

Sc. Comisión Consultiva
GK/.

Informe 3/2007, de 1 de marzo, sobre los aspectos económicos y técnicos en los procedimientos negociados.

I.- ANTECEDENTES.

El Secretario General Técnico de la Consejería de Agricultura y Pesca dirige escrito a esta Comisión Consultiva de Contratación Administrativa en petición de informe con el siguiente texto:

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.1 del Decreto 93/2005, de 29 de marzo, por el que se regulan la organización y funciones de la Comisión Consultiva de Contratación Administrativa, se solicita informe sobre los extremos que se relacionan a continuación:

El artículo 92.3 del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, en su párrafo primero y en relación con el procedimiento negociado, establece que en el pliego de cláusulas administrativas particulares se determinarán los aspectos económicos y técnicos que, en su caso, hayan de ser objeto de negociación con las empresas.

Por su parte, el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas establece en su artículo 67.2 apartado I), en relación con el contenido de los pliegos de cláusulas administrativas particulares, que éstos deberán contener cuando el contrato se adjudique por procedimiento negociado los aspectos económicos y técnicos que serán objeto de negociación.

Aunque en ninguno de ambos artículos se recoge expresamente la necesidad de ponderar los aspectos económicos y técnicos objeto de negociación, esta Consejería se plantea la duda de si es necesario o no ponderarlos, de forma semejante a lo que establece para el concurso el artículo 86.2 del citado Texto Refundido, por lo que solicita a la Comisión Consultiva de Contratación Administrativa informe sobre lo siguiente:

1.- ¿En los pliegos de cláusulas administrativas particulares, cuando el contrato se adjudique por procedimiento negociado, es necesario ponderar los aspectos económico y técnicos que serán objeto de negociación con las empresas y relacionarlos por orden decreciente de importancia?

2.- ¿Es suficiente una referencia genérica de dichos aspectos como por ejemplo oferta económica, calidad, características técnicas, mejoras, etc., o es necesario en cada uno de ellos graduarlos señalando qué se considera como mínimo aceptable, qué está por encima y qué valor se le atribuye hasta llegar al máximo?.



II.- INFORME.

La cuestión objeto de consulta se refiere a si en los procedimientos negociados es necesario incluir en los pliegos de cláusulas administrativas particulares una ponderación de los aspectos económicos y técnicos que serán objeto de negociación, similar a los criterios de adjudicación en los concursos.

Tal como se plantea la cuestión es necesario distinguir entre los aspectos económicos y técnicos objeto de negociación y los criterios de adjudicación.

Tanto el artículo 92.3 del texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, (TRLCAP), como el artículo 67.2 apartado I), del Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, se limitan a indicar que en estos procedimientos serán objeto de negociación los aspectos económicos y técnicos, los cuales se determinarán en el pliego de cláusulas administrativas particulares.

El artículo 86 del TRLCAP relaciona, a título de ejemplo, los criterios objetivos que han de servir de base para la adjudicación en los concursos, que se incluirán en el pliego de cláusulas administrativas particulares, por orden decreciente de importancia y por la ponderación que se les atribuya.

Ambas cuestiones pertenecen a momentos procedimentales distintos y también a procedimientos distintos, sin que exista relación alguna entre ambas.

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, define los procedimientos negociados en el artículo 1.11 d) como los procedimientos en los que los poderes adjudicadores consultan con los operadores económicos de su elección y negocian las condiciones del contrato con uno o varios de ellos.

A esta negociación se refiere el artículo 30.2 de la citada Directiva, al disponer que los poderes adjudicadores negociarán con los licitadores las ofertas que éstos hayan presentado para adaptarlas a los requisitos indicados en el anuncio de licitación, en el pliego de condiciones y en los posibles documentos complementarios, con vistas a encontrar la mejor oferta de conformidad con el apartado 1 del artículo 53.

Es en esta disposición donde se distingue dentro del procedimiento negociado, la fase propiamente de negociación y la de adjudicación.

La primera fase se refiere a la negociación de las ofertas presentadas que habrán de recaer sobre las condiciones del contrato, cuyos requisitos habrán sido indicados en el anuncio de licitación o en los pliegos de condiciones, tales requisitos son los que el TRLCAP denomina aspectos económicos y técnicos, pero sin que, ni



en la Directiva ni en la legislación de contratos se exija hacer ponderación alguna de los mismos.

La ponderación habrá que hacerla cuando se haya elegido como criterio de adjudicación el de la oferta económicamente más ventajosa, en virtud de la remisión que el artículo 30.2 de la Directiva hace al artículo 53.1, ponderación que resulta obligatoria salvo cuando no sea posible por razones demostrables, en cuyo caso se indicará el orden decreciente de importancia de los criterios.

A esta ponderación o, en su caso, orden decreciente de los criterios de adjudicación se refiere también el artículo 40.5 e) de la Directiva cuando se refiere al contenido de la invitación a negociar.

Lo expuesto no es óbice para que, si se considera conveniente para una mayor concreción de los aspectos económicos y técnicos, en los pliegos de cláusulas administrativas particulares se incluyan de forma pormenorizada los criterios que se seguirán para negociar las condiciones del contrato.

III. CONCLUSIÓN.

En los procedimientos negociados no se exige incluir en los pliegos de cláusulas administrativas particulares una ponderación de los aspectos económicos y técnicos que serán objeto de negociación.

Es todo cuanto se ha de informar.

