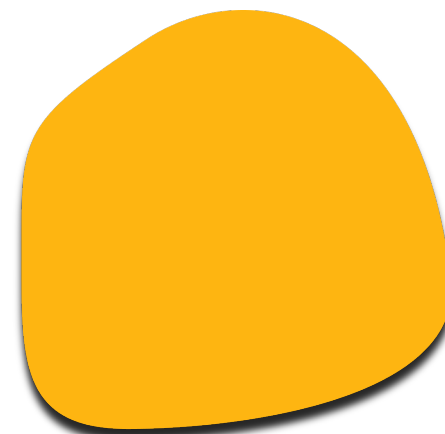
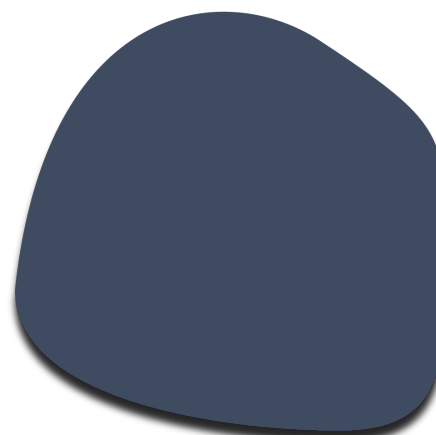




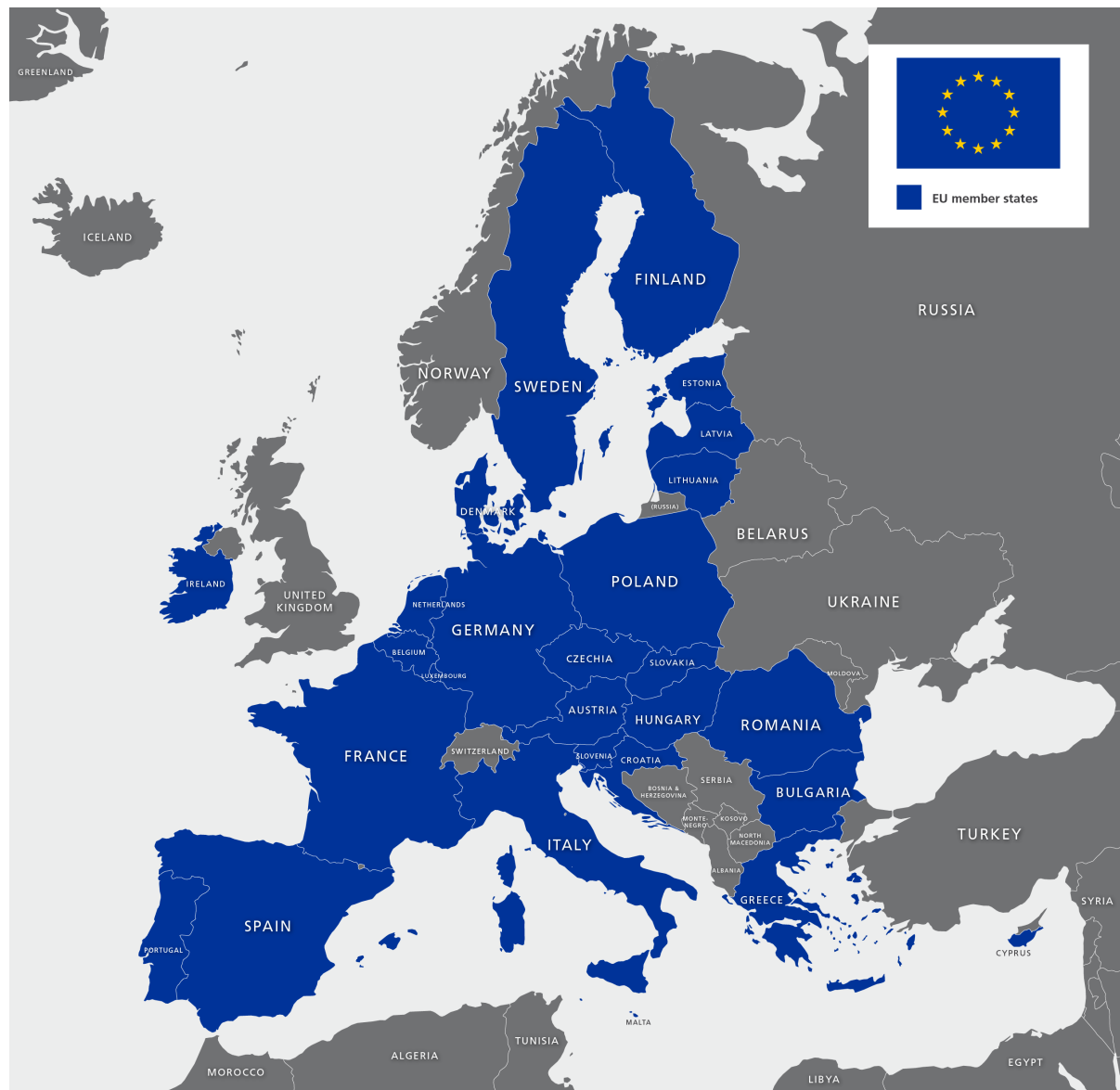
EUROPE DIRECT
Provincia de Granada

Licitaciones públicas europeas

2021 - 2027



¿Quién forma la U.E.?



27 países

- Turquía
- Islandia
- Serbia
- Montenegro
- Antigua Rep. Yugosl. Macedonia
- Bosnia y Herzegovina
- Albania
- Kosovo

¿Qué hace?



Jacques Delors (1.988) : “Dentro de 10 años el 80% de la legislación económica, incluso fiscal y social será comunitaria”.



Políticas europeas



Visión y objetivos europeos

Legisla

Armoniza

Recomienda

Promueve conocimiento

Bienestar, crecimiento y competitividad



Mercado Único Europeo



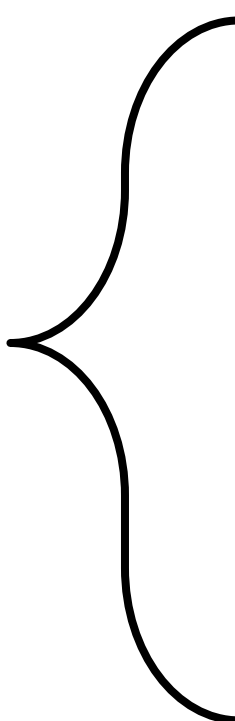
Integración económica

Políticas comunes de la U.E.

Son las líneas de actuación de la U.E. y marcan pautas de desarrollo económico y social.

Política Económica de la UE

Objetivos: generalización de la Unión Económica y Monetaria (mercado único) desarrollar políticas comunes por sectores económicos



Mercado único => Libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios. (Establecido por Trat. De Roma, aunque no funcionó hasta 1993)

Unión económica y monetaria (UEM) => Adopción del euro como moneda única y de la política monetaria del Banco Central Europeo con el que colaboran los Bancos Centrales de cada Estado miembro. (forman el Sistema Europeo de Bancos Centrales).

Políticas económicas sectoriales => PAC, PPC, de la energía, de ciencia y tecnología, de redes de transporte...

Políticas comunes de la U.E.

POLÍTICA COMÚN AGRARIA

- 1.- Mercado común agrario = Libre circulación de productos sin aranceles
Fijar precios garantizados y Proteger mercados de 3s países
- 2.- Defender un modelo productivista
- 3.- Apoyar a países de C y N Europa (a España le perjudica)
- 4.- Garantizar rentas de agricultores.

POLÍTICA COMÚN PESQUERA

- 1.- Establecer normas sobre acceso a recursos, conservación y gestión.
- 2.- Establecer precios orientativos.
- 3.- Modernizar flotas, favorecer acuicultura - piscifactoría
- 4.- Establecer acuerdos con 3s países para pescar en sus aguas.

POLÍTICA COMÚN DE INDUSTRIA Y ENERGÍA

- 1.- Mercado único común, libre circulación: de productos, de trabajadores
- 2.- Nuevo crecimiento industrial: reconvertir áreas +maduras aplicar nueva tecnología
- 3.- Fomentar ahorro energético
- 4.- Asegurar abastecimiento de energía: diversificar productores
- 5.- Equilibrio medio ambiental = Fomentar energías alternativas,

POLÍTICA COMÚN COMERCIO

- 1.- Mercado único común, libre circulación sin aranceles. Con aranceles para 3s países
- 2.- Unión monetaria.

POLÍTICA COMÚN TRANSPORTE

- 1.- Mejorar las conexiones intereuropeas: redes transeuropeas que ayuden a mejorar comercio, comunicaciones y a disminuir los desequilibrios territoriales.

Instituciones europeas

Consejo de la U.E.



Máximo órgano político de la U.E.



