución del proyecto con idea de facilitarles la elaboración de sus ofertas.

La presentación de las ofertas se materializa en tres sobres, correspondientes a la documentación administrativa, la técnica y la oferta económica.

Sobre nº1 “Actitud para contratar”: en este primer sobre se adjunta documentación bastante estandarizada como coordenadas de contacto (teléfono, fax, correo electrónico...), y certificaciones de estar al corriente de sus obligaciones de pagos con la Seguridad Social y Hacienda, entre otras.

Sobre nº2 “Propuesta Técnica”; en este segundo sobre, de manera general, se aportan los documentos necesarios para explicar la propuesta técnica (anteproyecto, croquis...) con que se da la solución al problema planteado en el concurso. Es la empresa que lanza el concurso la que decide según sus criterios la documentación técnica mínima y necesaria que deben aportar las empresas interesadas y que posteriormente examinará y puntuará.

En nuestro caso pedimos una memoria técnica que describa los materiales y personal a emplear, así como los trabajos y la forma de abordar los mismos.

Se establece una Mejora. A este respecto aclarar que las mejoras deben tener un carácter concreto, esto es, se debe especificar claramente sobre qué aspecto puede versar la mejora y no proceden las generalidades del tipo “se valorarán las mejoras”.

Las mejoras se valoran, de forma que el licitador que presenta una solución a una mejora obtiene mayor puntuación que otro que no ha presentado nada respecto a este apartado, pero no tiene un carácter obligatorio ni es un mínimo que hay que cumplir.

El artículo 147 del TRLCSP hace referencia a la posibilidad de admisión de variantes o mejoras

“1. Cuando en la adjudicación hayan de tenerse en cuenta criterios distintos del precio, el órgano de contratación podrá tomar en consideración las variantes o mejoras que ofrezcan los licitadores, siempre que el pliego de cláusulas administrativas particulares haya previsto expresamente tal posibilidad.

2. La posibilidad de que los licitadores ofrezcan variantes o mejoras se indicará en el anuncio de licitación del contrato precisando sobre qué elementos y en qué condiciones queda autorizada su presentación.”

Sobre nº3 “Proposición económica, plazos de ejecución y plazo de garantía”; el contenido de este tercer sobre consiste en una declaración en la que la empresa licitadora, debidamente identificada, declara conocer la licitación de referencia así como sus condiciones, y se compromete a llevar a cabo los trabajos por una determinada cantidad de dinero.

La cantidad presentada debe especificar si incluye o no el IVA y tiene que ser una cifra expresada en una cantidad numérica en euros, y no en porcentajes respecto a ningún parámetro.

En nuestro caso la propuesta económica que cada licitador oferta debe identificar por separado las cantidades comprometidas para el Proyecto y la Ejecución, así como sus plazos de ejecución y garantía.

La valoración de las ofertas recibidas se establece en dos grandes bloques correspondientes con la documentación aportada en los sobres dos y tres. Se decide ponderar por igual a cada uno de ellos.

Dentro de la **propuesta Técnica** se valora con un máximo de 20 puntos la presentación de la memoria y con un máximo de 10 puntos cada uno, el resto de documentos (Plan de trabajo, Propuesta de distribución y equipamientos ofertados y mejoras).

Dentro de la **proposición económica y los plazos de ejecución y garantía** se valora hasta un máximo de 30 puntos, la propuesta económica y, hasta un máximo de 10 puntos cada uno, la reducción del plazo de ejecución y garantía.

Pliego de Prescripciones Técnicas

El pliego de prescripciones técnicas es un documento fundamental que contiene toda la información técnica necesaria para que el objeto del contrato se ejecute a satisfacción del órgano que contrata.

El artículo 117 del TRLCSP establece las reglas para el establecimiento de las Prescripciones Técnicas;

“1. Las prescripciones técnicas se definirán, en la medida de lo posible, teniendo en cuenta criterios de accesibilidad universal y de diseño para todos, tal como son definidos estos términos en la Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de Igualdad de Oportunidades, no Discriminación y Accesibilidad Universal de las Personas con Discapacidad, y, siempre que el objeto del contrato afecte o pueda afectar al medio ambiente, aplicando criterios de sostenibilidad y protección ambiental, de acuerdo con

las definiciones y principios regulados en los artículos 3 y 4, respectivamente, de la Ley 16/2002, de 1 de julio, de Prevención y Control Integrados de la Contaminación.

De no ser posible definir las prescripciones técnicas teniendo en cuenta criterios de accesibilidad universal y de diseño para todos, deberá motivarse suficientemente esta circunstancia.

2. Las prescripciones técnicas deberán permitir el acceso en condiciones de igualdad de los licitadores, sin que puedan tener por efecto la creación de obstáculos injustificados a la apertura de los contratos públicos a la competencia.

3. Sin perjuicio de las instrucciones y reglamentos técnicos nacionales que sean obligatorios, siempre y cuando sean compatibles con el derecho comunitario, las prescripciones técnicas podrán definirse de alguna de las siguientes formas:

a) Haciendo referencia, de acuerdo con el siguiente orden de prelación, a especificaciones técnicas contenidas en normas nacionales que incorporen normas europeas, a documentos de idoneidad técnica europeos, a especificaciones técnicas comunes, a normas internacionales, a otros sistemas de referencias técnicas elaborados por los organismos europeos de normalización o, en su defecto, a normas nacionales, a documentos de idoneidad técnica nacionales o a especificaciones técnicas nacionales en materia de proyecto, cálculo y realización de obras y de puesta en funcionamiento de productos, acompañando cada referencia de la mención «o equivalente».

b) En términos de rendimiento o de exigencias funcionales, incorporando a estas últimas, cuando el objeto del contrato afecte o pueda afectar al medio ambiente, la contemplación de características medioambientales. Los parámetros empleados deben ser suficientemente precisos como para permitir la determinación del objeto del contrato por los licitadores y la adjudicación del mismo a los órganos de contratación.

c) En términos de rendimiento o de exigencias funcionales, conforme a lo indicado en la letra b), haciendo referencia, como medio de presunción de conformidad con los mismos, a las especificaciones citadas en la letra a).

d) Haciendo referencia a las especificaciones técnicas mencionadas en la letra a), para ciertas características, y al rendimiento o a las exigencias funcionales mencionados en la letra b), para otras.

4. Cuando las prescripciones técnicas se definan en la forma prevista en la letra a) del apartado anterior, el órgano de contratación no podrá rechazar una oferta basándose en que los productos y servicios ofrecidos no se ajustan a las especificaciones a las que se ha hecho referencia, siempre que en su oferta el licitador pruebe, por cualquier medio adecuado, que las soluciones que propone cumplen de forma equivalente los requisitos definidos en las correspondientes prescripciones técnicas. A estos efectos, un informe técnico del fabricante o un informe de ensayos elaborado por un organismo técnico oficialmente reconocido podrán constituir un medio de prueba adecuado.

5. Cuando las prescripciones se establezcan en términos de rendimiento o de exigencias funcionales, no podrá rechazarse una oferta de obras, productos o servicios que se ajusten a una norma nacional que incorpore una norma europea, a un documento de idoneidad técnica europeo, a una especificación técnica común, a una norma internacional o al sistema de referencias técnicas elaborado por un organismo europeo de normalización, siempre que estos documentos técnicos tengan por objeto los rendimientos o las exigencias funcionales exigidos por las prescripciones.

En estos casos, el licitador debe probar en su oferta, que las obras, productos o servicios conformes a la norma o documento técnico cumplen las prescripciones técnicas establecidas por el órgano de contratación. A estos efectos, un informe técnico

del fabricante o un informe de ensayos elaborado por un organismo técnico oficialmente reconocido podrán constituir un medio adecuado de prueba.

