



### **PROCEDIMIENTO NEGOCIADO**

De acuerdo con la necesidad recientemente suscitada en las unidades gestoras de contratos dentro del ámbito de aplicación de la Ley Foral 6/2006, de 9 de junio, de Contratos Públicos en relación con la forma más adecuada de proceder a la tramitación de los procedimientos negociados contemplados en los artículos 70 a 74 de la citada Ley Foral, la Junta de Contratación Pública, en su sesión de fecha 15 de mayo de 2014 ha acordado difundir las siguientes pautas de actuación, que considera ajustadas a Derecho.

El procedimiento negociado es un procedimiento de adjudicación no formalizado, en el que la Administración consulta y negocia las condiciones del contrato con uno o varios empresarios de su elección y selecciona la oferta justificadamente. Salvo en los supuestos de procedimiento negociado con publicidad comunitaria, y en los casos así previstos en la LFCP, se deberá consultar y negociar los términos del contrato con al menos tres empresas, siempre que sea posible. De acuerdo con lo anterior, es conveniente que el desarrollo del procedimiento se lleve a cabo teniendo en cuenta los siguientes puntos:

1. El procedimiento negociado debe ir acompañado de medidas adecuadas que garanticen la observancia de los principios de igualdad de trato y de transparencia y por lo tanto, las invitaciones a presentar una oferta (tanto sea la oferta inicial como en la fase de negociación) se realizarán simultáneamente y por escrito, bastando para ello un correo electrónico. Igualmente, todas las ofertas presentadas por los candidatos a lo largo del procedimiento deben ser también por escrito. Para garantizar la transparencia y la trazabilidad del proceso se documentarán debidamente todas las fases del mismo.
2. La solicitud de ofertas deberá remitirse al menos a tres empresas capacitadas para la ejecución del contrato. Cumplido este requisito, el procedimiento podrá continuar válidamente con independencia del número de ofertas (una o más) efectivamente recibidas.

3. En las condiciones esenciales de la contratación, que deberán incluir todos los requisitos de carácter jurídico, económico y técnico imprescindibles para plantear una negociación con los licitadores, se deberán especificar al menos:
  - a. el objeto del contrato: facilitando una descripción suficientemente precisa de las necesidades para permitir a los interesados decidir si les interesa presentar una oferta.
  - b. las características mínimas exigidas (de obligado cumplimiento para todas las ofertas), que no pueden ser objeto de negociación.
  - c. los criterios de adjudicación del contrato. Estos criterios de adjudicación y su ponderación deben permanecer estables a lo largo de todo el procedimiento, no pudiendo ser objeto de negociación. Al menos el 50% de los criterios de adjudicación deben poder valorarse mediante fórmulas.
  - d. Los términos de la negociación: sobre qué aspectos versará y cómo se va a desarrollar la negociación (número de rondas, medios de comunicación etc.)
  - e. El procedimiento que seguirá la unidad gestora en caso de que se reciba una única oferta. Se señalará de forma expresa si en este caso se llevará a cabo o no negociación.
4. Los interesados presentarán una oferta inicial, que será la base de las negociaciones ulteriores. Es necesario llevar a cabo al menos una ronda de negociación.
5. No se podrá rechazar una oferta presentada por un interesado en el procedimiento, por el mero hecho de no haber sido inicialmente invitado por la unidad gestora del contrato, siempre que dicha oferta se haya presentado dentro del plazo señalado y cumpla con los requisitos establecidos.
6. Se negociarán con los candidatos las ofertas iniciales y en su caso todas las ofertas posteriores presentadas por estos, excepto las ofertas definitivas, con el fin de mejorar su contenido de forma que se adapte perfectamente a las necesidades específicas. Las negociaciones pueden referirse a una, varias o todas las características del contrato, con inclusión, por ejemplo, de la calidad, las cantidades, las cláusulas comerciales y los aspectos sociales, medioambientales e innovadores, en la medida en que no constituyan requisitos mínimos.
7. Durante la negociación, se velará por que todos los licitadores reciban igual trato. Con ese fin, no se facilitará, de forma discriminatoria, información que pueda dar ventajas a determinados licitadores con respecto a otros. En particular se informará

por escrito a todos los candidatos cuyas ofertas no hayan sido eliminadas, de la mejor oferta recibida en cada uno de los aspectos que se estén negociando, sin que dicha información pueda mencionar a qué candidato corresponde, ni la posición de los participantes en el conjunto de la negociación. Se otorgará a los candidatos tiempo suficiente para que puedan volver a presentar ofertas modificadas.

8. Los procedimientos de licitación con negociación podrán realizarse en fases sucesivas, a fin de reducir el número de ofertas que haya que negociar, aplicando los criterios de adjudicación especificados en las condiciones esenciales. Se indicará en el pliego de condiciones esenciales si se va a hacer uso de esta opción.
  
9. Cuando se piense concluir las negociaciones, se informará de ello a los candidatos restantes y se establecerá un plazo común para la presentación de las ofertas definitivas. Estas ofertas se evaluarán con arreglo a los criterios de adjudicación y se adjudicará el contrato de acuerdo con lo establecido en el pliego de condiciones esenciales.