

# INSTRUCCIONS DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA

Comunitats RIS3CAT i projectes col·laboratius de recerca, desenvolupament i innovació del pla d'actuacions, emmarcats en la RIS3CAT i en el Programa Operatiu FEDER de Catalunya 2014-2020.

(Resolució EMO/1160/2015, de 29 de maig – DOGC núm. 6885 de 04.06.2015, modificada per la Resolució EMO/1822/2015, de 29 de juliol – DOGC núm. 6928 de 05.08.2015)

9 de novembre de 2016

**ACCIÓ**



**Generalitat  
de Catalunya**



**Unió Europea**  
Fons europeu  
de desenvolupament regional

## Índex

1. Objectiu de les instruccions .....	1
2. Subjecció .....	1
3. Preparació i planificació .....	3
3.1 Gestió de contractes i projectes:.....	3
3.1.1 Qüestions prèvies .....	3
3.1.2 Passes a seguir.....	4
3.2 Documents de la licitació: .....	7
3.2.1 Definició dels criteris de selecció: .....	7
3.2.2 Definició dels criteris d'adjudicació: .....	8
4. Fase de licitació i adjudicació .....	10
4.1 Publicació .....	10
4.2 Presentació d'ofertes i selecció de licitadors .....	11
4.3 Avaluació de les ofertes .....	12
4.4 Adjudicació i formalització del contracte.....	13
5. Execució del contracte .....	13
6. Documentació de l'expedient de contractació.....	14

## 1. Objectiu de les instruccions

L'objectiu d'aquest manual és informar als potencials beneficiaris d'ajuts del Programa Operatiu FEDER de Catalunya 2014-2020, sobre la normativa de contractació pública a la qual estan subjectes les entitats públiques, per tal d'evitar que un incompliment d'aquesta normativa pugui suposar en el moment de la justificació, una correcció financera o una no acceptació com a subvencionable de la despesa generada per una contractació.

Aquesta normativa s'ha vist modificada recentment, atès que el 26 de febrer de 2014 es va aprovar en el si de la Unió Europea un nou paquet de Directives en matèria de contractació: les Directives 2014/23/UE, 2014/24/UE i 2014/258/UE, del Parlament Europeu i del Consell, sobre l'adjudicació de contractes de concessió; sobre contractació pública; i sobre contractació per entitats que operen en els sectors de l'aigua, l'energia, els transports i els serveis postals. El termini de transposició de les mateixes es va fixar en el 18 d'abril de 2016, data en la qual els Estats membres havien de tenir en vigor les seves normes internes d'incorporació de les Directives.

En el cas d'Espanya no ha resultat possible la completa transposició de les mateixes en el termini previst, la qual cosa significa que des del 18 d'abril s'ha produït el denominat "efecte directe" de diversos aspectes de les Directives esmentades. Al llarg d'aquestes instruccions es farà esment als principals canvis que han de tenir en compte els òrgans de contractació.

## 2. Subjecció

El Real Decret Legislatiu 3/2011, de 14 de novembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de Contractes del Sector Públic (en endavant TRLCSP) estableix que, dins del sector públic, tindran la consideració d'Administracions Públiques els següents ens, organismes i entitats:

- a) L'Administració General de l'Estat, les Administracions de les Comunitats Autònomes i les Entitats que integren l'Administració Local.
- b) Les entitats gestores i els serveis comuns de la Seguretat Social.
- c) Els Organismes autònoms.
- d) Les Universitats Públiques.
- e) Les entitats de dret públic que tinguin atribuïdes funcions de regulació o control de caràcter extern sobre un determinat sector o activitat, i
- f) les entitats de dret públic vinculades a una o diverses Administracions Públiques o dependents de les mateixes que compleixin alguna de les característiques següents:
  1. que la seva activitat principal no consisteixi en la producció en règim de mercat de béns i serveis destinats al consum individual o col·lectiu, o que efectuïn operacions de redistribució de la renda i de la riquesa nacional, en tot cas sense ànim de lucre, o
  2. que no es financin majoritàriament amb ingressos obtinguts com a contrapartida a l'entrega de béns o a la prestació de serveis.

D'altra banda, tot i que sí formen part del sector públic, no tindran la consideració d'Administracions Públiques:

- a) Les entitats públiques empresarials estatals i els organismes assimilats dependents de les Comunitats Autònomes i Entitats locals.
- b) Les Agències Estatals.
- c) Les societats mercantils públiques.
- d) Els consorcis.
- e) Les fundacions que es constitueixin amb una aportació majoritària d'una o varies entitats integrades en el sector públic, o el patrimoni fundacional del qual estigui format en més d'un 50% per béns o drets aportats o cedits per les referides entitats.

- f) Les Mútues d'Accidents de Treball i Malalties Professionals de la Seguretat Social.
- g) Qualsevol ens, organisme o entitat amb personalitat jurídica pròpia, que hagi estat creat específicament per satisfer necessitats d'interès general que no tinguin caràcter industrial o mercantil, sempre que un o varis subjectes pertanyents al sector públic financin majoritàriament la seva activitat, controlin la seva gestió, o nomenin a més de la meitat dels membres del seu òrgan d'administració, direcció o vigilància.
- h) Les associacions constituïdes pels ens, organismes i entitats esmentats anteriorment.

