

DOCTRINA DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES

Selección realizada por

SANTIAGO RODRÍGUEZ BAJÓN

Abogado

Departamento de Sectores Regulados

Cremades & Calvo-Sotelo Abogados

THOMSON REUTERS
ARANZADI

Primera edición, 2016



THOMSON REUTERS PROVIEW™ eBOOKS

Incluye versión en digital

El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

La Editorial se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Por tanto, este libro no podrá ser reproducido total o parcialmente, ni transmitirse por procedimientos electrónicos, mecánicos, magnéticos o por sistemas de almacenamiento y recuperación informáticos o cualquier otro medio, quedando prohibidos su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo, por escrito, del titular o titulares del copyright.

Thomson Reuters y el logotipo de Thomson Reuters son marcas de Thomson Reuters

Aranzadi es una marca de Thomson Reuters (Legal) Limited

© 2016 [Thomson Reuters (Legal) Limited / Santiago Rodríguez Bajón]

© Portada: Thomson Reuters (Legal) Limited

Editorial Aranzadi, SA
Camino de Galar, 15
31190 Cizur Menor (Navarra)
ISBN: 978-84-9099-653-9
DL NA 1348-2016

Printed in Spain. Impreso en España

Fotocomposición: Editorial Aranzadi, SA
Impresión: Rodona Industria Gráfica, SL
Polígono Agustinos, Calle A, Nave D-11
31013 – Pamplona

Índice General

Página

PRESENTACIÓN	17
CAPÍTULO 1	
ASPECTOS PROCEDIMENTALES DEL RECURSO ESPECIAL EN MATERIA DE CONTRATACIÓN	21
1.1. Competencias y funciones del TACRC. Alcance de sus resolucio- nes	21
1.1.1. <i>Función revisora. Alcance</i>	21
1.1.2. <i>Materias excluidas del conocimiento del tribunal</i>	22
1.2. Objeto del recurso	24
1.2.1. <i>Actos no recurribles</i>	24
1.2.2. <i>Actos recurribles</i>	29
1.2.3. <i>Contratos susceptibles de recurso según su naturaleza</i>	32
1.2.4. <i>Desaparición del objeto</i>	34
1.3. Plazo para formular el recurso	34
1.4. Anuncio previo	43
1.5. Ampliación del recurso y vinculación del pie de recurso	44
1.6. Adhesión al recurso	45
1.7. Oficinas de registro	45
1.8. Legitimación para interponer el recurso especial	45

	<u>Página</u>
1.8.1. Asociación no legitimada para recurrir por ostentar un interés difuso. Consideraciones sobre la legitimación activa. Jurisprudencia y doctrina	45
1.8.2. Legitimación excepcional en quien podría licitar	48
1.8.3. Legitimación de una publicación que se ve excluida de los servicios que son objeto de un contrato administrativo de inserción de publicidad en medios	48
1.8.4. Falta de legitimación para recurrir la adjudicación por haber sido excluida de la licitación	49
1.8.5. Partidos políticos y concejales	50
1.8.6. No legitimación para impugnar pliegos por quien participó en la licitación y pudiendo no impugnó pliegos	50
1.8.7. No legitimación impugnación adjudicación por empresa que no participó en la licitación y no le afectaría en nada la resolución	50
1.8.8. Legitimación asociación empresarial	50
1.8.9. Legitimación integrante UTE	51
1.8.10. Legitimación trabajadores	51
1.8.11. No legitimación de ciudadano por mero interés en defensa legalidad	52
1.8.12. Legitimación asociaciones	52
1.8.13. Legitimación para quien la tuvo en expediente previo	52
1.8.14. Sindicatos	52
1.8.15. No legitimación de quien no pudo ser adjudicataria	53
1.9. Error en la denominación del recurso	54
1.10. Posibilidad de allanamiento	54
1.11. Cuestión de nulidad	55
1.12. Efectos del recurso	56
1.12.1. Condena por mala fe	61

