



Hacer negocios con la Comisión Europea

Indicaciones para potenciales contratistas

COMISIÓN EUROPEA



Una oportunidad de negocio para usted

Í N D I C E

Hacer negocios con la Comisión Europea

Indicaciones para potenciales contratistas

Cómo encontrar información sobre oportunidades para obtener contratos	3
El ABC de los procedimientos de contratación...	4
El procedimiento abierto en detalle	6
Condiciones para participar en un procedimiento de contratación.....	8
Su oferta	10
No permita que pequeños errores anulen su oferta	12
Después de firmar el contrato	13
Recursos y denuncias	14
Glosario	15

La Comisión Europea es el brazo ejecutivo de la Unión Europea (UE): administra el presupuesto de la UE y supervisa la ejecución de las políticas comunes.

Para llevar a cabo sus tareas, la Comisión Europea necesita un amplio arsenal de bienes y servicios, que van desde la consultoría en materia de políticas y legislación, hasta servicios de mensajería, equipos de oficina y mantenimiento de los locales. Cada año se adjudican unos 9 000 contratos mediante procedimientos de contratación pública. Esto puede ser una oportunidad para su empresa.

¿Está interesado? Esta guía le ayudará a conocer su posición y le enseñará dónde buscar información.

En 2007 el valor de los bienes y servicios contratados por la Comisión fue de 2 860 millones de EUR.

Servicios
81 %

Contratos de suministro
12 %

Obras
7 %

Cómo encontrar información sobre oportunidades para obtener contratos

Tenders Electronic Daily (TED)

Tenders Electronic Daily (TED) es la fuente primaria de información sobre los grandes procedimientos de contratación pública organizados por la Comisión Europea y otros poderes públicos en la UE: <http://ted.europa.eu/>

Búsqueda ampliada en TED

A través de TED puede encontrar fácilmente lo que busca: utilice la opción de búsqueda ampliada para buscar por **país**, por **código CPV (vocabulario común de contratos públicos)** (véase el glosario), por **tipo de entidad contratante**, etc.



The image shows a search form with several fields. The fields 'País', 'Código CPV', and 'Tipo de entidad' are circled in red. The 'Fecha de publicación' field contains the range '19010101<>20991231'. The 'Fecha del documento' field contains the example date '20050716'. Each field has a green '+ + ' icon to its right.

Página web de la Comisión

Contratos de poco valor:

servicios, bienes y obras con un valor inferior a 60 000 EUR.

Los contratos de poco valor generalmente no se anuncian en TED. Los contratos con un valor de entre 25 000 y 60 000 EUR figuran en las páginas web de los servicios de la Comisión que se proponen organizar un procedimiento de contratación.

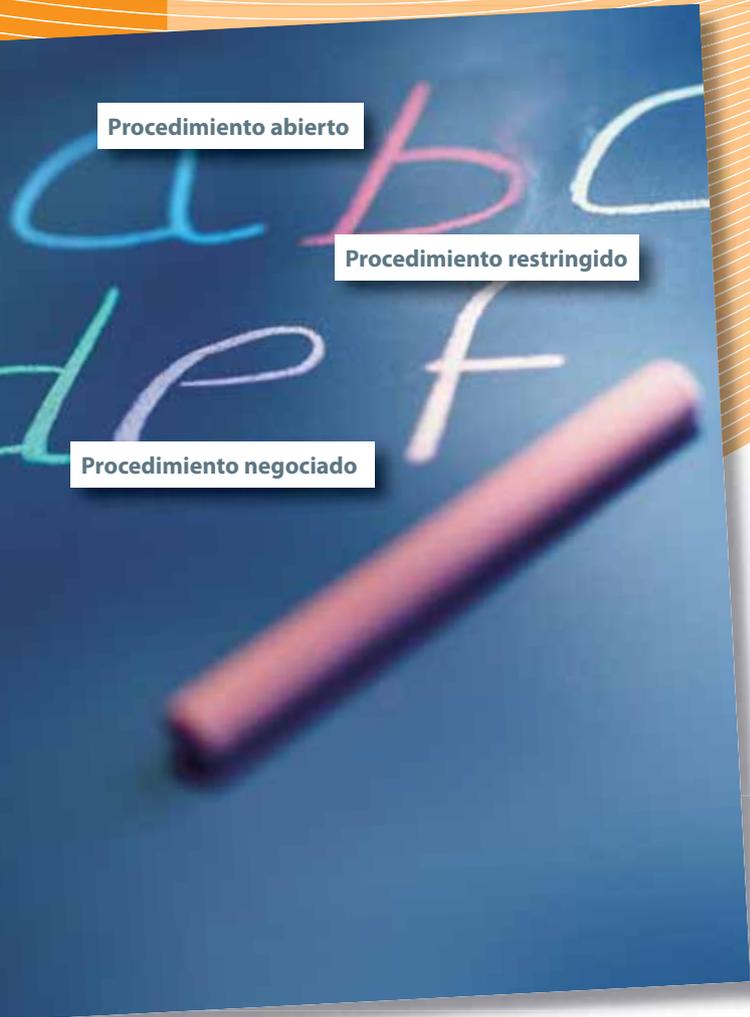
En la siguiente dirección figura una guía de estas páginas: http://ec.europa.eu/public_contracts/index_en.htm