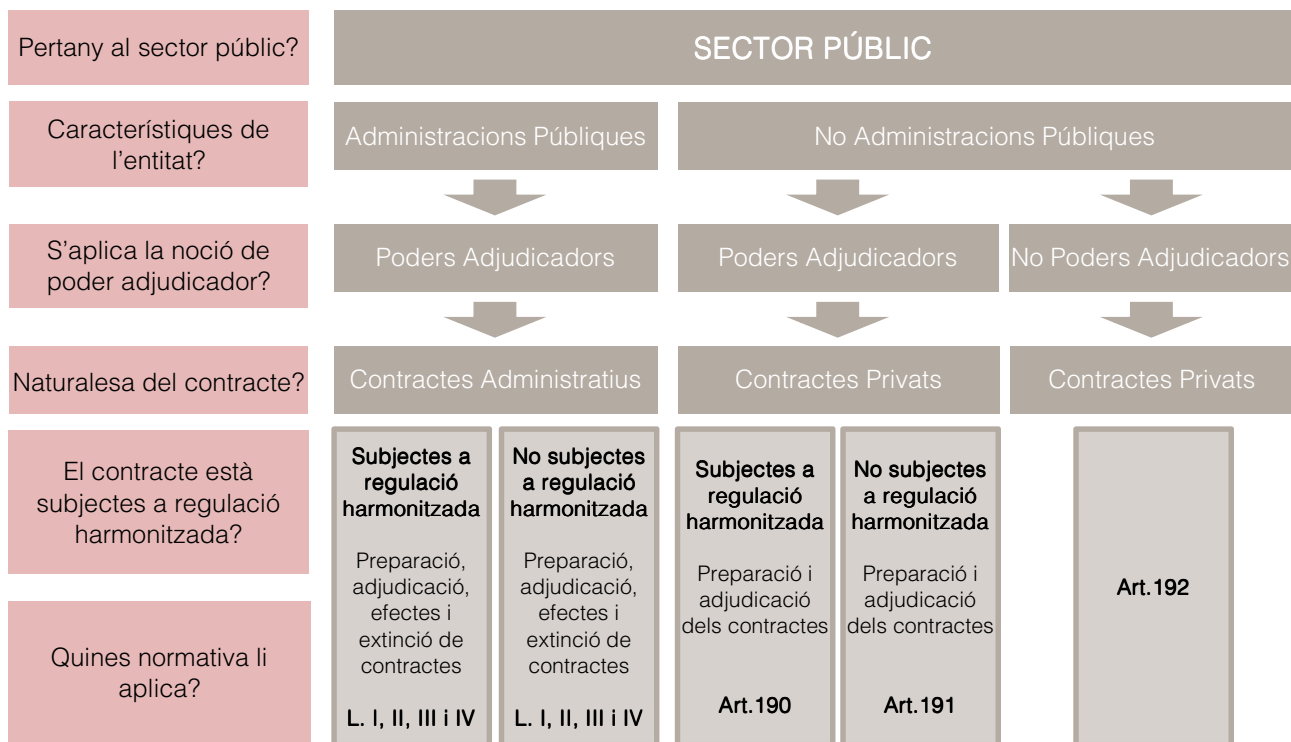
Les normes que regulen la contractació pública no s'apliquen de manera uniforme a tots els agents del sector públic, sinó que el TRLCSP preveu l'existència de tres graus de subjecció, per a cada una de les següents categories:

- Administracions Públiques.
- Ens del sector públic que, no tenint el caràcter d'Administració Pública, estan subjectes a la Directiva europea de contractació pública (poders adjudicadors no Administració Pública).
- Ens del sector públic que no són Administració Pública ni estan sotmesos a aquesta Directiva.

Les entitats que no tenen la consideració d'Administració Pública han d'aprovar unes instruccions en les quals es regulin els procediments de contractació de forma que quedi garantit que l'adjudicació dels contractes se sotmet, en tot cas, als principis de publicitat, concurrència, transparència, confidencialitat, igualtat i no discriminació, i que el contracte és adjudicat a qui presenti l'oferta econòmicament més avantatjosa.

En cas dels contractes subjectes a regulació harmonitzada dels poders adjudicadors no Administració Pública, s'hauran d'aplicar els procediments d'adjudicació establerts als articles 138 al 188 del TRLCSP, amb les especialitats previstes a l'article 190 del TRLCSP (no aplicable allò disposat en relació al comitè d'experts, sobre els criteris per apreciar el caràcter anormal o desproporcionat de les ofertes, etc.).

A l'esquema que es mostra a continuació s'assenyalen les preguntes que s'hauria de formular l'entitat que vulgui dur a terme un procediment de contractació per tal d'identificar si es troba subjecte a la normativa de contractació pública i en quin grau.



## 3. Preparació i planificació

Els principis fonamentals per licitar un contracte públic són no discriminació, igualtat de tractament, transparència, reconeixement mutu, proporcionalitat, lliure prestació de serveis i establiment lliure de licitadors potencials. La planificació és fonamental i influirà a totes les activitats futures en el marc del contracte. Si aquesta primera fase no es realitza correctament, el més probable és que sorgeixin problemes i errors en la resta del procés.

### 3.1 Gestió de contractes i projectes:

Els passos i les qüestions següents, que no segueixen un ordre prioritari, han de tenir-se en compte des del principi:

#### 3.1.1 Qüestions prèvies

- Identificació i avaluació de necessitats: Què es licita i per què? Quines característiques són fonamentals i quines són opcionals? És necessari? Quins resultats es busquen? El mercat pot respondre? Es busca alguna cosa que vagi més enllà de les capacitats actuals de mercat?
- Pressupost: S'ha de definir un pressupost realista perquè el contracte aconseguixi els resultats desitjats, basant-se en una clara delimitació dels requisits i en els preus de mercat actualitzats.
- Finançament: Es disposa del pressupost previst per al contracte?
- Establiment de punts de referència: Aquests punts predeterminats serviran per indicar allò que hauria de considerar-se com una oferta acceptable. Això resulta útil en el cas que es rebin ofertes amb preus anormalment baixos, ja que existeix l'obligació de sol·licitar al licitador una explicació de les parts de l'oferta que es consideren anòmales. La licitació podrà rebutjar-se si les explicacions del licitador no es documenten de tal manera que l'òrgan de contractació tingui la convicció que el licitador pot complir el contracte.
- Calendari: S'ha de definir un calendari realista per a tot el procés de contractació, inclosos procediments de recursos potencials, que a més abasti les fases d'adjudicació i execució del contracte.
- Comitè d'avaluació: És una bona pràctica crear un comitè d'avaluació tan bon punt s'adopti la decisió de procedir amb la contractació, a fi de garantir que el procés de contractació es realitzi de la manera més professional amb la participació de personal que reuneixi totes les qualificacions necessàries des del principi.
- Integritat i conflicte d'interessos: Existirà conflicte d'interessos quan l'exercici imparcial i objectiu de les funcions del personal de l'entitat contractant que participi en el desenvolupament del procediment de contractació es vegi compromès per raons familiars, afectives, d'afinitat política o nacional, d'interès econòmic o per qualsevol altre motiu. Les bones pràctiques inclouen:
  - ✓ Tota persona que presenti un possible conflicte d'interessos ha d'abstenir-se de participar en la contractació.
  - ✓ Els membres del comitè d'avaluació han de declarar qualsevol conflicte d'interessos real o potencial. Aquestes declaracions han de registrar-se i conservar-se a l'expedient del contracte.
  - ✓ Els licitadors han de declarar qualsevol conflicte d'interessos quan presentin les seves propostes, essent aquesta declaració un requisit indispensable dels documents de la licitació.

## 3.1.2 Passes a seguir

→ **Definició de l'objecte del contracte:** El primer pas és definir clarament l'objecte del contracte.

