CREMADES & CALVO-SOTELO

ABOGADOS

www.cremadescalvosotelo.com

Madrid • A Coruña • Barcelona • Granada • Málaga • Marbella • Pamplona • Sevilla
Bogotá • Buenos Aires • Casablanca • Ciudad de México • París • Santiago de Chile • Tel Aviv • Puerto Rico

CREMADES & CALVO-SOTELO
ABOGADOS

CONSULTA PRELIMINAR DE MERCADO

CONSULTAS PRELIMINARES DE MERCADO

La LCSP, en su **artículo 115**, reconoce de manera expresa la figura de la **consulta preliminar de mercado**.

Su objetivo puede definirse como aquélla tramitación administrativa PREVIA dirigida a obtener del mercado un **conjunto de aportaciones** por la **Administración Pública con la finalidad de llegar a localizar información, datos o características de la solución más adecuada para satisfacer sus necesidades funcionales.**

Principalmente la consulta preliminar de mercado se produce en entornos innovadores en los que las prestaciones o funcionalidades que se pretenden contratar por la Administración son complejas, cualificadas o aún dispersas.

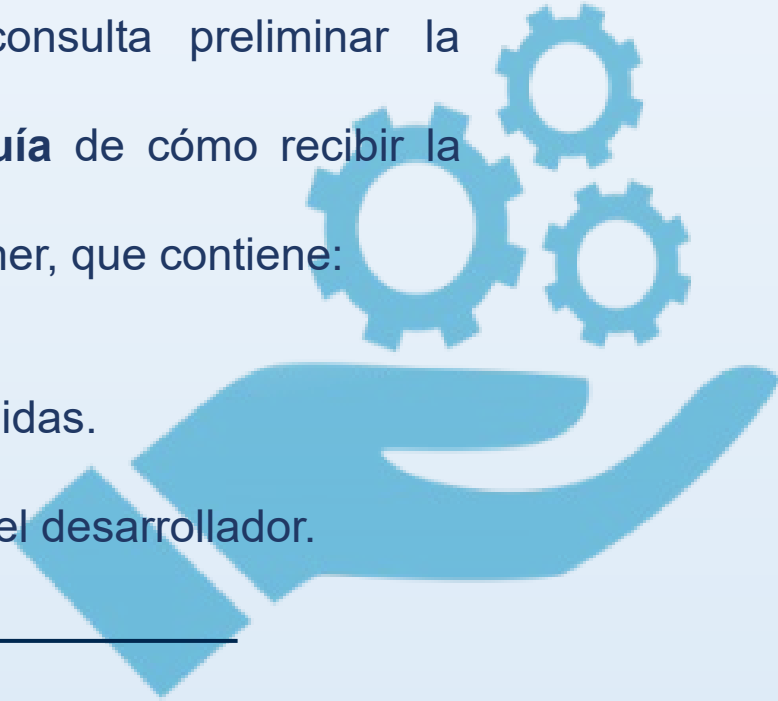
CONSULTAS PRELIMINARES DE MERCADO

La consulta preliminar es **abierta** y está dirigida a **cualquier interesado** que tenga intención de proponer soluciones o colaborar facilitando información que ayude a mejorar la definición y el alcance del proyecto innovador.

Para facilitar la participación privada en la consulta preliminar la Administración debe realizar:

- **ANUNCIO**, al que adjunta **Ficha-Resumen guía** de cómo recibir la información.
- **MEMORIA** de la información que necesita obtener, que contiene:

- Definición del objeto del proyecto.
- Estimación del presupuesto.
- Funcionalidades innovadoras singulares pretendidas.
- Especificidad de la solvencia del desarrollador.
- Definición inicial de las soluciones a prestar por el desarrollador.



CONSULTAS PRELIMINARES DE MERCADO

Los principales objetivos de la consulta preliminar son:

- **IDENTIFICAR EN EL MERCADO candidatos HIPOTÉTICOS** potencialmente interesados y hábiles en el desarrollo del proyecto.

- **CONTRASTAR el estado del arte existente en el mercado** respecto a las funcionalidades del proyecto.

- **DETERMINAR DE FORMA PRELIMINAR** en qué términos se podría llevar a cabo un procedimiento futuro de licitación posterior tomando en consideración para su preparación las respuestas recibidas.

CONSULTAS PRELIMINARES DE MERCADO

Publicidad *de la consulta preliminar*

La publicidad de los retos a contrastar con el mercado se complementa con la posibilidad de que mientras esté vigente la CPM los interesados puedan emitir consultas escritas o se celebren jornadas informativas públicas con el sector innovador interesado.

CONSULTAS PRELIMINARES DE MERCADO

Resultados

La CPM finaliza con un INFORME JUSTIFICATIVO DE LA CONSULTA, que deberá incluir un argumentario técnico y jurídico sobre el resultado obtenido, las consultas desarrolladas (sin incluir su procedencia) y la solvencia futura de las soluciones analizadas.