6. Cuando se prescriban características medioambientales en términos de rendimientos o de exigencias funcionales, podrán utilizarse prescripciones detalladas o, en su caso, partes de éstas, tal como se definen en las etiquetas ecológicas europeas, nacionales o plurinacionales, o en cualquier otra etiqueta ecológica, siempre que éstas sean apropiadas para definir las características de los suministros o de las prestaciones que sean objeto del contrato, sus exigencias se basen en información científica, en el procedimiento para su adopción hayan podido participar todas las partes concernidas tales como organismos gubernamentales, consumidores, fabricantes, distribuidores y organizaciones medioambientales, y que sean accesibles a todas las partes interesadas.

Los órganos de contratación podrán indicar que los productos o servicios provistos de la etiqueta ecológica se consideran acordes con las especificaciones técnicas definidas en el pliego de prescripciones técnicas, y deberán aceptar cualquier otro medio de prueba adecuado, como un informe técnico del fabricante o un informe de ensayos elaborado por un organismo técnico oficialmente reconocido.

7. A efectos del presente artículo, se entenderá por «organismos técnicos oficialmente reconocidos» aquellos laboratorios de ensayos, entidades de calibración, y organismos de inspección y certificación que, siendo conformes con las normas aplicables, hayan sido oficialmente reconocidos por las Administraciones Públicas en el ámbito de sus respectivas competencias.

Los órganos de contratación deberán aceptar los certificados expedidos por organismos reconocidos en otros Estados miembros.

8. Salvo que lo justifique el objeto del contrato, las especificaciones técnicas no podrán mencionar una fabricación o una procedencia determinada o un procedimiento concreto, ni hacer referencia a una marca, a una patente o a un tipo, a un origen o a una producción determinados con la finalidad de favorecer o descartar ciertas empresas o ciertos productos. Tal mención o referencia se autorizará, con carácter excepcional, en el caso en que no sea posible hacer una descripción lo bastante precisa e inteligible del objeto del contrato en aplicación de los apartados 3 y 4 de este artículo y deberá ir acompañada de la mención «o equivalente».

Para elaborar el pliego de condiciones técnicas dada su complejidad y singularidad, se contrata a una Ingeniería que, en coordinación con los tecnólogos de FUNDACION CIDETEC que trabajan en el proyecto, se encargan de plasmar en el documento todas las especificaciones de carácter técnico necesarias para la elaboración de la obra objeto del contrato.

Este proceso de elaboración ha estado pautado por las recomendaciones emitidas por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) en sucesivas consultas “no vinculantes” en su sede en Madrid.

Estas consultas se han realizado en sucesivos encuentros en los que han participado técnicos de la AEMPS, personal de la Ingeniería contratada e investigadores de Fundación CIDETEC.

Por consultas “no vinculantes” se entiende a una serie de reuniones donde se va presentando el avance del documento con idea de obtener un visto bueno por parte de la Agencia del Medicamento o, en caso contrario, una recomendación o nueva forma de proceder, de tal forma que se cumplan, en todo momento, los requerimientos de las normativas que regulan los medicamentos y productos sanitarios de uso humano en España.

Al finalizar la obra e instalación de la planta piloto, uno o varios miembros del Comité Técnico de la AEMPS visitará las instalaciones y se emitirá un informe vinculante validando la puesta en marcha de las instalaciones y certificando su uso para investigación en nanofármacos para uso humano.

El proceso de elaboración del Pliego de Prescripciones Técnicas se ha dilatado en el tiempo por su complejidad y porque no dependía exclusivamente de nosotros. El documento final se adjunta al presente trabajo como Anexo III.

4.3.2. Fase de Adjudicación

Publicación del anuncio

Paralelamente a la elaboración de las Instrucciones Internas de Contratación y los Pliegos, y tal y como he indicado anteriormente, hemos consultado en la web de la plataforma de Contratación del Gobierno Vasco (www.contratacion.euskadi.eus) tanto para obtener información de cómo estaban elaborados los documentos en otros concursos, así como para ir informándonos del procedimiento a realizar para publicar nuestra propia oferta.

En contacto telefónico con una persona encargada de resolver dudas y asesorar a las empresas sobre la utilización de la Plataforma, se nos indica que, como primer paso, tenemos que darnos de alta creándonos un **Perfil de Contratante**.

Respecto al **Perfil de Contratante** El artículo 53 del TRLCSP señala que:

“1. Con el fin de asegurar la transparencia y el acceso público a la información relativa a su actividad contractual, y sin perjuicio de la utilización de otros medios de publicidad en los casos exigidos por esta Ley o por las normas autonómicas de desarrollo o en los que así se decida voluntariamente, los órganos de contratación difundirán, a través de Internet, su perfil de contratante. La forma de acceso al perfil de contratante deberá especificarse en las páginas Web institucionales que mantengan los entes del sector público, en la Plataforma de Contratación del Sector Público y en los pliegos y anuncios de licitación.

La referencia a «Plataforma de Contratación del Sector Público» contenida en el presente artículo, ha sido introducida, en sustitución de la anterior referencia a «Plataforma de Contratación del Estado», conforme establece la disposición adicional tercera de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado («B.O.E.» 10 diciembre). Vigencia: 11 diciembre 2013

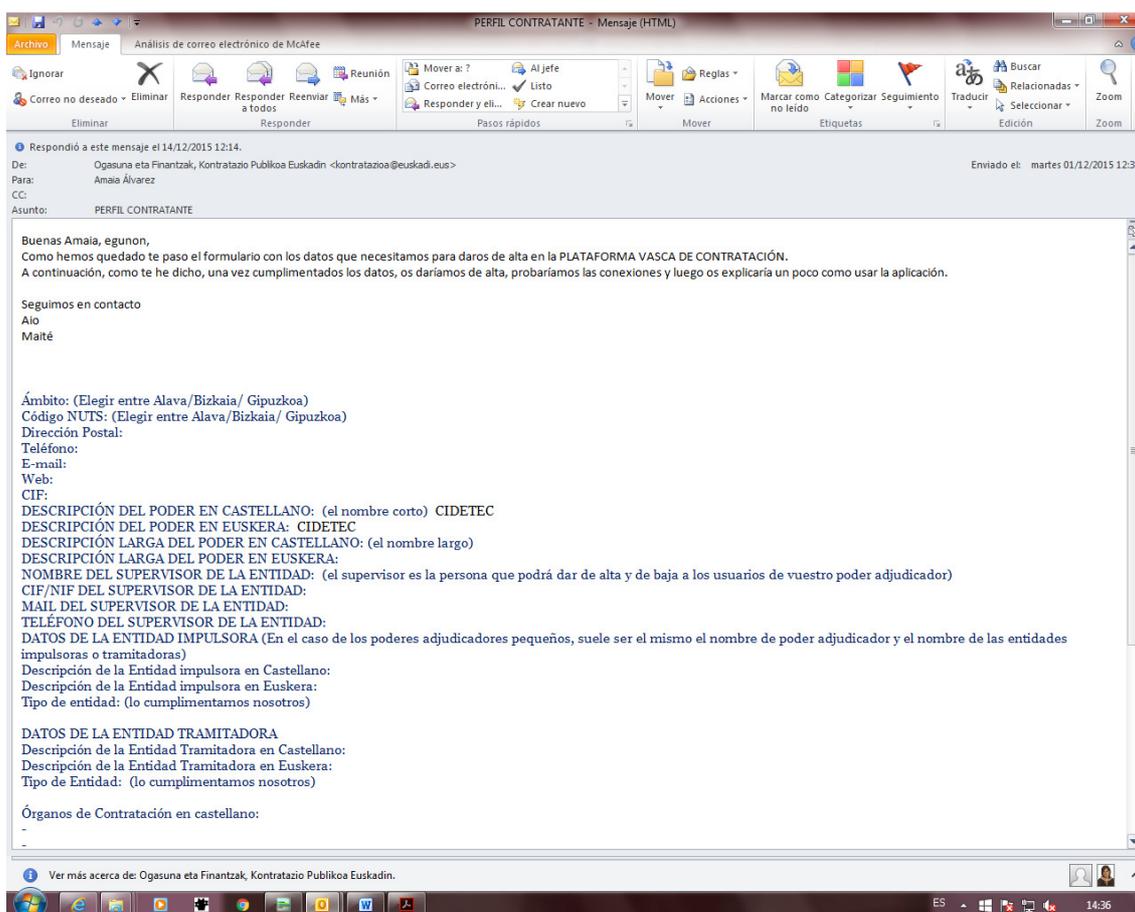
2. El perfil de contratante podrá incluir cualesquiera datos e informaciones referentes a la actividad contractual del órgano de contratación, tales como los anuncios de información previa contemplados en el artículo 141, las licitaciones abiertas o en curso y la documentación relativa a las mismas, las contrataciones programadas, los contratos adjudicados, los procedimientos anulados, y cualquier otra información útil de tipo general, como puntos de contacto y medios de comunicación que pueden utilizarse para relacionarse con el órgano de contratación. En todo caso deberá publicarse en el perfil de contratante la adjudicación de los contratos.

