

FICHA DE CADA CONTRATO

Se aportará junto con el **Pliego de Prescripciones Técnicas**, que **únicamente** contemplará: objeto, lotes, condiciones de ejecución, características de los suministros, legislación sectorial aplicable y, en su caso, precios unitarios (si son muchos).

1. Establecimiento de lotes.

Si no se establecen lotes se justifica en documento aparte. En muchos casos la cuantía del contrato y la naturaleza del mismo lo haría ineficiente.

Se enumeran los lotes. Se puede limitar:

1.- El número de lotes a adjudicar a un mismo licitador. Habrá que establecer los criterios a aplicar en el caso de que una empresa salga ganadora de más lotes de los que puede resultar adjudicataria. Se puede establecer excepciones para el caso de que a un lote únicamente se presente una empresa.

2.- El número de lotes a los que se puede presentar un licitador.

2. Condiciones especiales de ejecución. Art. 202

“Será obligatorio” social o medioambiental.

Su incumplimiento siempre lleva penalidades, o se declara como esencial a efectos de resolución del contrato.

Ejemplos:

- Suministro de piezas a granel, sin envoltorios de plástico.
- En el caso de entrega de documentos, que se realicen en papel reciclado.
- Realización de un curso de de dos jornadas laborales sobre.....lo que se acreditará con un certificado de la empresa que haya prestado el servicio.

3. Criterios de solvencia.

Si no se señala ninguno en concreto se exigirán los criterios indicados en la ley por defecto.

En contratos **no** sujetos a regulación armonizada, señalar también la solvencia técnica que corresponde acreditar a empresas de nueva creación: indicación del personal técnico, descripción de las instalaciones técnicas, muestras de los productos, ISO.

4. Medios a adscribir.

Personales y/o materiales.

Diferencia con solvencia: la **solvencia** hace referencia al personal y bienes que hay en la empresa antes de la finalización del plazo de presentación de ofertas.

Los **medios** a adscribir hacen referencia a los medios materiales y el personal concreto que va a ejecutar el contrato, se deberá acreditar antes de la adjudicación del contrato, en el requerimiento.

Lo que se indique en el pliego técnico como **condición de ejecución** no se acredita, si se incumple

podrá dar lugar a penalidades o resolución del contrato.

Ejemplo: Poseer un almacén en 10 km a la redonda. No se puede exigir como solvencia (restrictivo de la competencia), hay que hacerlo como medio a adscribir.

5. Clasificación.

Obligatorio en Obras de más de 500.000 €.

En obras de inferior cuantía y servicios: si existiera clasificación **hay que indicarla** porque no siendo exigible, es un derecho del licitador presentarla para evitar justificar la solvencia.

6. Habilitación empresarial o profesional.

Solo cuando se requiera una colegiación obligatoria o la inscripción en un registro especial para realizar la actividad.

7. Criterios de adjudicación.

Podrán adjuntarse en documento aparte. Justificar.

Requisitos:

- Proporcional.
- No confundir con criterios de solvencia.
- Vinculados al objeto del contrato (en cualquier etapa de su vida)
 - Ejemplo: no es posible valorar que en la plantilla el 50% sean mujeres.
 - Ejemplo: se anula por falta de concreción: “otras mejoras para aumentar la agilidad y eficiencia de la prestación integral del servicio”
- Experiencia del personal titulado a adscribir: ahora es posible si incide en una mejor ejecución.
- En condiciones de competencia efectiva: no es admisible valorar la experiencia en Administraciones Públicas, hay que valorar también la experiencia en la empresa privada.
- Indicar si se establecen **dos fases** (justificar) y el umbral para pasar a la siguiente fase: **50%**
- Indicar si se regula **baja temeraria**: es necesario, si no se pone, la ponemos nosotras (10% precio).
- Indicar si se limita el número de **páginas** a presentar por los licitadores (letra, tamaño, párrafo).

8. Garantía definitiva.

Si no se quiere pedir, hay que justificar el porqué.

Si en el suministro, se puede mejorar la garantía que se ofrece por el aparato (por ejemplo hasta 7 años), se tendrá que indicar cuál es el plazo de garantía a efectos de devolver la fianza (por ejemplo un año).

9. Presupuesto base de licitación. Indicar el porcentaje de IVA y su cuantía.

El presupuesto base de licitación se desglosará en:

- Costes directos.
- Costes indirectos.
- Otros eventuales gastos.
- Coste de los salarios.