	<u>Página</u>
CAPÍTULO 2	
PLIEGOS. CARACTERÍSTICAS, CONTENIDO	63
2.1. Principios y fines de la contratación	63
2.2. Pliegos ley del contrato	64
2.3. Libertad de pactos	67
2.4. Calificación de contratos	67
2.4.1. <i>Distinción entre contratos servicio y gestión servicio público</i>	<i>67</i>
2.4.2. <i>Qué sucede si la naturaleza del contrato no es de gestión servicios públicos sino de servicios</i>	<i>68</i>
2.4.3. <i>Contrato de apariencia patrimonial que encubre una concesión de obra</i>	<i>69</i>
2.4.4. <i>Contratos realizados por poderes adjudicadores que no tengan la condición de administraciones públicas en los denominados sectores especiales cuya cuantía sea inferior a los 400.000 euros</i>	<i>69</i>
2.5. Aceptación de pliegos por quien licita sin impugnarlo	69
2.6. Publicidad de los pliegos	71
2.7. Sobre intervención de comité de expertos artículo 150.2 del TRLCSP	74
2.8. Nula cláusula que excluye de otros lotes al que ganó en otro lote	74
2.9. El principio de transparencia	74
2.10. Oscuridad en pliegos y aclaración	75
2.11. Modificación de los pliegos	76
2.12. Plazo para presentar ofertas	77
2.13. Establecimiento en los pliegos de un lugar o de un modo para presentar ofertas	78
2.14. Anuncios en el perfil ¿equivale a la notificación?	78

2.15. Contradicción PCAP (PLIEGO DE CONDICIONES ADMINISTRATIVAS PARTICULARES) y PPT (PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS)	78
2.16. Precio y presupuesto de la licitación	79
2.17. Fijación de un «umbral de temeridad» en los pliegos. Cláusulas sobre ofertas temerarias	81
2.18. Garantía provisional	82
2.19. Objeto del contrato y CPV	82
2.20. Cláusulas limitativas de la concurrencia	83
2.21. Criterios sobre arraigo territorial (ver también «criterios de adjudicación» y «solvencia de los licitadores»)	83
2.22. Requisitos sin vinculación con el objeto del contrato	84
2.23. Improcedencia de algunas exigencias: seguro, certificados calidad, etc. como requisitos de solvencia /como criterios de adjudicación	84
2.24. Prescripciones técnicas que dificultan el acceso de licitadores ...	85
2.25. Sobre obligación de subrogación de personal	85
2.26. Lotes	87
2.27. Mejoras y variantes	91
2.28. Significado del concepto de obligaciones tributarias	92

CAPÍTULO 3

PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN	95
3.1. Existencia de dos fases	95
3.2. Motivación de la adjudicación	96
3.3. Acceso al expediente	99
3.4. Deber de secreto	102
3.5. Comprobación de requisitos técnicos de licitadores	102

	<u><i>Página</i></u>
3.6. Comunicaciones. Notificaciones (medios para realizarlas)	104
3.7. Principio «pro actione»	105
3.8. No discriminación por adjudicar primero la dirección de la obra	106
3.9. Procedimiento negociado	106
3.10. Procedimiento negociado en LSE	108
3.11. Diálogo competitivo	108
3.12. Apertura de ofertas	109
3.13. Desistimiento del órgano de contratación y declaración desierta licitación	109
3.14. Procedimiento negociado	111
3.15. Retirada de un miembro de la UTE en el procedimiento de licitación	111
3.16. Sistema de desempate entre ofertas	112
3.17. Selección de adjudicatarios en acuerdo marco y contratos derivados	113
CAPÍTULO 4	
CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN, CARACTERÍSTICAS, VALORACIÓN	115
4.1. Discrecionalidad. Criterios no cuantificables	115
4.2. Valorar primero los aspectos no cuantificables	117
4.3. Revisión por el TACRC de la puntuación asignada	118
4.4. Introducción de subcriterios no previstos en pliegos	118
4.5. Los criterios de adjudicación deben ser definidos y conocidos ..	119
4.6. Nulidad de todo el procedimiento por anulación de un criterio de valoración	120
4.7. No valoración de elementos de la oferta que no eran requeridos por el pliego	120