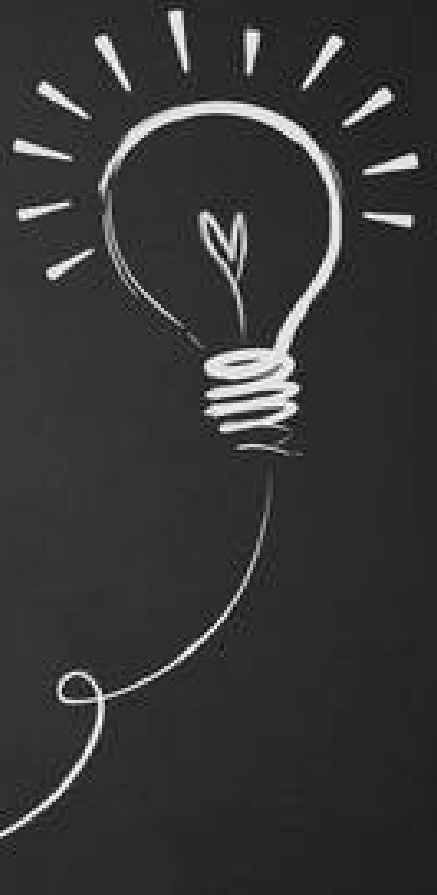
Es habitual que el resultado de la consulta justifique el inicio de una licitación posterior de una licitación de Compra Pública Innovadora.

-

EJEMPLO DE PREGUNTAS HABITUALES EN EL TRÁMITE DE CONSULTA PRELIMINAR DE MERCADO

- INCOMPATIBILIDADES
- DERECHOS PREFERENTES PARA LA LICITACIÓN?
- LICITACIÓN POSTERIOR CON LOS MISMOS SOCIOS?
- PROTECCIÓN DERECHOS DE EXPLOTACIÓN.
- IDENTIFICACIÓN INTERVINIENTES EN LA CPM.
- CONFIDENCIALIDAD DE APORTACIONES.

Compra pública
y
diálogo competitivo



DIÁLOGO COMPETITIVO

El diálogo competitivo (art. 172 LCSP) permite **establecer un diálogo con una serie de candidatos interesados sobre la base de un documento denominado DOCUMENTO DESCRIPTIVO, que se publica en la fase inicial del diálogo competitivo.**

Dicho documento contiene un argumentario inicial (pliego de bases) sobre los aspectos fundamentales del contrato de tipo técnico, jurídico o económico. Para la realización de dicho documento, es muy útil el resultado de la consulta previa a mercado.

Partiendo de la descripción del problema a resolver y de las necesidades concretas, el DOCUMENTO DESCRIPTIVO permite establecer un diálogo con los candidatos y que servirá de base para que presenten alegaciones o aportaciones al documento descriptivo.

ETAPA INICIAL

El **órgano de contratación** habrá definido las necesidades que pretende cubrir a través del contrato y los requisitos de la prestación en un **documento descriptivo**. Este documento **suple al** Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (**PCAP) y al** Pliego de Prescripciones Técnicas (**PPT)** y su **contenido** es el **equivalente** al del **conjunto** de ambos.

Es un documento "provisional", ya que puede ser modificado como consecuencia de las alegaciones de los candidatos.

ETAPA INICIAL

Esta primera etapa está **abierta a cualquier empresa interesada**, que podrá **presentar una solicitud (ex art. 174 LCSP)** de participación en respuesta al anuncio de licitación, que adjuntará el DOCUMENTO DESCRIPTIVO **proporcionando la información y documentación requerida**.

El órgano de contratación selecciona conforme a los criterios de selección previamente establecidos en el DOCUMENTO DESCRIPTIVO, la documentación recibida de los diferentes candidatos y determinará cuáles de ellos serán invitados a participar en el proceso posterior de diálogo (‘Lista corta’), siendo el resto descartados.

ETAPA INICIAL

En el Diálogo Competitivo entre la Administración y los licitadores interesados se contrastarán:

- los aspectos relacionados con **las necesidades a satisfacer.**
- las **características técnicas y económicas de la actuación objeto** del contrato.
- La solvencia **jurídica y económica**.
- los **criterios de adjudicación.**
- El **plazo de ejecución de las prestaciones**.
- **Las diversas argumentaciones sobre el documento descriptivo.**