Otras oportunidades

Los contratos de valor inferior a 25 000 EUR se adjudican mediante un procedimiento negociado sin publicación previa. Estas oportunidades no se anuncian, pero si usted está visible en el mercado, puede recibir una invitación a presentar una oferta para un contrato de este tipo.

Si está interesado en obtener más información sobre contratación pública, consulte el sitio http://europa.eu/publicprocurement/info/index_en.htm, donde encontrará enlaces a bases de datos nacionales sobre contratación pública, legislación específica, etc.

El ABC de los procedimientos de contratación



Procedimiento abierto

Procedimiento restringido

Procedimiento negociado

A continuación figura una breve descripción de los procedimientos de contratación.

Procedimiento abierto

Cualquier operador económico interesado puede presentar una oferta. Se trata de un procedimiento de una fase. Véanse las páginas 6 y 7 para más detalle.

abc
El procedimiento abierto es con mucho el más utilizado y representa más de la mitad de los contratos firmados.

Procedimiento restringido

Se organiza en dos fases, la primera fase analiza la capacidad de los participantes en relación con los criterios de exclusión y selección (véanse las Condiciones, p. 8); cualquier operador económico interesado puede participar en esta fase; en la segunda fase se invita a presentar ofertas a los que han superado la primera fase.

Algunos procedimientos restringidos siguen a una convocatoria de manifestaciones de interés. Si usted responde a tal convocatoria, tendrá que demostrar su capacidad en relación con los criterios de exclusión y selección anunciados (véanse las Condiciones, p. 8). Si lo supera, figurará en una lista restringida válida hasta 3 años, que podrá utilizarse muchas veces para diversos procedimientos de contratación de valor medio (gene-

ralmente contratos de servicios de hasta 133 000 EUR). Cada vez que vaya a adjudicarse un contrato, la Comisión invita a los candidatos preseleccionados a que presenten sus ofertas.

abc
El ser preseleccionado a raíz de una convocatoria de manifestaciones de interés significa que usted será invitado a presentar una oferta en procedimientos restringidos para contratos de valor medio.

Procedimiento negociado

Se utiliza por ejemplo cuando el valor de la adquisición es inferior a 60 000 EUR. La Comisión Europea invita directamente a los operadores económicos a que presenten ofertas. Si la Comisión considera que las ofertas pueden mejorarse, se negociará en igualdad de condiciones para todos los licitadores.

abc
El procedimiento negociado para contratos de poco valor suele ser más sencillo y rápido que otros procedimientos; se piden menos documentos, los requisitos para los candidatos son menos restrictivos, y los documentos de licitación y, en algunos casos las ofertas, pueden enviarse por correo electrónico.

Incluso para contratos de valor superior a los 60 000 EUR, pero sólo en circunstancias excepcionales, la Comisión Europea podrá negociar las condiciones del contrato con uno o varios operadores económicos. La Comisión puede publicar por adelantado un anuncio de contrato o simplemente consultar a los operadores económicos de su elección.