3. El sistema informático que soporte el perfil de contratante deberá contar con un dispositivo que permita acreditar fehacientemente el momento de inicio de la difusión pública de la información que se incluya en el mismo.

4. La difusión a través del perfil de contratante de la información relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos surtirá los efectos previstos en el Título I del Libro III.”

El procedimiento para darnos de alta consiste en cumplimentar unos datos que nos envían por correo electrónico.

Figura 8: Muestra cumplimentación datos requeridos para el alta en la Plataforma Vasca de Contratación

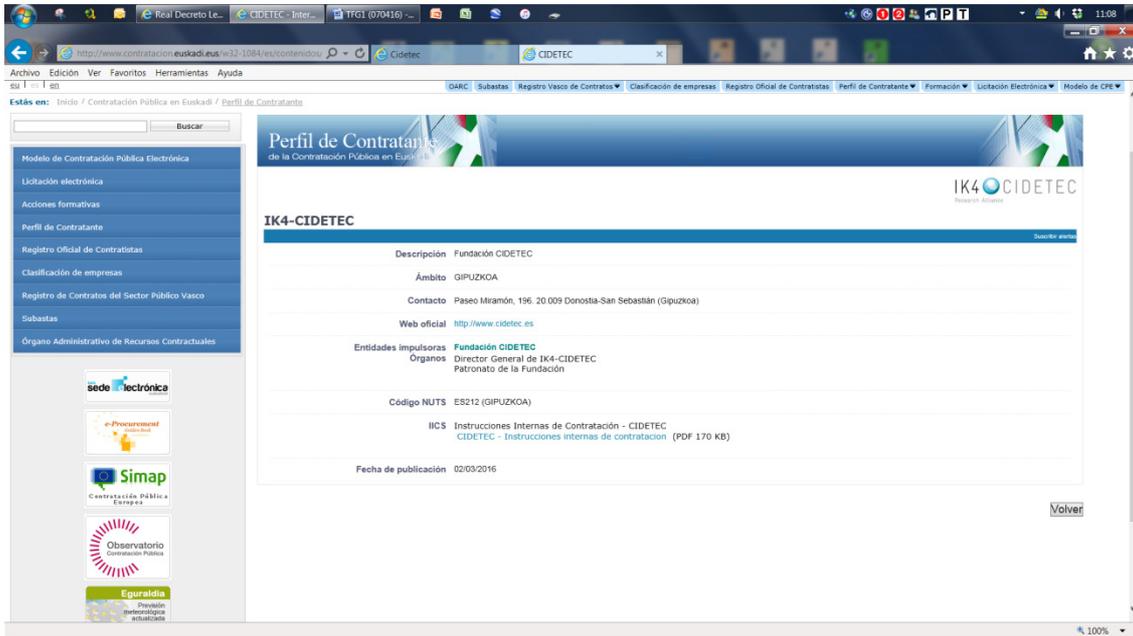


Fuente: aalvarez@cidetec.es

Una vez cumplimentados los datos del formulario ya estamos dados de alta con nuestro Perfil de Contratante donde se cuelgan nuestras Instrucciones Internas de Contratación.

A continuación, se presenta una muestra de la web de la Plataforma de Contratación mostrando nuestro perfil de Contratante.

Figura 9: Muestra Perfil de Contratante de Fundación CIDETEC en la web de la Plataforma vasca de Contratación



Fuente: ww.contratacion.euskadi.eus

Desde la Plataforma de Contratación nos indican que tenemos que implementar en nuestra web una pestaña para habilitar un espacio donde se va a dar toda la información del proceso.

El procedimiento consiste en que, desde la Plataforma nos envían por correo electrónico un “link” que conecta y actualiza al momento todo lo que se publique en la Plataforma de Contratación, dentro de nuestro perfil, con la pestaña asignada en nuestra web. De tal forma que, automáticamente, en el momento que publiquemos el resto de documentos (pliegos, anexos, planos...) todo lo relativo a esta licitación se va a volcar en nuestra web, dentro de la pestaña habilitada para este efecto.

Para ello nos ponemos en contacto con la empresa encargada del mantenimiento de nuestra web y les comentamos la necesidad de crear una nueva pestaña en nuestra web para este tema. En un par de días lo tienen todo arreglado.

Nuestra pestaña de Perfil de Contratante en nuestra web queda de la siguiente forma:

Figura 10: Perfil de Contratante en la web de Fundación CIDETEC



Una vez estamos dados de alta con nuestro perfil de contratante, el modo habitual de acceder a la plataforma y actualizarla con los documentos que queremos colgar en cada oferta de licitación que queramos lanzar, se realiza a través de unos códigos de usuario y contraseña que nos permitirían manejar nuestro perfil.

En este caso, la persona de atención con la que nos comunicamos nos hace saber que, al no ser nosotros un centro público al uso, como ayuntamiento, hospital, universidad, puede dilatarse bastante en el tiempo el poder contar con un acceso de entrada. El motivo es que esta plataforma es una especie de intranet de las Administraciones Públicas, en las que cada una de ellas tiene acceso directo a su perfil a través de su usuario y contraseña. En nuestro caso, por motivos de seguridad, no está tan claro que de manera inmediata podamos acceder a través de esta vía a la aplicación.

Por ello, para actuar de una manera práctica, se acuerda con la persona de la Plataforma que todo el procedimiento se va a realizar en contacto con ella. Le enviamos los documentos por correo electrónico y dicha persona se encarga de colgarlos en nuestro perfil. De la misma manera, si tenemos que rellenar pantallas con los datos de la licitación, dicha persona nos las envía por correo y se las devolvemos con los datos cumplimentados.

Una vez elaborados los pliegos, se los enviamos por correo electrónico y, ese mismo día, ya están disponibles en nuestro Perfil de Contratante.

Finalmente con los documentos necesarios ya elaborados y nuestro Perfil de Contratante ya dado de alta, el 2 de Marzo de 2016 se procede a publicar el expediente con el título **“Redacción del Proyecto de Ejecución y posterior Ejecución de las obras de acondicionamiento de una Planta Piloto de producción bajo normas de correcta fabricación (NCF/GMP) en IK4-CIDETEC”** en la Plataforma vasca de Contratación con fecha límite de presentación el 30 de Marzo de 2016.

Con respecto al plazo que damos para la presentación de las proposiciones, se atiende a lo dispuesto por el artículo 159.2 del TRLCSP;

“2. En los contratos de las Administraciones Públicas que no estén sujetos a regulación armonizada, el plazo de presentación de proposiciones no será inferior a quince días, contados desde la publicación del anuncio del contrato. En los contratos de obras y de concesión de obras públicas, el plazo será, como mínimo, de veintiséis días.”