Comisión Europea

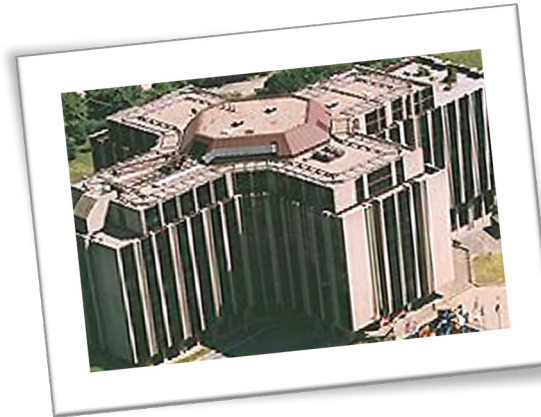


Parlamento Europeo

Instituciones europeas



**Tribunal de
Justicia de
la UE**



**Tribunal de
Cuentas**



**Banco Central
Europeo**



**Comité
Económico y
Social
/
Comité de las
Regiones**



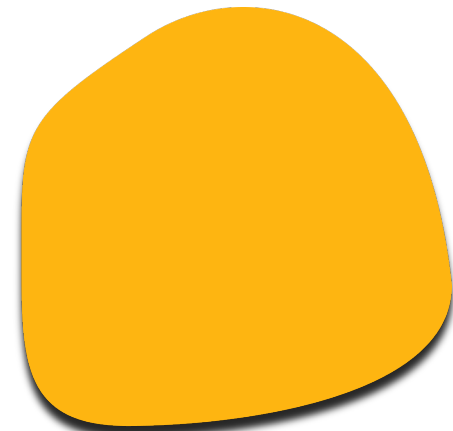
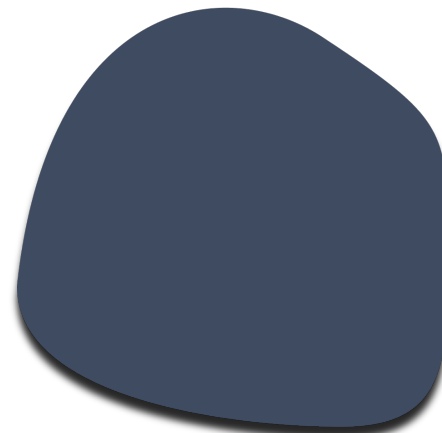
Otros organismos



http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/index_es.htm



¿Por qué actuar ante la U.E.?



¿Qué me ofrece la U.E.?



¿Áreas de actividad?

Lobby

Aquella actividad consistente en dar u obtener una buena información en el momento justo, con el objeto de modificar, neutralizar o influir en el contenido de una decisión. Estar en el corazón de la toma de decisiones

Aprovechamiento de oportunidades

Acceso a los mercados públicos.
Programas europeos.
Búsqueda de socios.
Explorar nuevos mercados

Requiere la **utilización inteligente** de todas las medidas puestas al alcance de las instituciones para acercarse a la realidad de Bruselas

Proliferación en Bruselas de oficinas de representación e intereses

No es sólo cuestión de información

Ventajas de actuar en la U.E.

La Administración comunitaria se precia de ser más abierta que las administraciones nacionales.

La entidad que acuda a Bruselas encontrará eco a sus inquietudes y sugerencias **SIEMPRE QUE APORTE ALGO.**

Muy español



!!VOY A VER QUÉ HAY!!



No vale :(((

Los funcionarios necesitan el contacto con la realidad para elaborar sus políticas

¿Qué quiero hacer yo?



**¿Tengo claro lo
que quiero o
necesito?**



¿Qué quiero hacer yo?



¿Qué quiero hacer yo?



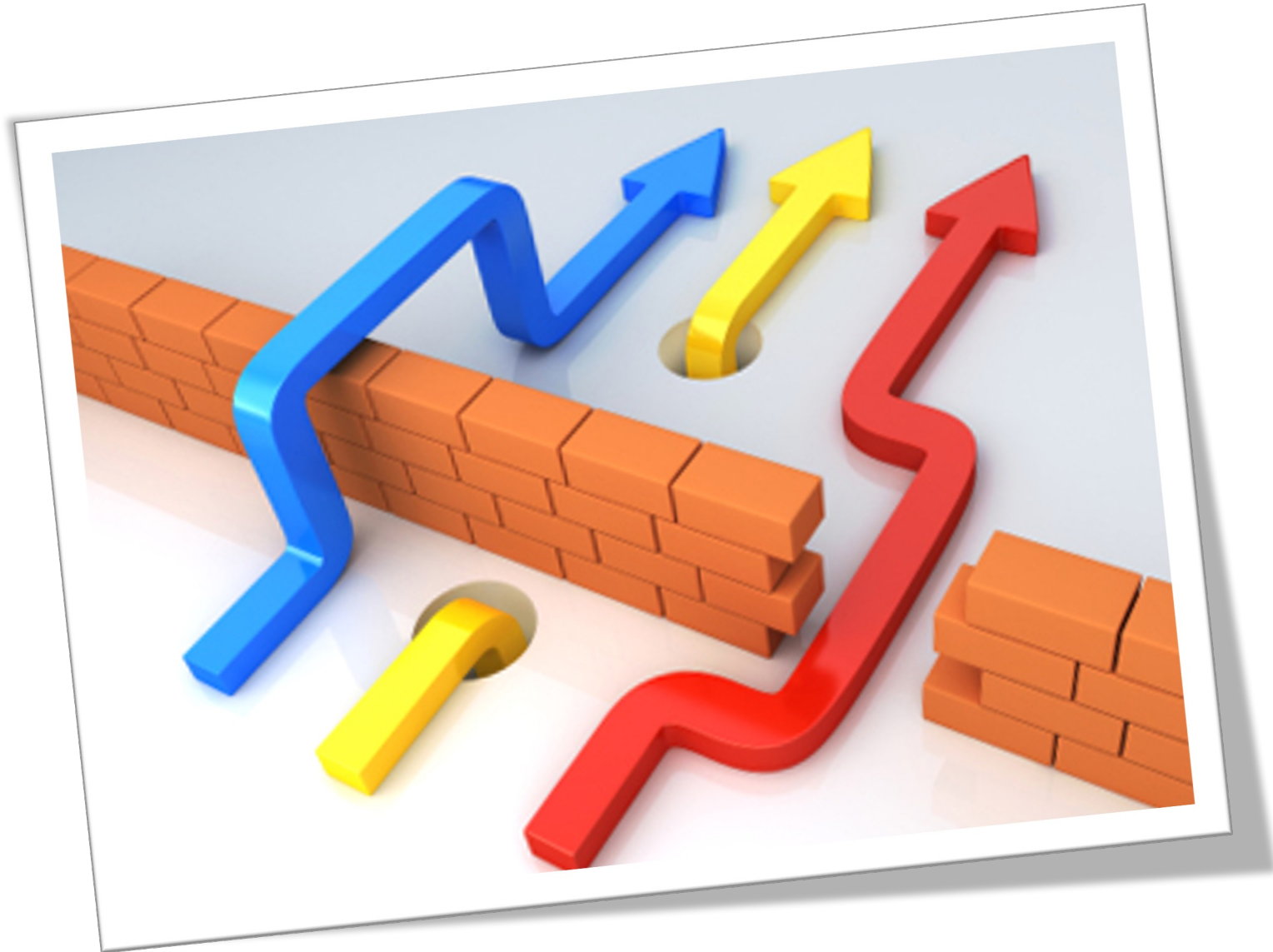
Financiación

¿Qué quiero hacer yo?



Obtener conocimiento

¿Qué quiero hacer yo?



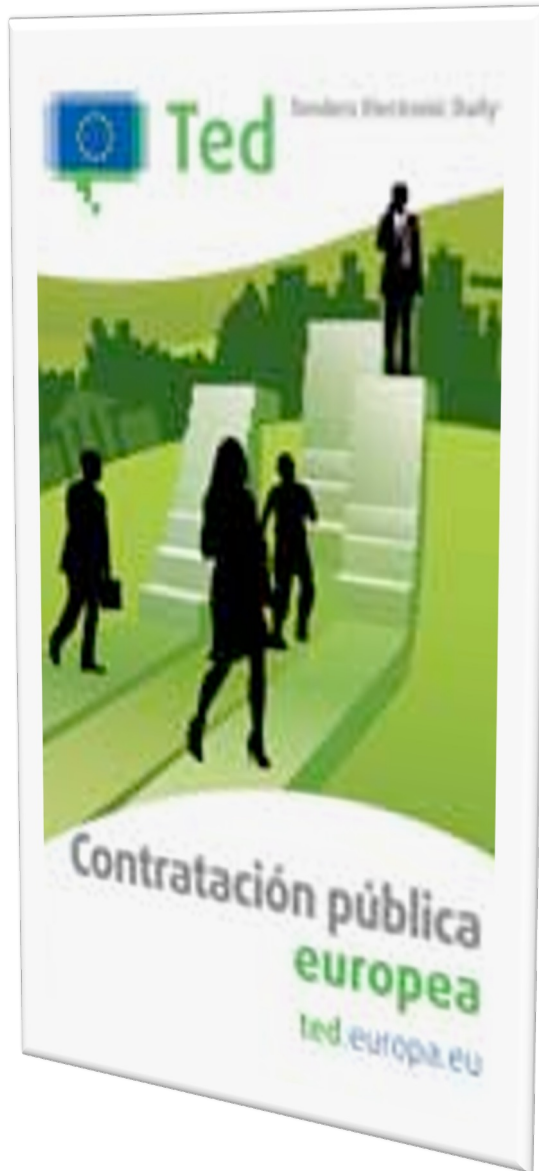
Competitividad

¿Qué quiero hacer yo?