Ejemplos de circunstancias excepcionales:

- ausencia de una oferta aceptable en un procedimiento abierto o restringido previamente anunciado;
- monopolio;
- extrema urgencia, p. ej. en caso de desastres naturales, etc.



El procedimiento abierto en detalle

■ Paso optativo

Anuncio de información previa



1 Anuncio de licitación y documentos

Este anuncio proporciona la información básica necesaria para que pueda decidir si está interesado en el contrato, así como el enlace desde el que pueden descargarse los documentos de licitación.

Los documentos de licitación suelen incluir la convocatoria de licitación, el pliego de condiciones y el proyecto de contrato.



Aclaraciones y respuestas a las preguntas formuladas



Diario Oficial S

Este anuncio presenta los planes para el año próximo. Puede publicarse en el Diario Oficial serie «S» (DO S) o en el sitio Internet de contratación de la Comisión Europea.



<http://ted.europa.eu>

Todos los anuncios de contratos publicados están disponibles en la base de datos TED (*Tenders Electronic Daily*) en: <http://ted.europa.eu>



Documentos

En algunos casos, los expedientes de licitación no están disponibles en Internet y se envían por correo a todos los operadores económicos que los hayan solicitado al menos 5 días laborables antes del plazo de presentación.



Correcciones y cambios a las condiciones de la licitación



Visita *in situ*. Sesión informativa.



2 Recepción de las ofertas

No se aceptarán las ofertas presentadas fuera de plazo.



3 Apertura pública

El comité de aperturas abre las ofertas en público.



Presentación de documentos pendientes o aclaraciones de los licitadores



4 Adjudicación del contrato



Incluso después de haber descargado los documentos, debe comprobarse regularmente la página en la que se publicaron los documentos de licitación para consultar las preguntas y respuestas y posibles cambios, tales como una ampliación del plazo.

Usted tiene derecho a participar en la sesión de apertura y saber en el momento cuántas ofertas se han presentado y de quién.

Se le podrán pedir aclaraciones, confirmación de las correcciones hechas en su oferta o documentos pendientes. La Comisión sólo puede pedirle que corrija errores formales. Por ejemplo, si usted olvida enviar el balance, podremos pedirselo más tarde, pero si olvida incluir el precio en su oferta, quedará excluido.

Si su oferta resulta seleccionada, recibirá una carta con el contrato, que deberá firmarse y devolverse a la Comisión. La Comisión no puede firmar el contrato antes de 14 días después del envío de las cartas a sus competidores.

Si su oferta no resulta elegida, recibirá una carta que le informará de quién resultó elegido y porqué no se eligió su oferta. Tendrá 14 días naturales para reaccionar si opina que el rechazo de su oferta no está bien justificado.

Condiciones para participar en un procedimiento de contratación



Forma jurídica y registro

Criterios de selección

Criterios de exclusión

Lengua

Asociaciones

Forma jurídica y registro

La participación está abierta a todos los operadores económicos registrados en la UE y a todos los ciudadanos de la UE. La participación está también abierta a cualquier operador económico de un país no perteneciente a la UE que tenga un acuerdo con la UE sobre la apertura de los mercados de contratación pública.

Criterios de exclusión

Para poder acceder a un procedimiento de licitación, los operadores económicos deberán:

- no estar incurso en un procedimiento de quiebra;
- no haber sido condenados por ningún delito que afecte a su ética profesional;
- no haber cometido ninguna falta profesional grave;
- haber cumplido sus obligaciones de pago de impuestos y cotizaciones de la seguridad social;
- no haber sido condenados por fraude, corrupción, participación en una organización delictiva o cualquier otra actividad ilegal que suponga un perjuicio para los intereses financieros de la Unión Europea;
- no haber sido excluidos de la licitación a consecuencia de problemas con una licitación o contrato anterior.

Criterios de selección

Como posible contratista, usted deberá tener la capacidad financiera, económica, técnica y profesional necesarias para ejecutar el contrato. Tendrá que demostrar su solidez financiera, por ejemplo presentando una declaración del volumen de negocios global o de la liquidez de su empresa. Su capacidad técnica puede verificarse por ejemplo sobre la base de los proyectos o estudios previos realizados en el ámbito en cuestión.