El plazo mínimo para la presentación de proposiciones en los contratos de obras no sujetos a regulación armonizada es de veintiséis días. En nuestro caso, habiendo publicado el anuncio el día 2 de Marzo, este plazo expiraba el 28 de Marzo, coincidiendo justo con el lunes festivo en nuestra Comunidad Autónoma del final del puente de Semana Santa. Para facilitar el envío a las empresas después de los días festivos, decidimos ampliar este plazo dos días más y por eso queda fijado el día 30.

Así queda nuestro anuncio en la plataforma de contratación del Gobierno Vasco:

Figura 11: Anuncio publicado en la web de la Plataforma vasca de Contratación

The screenshot shows a web browser window with the URL <http://www.contratacion.euskadi.es/w32-1083/es/v79aWar/comun/SP/v79aSubmitBuscar/>. The page displays a list of procurement announcements. The highlighted announcement is:

- Sustitución de carpinterías en planta 5ª zonas F y L y planta 3ª zonas F y L del edificio de Lakua 1 de Eusko Jaurlaritza / Gobierno Vasco en Vitoria-Gasteiz**
- Fecha de publicación: 04/03/2016
- Expediente: KM/2016/022
- Tipo del Contrato: Obras
- Poder adjudicador: GOBIERNO VASCO
- Entidad Impulsora: HACIENDA Y FINANZAS
- Estado: Abiertos/en plazo de presentación de ofertas
- Fecha límite de presentación: 09/03/2016 13:00
- Presupuesto del contrato sin IVA: 117.622,24

Below this, another announcement is visible:

- SERVICIO DE LIMPIEZA DE LA RED DE SALUD MENTAL DE BIZKAIA**
- Fecha de publicación: 04/03/2016
- Expediente: G/2017/20/1/0167/0501/0000/012016
- Tipo del Contrato: Servicios
- Materia del contrato: Servicios de limpieza en general
- Poder adjudicador: OSAKIDETZA - SERVICIO VASCO DE SALUD
- Entidad Impulsora: RED DE SALUD MENTAL DE BIZKAIA
- Estado: Abiertos/en plazo de presentación de ofertas
- Fecha límite de presentación: 14/03/2016 12:00
- Presupuesto del contrato sin IVA: 915.992

The highlighted announcement is:

- Redacción del Proyecto de Ejecución y la posterior ejecución de las obras de acondicionamiento de una planta piloto de producción bajo las normas de correcta fabricación NCF/GMP para IK4-CIDETEC**
- Fecha de publicación: 04/03/2016
- Expediente: 001/16
- Tipo del Contrato: Obras
- Poder adjudicador: IK4-CIDETEC
- Entidad Impulsora: FUNDACIÓN CIDETEC
- Estado: Abiertos/en plazo de presentación de ofertas
- Fecha límite de presentación: 30/03/2016 17:00
- Presupuesto del contrato sin IVA: 350.000

Other announcements visible include:

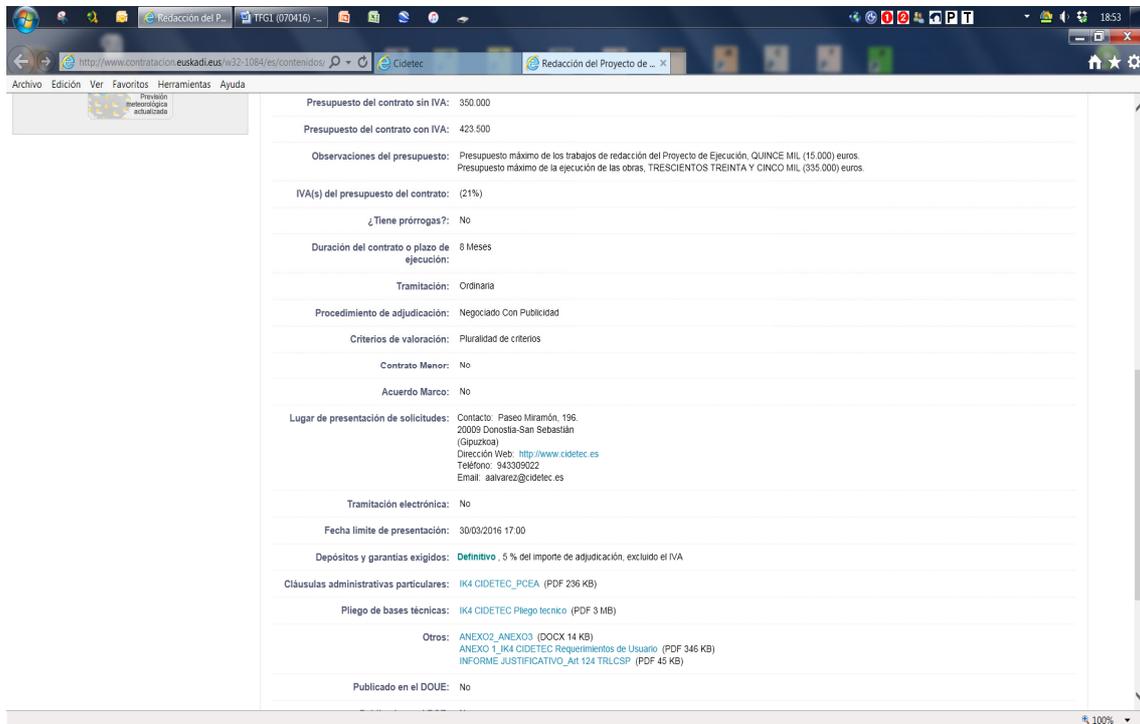
- Suministro de bolsas compostables de 10 litros de capacidad**
- Fecha de publicación: 04/03/2016
- Expediente: 01/16-B
- Tipo del Contrato: Suministros
- Poder adjudicador: BADESA, S.A.
- Entidad Impulsora: BADESA, S.A.
- Estado: Abiertos/en plazo de presentación de ofertas
- Fecha límite de presentación: 22/03/2016 14:00
- Presupuesto del contrato sin IVA: 94.956

At the bottom, another announcement is partially visible:

- ARTES E INDUSTRIAS CULTURALES CAE 2015 Y PANELES 2016**

Fuente: www.contratacion.euskadi.es

Figura 12: Detalle del anuncio publicado en la web de la Plataforma vasca de Contratación



Fuente: www.contratacion.euskadi.es

Ver nuestro anuncio publicado en la Plataforma con los documentos que hemos elaborado me produce mucha ilusión a la vez que una gran satisfacción.

A partir de este momento, nos quedamos a la espera de la respuesta de las empresas interesadas. Lo cierto es que nos quedamos a la espera con cierta incertidumbre sobre si la oferta que lanzamos va a resultar lo suficientemente atractiva para que haya empresas interesadas.

El peor escenario en el que nos podemos encontrar es que ninguna empresa se presente y quede el concurso desierto, teniendo en cuenta que las obras de la planta piloto hay que realizarlas en nuestras instalaciones, sin alternativa alguna.

Además el plazo que tenemos para tener las instalaciones a punto es limitado hasta principios del año 2.017.

En Fundación CIDETEC y el resto de socios pertenecientes al proyecto ya están realizando tareas y preparando el material farmacéutico que posteriormente va a alimentar la planta piloto. Todo este trabajo se está planificando para la puesta en marcha de la planta en la fecha comentada anteriormente, por lo que, la planta debería estar operativa para dichas fechas.

A este respecto, nos surge cierta inquietud al comprobar que en la fecha (9 de Marzo) ofrecida a las empresas interesadas como día de visita a las instalaciones con idea de facilitarles la elaboración de sus ofertas, no se ha recibido ninguna intención de visita, ni ninguna empresa ha venido a conocer la instalación sobre la que se va a elaborar la obra.

Apertura de sobres

Llegado el día 30 de marzo se han presentado dos empresas licitadoras. Los sobres con la documentación aportada se guardan bajo llave para garantizar la confidencialidad, evitar filtraciones o aperturas antes de tiempo.