Nuevos mercados

¿Qué quiero hacer yo?



**Contratos
públicos**

¿Qué quiero hacer yo?



Nuevos productos

¿Qué quiero hacer yo?



innovación

¿Qué quiero hacer yo?



Consigue credibilidad



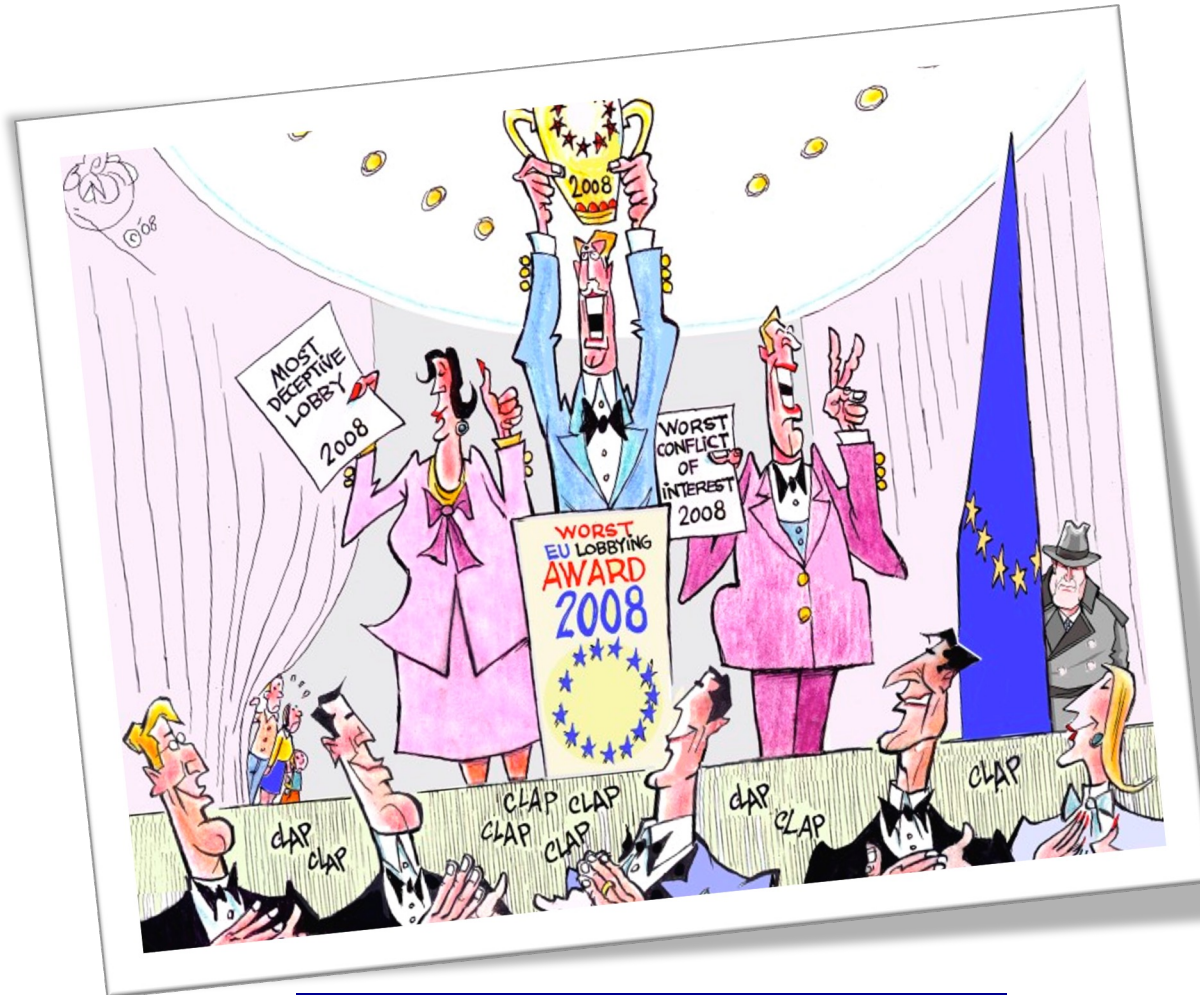
Marketing y publicidad

¿Qué quiero hacer yo?



Internacionalización

¿Qué quiero hacer yo?

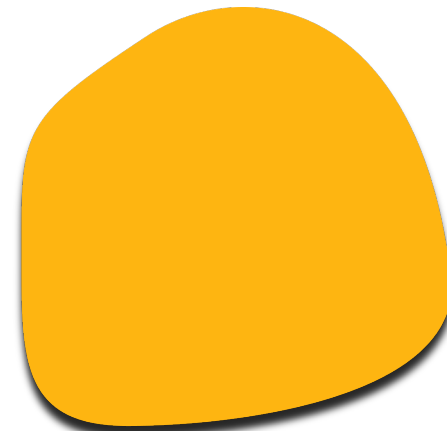
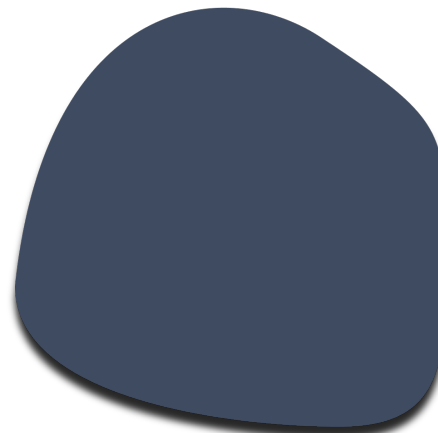


Influir decisión

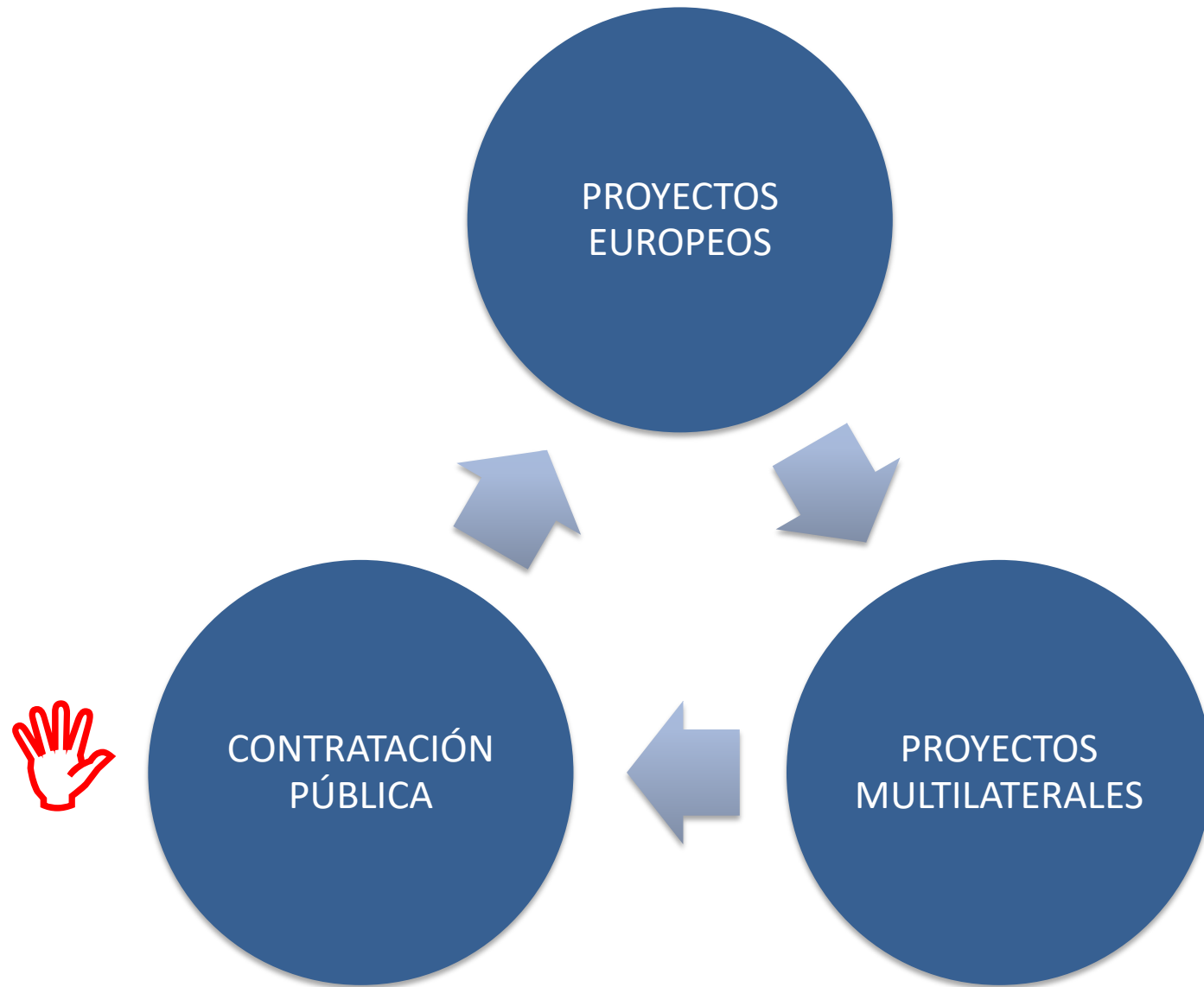
Lobby



¿Qué ofrece la U.E.?