En contrato de servicios en los que predomine la mano de obra: Indicar de forma desglosada y con desagregación de género y categoría profesional los costes salariales estimados a partir del convenio laboral de referencia.

10. Forma de pago.

- Mensual, trimestral, anual....siempre tras la ejecución del contrato.
- En servicios no continuados: solo pagos parciales si la parte que se entrega definida en el pliego puede ser utilizada con independencia del resto de la prestación.
- Anualidades: por ejemplo, en una obra de 3 meses de duración que se licita en octubre, hay que determinar la cuantía que se ejecutará y abonará en el presente ejercicio y en qué cuantía en el ejercicio siguiente.

11. Código CPV.

Suministros 03-44

Obras 45

Servicios 48

Ejemplo: El “Transporte terrestre en autobús” no puede tener un CPV que empiece por un número inferior a 48, porque entonces estaremos tomando un CPV del “suministro del autobús”.

12. Plazo de ejecución. Posibles prorrogas.

- Normalmente, hasta un máximo de cinco años sumando el periodo inicial, salvo que ese plazo no sea suficiente para amortizar las inversiones.

Ojo que las prórrogas son **obligatorias para el contratista**.

- No poner una fecha concreta pq si se retrasa la adjudicación, tenemos un problema. El plazo empieza a partir de la firma del contrato.

13. Se limita la subcontratación.

Si se limita, indicar tareas críticas. No es posible poner porcentajes.

Se puede exigir que los licitadores indiquen en su oferta la parte del contrato que tienen previsto subcontratar. Indicar penalidades.

14. Se limita la cesión.

Se ha de indicar expresamente en el pliego. Se podrá ceder salvo que las cualidades técnicas o personales no hayan sido determinantes. Por defecto pondremos la posibilidad de cesión por remisión al artículo de la ley.

15. Obligación de subrogación de trabajadores.

Se aportarán listados del personal, indicando categoría, tipo de contrato, jornada, antigüedad, vencimiento del contrato, salario bruto, convenio colectivo.

16. Modificaciones previstas.

- Causas no previstas: hasta un **10%**, **15%** en obras. No hay que decir nada en la ficha.
- Causas previstas: no superior al **20%**: detallar las causas objetivas que no estén en función de la voluntad de la Admón.

Ejemplo: no es posible, por incremento de la cuantía presupuestaría.

Ejemplo: si es posible, en contrato de limpieza, por apertura de nuevas oficinas.

- Precios unitarios: indicar el porcentaje máximo de modificación de la cuantía estimada, no

superior al **20%**.

17. Penalidades.

Para incumplimiento o cumplimiento defectuoso (122.3) y en especial se deberán establecer:

- a) Cuando se hayan tenido en cuenta para definir los criterios de adjudicación.
- b) Se haya señalado el carácter de obligación contractual esencial
- c) Para los casos de incumplimiento de la subrogación del personal
- d) Para los casos de incumplimiento de las obligaciones en materia medioambiental, social o laboral.

- No han de resultar rentables.
- Hasta un **10%** precio, excluido IVA, en total, máx. **50%** precio del contrato.
- Se podrán fijar penalidades para el caso de incumplimiento por los contratistas de sus obligaciones con respecto a la subcontratación, hasta un **50%** del importe subcontratado.

18. Responsable del contrato.

Necesario: Indicar la persona que nombraremos como tal.

Si la firma de factura corresponde a otra persona, indicadlo también.

19. Subvención europea.

Indicar para mencionar en el pliego.

20. Cesión de datos.

Indicad si el contratista va a tener acceso a datos personales y, la finalidad para la que se ceden esos datos.

Información a tener en cuenta:

- En la valoración ofertas: si algún dato del sobre 3 aparece en el sobre 2: exclusión de la empresa.
- En las bajas temerarias, si tras la justificación de la empresa, se comprueba que con la cuantía no se cumplen con las obligaciones del convenio colectivo: exclusión de la empresa. No aplicable si se acude a profesionales que no forman parte de la empresa.
- A los licitadores que desistan de su oferta se les impone, si o si, una penalización del 3%.

Documento elaborado por:

M^a Pilar Batet Jiménez, Jefa del Servicio de Contratación y Central de Compras