El segon pas és establir si el contracte supera el llindar per ser publicat al DOUE. No s'han de dividir obres, subministraments o serveis de major envergadura en unitats més petites a fi d'eludir aquests llindars. En general, si el conjunt dels contractes persegueix el mateix objectiu, els valors han d'agregar-se. Si els valors agregats superen els llindars, el contractes han de publicar-se al DOUE.

El següent pas és decidir si adjudicar un únic contracte o bé dividir-lo en lots. D'acord a la normativa, cal prioritzar la divisió en lots. Optar per un de sol pot suposar economies d'escala i d'abast i facilitar l'administració a l'òrgan de contractació, però alhora els exigents criteris financers o tècnics establerts per als licitadors poden reduir o eliminar la participació en el mercat de contractistes més petits o més especialitzats. En cas d'un contracte en què no hi hagi divisió per lots, s'haurà d'incloure a l'expedient un informe que en justifiqui els motius, i fer-ho constar al plec o documents que regeixin la contractació.

S'ha d'elaborar un informe justificatiu de les decisions preses sobre l'objecte del contracte i la seva publicació.

→ **Documentació i conservació d'informació:** documentar tot el procés de contractació i justificar totes les decisions clau són requisits indispensables per garantir que la regularitat de la despesa pugui verificar-se o auditar-se amb posterioritat.

→ **Selecció del procediment:** La decisió relativa a quin procediment utilitzar és un pas fonamental i estratègic que afecta a tot el procés de contractació. Les següents recomanacions van encaminades a facilitar a l'òrgan de contractació una presa de decisió que tingui en compte adequadament les conseqüències per a la competència derivades de l'adopció de les diverses modalitats previstes a la normativa vigent:

- **Obert:** es tracta d'un procés en el qual tots els proveïdors interessats en el contracte i que reuneixin la capacitat i solvència exigides poden presentar les seves ofertes. S'han d'estudiar totes les ofertes sense cap procés de preselecció. La selecció i l'avaluació es realitzen després de la presentació de les ofertes.
- **Restringit:** és un procés de dues fases. A la primera, totes les empreses interessades poden sol·licitar la seva participació en el procés, acreditant la seva solvència, establerta sobre la base de criteris objectius i justificats. L'òrgan de contractació en selecciona aquelles que tinguin una major solvència i les invita, simultàniament i per escrit, a presentar una proposició en la segona fase. La normativa estableix un mínim de cinc candidats, però l'òrgan de contractació pot imposar un límit al nombre màxim per a un procediment determinat, tot valorant l'impacte d'aquesta decisió sobre la competència i evitant limitacions innecessàries de l'accés a la licitació.
- **Negociat:** el contracte recau al licitador escollit per l'entitat contractant, prèvia consulta i negociació dels termes de contracte amb un o diversos proveïdors. Excepte en el casos en els quals s'exigeix donar publicitat a l'anunci de licitació, la regla general és que l'òrgan de contractació es posi en contacte directament amb els candidats que al seu parer compleixen els requisits de capacitat i solvència, i negociï qüestions tècniques i econòmiques del contracte amb cadascun d'ells.

El procediment negociat és un procediment extraordinari, que només pot utilitzar-se quan es donin les circumstàncies que el TRLCSP determina taxativament per això. Inclús quan sigui possible emprar-lo, les menors garanties des del punt de vista competitiu d'aquest procediment aconsellen una aplicació mesurada del mateix, en especial en els següents casos que contempla la normativa de contractació pública:

- ✓ Licitacions desertes: Quan, en procediments oberts o restringits, la no presentació d'ofertes o la presentació d'ofertes no adequades motiva que no s'adjudiqui una licitació, abans d'iniciar un procediment negociat pot ser convenient valorar la possibilitat de mantenir el procediment

original amb algunes modificacions que permetin obrir la licitació a un nombre suficient d'operadors.

- ✓ Circumstàncies sobrevingudes: Sovint es recorre a l'argument d'existència de circumstàncies imprevistes per justificar el recurs a un procediment negociat, quan, a la pràctica, aquestes circumstàncies són previsible en la gran majoria dels casos. Aquesta opció s'ha de reservar només per aquells supòsits veritablement excepcionals i imprevistes.
- **Diàleg competitiu:** és un altre procediment extraordinari, la utilització del qual està subjecte a la concurrència de determinades circumstàncies. L'entitat contractant dirigeix un intercanvi d'opinions amb els candidats seleccionats, prèvia sol·licitud dels mateixos, a fi de desenvolupar solucions que satisfacin les seves necessitats. Aquest procediment es reserva pel cas de contractes particularment complexos. De cara a garantir una competència efectiva, s'ha de ser flexible en el nombre d'empreses invitades a participar que, sempre que sigui possible, hauria de superar el mínim legal de tres.
- **Contractes menors:** es tracta d'un procediment especial i simplificat. Els contractes menors poden adjudicar-se directament a qualsevol empresari amb capacitat d'obrar i que compti amb l'habilitació professional necessària per realitzar la prestació. La tramitació de l'expedient només exigeix l'aprovació de la despesa i la incorporació al mateix de la factura corresponent. No poden tenir una duració superior a un any, ni ser prorrogats ni revisar-se el seu preu.
- **Marc:** L'acord marc és un terme general pels acords subscrits amb proveïdors en els quals es defineix els termes i les condicions conforme als quals poden realitzar-se adquisicions específiques (comandes obertes) durant la vigència del contracte. El seu ús és més convenient per als contractes que satisfacin necessitats establertes i repetitives, sense que es conegui amb antelació l'import i el moment exacte en què es necessitaran. Un contracte marc per sí sol no és un contracte, però la licitació per establir un acord marc està subjecte a les normes d'adjudicació dels contractes públics.