Previamente, se ha constituido una mesa de contratación integrada por las personas encargadas de abrir la documentación que nos hayan hecho llegar las empresas interesadas, para analizar dicha documentación con el fin de comprobar que esté toda la documentación requerida y valorar conforme a los criterios de puntuación establecidos.

Esta mesa de contratación se compone del Director Financiero, como persona supervisora de todo el proceso y como persona responsable de la parte económica de este proyecto, una investigadora de nuestro centro, concretamente la responsable de Fundación CIDETEC del proyecto como persona implicada directamente en el proyecto y con conocimientos técnicos y tecnológicos para valorar las ofertas técnicas que recibamos y yo como persona encargada de la puesta en marcha y seguimiento de todo el proceso del concurso.

El 6 de Abril nos reunimos y procedemos a la apertura de los sobres. En primer lugar, se abre el sobre nº1 de cada una de las ofertas recibidas.

Es importante mantener este orden porque si alguna de las empresas no hubiera aportado toda la documentación requerida, no se continúa con la apertura del resto de los sobres y se le requiere formalmente a la empresa licitadora que en el plazo de tres días complete la documentación y aporte lo que falta.

Cuando todas las empresas licitadoras hayan subsanado su defecto se vuelve a reunir el personal técnico y se continúa con la apertura de los sobres números dos y tres.

En nuestro caso, las dos empresas aportan la documentación requerida correctamente, por lo que se levanta acta de apertura y calificación de los sobres números uno y se continúa con la apertura del resto de sobres de ambas empresas.

Se continúa con la apertura de los sobres numeros dos y tres aportados por cada empresa, para nuestra sorpresa uno de los licitadores excede en el plazo de ejecución de la obra previsto en la clausula seis del Pliego de Cláusulas Económico-Administrativas.

En dicha clausula se establece un plazo de ejecución de la obra de **seis meses** y la empresa presenta una oferta con un plazo de **seis meses y dos semanas**.

En este punto nos surge la duda sobre qué hacer en esta situación. En principio, los tres integrantes de la mesa de Contratación pensamos que, como mínimo, se le debería de adjudicar cero puntos en el apartado plazo de ejecución. Sin embargo, se me encarga la búsqueda en la Ley de la solución respecto la forma de actuar en caso de que un licitador sobrepase los límites de plazo mínimos establecidos en los Pliegos.

Tras la labor de búsqueda observamos que el artículo 115.3 del TRLCSP establece respecto al contenido del PCEA que:

“Los contratos se ajustarán al contenido de los pliegos particulares, cuyas cláusulas se consideran parte integrante de los mismos”.

De ello se desprende que el Pliego es norma del contrato y, por lo tanto, las propuestas presentadas por los licitadores deben ajustarse a lo establecido en el PCEA

Esta idea también es recogida en el punto 1 del artículo 145 del TRLCSP cuando señala que:

“Las proposiciones de los interesados deberán ajustarse a lo previsto en el pliego de cláusulas administrativas particulares, y su presentación supone la

aceptación incondicionada por el empresario del contenido de la totalidad de dichas cláusulas o condiciones, sin salvedad o reserva alguna.”

De ello entendemos que el plazo de ejecución de la obra que hemos establecido en el Pliego de seis meses es el tiempo máximo en el que las empresas que presentan su oferta se tienen que comprometer a realizar, puntuándose una reducción en dicho plazo.

En este caso no se ajustan a lo previsto en el pliego, no se está ciñendo en absoluto a las condiciones establecidas.

Nos surge la duda de si procede eliminarles del proceso, por lo que buscamos Resoluciones de Tribunales sobre casos similares que nos sirvan de fundamento para resolver esta situación.

En este sentido, adjunto la conclusión a la que llega el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, en su Resolución 100/2015 de 30 Enero de 2015 en relación a un supuesto en el que se anula un acuerdo de adjudicación del contrato de suministro de 2 unidades térmicas móviles integradas en vehículos todo terreno 4x4, una para el Servicio Fiscal de Algeciras y la otra para el Servicio Fiscal de Baleares, de la Jefatura de Asuntos Económicos de la Guardia Civil **por incumplimiento del plazo máximo de ejecución previsto en el Pliego de Cláusulas Administrativas**

*“Así las cosas, verificándose que la proposición de NAVANTIA no se ajusta al plazo de ejecución del contrato previsto en el PCAP, y que el plazo previsto por la empresa para la reforma e instalación del vehículo excede del previsto en la cláusula 4.2.2 del PPT para la elaboración de los sistemas del vehículo: carrozado, sistema eléctrico e instalación electrónica del cabezal sensónico, **concorre causa de exclusión de la licitación de la citada entidad**”.*

Por todo ello, cada vez nos queda más claro que lo que procede es la exclusión de esta empresa del proceso de licitación. Aún así, lo comentamos en una reunión con el Director General porque tememos que si la excluimos la empresa puede no estar de acuerdo con nuestra decisión e iniciar un proceso judicial de reclamación. Aún teniendo la razón de nuestra parte, ello podría suponer una paralización del proceso o de la obra si ésta se hubiera comenzado y un mayor retraso a sumar al retraso que ya llevamos actualmente.

Finalmente, junto con el Director General, se acuerda seguir adelante con la idea de la expulsión, por lo que la mesa de contratación determina que el licitador en cuestión debe ser excluido del procedimiento por no acreditar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el PCEA, y así se le comunica a la empresa en un documento elaborado para tal efecto.

Posteriormente, la empresa afectada se pone en contacto telefónico con nosotros para comentarnos que el plazo que habían indicado había sido un error por su parte y ver si lo podían subsanar. Nuestra respuesta ha sido que el plazo de presentación de las solicitudes ha expirado y que no es correcto modificar la documentación ya presentada.

Evaluación de las propuestas técnicas y económicas

A continuación, se inicia la fase de evaluación y negociación con el único licitador que queda en el concurso. Como he comentado anteriormente, esta fase de negociación es **OBLIGATORIA**, ya que se trata de un procedimiento negociado.

En este caso, nos hemos quedado con una única empresa que sigue en el proceso por lo que es evidente que, cualquiera que sea la puntuación que obtenga, la suya va a resultar la oferta económicamente más ventajosa.

El documento que va a servir de base para iniciar la negociación en este tipo de procedimientos, es una oferta “ficticia e ideal” que se construye, en cada uno de los apartados

que posteriormente se van a puntuar, con la mejor propuesta de cada licitador. Este documento se envía por igual a todos los participantes y tienen la opción de mantenerse en su propuesta inicial no cambiando ningún punto de los ofertados o hacer mejoras sobre su oferta inicial para resultar más competitivos respecto a las propuestas lanzadas por el resto de licitadores, ya que para el cálculo de la puntuación final obtenida por cada uno se tiene en cuenta la última opción presentada tras analizar la oferta elaborada con la mejor propuesta de cada uno.

El documento que se les envía, por supuesto, y según el principio de confidencialidad contiene datos pero no identifica a las empresas que nos han remitido las propuestas.

En nuestro caso, el documento de oferta "ficticia e ideal" se elabora con todos los aspectos susceptibles de negociación coincidentes con los que la empresa nos ha mandado en su oferta y aquí nos quedamos un poco perplejos ante la situación "extraña" que se da, pero hacemos la siguiente reflexión; y es que aunque todas las partidas susceptibles de negociación las van a identificar como propias, como las opciones que ellos han remitido en su documento, también es verdad que debido a la confidencialidad seguida en todo el proceso, ellos no saben que son los únicos que están en el proceso de licitación. No saben en qué distancia se encuentran en relación a otras propuestas presentadas.

Por ejemplo, respecto a la propuesta económica, y, más concretamente, si nos referimos al importe total de la obra que ellos han presentado y por poner un ejemplo en números redondos y fáciles de manejar, imaginemos que esta empresa se ha comprometido a realizar la obra por 300 euros y este importe es el que se identifica como mejor, el que en principio va a obtener una mejor puntuación en el apartado de importe.