¿Qué ofrece la U.E.?



¿Qué ofrece la U.E.?



PROYECTOS EUROPEOS

Desarrollan políticas de la Unión Europea

Conceden subvenciones a fondo perdido

Financian la demostración de una idea innovadora

Son cofinanciados. Desde un 40% a un 100%

Necesitan socios

Se deben justificar los gastos

¿Qué ofrece la U.E.?



PROYECTOS
MULTILATERALES

Política al desarrollo de la U.E

Son contratos

Se paga la prestación de servicios

Precio

No necesitan socios

No se deben justificar los gastos

¿Qué ofrece la U.E.?



CONTRATACIÓN PÚBLICA

Procurement

Son contratos

Se paga la prestación de servicios, obras o suministros

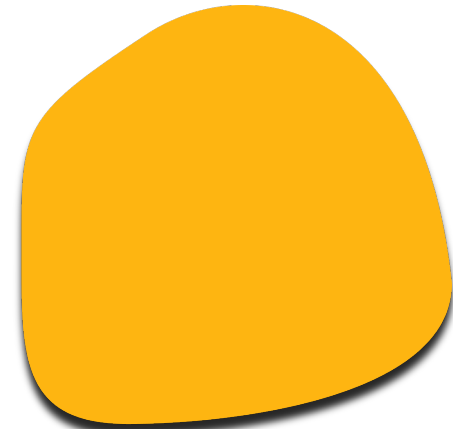
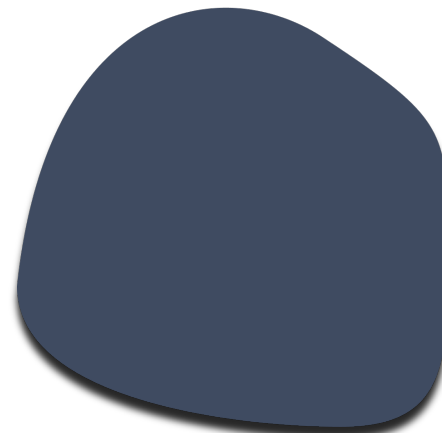
Precio

No necesitan socios

No se deben justificar los gastos



Oportunidad de negocio

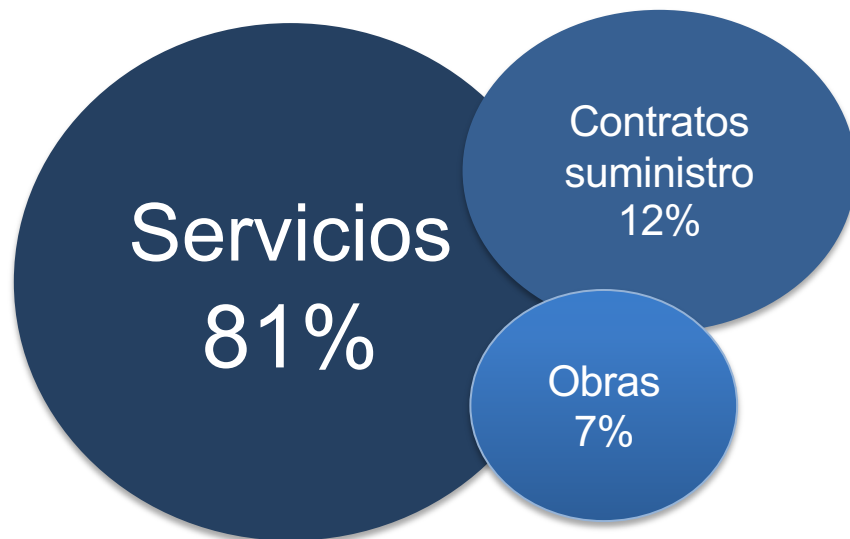


Oportunidad de negocio

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

Necesita una amplia variedad 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.



En 2019 el valor de los bienes y servicios contratados por la Comisión fue de unos 5.000 millones de euros

¿Dónde actuar?



16

Departamentos

- Secretaría General (SG)
- Servicio Jurídico (SJ)
- Servicio de Instrumentos de Política Exteriores (FPI)
- Servicio de Auditoría interna (SAI)
- Servicio de archivos históricos
- Responsable de la protección de datos (RPD)
- Oficina europea de selección de personal (EPSO)
- Oficina europea de lucha contra el fraude (OLAF)
- Oficina de publicaciones (OP)
- Inspire, debate, engage and accelerate action (IDEA)
- Infraestructura y logística en Luxemburgo
- Infraestructura y logística en Bruselas
- Grupo de trabajo para las relaciones con el Reino Unido (UKTF)
- Gestión y liquidación de derechos individuales (PMO)
- European school of administration (EUSA)
- Biblioteca y centro de recursos electrónicos

6 Agencias ejecutivas

- Agencia ejecutiva de consumidores, salud, agricultura y alimentación (CHAFEA)
- Agencia ejecutiva de innovación y redes (INEA)
- Agencia ejecutiva de investigación (AEI)
- Agencia ejecutiva en el ámbito educativo, audiovisual y cultural (EACEA)
- Agencia ejecutiva para las pequeñas y medianas empresas (EASME)
- Agencia ejecutiva del Consejo Europeo de investigación (AECEI)

34

Direcciones Generales

- Acción por el clima (CLIMA)
- Agricultura y Desarrollo Rural (AGRI)
- Apoyo a reformas estructurales (REFORM)
- Asuntos económicos y financieros (ECFIN)
- Asuntos marítimos y pesca (MARE)
- Centro Común de Investigación (CCI)
- Comercio (TRADE)
- Competencia (COMP)
- Comunicación (COMM)
- Cooperación Internacional y Desarrollo (DEVCO)
- Defence Industry & Space (DEFIS)
- Educación, Juventud, Deporte y Cultura (EAC)
- Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión (EMPL)
- Energía (ENER)
- Estabilidad financiera, servicios financieros y unión de los mercados de capitales
- Eurostat: estadísticas europeas
- Fiscalidad y Unión Aduanera
- Informática
- Interpretación (SCIC)
- Investigación e innovación (RTD)
- Justicia y consumidores (JUST)
- Medio ambiente (ENV)
- Mercado interior, industria, emprendimiento y pymes (GROW)
- Migración y asuntos de interior (HOME)
- Movilidad y transportes (MOVE)
- Política europea de vecindad y negociaciones de ampliación (NEAR)
- Política regional y urbana (REGIO)
- Presupuesto (BUDG)
- Protección civil y operaciones de ayuda humanitaria europeas (ECHO)
- Recursos humanos y seguridad (HRN)
- Redes de comunicación, contenido y tecnologías
- Salud y seguridad alimentarias (SANTE)
- Traducción (DGT)

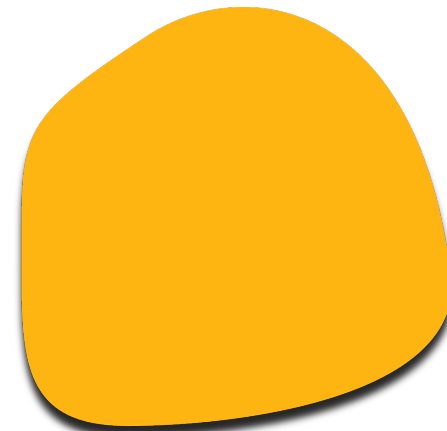
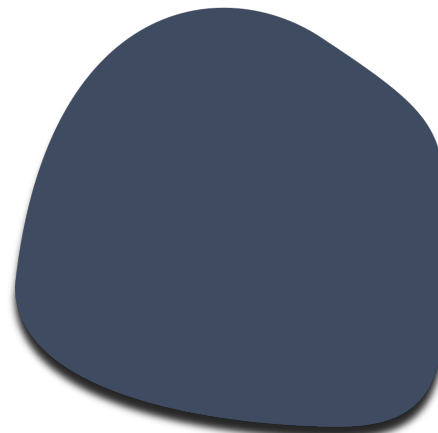
¿Quién dispone de fondos para financiar proyectos?

Agencias descentralizadas





**¿Dónde buscar
información?**



¿Dónde buscar información?

1.



Es la fuente principal de información sobre los grandes procedimientos de contratación pública en Europa.

2.