Fins el 18 d'abril de 2016, la normativa de contractació permetia adjudicar un contracte mitjançant el procediment negociat sempre i quan la seva quantia fós inferior a la indicada als articles 171.d), 172.b), 173.f), 174.e) i 175 del TRLCSP. Així mateix, conforme l'article 177.2 del TRLCSP, si aquests contractes no superaven els 200.000 € en el cas d'una obra o els 60.000 € en la resta de casos, no estaven obligats a publicar un anunci de licitació. Així doncs, a la següent taula es resumeixen els imports màxims per a cada tipus de procediment de contractació fins a la data d'aplicació directa de la Directiva 2014/24/UE:

Valor estimat del contracte (sense IVA)	Contractes menors	Negociat sense publicitat per raó d'import fins el 18-04-2016	Negociat amb publicitat per raó d'import fins el 18-04-2016	Obert o restringit (no regulació harmonitzada) fins el 31-12-2015	Obert o restringit (no regulació harmonitzada) a partir de l'01-01-2016
Obres	< 50.000 €	≤ 200.00 €	< 1.000.000 €	< 5.186.000 €	< 5.225.000 €
Subministrament	< 18.000 €	≤ 60.000 €	< 100.000 €	< 207.000 €*	< 209.000 €*
Serveis	< 18.000 €	≤ 60.000 €	< 100.000 €	< 207.000 €*	< 209.000 €*

(\*) Aquest llistat es redueixen en el cas de contractes públics de subministrament i de serveis adjudicats per autoritats, òrgans i organismes estatals i de concursos de projectes organitzats per aquests.

Un dels canvis que introdueix la Directiva 2014/24/UE sobre contractació pública és que regula de forma més exhaustiva i restrictiva el procediment negociat:

- El procediment de licitació amb negociació es podrà emprar en supòsits previstos a l'article 26.4 de la Directiva: (i) quan les necessitats de l'entitat contractant no es puguin satisfer sense les adaptacions de solucions fàcilment disponibles; (ii) quan el contracte inclogui un projecte o solucions innovadores; (iii)

quan el contracte no pugui adjudicar-se sense negociacions prèvies per circumstàncies específiques lligades a la naturalesa, la complexitat o la configuració jurídica o financera, o pels riscos inherents als mateixos; (iv) quan l'entitat contractant no pugui establir amb suficient precisió les especificacions tècniques per referència a una norma; o (v) quan al procediment obert o restringit convocat només s'hagin presentat ofertes irregulars o inacceptables.

- En canvi el procediment negociat sense publicitat es reserva només pels següents casos previstos a l'article 32.2 de la directiva: (i) quan no s'hagi presentat cap oferta, cap oferta adequada o cap sol·licitud de participació en resposta a un procediment obert o restringit, sempre que les condicions inicials no es modifiquin substancialment; (ii) quan el contracte només pugui ser adjudicat a un proveïdor per alguna de les següents raons: es tracti d'una creació o adquisició d'una obra d'art o d'una actuació artística única, no existeixi competència per raons tècniques o que hagin de protegir-se drets exclusius, inclosos els de propietat intel·lectual o industrial; i (iii) per raons d'imperiosa urgència.

El Govern de la Generalitat de Catalunya va aprovar el Decret Llei 3/2016, de 31 de maig, de mesures urgents en matèria de contractació pública, en el qual s'estableix que els contractes del sector públic es podran adjudicar per procediment negociat, amb independència de la quantia, només quan es doni algun del supòsits dels següents articles del TRLCSP: article 170, lletres a), c), d) i e); article 171.c); article 172, lletres a) i c); article 173, lletres b), c), d) i e); i article 174, lletres a), c) i d).

Per tant, a partir del 18 d'abril de 2016, no es podrà adjudicar un contracte mitjançant un procediment negociat per raó d'import, tal i com s'establia als articles 171.d), 172.b), 173.f), 174.e) i 175 del TRLCSP.

No obstant això, l'òrgan de contractació pot optar per aplicar mesures de gestió eficient en els contractes que s'adjudiquin pel procediment obert, amb valor estimat inferior a 100.000 € en cas de serveis i subministraments, i a 1.000.000 € en cas d'obres. Aquestes mesures són, entre d'altres, les següents:

- a) Publicació de l'anunci de licitació únicament al perfil del contractant, en els contractes amb valor estimat igual o inferior a 60.000 € en el cas de de serveis i subministraments i 200.000 € per obres.
- b) No exigir garantia provisional ni definitiva o establir l'opció de retenció del preu.
- c) Establir l'obligació de presentar les propostions tècnica i econòmica d'acord amb un model que haurà d'estar disponible per a les empreses licitadores, com a annex als plecs.
- d) Unificar les reunions de la mesa de contractació en un sol acte, amb una fase prèvia interna i una altre fase posterior de caràcter públic.
- e) El contracte s'haurà d'adjudicar en el termini màxim d'un mes a comptar de l'endemà de la finalització del termini de presentació d'ofertes.
- f) El contracte s'ha de formalitzar en un termini màxim de 5 dies, a comptar de l'endemà de la notificació de l'adjudicació.

A continuació es resumeixen els límits d'import que apliquen a partir del 3 de juny de 2016 (data a partir de la qual s'aplica l'esmentat Decret Llei 3/2016):

Valor estimat del contracte (sense IVA)	Contractes menors	Obert amb anunci de licitació només al perfil del contractant	Obert aplicant mesures de gestió eficient	Subjecte a regulació harmonitzada (entitats estatals)	Subjecte a regulació harmonitzada (entitats no estatals)
Obres	< 50.000 €	≤ 200.000 €	< 1.000.000 €	≥ 5.225.000 €	≥ 5.225.000 €
Subministraments i serveis	< 18.000 €	≤ 60.000 €	< 100.000 €	≥ 135.000 €	≥ 209.000 €



→ **Selecció de la tramitació:** La tramitació pot ser ordinària, d'urgència o d'emergència.

Conforme el TRLCSP, la tramitació d'urgència només es justifica per l'existència d'una necessitat inajornable o quan sigui precís accelerar l'adjudicació per raons d'interès públic. La principal conseqüència és que els terminis de tramitació es redueixen a la meitat respecte els ordinaris. En certs tràmits, com el de presentació de les ofertes, aquest tipus de tramitació pot comportar un escurçament dels terminis perjudicial per a la competència, en dificultar l'accés al mercat. Per això, atesa l'excessiva vaguetat del criteri que permet utilitzar la tramitació d'urgència, convé aplicar-la únicament després d'una justificació rigorosa de la manera en la qual concorren aquestes causes, valorant el manteniment dels terminis ordinaris per a tràmits com ara la presentació d'ofertes.

Si la tramitació és d'emergència s'ha de justificar la necessitat d'actuar de forma immediata degut a esdeveniments catastròfics o situacions que suposin un perill greu.

## 3.2 Documents de la licitació:

Els plecs de condicions (administratius i tècnics) dels contracte són els documents que determinen l'accés a la concurrència per part dels potencials licitadors, així com les principals variables en les quals aquests licitadors van a competir. En conseqüència, les entitats contractants han de procurar dissenyar-los de manera que garanteixin els principis d'igualtat i no discriminació entre licitadors, així com les millors condicions de competència possibles. En aquest sentit totes les condicions i modalitats del procediment de licitació han d'estar formulades de forma clara, precisa i inequívoca en els plecs. Així, tots els licitadors raonablement informats i normalment diligents podran comprendre el seu abast exacte i interpretar-los de la mateixa manera i, al seu torn, l'òrgan de contractació podrà comprovar que les ofertes presentades efectivament responen als criteris aplicables al contracte.