La empresa puede ver que el importe que presenta está identificado como mejor, pero no sabe qué distancia tiene respecto al segundo mejor. Puede haber otra empresa que en su oferta ha presentado un importe de 310 euros. Esta última empresa al analizar el documento de negociación y ver que la mejor oferta económica es de 300 euros dada la poca diferencia que tienen respecto al mejor importe de todos los ofertados, reconsideren su postura y ofrezcan realizar el trabajo por 290 euros, considerándose este último importe el que se va a puntuar, quedando por encima en la puntuación al que inicialmente estaba identificado como el mejor si éste último no ha reconsiderado su oferta inicial.

Evidentemente este último importe de 290 euros es el que se consideraría definitivo, no sólo desde el punto de vista de la valoración sino también porque es sería el que se quedaría fijado como importe definitivo de realización de la obra.

Este aspecto de la negociación sería igual en los distintos aspectos identificados en el Pliego de Cláusulas económico-administrativas susceptibles de puntuación como son el plazo de garantía, plazos de entrega de la obra, aspectos de la memoria técnica...

Con esto quiero decir que, aunque una empresa identifique en alguno o en todos los aspectos su propuesta como la mejor, también tendría que analizar si la mejor opción para ganar el concurso es quedarse en el punto de partida, arriesgándose a que haya alguna otra empresa que modifique su propuesta y mejore la suya o reconsiderar algún punto y mejorarlo con idea de asegurarse y seguir manteniendo las mejores condiciones en su propuesta.

Insisto en que en este caso, solo tenemos una empresa, pero esa empresa desconoce si están solo ellos o está compitiendo, por ejemplo, con otras diez empresas.

Una vez hecha esta reflexión, se les envía por correo electrónico un documento que sirve de base para la negociación sobre aspectos recogidos previamente en el PCEA, indicándoles que se abre el plazo de negociación y que tienen un plazo de 10 días hábiles para hacernos llegar su respuesta definitiva, que será la que se puntuará.

Transcurrido el plazo de negociación, la única empresa que continuaba en el procedimiento no ha cambiado su postura inicial, procediéndose a estudiar la propuesta presentada de inicio con los criterios de valoración establecidos en la cláusula 14ª del PCEA.

Así que, nuevamente, nos reunimos los integrantes de la mesa de contratación y procedemos a valorar la oferta inicialmente presentada. De momento, valoramos y puntuamos la parte

económica (plazos de entrega y garantía y el importe presentado) ya que se trata de una valoración objetiva establecida en los Pliegos mediante una fórmula por la que se obtiene la puntuación.

La valoración técnica se delega en la investigadora que forma parte de la mesa de contratación. Acordamos dejar unos días para que esta persona, con ayuda de más personal de su departamento implicado en este proyecto, valore y puntúe los aspectos técnicos presentados.

Finalmente la puntuación acordada es la siguiente;

- En lo referente a los criterios de valoración, **la propuesta técnica** se valora hasta un máximo de 50 puntos, con el siguiente resultado:

	Puntuación técnica	comentarios
Memoria técnica	10	Hasta un máximo de 20 puntos
Plan de trabajo	8	Hasta un máximo de 10 puntos
Propuesta de distribución y equipamientos ofertados	4	Hasta un máximo de 10 puntos
Mejoras	6	Hasta un máximo de 10 puntos
TOTAL	28	Hasta un máximo de 50 puntos

- En lo referente a los criterios de valoración, **la proposición económica, el plazo de ejecución y el plazo de garantía** se valoran hasta un máximo de 50 puntos (30 proposición económica, 5 reducción plazo redacción del Proyecto, 5 reducción plazo ejecución de la obra y 10 plazo de garantía), con el siguiente resultado:

EMPRESA	Plazo de entrega	Plazo de garantía	Propuesta económica	Total
XXXXXX	Redacción del Proyecto: 3,75	10	28	46,75
	Ejecución de la Obra: 5			

Siendo ello así, la puntuación total obtenida por la única empresa que continua en el procedimiento ha sido la siguiente:

EMPRESA	Puntuación técnica	Puntuación económica y otros	Total
XXXXXX	28	46,75	74,75

Por todo ello, y a la vista de dicha valoración, el Comité de Evaluación **identifica la propuesta presentada por XXXXXX como la económicamente más ventajosa**, y propone al Órgano de Contratación, Requerir al licitador que ha presentado la oferta económicamente más ventajosa, esto es, XXXXXX para que aporte, en el plazo de diez días hábiles contados desde el siguiente a aquél en que reciba dicho requerimiento, la documentación exigida en la Cláusula 15ª del Pliego de Cláusulas Económico-Administrativas y de Prescripciones Técnicas.

A este respecto, hay que señalar que hasta el momento la empresa valorada nos remitió en la documentación exigida en el sobre número uno un certificado emitido y sellado por ellos de que cumplían con los requisitos exigidos para poder ser contratados por Fundación Cidetec, como estar al corriente con sus obligaciones de pagos frente a Hacienda y seguridad Social, estar dado de alta en el registro de Contratistas, no estar incurso en ningún procedimiento legal que le impida presentarse a Concursos Públicos, justificante de haber establecido la fianza, etc.

Por ello, nosotros le requerimos toda la documentación que certifique que todo esto está en orden, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 151.2 del TRLCSP que señala que:

“El órgano de contratación requerirá al licitador que haya presentado la oferta económicamente más ventajosa para que, dentro del plazo de diez días hábiles, a contar desde el siguiente a aquél en que hubiera recibido el requerimiento, presente la documentación justificativa de hallarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y con la Seguridad Social o autorice al órgano de contratación para obtener de forma directa la acreditación de ello, de disponer efectivamente de los medios que se hubiese comprometido a dedicar o adscribir a la ejecución del contrato conforme al artículo 64.2, y de haber constituido la garantía definitiva que sea procedente. Los correspondientes certificados podrán ser expedidos por medios electrónicos, informáticos o telemáticos, salvo que se establezca otra cosa en los pliegos.”

En el caso de que XXXXXX cumplimente adecuadamente el citado requerimiento, se adjudicará oficialmente el contrato de CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE REDACCIÓN DEL PROYECTO DE EJECUCIÓN Y DE LAS OBRAS DE HABILITACIÓN DE UNA PLANTA PILOTO DE PRODUCCIÓN BAJO NORMAS DE CORRECTA FABRICACIÓN (NCF/GMP) EN IK4-CIDETEC a favor de XXXXXX, con un plazo de redacción del Proyecto de 5 semanas, un plazo de ejecución de la obra de 3 meses, un plazo de garantía de 5 años y un precio total de 342.311,42 euros, IVA excluido.

Adjudicación definitiva por el Órgano competente

Dentro del plazo de 10 días hábiles, la empresa nos hace llegar un sobre con toda la documentación exigida.

Nos reunimos los integrantes de la mesa de contratación y verificamos que han cumplido correctamente con el trámite de aportar la documentación requerida, así que acordamos adjudicar la obra a dicha empresa.

Así se le comunica mediante correo electrónico.

Publicación del resultado en la Plataforma Pública

Ya que se trata de un procedimiento Negociado con **Publicidad**, atendiendo a lo que establece el punto 4 del artículo 142 del TRLCSP, procedemos a la publicación en nuestro perfil de contratante de la Plataforma de contratación del Gobierno Vasco el resultado de la adjudicación.

El artículo 142.4 del TRLCSP establece respecto a la forma de dar a conocer los contratos que tengan previsto adjudicar que:

“Los anuncios de licitación se publicarán, asimismo, en el perfil de contratante del órgano de contratación. En los procedimientos negociados seguidos en los casos previstos en el artículo 177.2, esta publicidad podrá sustituir a la que debe efectuarse en el «Boletín Oficial del Estado» o en los diarios oficiales autonómicos o provinciales”

Para ejecutar la publicación del resultado de la licitación, contactamos de nuevo con la persona de atención de la Plataforma, quien nos comunica cuáles son los datos que necesita para volcar en la Plataforma.