Lengua

Los licitadores tienen derecho a presentar una oferta en cualquier lengua oficial de la UE. A veces se solicitará además que se presente la oferta en una lengua concreta (por ejemplo, en las licitaciones de alta tecnología, donde se utiliza una lengua predominantemente en todo el mundo, o cuando la ejecución del contrato depende del conocimiento de una lengua determinada). Al ejecutar el contrato, estará obligado a trabajar en la lengua exigida por la Comisión.

Asociaciones

- *Consortios de operadores económicos*: Podrá presentarse una oferta conjunta por un grupo de operadores económicos que actúan conjuntamente. Sin embargo, podrá exigirse que el consorcio adopte una forma jurídica concreta si su oferta resulta elegida.
- *Subcontratación*: Podrá pedirse a los licitadores que declaren el valor del contrato que proponen subcontratar y la identidad del subcontratista.



Su oferta

No existe ningún contenido estándar para una oferta. En los documentos de licitación figura información precisa. El contenido depende por ejemplo de la naturaleza de la adquisición, de su valor y del tipo de procedimiento. A continuación figura una lista de requisitos comunes:

Carta de presentación

Puede pedirse que se incluya una declaración con aceptación expresa de las especificaciones técnicas y del modelo de contrato.

Declaración jurada sobre el cumplimiento de los criterios de exclusión

Los licitadores deberán declarar que no son culpables de ningún comportamiento ilegal o contrario a la ética profesional de los que figuran en dichos criterios que pueda excluirlos del procedimiento de contratación. La declaración debe cubrir a todos los miembros del consorcio y a menudo también se requiere para los subcontratistas.

Documentos que demuestren el cumplimiento de los criterios de selección

Los criterios para evaluar su capacidad financiera pueden hacer referencia al volumen de negocios, liquidez o credibilidad, y pueden necesitar ser documentados, por ejemplo con un balance, extracto bancario o póliza de seguros. Su capacidad profesional puede medirse



Carta de presentación

Oferta financiera

Entidad jurídica

Documentos

Oferta técnica

Declaración jurada



por ejemplo pidiéndole que detalle su experiencia en proyectos similares, la composición de su equipo o pidiéndole los currículums vitae de su personal.

Propuesta técnica

En el caso de los contratos de servicio, la propuesta técnica describirá cómo se propone usted ejecutar el contrato, por ejemplo en cuanto al método y calendario. En el caso de los contratos de suministro, contendrá una especificación sobre las mercancías que deben entregarse, aunque también es necesaria una descripción de la organización de la entrega.

Precio

Dependiendo de los requisitos de la licitación, puede consistir en un único precio global o en un desglose de los precios. Por regla general, los precios deben expresarse en euros, sin IVA o indicando el IVA por separado.

Formularios de entidad jurídica y cuenta bancaria

(véase http://ec.europa.eu/budget/execution/legal_entities_en.htm)

Estos formularios proporcionan información detallada para identificar a su empresa y son necesarios para que pueda firmarse un contrato por primera vez con usted.

Documentos solicitados respecto de los consorcios o los subcontratistas

El líder del consorcio puede tener que presentar un poder de los miembros del consorcio o un acuerdo del consorcio. Deberán presentarse documentos que demuestren que el grupo tendrá a su disposición los recursos necesarios.

Otra información o documentos que pueden requerirse

La Comisión puede requerir documentos adicionales, por ejemplo relacionados con las mercancías que vayan a entregarse (información técnica, garantías, certificados), o documentos que demuestren que pueden prestarse legalmente los servicios en cuestión (por ejemplo, documentos que demuestren la formación necesaria del personal, como títulos de ingeniería, licencias, propiedad de ciertos derechos de propiedad intelectual, etc.).



No permita que pequeños errores anulen su oferta



Calendario

No espere hasta el último momento para preparar su oferta, y tómese tiempo para comprobarla. Un pequeño error puede excluirle de la selección.