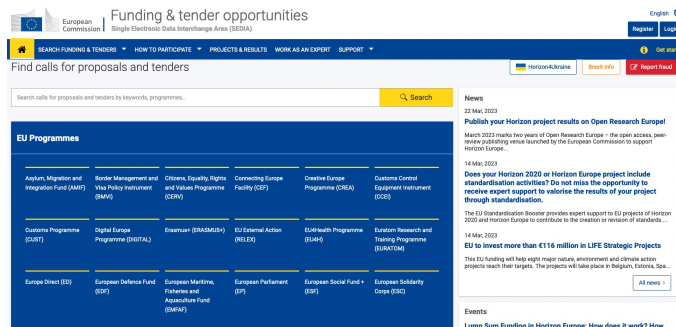


Página web de las instituciones europeas

CONTRATOS DE POCO VALOR :

- Servicios, bienes y obras con un valor inferior a 60.000 euros.
- Los contratos **entre 25.000 y 60.000** euros se publican en las páginas web de los servicios de las Instituciones correspondientes.
- Los contratos de valor **inferior a 25.000 euros** se adjudican mediante un procedimiento negociado sin publicación previa.
- Inscripción para recibir invitaciones a presentar oferta.

3.



Funding & tenders

¿Dónde buscar información?

Más de
1.000
anuncios de
contratos
cada día



¿Qué se publica en TED?

- Anuncios de contratos públicos de obras, suministro y servicios de todos los Estados miembros de la Unión Europea.
- Anuncios de contratos de servicios públicos (sectores del agua, la energía, el transporte y las telecomunicaciones).
- Anuncios de contratos públicos de las instituciones de la Unión Europea.
- Anuncios de contratos de ayuda exterior y del Fondo Europeo de Desarrollo (Estados ACP).
- Contratos Phare, Tacis y otros contratos de Europa Central y Oriental.
- Proyectos financiados por el Banco Europeo de Inversión (BEI), el Banco Central Europeo (BCE) y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).
- Contratos del Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein).
- Anuncios de contrato con arreglo al Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP), celebrados en el marco del GATT/Organización Mundial del Comercio (OMC), procedentes de Suiza.
- Anuncios de contrato relativos a la Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE).
- Contratos públicos para servicios aéreos.

Umbrales para la publicación TED

Tipo de contrato	Umbral (EUR)
Contratos de servicios	140.000
Contratos de suministro	140.000
Suministros y servicios del agua, energía, transporte y telecomunicaciones	431.000
Contratos de Obras	5. 382.000

¿Dónde buscar información?

Punto de acceso contratación pública

http://europa.eu/about-eu/tenders-contracts/index_es.htm

Parlamento Europeo

<https://www.europarl.europa.eu/contracts-and-grants/en/>

Banco Central Europeo

<http://www.ecb.int/ecb/jobsproc/tenders/html/index.es.html>

Comisión Europea

http://ec.europa.eu/contracts_grants/contracts_es.htm

Tribunal de Justicia

http://curia.europa.eu/jcms/jcms/Jo2_7009/

Tribunal de Cuentas

<http://eca.europa.eu/portal/page/portal/aboutus/callsfortender>

Comité Económico y Social

<http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.public-procurement>

Comité de las Regiones

<http://cor.europa.eu/es/about/tenders/Pages/calls-for-tender.aspx>

Logística e infraestructura

http://ec.europa.eu/oib/procurement_en.htm

Escuela de Administración pública

http://europa.eu/eas/calls_en.htm

¿Dónde buscar información?



Funding & tender opportunities
Single Electronic Data Interchange Area (SEDIA)

English **EN**

Register

Login



SEARCH FUNDING & TENDERS

HOW TO PARTICIPATE

PROJECTS & RESULTS

WORK AS AN EXPERT

SUPPORT

Get started

Find calls for proposals and tenders

Horizon4Ukraine

Brexit info

Report fraud

Search calls for proposals and tenders by keywords, programmes...

Search

EU Programmes

Asylum, Migration and
Integration Fund (AMIF)

Border Management and
Visa Policy Instrument
(BMVI)

Citizens, Equality, Rights
and Values Programme
(CERV)

Connecting Europe
Facility (CEF)

Creative Europe
Programme (CREA)

Customs Control
Equipment Instrument
(CCEI)

Customs Programme
(CUST)

Digital Europe
Programme (DIGITAL)

Erasmus+ (ERASMUS+)

EU External Action
(RELEX)

EU4Health Programme
(EU4H)

Euratom Research and
Training Programme
(EURATOM)

Europe Direct (ED)

European Defence Fund
(EDF)

European Maritime,
Fisheries and
Aquaculture Fund
(EMFAF)

European Parliament
(EP)

European Social Fund +
(ESF)

European Solidarity
Corps (ESC)

News

22 Mar, 2023

Publish your Horizon project results on Open Research Europe!

March 2023 marks two years of Open Research Europe – the open access, peer-review publishing venue launched by the European Commission to support Horizon Europe...

14 Mar, 2023

Does your Horizon 2020 or Horizon Europe project include standardisation activities? Do not miss the opportunity to receive expert support to valorise the results of your project through standardisation.

The EU Standardisation Booster provides expert support to EU projects of Horizon 2020 and Horizon Europe to contribute to the creation or revision of standards....

14 Mar, 2023

EU to invest more than €116 million in LIFE Strategic Projects

This EU funding will help eight major nature, environment and climate action projects reach their targets. The projects will take place in Belgium, Estonia, Spa...

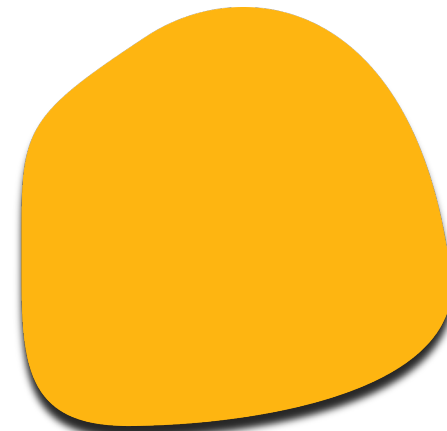
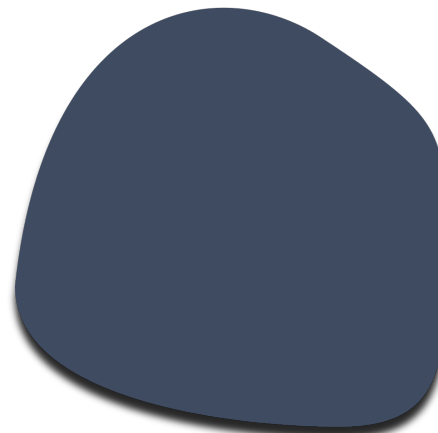
[All news >](#)