Le enviamos mediante correo electrónico los datos con los que se ha adjudicado el contrato tales como empresa adjudicataria, precio con y sin IVA, plazo de ejecución, etc. así como el acta de resolución que también se cuelga en nuestro expediente de adjudicación.

La pantalla de adjudicación en nuestro perfil queda de la siguiente forma:

Figura 13: Adjudicación del contrato publicado en la web de la Plataforma vasca de Contratación

Redacción del Proyecto de Ejecución y la posterior ejecución de las obras de acondicionamiento de una planta piloto de producción bajo las normas de correcta fabricación NCF/GMP para IK4-CIDETEC

Fecha de publicación del documento: 30/06/2016 12:58:54
Código del expediente: 001/16
Tipo de Anuncio: Anuncio
Estado de la tramitación: Formalización del contrato
Fecha de la adjudicación: 01/06/2016
Resolución: Resolución Adjudicación (PDF 463 KB)
Presupuesto del contrato sin IVA: 350.000

Organismo	Objeto	Adjudicación	Tablón	Anuncio Previo	CODICE	Historial
Nº de licitadores presentados: 2						
Adjudicación						
Fecha de la adjudicación: 01/06/2016						
Resolución: Resolución Adjudicación (PDF 463 KB) 01/06/2016						
Datos de adjudicación: Plazo: 17 Semanas Razón social: INGECLIMA, S.L. Precio sin IVA: 342.311,42 Precio con IVA: 414.196,82 Observaciones: Importe de adjudicación de los trabajos de redacción del Proyecto de Ejecución, DOCE MIL OCHOCIENTOS (12.800) euros. Importe de adjudicación de la ejecución de las obras, TRESCIENTOS VEINTINUEVE MIL QUINIENTOS ONCE CON CUARENTA Y DOS 329.511,42) euros. ¿Lugar ejecución en la Unión Europea?: Sí NUTS del lugar de ejecución: ES212 - Gipuzkoa						
Desierto No existe información para los desiertos						
Desistimiento / Renuncia No existe información para el desistimiento / renuncia						
Resolución de recurso						

Fuente: www.contratacion.euskadi.es

4.3.3. Efectos, cumplimiento y extinción

Una vez informada la adjudicación a la empresa y publicada en nuestro perfil, procedemos a la elaboración del contrato.

Respecto al plazo máximo disponible para la formalización del contrato desde la notificación de adjudicación, el 156.3 del TRLCSP establece que:

Si el contrato es susceptible de recurso especial en materia de contratación conforme al artículo 40.1, la formalización no podrá efectuarse antes de que transcurran quince días hábiles desde que se remita la notificación de la adjudicación a los licitadores y candidatos. Las Comunidades Autónomas podrán incrementar este plazo, sin que exceda de un mes.

El órgano de contratación requerirá al adjudicatario para que formalice el contrato en plazo no superior a cinco días a contar desde el siguiente a aquel en que hubiera recibido el requerimiento, una vez transcurrido el plazo previsto en el párrafo anterior sin que se hubiera interpuesto recurso que lleve aparejada la suspensión de la formalización del contrato. De igual forma procederá cuando el órgano competente para la resolución del recurso hubiera levantado la suspensión.

En los restantes casos, la formalización del contrato deberá efectuarse no más tarde de los quince días hábiles siguientes a aquél en que se reciba la notificación de la adjudicación a los licitadores y candidatos en la forma prevista en el artículo 151.4.

En este caso, el contrato no es susceptible de recurso especial, por lo que tenemos un plazo máximo que no debe exceder los quince días hábiles para su formalización.

Como he indicado anteriormente, el contrato es un documento sencillo de dos páginas en el que se hace referencia (pero sin enumerarlas una por una) a las condiciones establecidas en las cláusulas administrativas y prescripciones técnicas que se establecen y que son de obligado cumplimiento. Se repiten, de nuevo, las condiciones establecidas en relación al importe, plazos, garantías... y poco más.

Se establecen como anexos del contrato los pliegos técnico y económico-administrativos que tienen que firmar en todas y cada una de las páginas con lo que, de esta forma, quedan firmadas todas las condiciones y características de ejecución que están incluidos en ellos.

Asimismo, establecemos como otro anexo el cronograma actualizado y firmado que nos envíen porque el que tenemos es el que nos mandaron inicialmente y dado el tiempo que ha pasado desde la primera etapa de recepción de documentos, nos es de gran utilidad una actualización de las tareas a ejecutar de forma que se ajuste a la realidad de inicio y fin de los trabajos.

Nos ponemos en contacto telefónico con la persona designada por la empresa adjudicataria para la formalización del contrato.

Se concreta con ellos que nosotros firmamos dos copias del contrato y pliegos y se los enviamos por mensajero.

Ellos nos envían de vuelta una de las copias firmada también por ellos y el citado cronograma actualizado y firmado por ellos.

El artículo 154.1 del TRLCSP establece, respecto a la publicidad de la formalización de los contratos, que:

“La formalización de los contratos cuya cuantía sea igual o superior a las cantidades indicadas en el artículo 138.3 se publicará en el perfil de contratante del órgano de contratación indicando, como mínimo, los mismos datos mencionados en el anuncio de la adjudicación.”

El artículo 138.3 del TRLCSP establece;

“3. Los contratos menores podrán adjudicarse directamente a cualquier empresario con capacidad de obrar y que cuente con la habilitación profesional necesaria para realizar la prestación, cumpliendo con las normas establecidas en el artículo 111.

Se consideran contratos menores los contratos de importe inferior a 50.000 euros, cuando se trate de contratos de obras, o a 18.000 euros, cuando se trate de otros contratos, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 206 en relación con las obras, servicios y suministros centralizados en el ámbito estatal.”

Nuestro contrato es superior al importe indicado de 50.000 euros, por lo que tenemos obligación de publicar en nuestro perfil la formalización del contrato.

Así que el último paso que nos queda por nuestra parte es publicar en nuestro perfil la formalización del contrato indicando la fecha de formalización e incluyendo, nuevamente, los principales datos con los que se ha adjudicado el proyecto.

Con este último paso, y, confirmado con la persona de contacto de la Plataforma que me está atendiendo durante todo el proceso, nuestro expediente ya queda cerrado.

Adjunto una muestra de nuestra web, con el link de acceso a la web de la Plataforma de Contratación donde se accede a todos los datos de adjudicación y formalización del contrato.

Figura 14: Link de acceso en nuestra web a los datos de adjudicación del contrato



Fuente: www.cidetec.es

El contrato se formaliza con fecha 30 de Junio de 2.016. Según el cronograma actualizado suministrado por la empresa, van a empezar la realización del Proyecto de ejecución la primera semana de Julio para acabar a finales de la primera semana de Agosto. El resto del mes de Agosto paralizan su actividad debido al período vacacional y, a la vuelta en Septiembre, empiezan a realizar los trabajos en nuestras instalaciones para acabar a finales de Noviembre, cumpliendo así los plazos garantizados en el contrato/pliego.

En principio, y tras las comprobaciones y puestas a punto oportunas, se dará por entregada la obra, se finalizará el trabajo por parte de la empresa y comenzará el plazo de garantía.

Durante el mes de Diciembre, los investigadores de Fundación CIDETEC realizarán pruebas en la planta piloto para garantizar que todo está funcionando correctamente para cuando en Enero de 2.017 se reciban las muestras de nanofármacos para testear en la nueva planta piloto.