Moltes entitats barregen la fase de selecció (criteris de selecció) amb la fase d'avaluació (criteris d'adjudicació). Cal recordar que el procés de contractació consta de dues parts: la selecció dels licitadors i la valoració de les ofertes. Són molt diferents i no s'han de confondre. A la fase de selecció, l'objectiu és seleccionar als licitadors capaços de realitzar la feina. A la fase de valoració s'avalua la millor oferta rebuda dels licitadors seleccionats.

### 3.2.1 Definició dels criteris de selecció:

La selecció consisteix en determinar quins licitadors reuneixen les condicions per executar el contracte conforme als criteris de selecció preestablerts per l'entitat contractant. En aquest sentit els criteris selecció han de:

- Estar en consonància amb els principis de transparència, igualtat de tractament i no discriminació;
- Ser proporcionals a la magnitud i naturalesa del contracte;
- Determinar-se tenint en compte les necessitats específiques de cada oferta i ser pertinents per a cada contracte específic que es vagi a adjudicar;
- Dissenyar-se de tal manera que els operadors econòmics, incloses les pimes, que tinguin el potencial de ser proveïdors eficients i efectius no es vegin dissuadits de participar;
- Formular-se de manera senzilla, perquè els potencials licitadors puguin entendre'ls amb facilitat;
- Incloure sempre l'expressió "o equivalent" quan s'especifiquin les normes, les marques o els orígens de qualsevol tipus.

A l'hora de dissenyar-los cal tenir en compte els següents aspectes:

→ **Exigència de solvència i classificació als licitadors:** La solvència econòmica-financera i tècnica-professional del licitador ha d'estar vinculada a l'objecte del contracte i ser proporcional al mateix.

- Exigència d'una determinada forma jurídica: Està prohibit supeditar l'accés a la licitació al fet que les entitats participants comptin amb una forma jurídica determinada, com ara algun tipus de societat mercantil o mancomunitat, ja que això pot eliminar les possibilitats de participació d'operadors que, en absència d'aquesta limitació, estarien en condicions d'oferir satisfactòriament la prestació requerida.
- Discriminació per raons de territori: Està prohibida tota referència a clàusules de les quals poguessin derivar-se diferències de tractament en funció de la nacionalitat, llengua, domicili o territori de l'adjudicatari, inclús de manera indirecta, com per exemple l'exigència d'ubicació d'instal·lacions dels possibles adjudicataris en el territori de referència.
- Requisits tècnics i econòmics innecessaris o excessius: En relació amb els béns objecte del contracte està prohibida, llevat en els supòsits d'excepció contemplats legalment, tota referència a tipologies, marques o especificacions tècniques com determinants de l'accés a la licitació.
- Exigència de certificacions: El TRLCSP permet exigir que el licitador compleixi determinades normes de garantia de qualitat. En el cas que en els plecs es demanin certificats de qualitat, s'ha d'acceptar la certificació emesa per qualsevol entitat de certificació acreditada per l'Entitat Nacional d'Acreditació.

A la pràctica, es consideraran com a criteris de selecció adequats les experiències més apropiades en els treballs més comparables, les millors dades econòmiques específiques com la solvència, la formació i les qualificacions del personal clau.

### 3.2.2 Definició dels criteris d'adjudicació:

Els criteris de valoració de les ofertes han de ser pertinents per a l'objecte del contracte, han de ser objectius i han de figurar, juntament amb la ponderació que se'ls atribueixi, al plec corresponent. No es poden fixar a posteriori coeficients de ponderació ni aplicar regles de ponderació relatius als criteris d'adjudicació establerts en el plec de condicions o en l'anunci de licitació, sense que s'hagin posat prèviament en coneixement dels licitadors.

Així mateix, en el disseny d'aquests criteris s'ha de prestar especial atenció als següents aspectes:

- Criteris referits a la solvència de les empreses: Tant el TRLCSP com la jurisprudència i la doctrina estableixen clarament que la solvència és l'element que mesura l'aptitud de les empreses, mentre que els criteris d'avaluació han de mesurar les característiques de l'oferta. En conseqüència, l'equip de treball, els mitjans tècnics i humans dels quals disposa l'empresa per a l'execució del contracte, la disposició de certificats de qualitat o l'experiència dels licitadors no poden ser considerats com a paràmetres a efectes d'obtenir l'adjudicació, sinó que són elements que serveixen per acreditar la capacitat tècnica dels contractistes a la fase de selecció del mateixos. S'entén doncs que totes les empreses que acreditin la solvència tècnica requerida estan igualment capacitades per executar el contracte i l'adjudicació ha de realitzar-se en funció d'altres criteris.
- Millores: La Resolució 150/2015, de 31 d'agost, del Tribunal Català de Contractes del Sector Públic determina que, quant a les característiques a valorar, només es poden valorar les que estiguin previstes amb el suficient grau d'identificació en els plecs, tinguin relació directa amb l'objecte del contracte i s'estableixi la forma que incrementaran la valoració de l'oferta que les contingui. Les millores sense la fonamentació en criteris prèviament delimitats en els plecs suposen una infracció del principi d'igualtat, atès que no es considera suficient una previsió genèrica sinó que ha de ser una previsió concreta de quines millores es poden presentar, relacionades amb l'objecte del contracte i com s'han de valorar. Les millores han de quedar completament fixades en els plecs sense que es puguin fixar a posteriori paràmetres o factors (requisits, modalitats, característiques, límits) que, si haguessin conegut els licitadors potencials, haguessin influït en la seva oferta i, de retruc, en la puntuació. Si el criteri simplement s'enuncia com "altres millores", es dóna llibertat total de presentació de millores i una llibertat incondicional a l'òrgan

de contractació per determinar la procedència o no de la seva valoració, deixant al seu judici que siguin considerades com a tals, incorrent en arbitrarietat en la valoració de les ofertes.