Events

Lump Sum Funding in Horizon Europe: How does it work? How



Procedimientos de contratación



Procedimientos de actuación

CONTRATACIÓN

MANIFESTACIONES DE INTERÉS

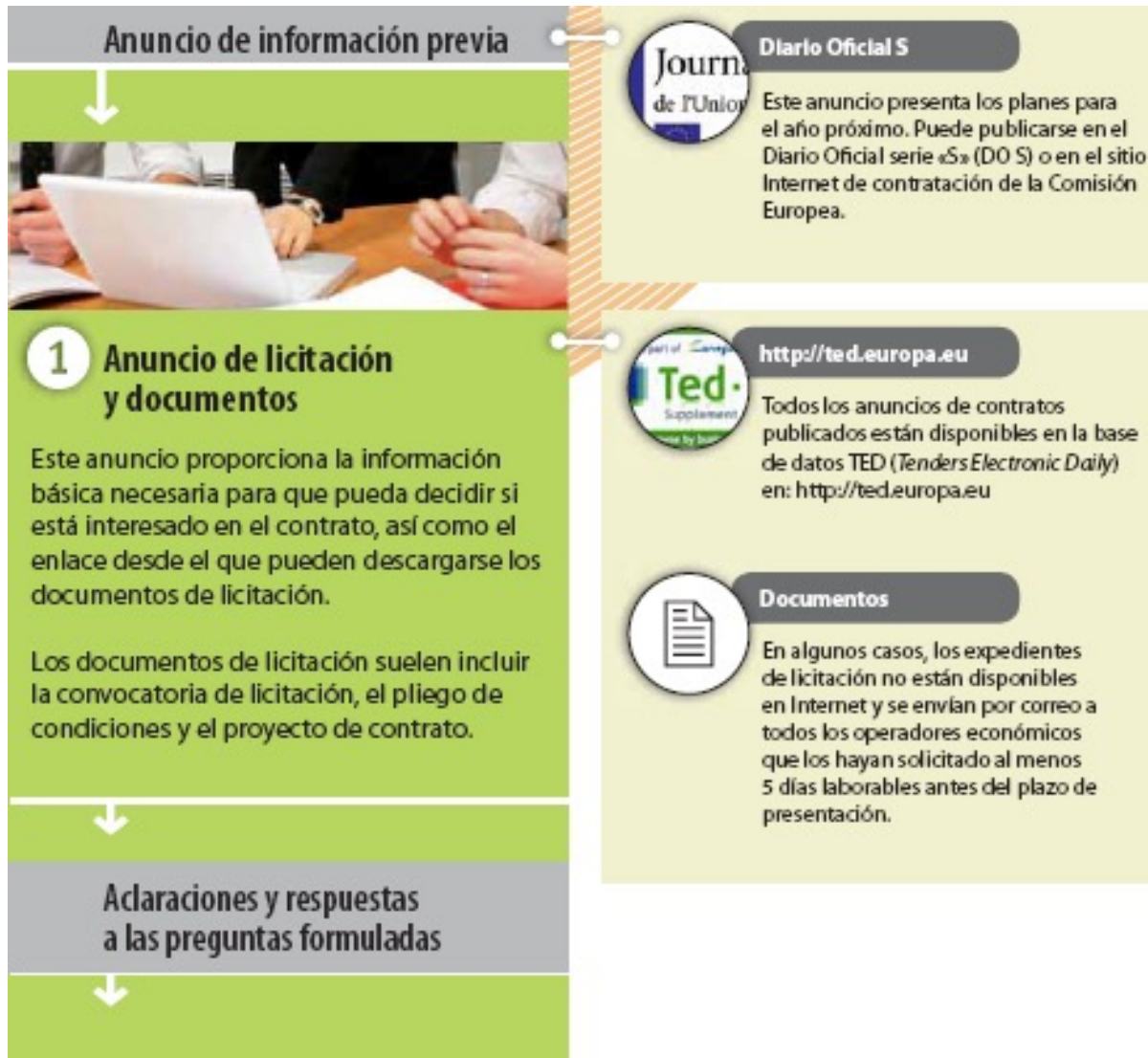
**CONVOCATORIA DE
PROPUESTAS**

Procedimientos de contratación

1. **PROCEDIMIENTO ABIERTO**
2. **PROCEDIMIENTO RESTRINGIDO**
3. **PROCEDIMIENTO NEGOCIADO**

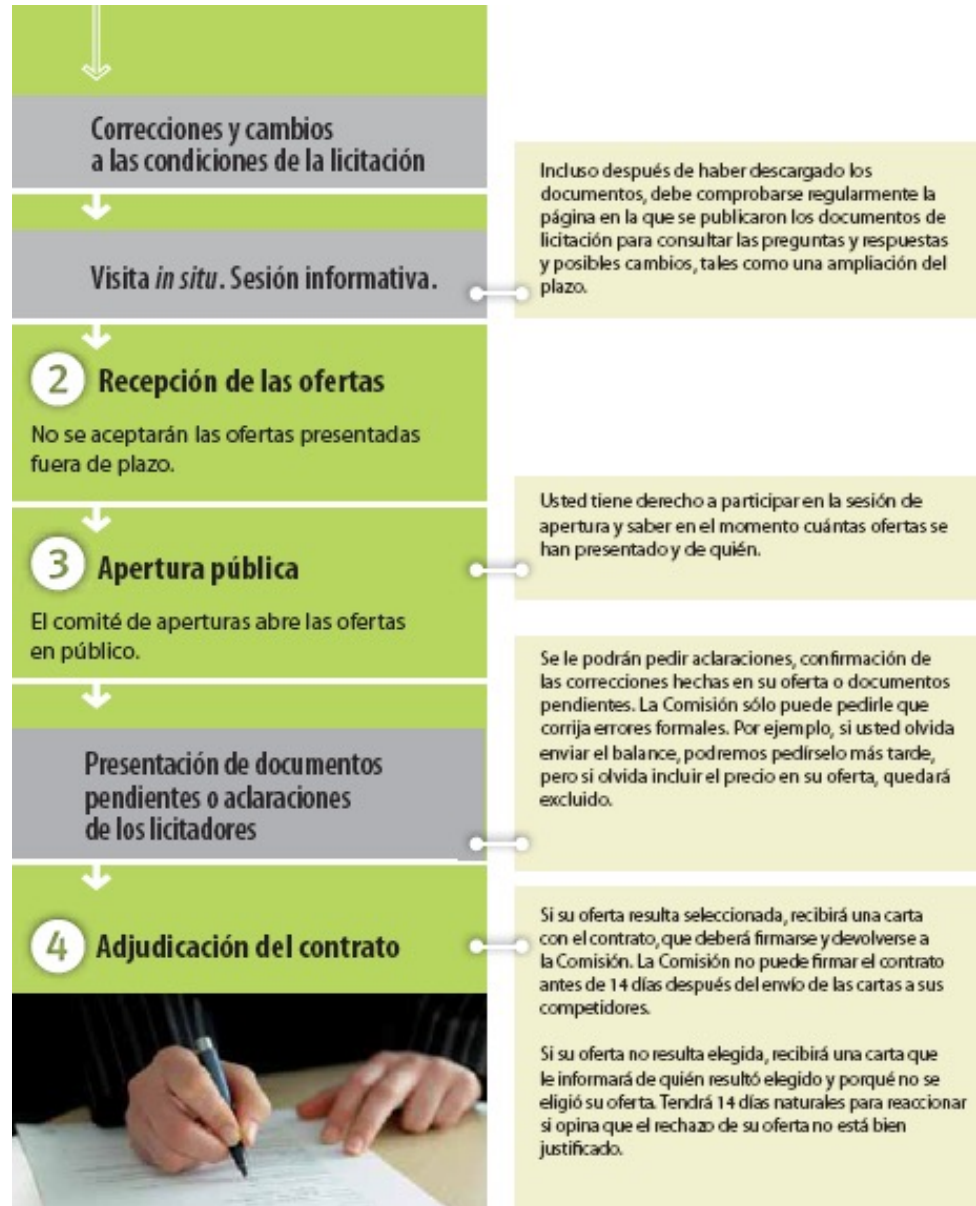
Procedimientos de contratación

PROCEDIMIENTO ABIERTO



Procedimientos de contratación

PROCEDIMIENTO ABIERTO



Procedimientos de contratación

PROCEDIMIENTO RESTRINGIDO

FASE 1.

Análisis de la capacidad de los participantes en relación con los criterios de exclusión y selección

Fase 2.

Invitación a presentar ofertas a los que han superado la primera fase.

Puede ser necesario, en algunos procedimientos restringidos, participar en una manifestación de interés.

Se valora a capacidad en relación con los criterios de exclusión y selección anunciados.

Si se supera, se figurará en una lista restringida válida hasta 3 años, que podrá utilizarse muchas veces para diversos procedimientos de contratación de valor medio (generalmente de hasta 133.000 euros)

Procedimientos de contratación

PROCEDIMIENTO RESTRINGIDO

Se utiliza cuando el valor de la adquisición es inferior a 60.000 euros

La Comisión invita directamente a los operadores económicos a que presenten ofertas.

Si la Comisión considera que la oferta puede mejorarse, se negociará en igualdad de condiciones para todos los licitadores.

Es un procedimiento sencillo que no requiere tantos documentos y los requisitos son menos restrictivos.

Los documentos de licitación y, en algunos casos, las ofertas, pueden enviarse por email.

Este procedimiento puede utilizarse en circunstancias excepcionales por importes superiores a 60.000 euros (Ausencia de oferta aceptable, monopolio, extrema urgencia, etc.).

La Comisión puede publicar por adelantado un anuncio o consultar a los operadores de su elección.

Procedimientos de contratación

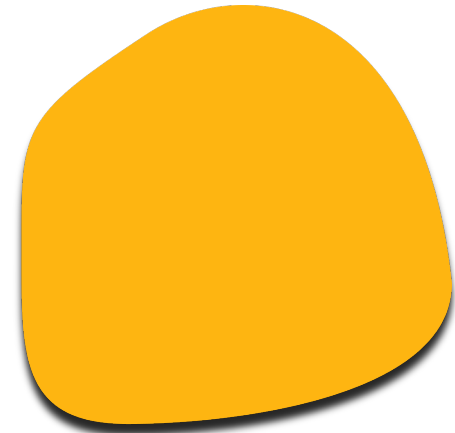
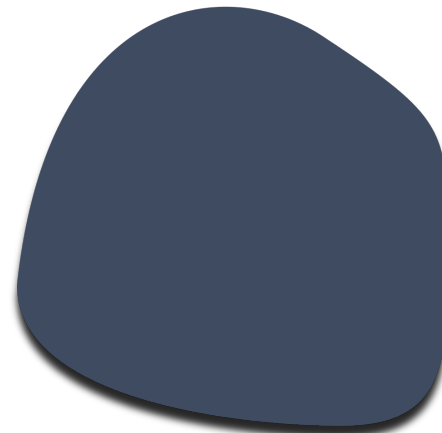
PROCEDIMIENTO NEGOCIADO

En los procedimientos competitivos negociados cualquiera puede solicitar participar, pero sólo aquellos que sean preseleccionados serán invitados a presentar ofertas iniciales y negociar.

Las entidades contratantes solo pueden utilizar este procedimiento cuando las negociaciones son necesarias debido a la naturaleza específica o complicada de la compra, sin embargo, las entidades contratantes en los sectores de defensa y seguridad, agua, energía, transporte y servicios postales pueden utilizarlo como un procedimiento estándar.



**Condiciones de
participación**



Condiciones de participación

1.

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, así como a los registrados en un país tercero que tenga acuerdo con la UE

2.