	<u>Página</u>
4.8. Sobre los criterios evaluables mediante fórmulas	121
4.9. Valoración sin IVA de precios en casos determinados	121
4.10. La experiencia criterio de solvencia técnica	122
4.11. Criterios de valoración basados en la vinculación territorial	123
4.12. Tenencia en propiedad de un centro de formación como criterio de adjudicación	125
4.13. Improcedencia de algunas exigencias como criterio de adjudicación: seguro, certificados calidad	126
4.14. Criterios de valoración discriminatorios	126
4.15. Criterios de adjudicación en acuerdo marco	127
4.16. Prohibición de valoraciones arbitrarias	127
CAPÍTULO 5	
EXCLUSIÓN DE LA LICITACIÓN	129
5.1. Interpretación restrictiva	129
5.2. Exclusión, cumplimiento de formalidades y subsanación	130
<i>5.2.1. Antiformalismo y posibilidad de subsanación</i>	130
<i>5.2.2. Error no subsanable</i>	133
5.3. Exclusión por no acreditar la capacidad al no aportar certificados de una inscripción obligada en el sector	135
5.4. Motivación de la exclusión	135
5.5. Exclusión y requisitos técnicos	136
5.6. Cumplimiento de requisitos implícito por aceptación pliegos	139
5.7. Exclusión por no cumplimentar garantía provisional	139
5.8. Exclusión por no cumplir uno de los integrantes UTE	140
5.9. Exclusión de una UTE porque el poder de uno de los representantes no es suficiente en relación con el importe total del contrato	141

	<u><i>Página</i></u>
5.10. No procede la exclusión por no incluir elementos que no son objeto de valoración	141
5.11. Exclusión por error en los sobres	141
5.12. Exclusión por desproporción de la oferta. Justificación	143
5.13. No procede exclusión por ser la oferta valorable	145
5.14. Exclusión de un licitador por incluir una declaración responsable con dos años de antigüedad. Plazo de vigencia de las declaraciones responsables	146
5.15. Exclusión de un licitador cuya solvencia técnica está fuera de duda pero no ha sido acreditada conforme a pliegos	147
5.16. Exclusión de un licitador por no disponer de los medios exigidos	147
5.17. Modos de impugnar la exclusión de un licitador	147
CAPÍTULO 6	
PROPOSICIONES DE LOS LICITADORES. MEJORAS Y VARIANTES	149
6.1. Presentación de las propuestas. Modo y plazo	149
6.2. Subsanación de las proposiciones y plazo (ver también en la parte de «exclusión» el epígrafe <i>exclusión, cumplimiento de formalidades y subsanación</i>)	151
6.3. Solicitud de aclaraciones de las ofertas de los licitadores	156
6.4. Ofertas anormales o desproporcionadas (ver también en la parte de «exclusión» el epígrafe <i>exclusión por desproporción de la oferta. Justificación</i>)	159
6.5. No valoración por indefinición de oferta	162
6.6. Secreto de la proposición	162
6.7. Trabajadores incluidos en las ofertas	166
6.8. Cumplimiento de requisitos implícito por aceptación pliegos	166
6.9. Principio de inalterabilidad de las ofertas	167

	<u>Página</u>
6.10. Empate de ofertas	168
6.11. Exceso de páginas	168
6.12. Plazo de vigencia de las declaraciones responsables	168
6.13. Mejoras y variantes	169
6.13.1. <i>Justificación</i>	169
6.13.2. <i>Necesidad de que sean determinadas</i>	170
6.13.3. <i>Variantes no admitidas en pliego</i>	173
6.13.4. <i>Valoración de mejoras en contratos derivados de un acuerdo marco</i>	173
CAPÍTULO 7	
SOLVENCIA DE LOS LICITADORES	175
7.1. Exigencia	175
7.2. Momento de acreditarse	175
7.3. Límites a la integración de solvencia con medios externos	177
7.4. Acumulación de solvencia en UTE	177
7.5. Requisitos de solvencia. Características	179
7.6. Sobre los criterios de arraigo territorial (ver también en «criterios de adjudicación» el epígrafe <i>criterios de valoración basados en la vinculación territorial</i>)	183
7.7. Requisitos sin vinculación con el objeto del contrato	186
7.8. Improcedencia de algunas exigencias: seguro, certificados calidad, etc., como requisitos de solvencia /como criterios de adjudicación	186
7.9. Principio de libertad con idoneidad	187