- Ponderació adequada de les variables bàsiques: Quan s'estableixin les ponderacions dels criteris cal valorar adequadament la seva idoneïtat i connexió amb l'objectiu final. La ponderació no és la puntuació que té cada apartat, sinó quin pes tindrà i com es distribuirà aquesta puntuació entre cada aspecte a valorar que indica el plec. Cal tenir en compte que l'article 150 del TRLCSP estableix que "en la determinació dels criteris d'adjudicació es donarà preponderància a aquells que facin referència a característiques de l'objecte del contracte que puguin valorar-se mitjançant xifres o percentatges obtinguts a través de la mera aplicació de les fórmules establertes als plecs".
- Precisió en la definició dels criteris de valoració: La definició de cada criteri seleccionat ha d'indicar sense cap dubte el contingut de l'objectiu perseguit. Quan els criteris de puntuació incorporin judicis de valor, s'ha de concretar els elements que es tindran en compte per aquesta avaluació qualitativa, descrivint-los en subcriteris si escau i assenyalant la puntuació que s'atorgarà a cadascun d'ells.
- Valoració del preu: En general, llevat de casos excepcionals, el preu ofertat ha de tenir un pes fonamental a la valoració de cada oferta, ja que és un criteri objectiu i econòmicament quantificable. La puntuació atribuïda al preu ha de ser proporcional a la reducció del pressupost base que permet cada una de les propostes, de tal manera que la màxima puntuació per aquest concepte s'atorgui a l'oferta de preu més baix. Si s'estableix una fórmula no lineal per avaluar l'oferta econòmica, la puntuació no es reparteix de forma estrictament proporcional, la qual cosa suposa un greuge comparatiu en perjudici de les ofertes més econòmiques, que rebran menys punts dels que obtindrien en un sistema de progressió lineal, podent-se traduir en una fractura del principi d'igualtat de tractament. D'altra banda, no es considera vàlida una fórmula per quantificar aquest criteri que premii l'oferta amb un preu que s'aproxima més a la mitja aritmètica de les ofertes presentades.

Conforme el Decret Llei 3/2016, de 31 de maig, de mesures urgents en matèria de contractació pública, l'òrgan de contractació podrà establir un preu fix respecte del qual les empreses licitadores no puguin presentar una baixa econòmica, i competeixin només en funció de criteris de qualitat, sempre i quan es doni preponderància als valorables mitjançant fórmules.

Els **errors comuns** que impliquen correccions financeres o la no acceptació de la despesa com a subvencionable a la fase de preparació i planificació són:

1. Adjudicació directa d'un contracte amb una justificació inadequada de la no publicació d'un anunci de licitació.
2. Fraccionament artificial dels contractes.
3. Procediments negociats justificats incorrectament.
4. Errors en la sol·licitud en virtut d'un acord marc.
5. Criteris de selecció desproporcionats i/o discriminatoris i criteris d'adjudicació no relacionats amb l'objecte del contracte:
  - Criteris d'adjudicació relacionats amb les aptituds del contractista (humans com materials);
  - Criteris poc definits que no permeten als licitadors adaptar la seva proposta a la voluntat de l'òrgan de contractació (criteri de millores, criteri de terminis);
  - Criteris d'adjudicació lligats a l'obtenció de certificats;
  - Criteris d'adjudicació vinculats a criteris de proximitat;
  - Criteris d'adjudicació vinculats a obligacions contractuals.

## 4. Fase de licitació i adjudicació

El propòsit d'aquesta fase és aconseguir ofertes a preus competitiu per adjudicar un contracte (en aplicació estricta dels criteris de valoració establerts prèviament), els resultats del qual satisfacin les necessitats de l'entitat contractant.

### 4.1 Publicació

La contractació pública es regeix pel principi de publicitat dels procediments. Els mitjans de publicitat concrets que ha d'utilitzar l'òrgan de contractació depenen de diversos factors, com per exemple de l'import i el tipus de procediment o del nivell de subjecció a la normativa de contractació.

La publicitat es pot efectuar als diaris oficials (DOUE, BOE i DOGC) i al perfil del contractant. Els òrgans de contractació difondran, a través d'Internet, el seu perfil del contractant, a fi d'assegurar la transparència i l'accés públic a la informació relativa a la seva activitat contractual.

En el cas dels poders adjudicadors que no són Administració Pública, s'entén complertes les exigències derivades del principi de publicitat amb la inserció de la informació relativa a la licitació dels contractes l'import dels quals superi els 50.000 € al perfil del contractant, sense perjudici que les instruccions internes de contractació puguin arbitrar altres mesures. S'ha de tenir en compte que, fins que no s'aprovin les esmentades instruccions d'obligat compliment, hauran d'adjudicar tots els seus contractes en els mateixos termes que els contractes subjectes a regulació harmonitzada.

Si la contractació supera el llindar de la UE (i, per tant, queda dins de l'abast de la Directiva 2014/24/UE), és obligatori publicar un anunci de licitació amb un format estàndard al DOUE, perquè així tots els operadors de tots els Estats membres que considerin que poden complir els requisits establerts als plecs tinguin la possibilitat de licitar. Abans l'entitat contractant pot publicar un anunci d'informació prèvia per tal d'alertar al mercat sobre futures licitacions, la qual cosa permet fer ús dels terminis reduïts per a la presentació d'ofertes.

Fins el 18 d'abril de 2016, aquest anunci previ s'havia d'efectuar amb una antelació d'entre 52 dies i 12 mesos respecte la publicació de l'anunci de licitació d'un contracte específic.

A continuació es recullen els terminis mínims en dies des de la publicació de l'anunci de licitació fins a la recepció de les sol·licituds de participació o de les ofertes aplicables fins el 18 d'abril de 2016.

Tipus de procediment	Tipus de contracte	DOUE (contractes subjectes a regulació harmonitzada)		BOE / DOGC / BOP Perfil del contractant	
		Sense anunci previ	Amb anunci previ	Tramitació ordinària	Tramitació urgent
Obert	Obres			26	13
	Serveis i subministrament	52 (-5* i/o -7**)	36 (-5* i/o -7**)	15	8
Restringit i negociat (1a fase: sol·licituds)	Obres, serveis i subministrament	37 (-7**)	37 (-7**)	10	5
Restringit (2a fase: ofertes)	Obres, serveis i subministrament	40 (-5*)	36 (5*)	15	8

(\*) Reducció quan s'ofereixi l'accés electrònic als Plecs i a la documentació complementària.

(\*\*) Reducció de terminis quan els anuncis es preparin i enviïn per mitjans electrònics, informàtics o telemàtics. Pot ser acumulada a l'anterior.