Criterios de exclusión

- **No estar incursos en procedimientos de quiebra o suspensión de pagos.**
- **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 SS**
- **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 UE**
- **No haber sido excluidos de la licitación a consecuencia de problemas con una licitación o contrato anterior.**

Condiciones de participación

3. Criterios de selección

- Tener la capacidad financiera, económica, técnica y profesional necesaria para ejecutar el contrato.
- Necesidad de demostrar la solidez financiera (presentando una declaración del volumen de negocio global o de liquidez de la empresa)
- La validez técnica puede verificarse sobre la base de los proyectos o estudios previos

4. Lengua

- La licitación se puede presentar en cualquier lengua de la UE.
- A veces se solicita que se presente en una lengua concreta (por ejemplo, en las licitaciones de tecnología)
- Al ejecutar el contrato se estará obligado a trabajar en la lengua exigida por la Comisión

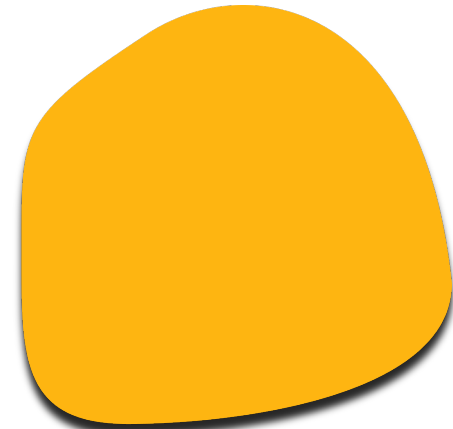
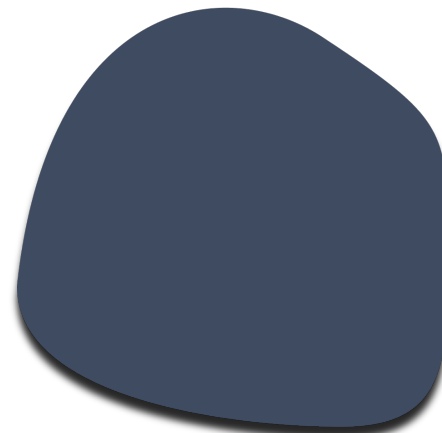
Condiciones de participación

5. Asociaciones

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



Definición de estrategias



Definición de estrategias

1. Focalizar el esfuerzo comercial – Invertir en oportunidades

1. Filtrar las opciones no válidas.
2. Valorar las posibilidades reales que tenemos
3. Sopesando lo adecuado del tipo de licitaciones en base a nuestro tamaño y las características de nuestra empresa.
4. Considerar los posibles riesgos económicos y, básicamente los inherentes a la inversión que en ocasiones es necesario realizar de forma previa en materiales, recursos humanos, desarrollos, etc.
5. Pensar que los servicios que deberán prestar en el extranjero
6. Contemplar el plazo para el cobro de la actuación y la necesidad de adelantar dinero

2. Premisas para hacer ofertas

1. Sin presentar oferta No hay adjudicación posible
2. Las ofertas hay que hacerlas bien
3. Cuantas más ofertas válidas se presenten en más licitaciones, más opciones de ser adjudicatarios en alguna de ellas

Definición de estrategias

2. Premisas para hacer ofertas

1. Conocer adecuadamente las necesidades.
2. Plantear una solución técnica que se ajuste a las necesidades y los criterios de valoración que figuran en las condiciones.
3. Plantear una oferta económicamente competitiva, fijándonos en el peso de valoración que tenga cada caso.
4. Aplicación correcta de los criterios de valoración.
5. Etc.

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA

Unas veces será el precio lo que determine la mejor oferta, pero en otras ocasiones será un conjunto de factores, entre otros el precio, los que lo hagan.

Definición de estrategias

3. El marco en el que nos movemos

- La oferta
 - Solución propuesta
 - Compromisos a que obliga
 - Costes e inversión
- El escenario
 - País
 - Territorio
 - Organismo
 - Forma de venta
- La oportunidad
 - Fecha límite
 - Necesidad de registro
 - Obligaciones
 - Clasificaciones
 - Muestras
- La información
 - Convocatoria
 - Pliegos
- La documentación
 - Administrativa
 - Técnica
 - Financiera



Definición de estrategias

4. ¿A qué concurso nos presentamos?

Objeto y tipo del contrato

¿Estamos en condiciones de realizar una propuesta?

- Nuestros productos y/o servicios se adecuan
- Es posible acudir solos o con socios que complementen la propuesta
- ¿Qué tipo de procedimiento nos exigen?

Fecha límite

¿Estamos en plazo de realizar la propuesta?

Fianzas o avales

¿Hay que presentar fianzas o avales?

Clasificaciones/homologaciones y otros requisitos

¿Se exigen clasificaciones o requisitos específicos?



Definición de estrategias

5. Preparación de la oferta



Lecturas del pliego administrativo - Análisis

Lecturas del pliego técnico - Análisis

Cláusulas particulares y anexos - Análisis

La oferta debe ser:

Equilibrada: en cuanto al tamaño y al contenido.

Ordenada: debe transmitir qué ofertamos, cómo y con qué medios vamos a llevar a cabo el suministro y/o servicio

Limpia: con un formato agradable y uniforme

Identificable: su contenido debe seguir el orden que nos pida el pliego.

Escrita en inglés: Frases cortas y directas. Se trata de transmitir.

Estética

- Los sobres (número, contenido, identificación, etc).
- Formato de la memoria
- Información técnica
- Índices, tamaño, estilos de redacción, tipos de letra, etc.

Estrategia

- **Qué se va a ofertar:**
 - Características de los productos y/o servicios que piden. Desarrollar alternativas en función de los criterios de valoración.
 - Criterios de valoración. Hacer simulación de las puntuaciones que se obtendrían para cada una de las alternativas anteriores.
- **Quien y qué preguntas son necesarias hacer al organismo si es necesario.**
- **¿Quién realizará cada parte de la oferta?. Organización del trabajo.**
- **¿Quien la integra?.**
- **¿Quién la presenta?**

Planificación y calendario,

Definición de estrategias

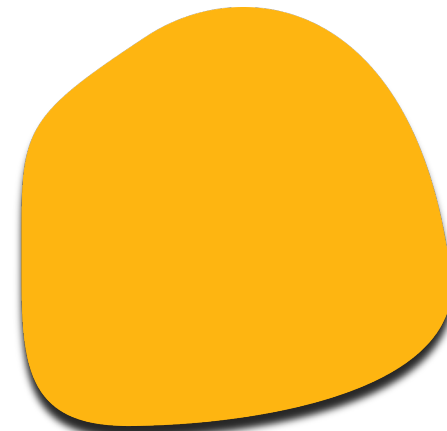
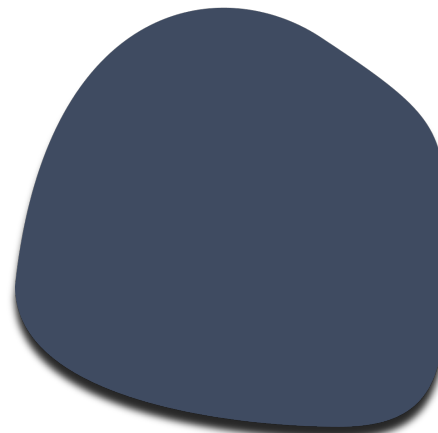
5. Preparación de la oferta

Lecturas de los pliegos

1. Identificar la documentación administrativa que hay que preparar y elaborar una lista de la misma
2. Identificar las exigencias de entrega de la documentación según los pliegos.
3. Analizar los criterios de adjudicación
 1. Elaborar una tabla donde se reflejen todos los criterios, el porcentaje de peso y la fórmula que se asigna para la asignación de los puntos.
4. Preparar la oferta económica según el formato requerido.
5. Sobres: Hacer una lista con lo que tienen que contener cada sobre. Factor crítico.
6. Tener claro la fecha, la hora y el lugar de presentación de la oferta.



La oferta



La oferta

- **NO** existe ningún contenido estándar para una oferta.
- El contenido depende de la naturaleza de la adquisición, de su valor y del tipo de procedimiento.
- Los contenidos se especifican en los documentos de licitación.

1. Carta de presentación

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

2. Declaración jurada sobre el cumplimiento de los criterios de exclusión

- Declaración jurada de no estar en ninguno de los riesgos de exclusión de la licitación.
- Esta declaración deberá cubrir a todos los miembros del consorcio y, generalmente, también a los subcontratistas

La oferta

3. Documentos que demuestran el cumplimiento de los criterios de selección

- **Capacidad financiera:**
 - **Volumen de negocios, liquidez o credibilidad (entrega de balances, extracto bancario o póliza de seguros)**
- **Capacidad profesional:**
 - Experiencia en proyectos similares, la composición del equipo o el CV del persona.

4. Propuesta técnica

- **Contratos de servicio:** Se deberá explicitar el servicio propuesto, el método y el calendario.
- **Contratos de suministro:** Contendrá una especificación sobre las mercancías que deben entregarse, aunque también es necesaria una descripción de la organización de la entrega.