Si debe presentar la oferta el último día, recuerde que el servicio de correo de la Comisión Europea sólo está abierto en horas de oficina. También puede enviar su oferta por mensajero o correo certificado, en cuyo caso es la fecha del matasellos la que cuenta, no la fecha de recepción de la oferta.

Especificaciones

Si no comprende las especificaciones de la licitación, en vez de hacer suposiciones pida aclaraciones a la Comisión.

Atención al detalle

No suponga que las pequeñas discrepancias serán aceptadas. No es así. En particular, si su oferta no cumple los requisitos técnicos de los documentos de licitación, no será aceptada.

Asociaciones

Cree una asociación si esa es la manera de cumplir los requisitos de la licitación.

Precio

Los criterios de adjudicación especificarán la importancia relativa del precio y la calidad. Suele ser mejor ofrecer la mejor calidad posible, incluso a un precio elevado.

Sea realista sobre el personal

Los expertos sólo pueden ser reemplazados en circunstancias excepcionales y por expertos con cualificaciones idénticas. Si los expertos que ha propuesto en su oferta deciden no trabajar para usted, puede tener problemas durante la ejecución del contrato: interrupción del trabajo, retrasos, sanciones pecuniarias, etc.

Sea realista sobre los plazos

Si, una vez firmado el contrato, no puede respetar el calendario prometido en su oferta, tendrá que abonar una indemnización por cada día de retraso.

Después de firmar el contrato

Entrega

- Deberá entregar las mercancías/servicios/obras de conformidad con lo establecido en las especificaciones técnicas y en su propia oferta.
- Si su oferta contiene más de lo requerido por las especificaciones técnicas, tendrá que entregar lo que ofreció. Pero si su oferta contradice las especificaciones, se aplicarán estas últimas.
- Del mismo modo, el contrato prevalecerá sobre las especificaciones técnicas y la oferta.



Recuerde que el contrato celebrado a raíz de un procedimiento de licitación pública **no puede modificarse posteriormente**. Los cambios se limitarán a cuestiones administrativas, como modificación de la cuenta bancaria, o a circunstancias ocasionadas por factores externos incontrolables e imprevistos, como catástrofes naturales.

Elaboración de informes

Dependiendo de la magnitud y objeto de su contrato, podrá requerirse que presente un informe que incluya todo lo que ha hecho, con inclusión de medidas, calendario, logística y reacciones recibidas.

Pago

El calendario de pagos está generalmente detallado en su contrato. El pago se recibirá previo cumplimiento de ciertas condiciones, generalmente la presentación del informe y de la factura. La Comisión, dependiendo del contrato, tendrá 20, 45 o 60 días para evaluar su informe y otros 30 días para efectuar el pago. Podrán pedirse correcciones o documentos adicionales. En este caso, el cómputo del plazo se interrumpirá en el momento de la solicitud, y volverá a comenzar en el momento en que presente una respuesta. Si hay que presentar un informe enteramente nuevo, el cómputo empezará de cero.

Si la Comisión no efectúa el pago a tiempo, usted recibirá intereses de demora.

Un **contrato marco** es un tipo particular de contrato que establece únicamente el esbozo general de los bienes o servicios que deben entregarse. Se necesita una fase adicional para efectuar la adquisición: la Comisión hace un pedido y, tras recibir una respuesta satisfactoria, se firma un contrato específico. Por tanto, un contrato marco no implica en sí mismo una adquisición, sino que se ejecuta a través de contratos específicos menores. Cada uno de estos contratos específicos se firma, se ejecuta, se factura y se paga por separado.

Recursos y denuncias

Si cree que su oferta no se ha tratado correctamente, o que las condiciones de la licitación son discriminatorias, puede presentar una **denuncia ante el servicio competente de la Comisión**.

Si no está satisfecho con la respuesta recibida, puede escribir al **Defensor del Pueblo Europeo** (<http://www.ombudsman.europa.eu>).

El Defensor del Pueblo Europeo examina las denuncias de mala gestión contra las instituciones y organismos de la UE. Una denuncia debe presentarse en el plazo de dos años a partir de la fecha en que se tuvo conocimiento de los hechos en los que se basa la denuncia, y el denunciante debe haberse puesto en contacto previamente con la institución u organismo en cuestión, por ejemplo por carta.