L'aplicació directa de la Directiva 2014/24/UE a partir del 18 d'abril de 2016 comporta tres novetats respecte la publicació de la licitació d'aquells contractes subjectes a regulació harmonitzada. En primer lloc, tots els òrgans de contractació han de donar accés als plecs a través del seu perfil del contractant. En segon lloc, en cas que l'entitat opti per publicar un anunci d'informació prèvia, ho haurà d'efectuar amb una antelació d'entre 35 dies i 12 mesos respecte la publicació de l'anunci de licitació del contracte específic. I en darrer lloc, la Directiva estableix un termini mínim per a la recepció d'ofertes per als procediments negociats amb publicitat.

A la següent taula es detallen els terminis mínims de publicació de l'anunci de licitació que apliquen a partir del 18 d'abril de 2016:

Tipus de procediment	Tipus de contracte	DOUE (contractes subjectes a regulació harmonitzada)			BOE / DOGC / BOP Perfil del contractant	
		Sense anunci previ	Amb anunci previ	Situació d'urgència	Tramitació ordinària	Tramitació urgent
Obert	Obres	35 (-5*)	15	15	26	13
	Serveis i subministrament				15	8
Restringit, negociat i diàleg competitiu (1a fase: sol·licituds)	Obres, serveis i subministrament	30	30	15	10	5
Restringit i negociat (2a fase: ofertes)	Obres, serveis i subministrament	30 (-5*)	10	10	15	8

(\*) Reducció de terminis quan les ofertes puguin presentar-se per mitjans electrònics.

Els **errors comuns** que impliquen correccions financeres o la no acceptació de la despesa com a subvencionable a la fase de publicació són:

1. Definició insuficient de l'objecte del contracte que implica modificacions posteriors irregulars del contracte.
2. Falta de publicació de l'anunci de licitació.
3. Incompliment dels terminis mínims per a la recepció d'ofertes i les sol·licituds de participació.
4. Falta de publicació de l'ampliació dels terminis per a la recepció de les ofertes.
5. Manca d'evidències de les presentacions de les licitacions (adequat sistema de registre).

## 4.2 Presentació d'ofertes i selecció de licitadors

La data i el lloc on han de presentar-se les ofertes s'indicarà de manera clara a l'anunci de licitació o, quan es tracti d'un procediment negociat sense publicitat, a l'escrit d'invitació. No s'acceptaran les ofertes presentades d'una forma diferent a l'establerta. Les entitats contractants hauran de garantir l'existència d'un sistema que permeti preservar la confidencialitat i custòdia de les ofertes presentades. Una bona pràctica consisteix en la creació d'una llista de les ofertes presentades (nombre i data) i en l'extensió d'un justificant al licitador per confirmar la recepció de l'oferta.

Moltes entitats contractants celebren una cerimònia d'obertura oficial de les ofertes rebudes per a les licitacions, que és una bona pràctica recomanada. En aquest cas, almenys dos integrants del comitè d'avaluació haurien d'estar presents per registrar els detalls de les ofertes.

El comitè d'avaluació comprovarà que totes les ofertes són vàlides, és a dir, que han seguit exactament les instruccions estipulades pels licitadors i que compleixen els requisits mínims o de selecció. En cas contrari, hauran de desestimar-se i es donarà una explicació del motiu al licitador. S'hauran de registrar tant la desestimació com els motius.

Els **errors comuns** que impliquen correccions financeres o la no acceptació de la despesa com a subvencionable a la fase de presentació d'ofertes i selecció de licitadors:

1. Eliminació de candidats/licitadors conforme a criteris de selecció il·legals.
2. Desigualtat en el tractament dels licitadors.
3. Acceptació dels licitadors que haurien d'haver estat eliminats a la fase de selecció.
4. Modificació dels criteris de selecció després de l'obertura de les ofertes.
5. Manca de criteris de selecció objectius utilitzats per reduir el nombre de candidats en el procediment restringit o negociat amb publicitat.

## 4.3 Avaluació de les ofertes

L'article 150 del TRLCSP estableix que "l'avaluació de les ofertes conforme als criteris quantificables mitjançant la mera aplicació de fórmules es realitzarà després d'efectuar prèviament la d'aquells altres criteris en què no concorri aquesta circumstància, deixant-se constància documental d'aquest fet". En el cas dels contractes subjectes a regulació harmonitzada tramitats per poders adjudicadors que no són administració pública, conforme allò regulat a l'Informe 1/2011, de 14 d'abril, de la Junta Consultiva de Contractació Administrativa de la Generalitat de Catalunya, la disposició de l'article 150 del TRLCSP relativa a l'avaluació prèvia dels criteris que depenen d'un judici de valor i l'ordre d'obertura dels sobres establert a l'article 27 del Real Decret 817/2009 sí que són d'obligatori compliment. Per satisfer aquest requisit, s'han de tenir en compte dos aspectes:

1. Al plec de condicions cal especificar que els licitadors han de presentar la documentació relativa als criteris avaluable mitjançant fórmules en un sobre separat d'aquella documentació que contingui l'oferta valorable mitjançant un judici de valor.
2. Deixar constància documental de l'obertura del sobre corresponent als criteris quantificables mitjançant fórmules després d'haver obert i valorat el sobre que contingui l'oferta avaluable a través d'un judici de valor.

En el cas d'ofertes anormalment baixes conforme allò establert al plec de condicions, abans que l'òrgan de contractació decideixi desestimar-la, primer haurà d'aclarir amb el licitador per què la seva oferta és tan baixa i si hi ha alguna circumstància concreta que ho justifiqui raonablement, per exemple, solucions tècniques innovadores o circumstàncies particulars que permetin obtenir subministraments a condicions favorables. Després de realitzar una anàlisi de la justificació del licitador, l'òrgan ha de decidir si acceptar o declinar l'oferta.

És molt important registrar i conservar a l'expedient de contractació un informe complet i integral del procés i el resultat de les deliberacions del comitè d'avaluació. Aquest informe ha de ser clar i suficientment detallat com per demostrar com s'ha pres la decisió d'adjudicar el contracte.

Els **errors comuns** que impliquen correccions financeres o la no acceptació de la despesa com a subvencionable a les fases d'avaluació de les ofertes:

1. Modificació dels criteris d'adjudicació després de l'obertura de les ofertes.
2. Utilització de subcriteris de valoració i /o ponderacions no previstos en els plecs.
3. Manca de puntuacions clares o manca de motivació d'aquestes.

4. Modificació d'una oferta durant la fase d'avaluació (presentació informació complementària).
5. Negociació durant el procés d'adjudicació (excepte en els procediments negociats).
6. Desistiment d'ofertes anormalment baixes sense justificació.