5. Precio

- **Podrá consistir en un solo precio global o en un desglose de los precio**
- **Se indicará en precio sin IVA o indicando el IVA por separado**

6. Formularios de entidad jurídica y cuenta bancaria

- Son formularios desarrollados para identificar a la empresa y son necesarios para firmar el contrato.
- http://ec.europa.eu/budget/execution/legal_entities_en.htm

7. Documento de consorcios o subcontratistas

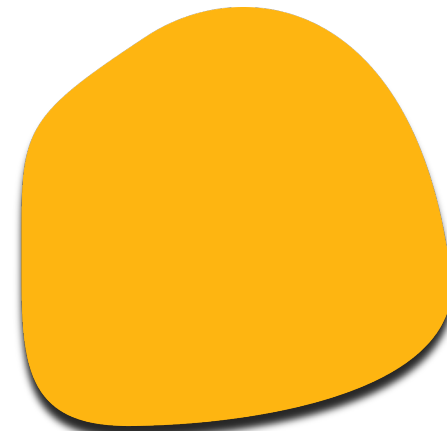
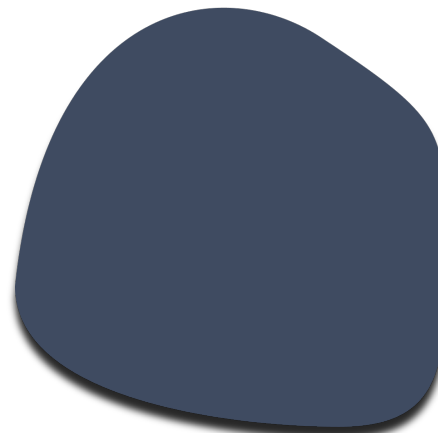
- **Consorcio:** Se deberá presentar un poder de los miembros de consorcio o un acuerdo de consorcio firmado por todos.
- Se deberá también demostrar que el consorcio tiene a su disposición los recursos necesarios.
- **Subcontratación:** Puede ser necesario identificar al subcontratista.

8. Otra información

- La Comisión puede requerir documentos adicionales relacionados con las mercancías:
 - Información técnica.
 - Garantías, certificados
- Otros documentos que demuestren que se pueden prestar los servicios en cuestión:
 - Formación del personal.
 - Títulos de ingeniería, licencias, propiedad intelectual, etc.



Recomendaciones



Recomendaciones

No espere hasta el último momento para preparar la oferta y comprobarla. Un pequeño error deja fuera

Si no comprende o tiene dudas con las especificaciones de la licitación, en vez de hacer suposiciones, llame a la Comisión.

No suponga que las pequeñas discrepancias serán aceptadas. Si la oferta no cumple los requisitos de los documentos, no será aceptada.

No existe posibilidad de recurso.

Los criterios de adjudicación reflejarán la importancia del precio. ¿Calidad o precio?

Sea realista con el personal. Los expertos sólo pueden ser reemplazados en circunstancias excepcionales y por expertos de cualificaciones idénticas.

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



**Después de firmar el
contrato**

Después de firmar el contrato

Entrega

La entrega de las mercancías/servicios/obras se realizarán según las especificaciones del servicios y la propia oferta.

Si la oferta contiene más de lo que aparecía en las especificaciones técnicas se deberá entregar lo que se ofreció.

El contrato prevalecerá sobre las especificaciones técnica y su oferta.

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

Después de firmar el contrato

Pago

El calendario de pago se detalla en su contrato.

El pago se realiza previa presentación de la mercancía/informe y de la factura.

La Comisión, dependiendo del contrato, tendrá 20, 45 ò 60 días para evaluar su informe y otros 30 días para efectuar el pago.

Se pueden pedir correcciones o documentos adicionales. En este caso, el cómputo del plazo se interrumpirá en el momento de la solicitud. Si hay que presentar un informe enteramente nuevo, el cómputo empezará de cero.

Si la Comisión no efectúa el pago a tiempo, se reciben intereses de demora.

Después de firmar el contrato

Contrato marco

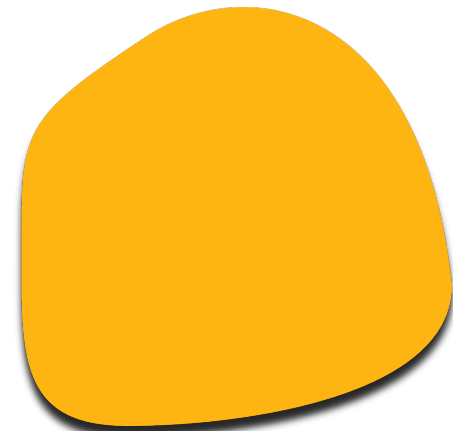
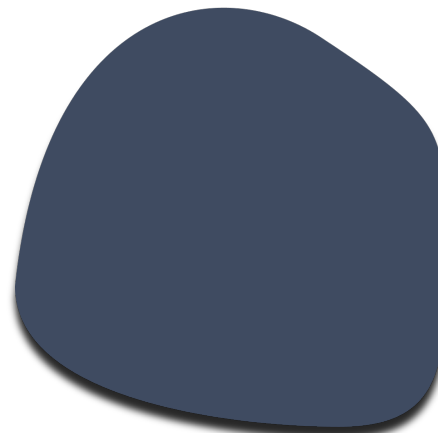
Un contrato marco es un tipo particular de contrato que establece únicamente el esbozo general de los bienes o servicios que deben entregarse. Se necesita una fase adicional para efectuar la adquisición: la Comisión hace un pedido y, tras recibir una respuesta satisfactoria, se firma un contrato específico.

El 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



Recursos y denuncias

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

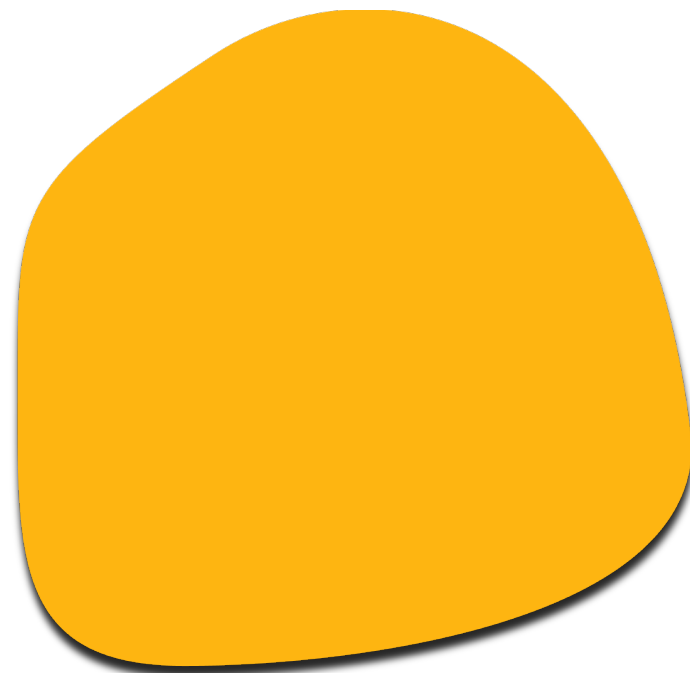
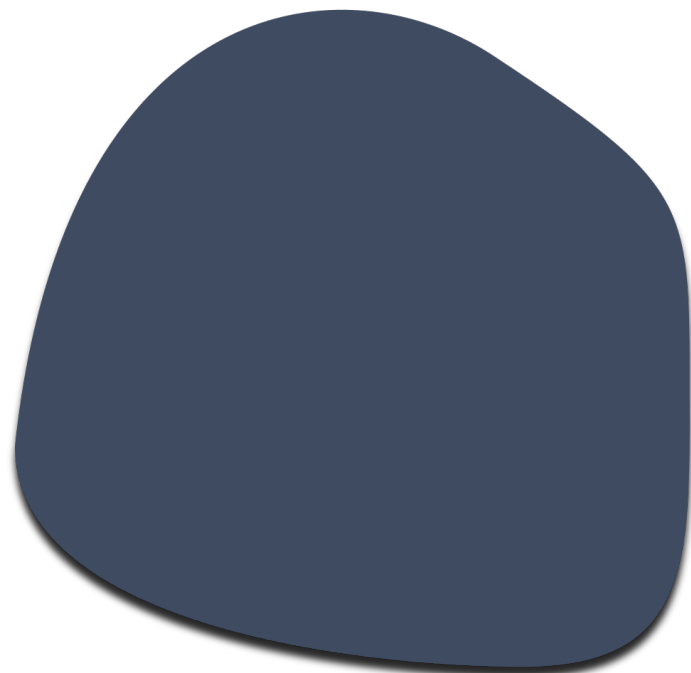
Si no se está satisfecho se puede escribir al Defensor del Pueblo.
www.ombudsman.europa.eu.

La denuncia puede presentarse en el plazo de 2 años desde que se tuvo conocimiento de los hechos que motivan la denuncia, y el denunciante debe haberse puesto en contacto con la institución u organismo en cuestión, por ejemplo por carta.

También puede presentarse una denuncia ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (<http://curia.europa.eu>) en el plazo de 2 meses desde que se conoció la decisión que se impugna.

El Tribunal que conoce de los procedimientos de contratación iniciados por la Comisión es el Tribunal de Primera Instancia.

Gracias



EURADIA INTERNATIONAL
C/ Maestro Guerrero, 4
28015 Madrid

Telf.: +34 91 548 06 40

euradia@euradia.es

www.euradiainternational.com