Puede también presentarse una denuncia ante el **Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas** (<http://curia.europa.eu>). Esto debe hacerse en el plazo de dos meses a partir de que se conozca la decisión que se impugna.

El Tribunal de Primera Instancia es competente en asuntos basados en procedimientos de contratación iniciados por la Comisión.



Glosario

Anuncio de información previa: Anuncio en el DO S que avisa de la intención de iniciar un procedimiento de contratación en un futuro próximo (figura en TED).

Anuncio de licitación: Anuncio que pone en marcha el procedimiento de contratación publicado en el DO S (figura en TED).

Contrato específico: Contrato que especifica los detalles de una tarea particular, basado en el contrato marco previamente firmado (véase la p. 13).

Contrato marco: Un contrato que establece las normas para una serie de contratos específicos (véase la p. 13).

Criterios de adjudicación: Los criterios utilizados por la Comisión para adjudicar los contratos públicos, que pueden ser sólo el precio (el precio más bajo) o, cuando el contrato se adjudique a la oferta económicamente más ventajosa, el precio y la calidad. Se definen criterios de calidad específicos para cada licitación. Las ponderaciones relativas dadas a cada uno de los criterios figuran en las especificaciones técnicas.

Criterios de exclusión: Los criterios utilizados por la Comisión para determinar si un operador está cualificado para participar en el procedimiento de licitación (véase la p. 8).

Criterios de selección: Los criterios utilizados por la Comisión para determinar si un operador tiene la

capacidad financiera, económica, técnica y profesional necesaria para efectuar el trabajo (véase la p. 9).

DO S: El Suplemento para la contratación pública del *Diario Oficial de la Unión Europea* (DO).

Especificaciones técnicas: Documento que describe el objeto de la adquisición, esto es, lo que la Comisión desea adquirir (parte de las especificaciones de la licitación).

Licitador: Operador económico que ha presentado una oferta.

Operador económico: Cualquier empresa o persona física o jurídica, entidad pública o agrupación que ofrezca productos, servicios u obras en el mercado.

Pliego de condiciones: Documento o conjunto de documentos que proporcionan detalles completos de las condiciones, organización y objeto del procedimiento de contratación (incluye especificaciones técnicas).

TED: *Tender Electronic Daily* — versión en línea del DO S.

Vocabulario común de contratos públicos: El vocabulario común de contratos públicos (CPV) establece un sistema de clasificación único para la contratación pública, dirigido a normalizar las referencias utilizadas por los poderes adjudicadores para describir el objeto de los contratos públicos.

Para más información sobre la programación financiera y el presupuesto de la UE

Presupuesto de la UE:

<http://ec.europa.eu/budget>

(disponible en alemán, francés e inglés)

Dirección General de Presupuestos de la Comisión Europea:

http://ec.europa.eu/dgs/budget/index_es.htm

Para enviar comentarios sobre el folleto:

budget@ec.europa.eu

Esta publicación tiene fines informativos y no implica la responsabilidad de las instituciones de la UE.

Europe Direct es un servicio que le ayudará a encontrar respuestas a sus preguntas sobre la Unión Europea

Número de teléfono gratuito (*):

00 800 6 7 8 9 10 11

(*) Algunos operadores de telefonía móvil no autorizan el acceso a los números 00 800 o cobran por ello.

Más información sobre la Unión Europea, en el servidor Europa de Internet (<http://europa.eu>).

Fotografías: Digital Vision / Getty Image, página 12; Comisión Europea, páginas 8, 14; Getty Image, cubierta; Medio Images, página 13; Image100 Ltd., página 5; PhotoAlto, página 9; Photodisk / Getty Image, páginas 9, 11; Phovoir, páginas 6, 7, 11; Stockbyte / Getty Image, páginas 4, 10.

© Comunidades Europeas, 2009

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2009

2009 — 16 pp. — 21 x 21 cm

ISBN 978-92-79-13797-6

doi:10.2761/2238

Printed in Belgium

IMPRESO EN PAPEL BLANQUEADO SIN CLORO



Oficina de Publicaciones

ISBN 978-92-79-13797-6



9 789279 137976