## 4.4 Adjudicació i formalització del contracte

Quan l'únic criteri de valoració sigui el preu, el termini màxim per adjudicar el contracte serà de 15 dies des del dia següent a l'obertura de proposicions. Si a l'avaluació de les ofertes es tenen en compte diversos criteris de valoració, llavors el termini màxim d'adjudicació serà de dos mesos a comptar des de l'obertura de proposicions, tret que s'hagués establert un altre al plec. En cas que hi haguessin ofertes anormalment baixes, els terminis assenyalats s'ampliarien en 15 dies hàbils.

L'adjudicació haurà de ser motivada, es notificarà als candidats o licitadors i, simultàniament, es publicarà al perfil del contractant. La notificació haurà de contenir la informació necessària que permeti al licitador exclòs o al candidat descartat conèixer els motius pels quals la seva oferta ha estat admesa o desestimada.

La formalització del contracte s'haurà d'efectuar no més tard dels 15 dies hàbils següents a la recepció de la notificació de l'adjudicació.

No publicar l'anunci d'adjudicació d'un contracte és un error bastant freqüent. Si bé fins a l'aplicació directa de la Directiva 2014/24/UE el termini màxim per publicar l'anunci d'adjudicació era de 48 dies a comptar des de la formalització del contracte quan aquest estava subjecte a regulació harmonitzada; a partir del 18 d'abril de 2016, s'estableix un únic termini màxim de 30 dies per publicar de l'anunci d'adjudicació des de la formalització del contracte (estigui o no subjecte a regulació harmonitzada).

Els **errors comuns** que impliquen correccions financeres o la no acceptació de la despesa com a subvencionable a les fases de presentació d'ofertes i selecció de licitadors i d'avaluació de les ofertes:

1. Canvis en l'abast del contracte durant la fase de licitació.
2. Negociats per raó d'exclusivitat incorrectament justificats.
3. Incompliment en el termini per formalitzar el contracte.

## 5. Execució del contracte

Aquesta fase del procés pretén garantir l'execució satisfactòria del contracte de conformitat amb el resultat del procés de licitació.

Gràcies a una bona planificació, a uns plecs complets i sòlids i a un contracte ben dissenyat, es minimitzarà la necessitat de realitzar modificacions del contracte o de subscriure altres contractes per obres, serveis o subministraments addicionals durant la fase d'execució.

Les modificacions dels contractes i l'ús d'un procediment negociat per obres addicionals amb un contractista existent sense licitar aquestes obres o serveis addicionals constitueixen un dels errors més greus i freqüents. A la majoria dels casos, si es necessiten obres o serveis important addicionals, s'haurà de licitar un nou contracte. Les úniques excepcions a aquesta norma general s'estableixen a l'article 72 de la Directiva 2014/24/UE.

El Decret Llei 3/2016, de 31 de maig, de mesures urgents en matèria de contractació pública, estableix que els contractes es podran modificar quan sigui necessari realitzar prestacions addicionals que únicament pugui portar a terme el contractista per raons econòmiques o tècniques o perquè una nova adjudicació pugui generar

inconvenients significatius o un augment substancial de costos per a l'Administració. En qualsevol cas, el límit màxim global d'una modificació per aquesta causa serà del 50% del valor inicial del contracte.

La successió en la persona del contractista per fusió, absorció, escissió, aportació o transmissió d'empresa o branca d'activitat, així com la revisió de preus i la cessió del contracte (en cas que s'admetin en el plec) s'hauran de tramitar com a modificació.

Els **errors comuns** que impliquen correccions financeres o la no acceptació de la despesa com a subvencionable a la fase d'execució:

1. Reducció de l'àmbit del contracte.
2. Adjudicació de contractes addicionals sense dur a terme una licitació per manca d'urgència justificada a circumstàncies imprevistes.
3. Contractes complementaris a un contracte principal licitats mitjançant procediment negociat sense publicitat.
4. Modificacions substancials del contracte.
5. Incompliment del termini d'execució.
6. Incompliment de les condicions establertes en el contracte.

## 6. Documentació de l'expedient de contractació

A continuació es resumeix la documentació mínima i bàsica que ha de contenir un expedient de contractació, la qual cosa no eximeix de la custòdia d'altra documentació reglamentària i/o complementària.

1. En el cas de les entitats que no tenen la consideració d'Administració Pública, instruccions internes de contractació.
2. Fase prèvia a la licitació (preparació del contracte):
  - Plec de clàusules administratives particulars
  - Informe favorable del Servei Jurídic
  - Plec de prescripcions tècniques
  - Certificat d'existència de crèdit o document que legalment el substitueixi per al projecte
  - Informe d'insuficiència de mitjans que justifiqui la contractació
  - Aprovació per part de l'òrgan de contractació dels plecs, de la despesa i la corresponent obertura de la fase de licitació.
3. Fase de licitació i adjudicació:
  - En el cas d'un procediment de contractació obert, anuncis de licitació publicats als diaris oficials que correspongui (DOUE, BOE, DOGC, BOP) i al Perfil del Contractant.
  - En el cas dels procediments restringit o negociat, invitacions enviades a les empreses per participar en el procediment en qüestió.
  - Certificat acreditatiu de les proposicions presentades.
  - Còpia de la documentació presentada pel licitador que hagi resultat adjudicatari.
  - Actes de la Mesa de Contractació.
  - Informe de valoració d'ofertes.



- En cas que hagin existit proposicions desproporcionades o baixes temeràries, sol·licitació de la justificació de la mateixa (estalvi que permet el procediment d'execució del contracte, les solucions tècniques adoptades i les condicions excepcionalment favorables de les quals disposa per executar la prestació, etc.).
  - Pronunciament de l'òrgan de contractació: acceptació o rebuig de les ofertes desproporcionades.
  - Resolució d'adjudicació provisional (si escau)
  - Notificació i publicació de la resolució d'adjudicació provisional
  - Resolució d'adjudicació definitiva
  - Notificació de la resolució d'adjudicació definitiva
  - Publicitat de la formalització dels contractes
4. Formalització del contracte:
- Garantia definitiva
  - Contracte formalitzat
5. En cas de modificacions del contracte:
- Justificació de la necessitat del contracte per raons d'interès públic i per atendre a causes imprevistes.
  - Informe del Servei Jurídic sobre la modificació.
  - Autorització de l'òrgan de contractació per redactar el projecte modificat.
  - Contracte modificat formalitzat.
6. Execució del contracte:
- Acta formal i positiva de recepció.
  - En cas que s'hagi produït un retard, concessió de pròrroga.