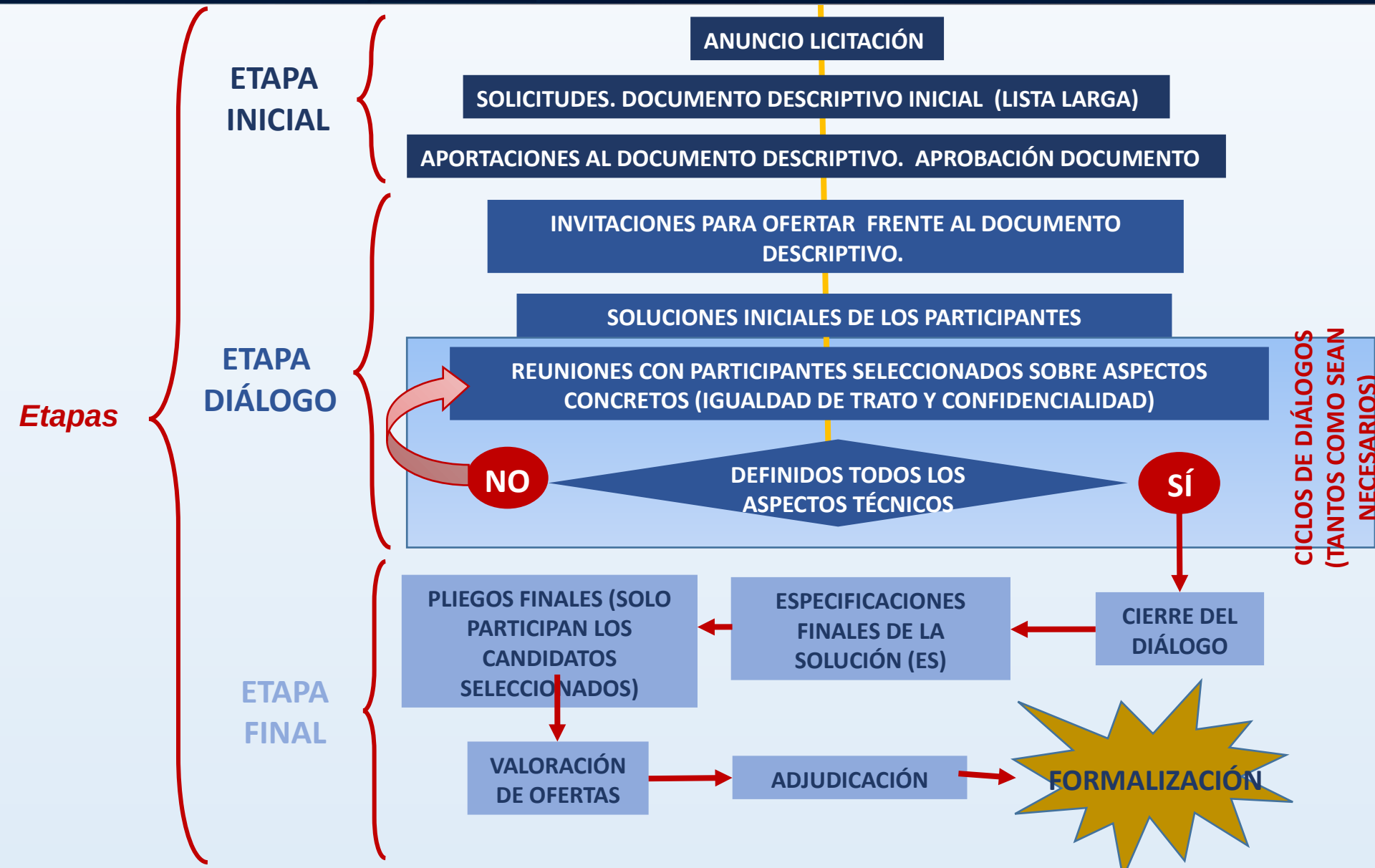
LA DIRECCIÓN Y CONTROL DEL DIÁLOGO SE REALIZA A TRAVÉS DE LA **MESA ESPECIAL DE DIÁLOGO COMPETITIVO**. Propone las decisiones al órgano de contratación y debe estar compuesta por expertos ajenos a la Administración, al menos uno jurídico y otro técnico.

ETAPA DE DIÁLOGO

Durante esta etapa podrán irse descartando soluciones de los participantes en el diálogo mediante la aplicación de los criterios establecidos en el apartado correspondiente del documento descriptivo. La Administración trata de perfeccionar el Documento Descriptivo para convertirlo en los Pliegos Finales.

Tras declarar cerrado el diálogo, se informará de ello a los participantes, se determinarán los seleccionados y se les invitará a que inicien el trámite final: Las ofertas finales.

Para el trámite final de presentación de ofertas LA MESA ESPECIAL DE DIÁLOGO COMPETITIVO (MEDC) debe preparar unos Pliegos Finales.



Fuente: Cremades & Calvo-Sotelo

CREMADES & CALVO-SOTELO
ABOGADOS

Gracias

Francisco José Fernández. Socio

fjfernandez@cremadescalvosotelo.com