5. Conclusiones

A continuación indicamos las conclusiones a las que hemos llegado así como las impresiones que nos han surgido a lo largo de la elaboración de este Trabajo Fin de Grado;

Respecto al primer objetivo que nos hemos fijado, esto es, analizar la conveniencia y/u obligatoriedad de nuestro Centro en adaptar nuestros procesos de contratación a lo dispuesto en el TRLCSP, observamos que:

- Tras el proceso de Investigación, tenemos dudas razonables sobre nuestra obligatoriedad de atenernos a lo dispuesto en el TRLCSP. Al no poder afirmar, tras el análisis realizado, que somos Poder Adjudicador, consideramos que queda pendiente un estudio más profundo realizado por profesionales con experiencia en el tema, que tras un minucioso análisis de cuentas anuales, estatutos, poderes, composición del Patronato en los diferentes años de vida de la Fundación, se pueda establecer de una manera inequívoca nuestra situación en este sentido, con todas las implicaciones que conllevaría nuestra nuevo estatus.
- A pesar de estas dudas, la Dirección General de FUNDACIÓN CIDETEC sin perjuicio de su naturaleza privada, expresa su deseo (independiente de su obligatoriedad o no) de someter ciertos negocios jurídicos a lo dispuesto en el TRLCSP.

Respecto al segundo objetivo, esto es, la descripción del proceso seguido dentro del proyecto Nanopilot con idea de, a partir de esta experiencia, normalizar este tipo de proceder e implantarlo progresivamente en futuros expedientes de contratación, observamos que:

- La decisión de la Dirección General está soportada por las ventajas que aporta a la organización.

En este sentido, nos ha quedado bastante claro que, aunque el procedimiento de Contratación Pública es un proceso en el que, si bien, es necesario un gran esfuerzo y dedicación en la elaboración de documentos y puede parecer bastante “pesado”, sobre todo, en sus inicios, no es menos cierto que el resultado final es que se contrata de forma objetiva, seleccionando la oferta económicamente más ventajosa y garantizando transparencia y responsabilidad en la utilización de los fondos de la empresa contratante.

Con este sistema de Contratación conseguimos una mejora muy importante de los procesos dentro de nuestra organización ya que, por nuestra singularidad en la captación de recursos, siendo en su mayoría públicos, estamos expuestos a numerosas auditorías externas. Con este proceso podemos quedarnos tranquilos en el aspecto de probar frente a terceros que nos reclamen, ya que, insisto, la adjudicación del proveedor es totalmente objetiva y así podemos demostrarlo.

Iniciar este proceso desde cero, sin contar con ninguna experiencia en procesos similares, ha supuesto, sin duda, una extraordinaria fuente de aprendizaje en buena parte de de los subprocesos y pasos necesarios para lanzar un proceso de Contratación Pública. Somos conscientes de que cada expediente de contratación es único, con sus particularidades específicas, pero este proceso que hemos realizado nos ha proporcionado un pequeño gran salto en la adquisición de “know how” que seguro nos va a servir de gran utilidad en nuestros futuros procesos de compras.

En concreto, el procedimiento negociado puede ser muy ventajoso para la empresa contratante porque como resultado de la negociación se puede llegar a mejoras muy importantes respecto a las ofertas iniciales enviadas por los licitadores.

- Como contrapartida, la elaboración de los pliegos Técnico y Económico-Administrativo requiere de unas exigencias respecto a planificación, estudio, reflexión muy importantes por parte de la empresa contratante. Estos documentos tienen carácter vinculante con el contenido del contrato que se formalizará con el licitador adjudicatario en el concurso. Hay que concretar exactamente lo que se quiere, la necesidad a cubrir, el importe previsto, plazos de ejecución, garantía, etc.
- Aunque solo haya un único licitador en el proceso (como en este caso), tal como se ha comentado anteriormente, la negociación es obligatoria y puede ser igual de efectiva que si estuvieran un mayor número de licitadores participando.
La oferta ficticia con las mejores opciones presentadas por cada licitador, se construye con las opciones del único que queda y, aunque se reconozcan en todos los puntos como coincidentes con las ofertas que ellos han presentado, desconocen que son los únicos participantes del proceso. Tendrían que valorar si es buena estrategia quedarse en el punto inicial porque ellos pueden pensar que existe un número indeterminado de empresas que participan y que, como consecuencia, de un cambio respecto a su postura inicial, ofertan posiciones más competitivas.
- A título personal, me he sentido especialmente satisfecha cada vez que hemos ido publicando algún documento tales como los correspondientes al anuncio inicial, la adjudicación, formalización del contrato, etc. porque más allá del trabajo realizado tanto para mí en forma de Trabajo Fin de Grado como para mi empresa por mi dedicación en este proceso, me produce satisfacción ver que ha tenido una visibilidad externa, al publicarse en una Plataforma de acceso público, los documentos que hemos estado elaborando y reflexionando entre varias personas.

Por último, y aunque inicialmente carezca de importancia, también me ha llenado de satisfacción que, por sus características, el proceso tenga su inicio y su fin. Esto lo he valorado al final cuando he acabado con el último trámite de publicación y ha habido unos momentos posteriores de pensar “ya está. He visto el proceso de principio a fin”. Como he explicado al inicio del presente trabajo, llevo muchos años trabajando en FUNDACIÓN CIDETEC, muchas horas de mi vida pasadas en este Centro de Investigación. He visto nacer, perfeccionarse e incluso desaparecer muchos procesos y metodologías.

Es una gran satisfacción como colofón de mis estudios aportar mi granito de arena y mi trabajo en la puesta en marcha de un proceso dentro de mi organización.

Aquí en Fundación CIDETEC donde empezó mi ambicioso proyecto de lanzarme a empezar una formación universitaria, acabo dedicando mi último trabajo universitario.

6. Bibliografía

- 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.
- Ley 12/1994, de 17 de Junio, de Fundaciones del País Vasco.
- Documentación interna Fundación Cidetec (intranet, presentaciones internas de la organización y del proyecto Nanopilot en particular)
- Documentación interna Fundación Cidetec (Proceso de Gestión de Proyectos, revisión 8)
- Grant Agreement number: 646142 — NanoPilot — H2020-NMP-2014-2015/H2020-NMP-PILOTS-2014

Otros recursos de Internet

- https://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_p%C3%BAblico
- <http://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4937-usar-bien-el-procedimiento-negociado/>
- <http://www.obcp.es/index.php/mod.opiniones/mem.detalle/id.141/relicategoria.201/reلمenu.3/chk.13129e1c343c22e49785fc1ef5365b1d>

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer las facilidades que he tenido siempre en mi trabajo, a mis superiores, desde mi jefe directo, el Director Financiero, hasta el Director General, responsable de personal, etc. que no me han puesto ninguna objeción en adaptar y flexibilizar en numerosas ocasiones mi horario laboral para que yo pudiera asistir a clases presenciales de las asignaturas que he considerado necesarias e importantes la asistencia por su complejidad.

Mi agradecimiento también a los profesores de la escuela que me han atendido en horas de tutorías y me han explicado los conceptos y dudas que he tenido, especialmente, en asignaturas en las que no me ha sido posible asistir debido al horario, que coincidían a media mañana y que no he solicitado permiso en el trabajo para asistir porque he considerado que salir en mitad de mi jornada, entre el tiempo de la clase y desplazamientos suponía desatender demasiado mis obligaciones laborales. Aquí incluidos por supuesto Amaia y Alberto, mis tutores en la elaboración de este trabajo.

Muy especial el agradecimiento a mi marido que se ha tenido que adaptar a mis épocas de exámenes o trabajos, tantas veces ha hecho planes de fin de semana por su cuenta o con amigos, sin poder contar conmigo porque yo tenía que sacar tiempo para estudiar. Y cuando hemos sido padres de nuestra hija, cuantas veces se ha ocupado él en solitario de salir con ella porque yo tenía que estudiar.

Y por supuesto a mi querida hija, quien con sus continuos requerimientos e interrupciones a lo largo de los años de estudio y de los días de elaboración de este trabajo, me hacía comprender el verdadero orden de importancia de las cosas de la vida.

Muchísimas gracias a todos, porque de todos he necesitado vuestra ayuda y apoyo y lo he tenido.