

# Ley 30/2007 LCSP

- Procedimiento de diálogo competitivo
- Uniones Temporales de Empresa
- Contrato de Concesión de Obra Pública
- Conclusiones

# Diálogo competitivo

✓ Nuevo procedimiento adjudicación.

¿En qué consiste?

- Permite al órgano de contratación dialogar con los candidatos seleccionados con la finalidad de llegar a definir una o varias soluciones susceptibles de satisfacer las necesidades de la administración.
- El órgano de contratación selecciona a los empresarios, que previa solicitud de los mismos, cumplen los requisitos de solvencia (Art.64-68 LCSP) marcados previamente por las entidades que son Administración pública .
- Mínimo tres empresas.

# Diálogo competitivo

## **Supuestos de aplicación**

- Contratos particularmente complejos, cuando el órgano de contratación considere que el uso del procedimiento abierto o restringido no permite una adecuada adjudicación del contrato (Art.164).
- Ejemplos utilización:
  - Ejecución de importantes infraestructuras de transporte integrado o de redes informáticas de gran tamaño.
  - Proyectos que requieren financiación compleja y estructurada, cuyo montaje financiero y jurídico no sea posible definir con antelación.

# Diálogo competitivo

## **Conclusiones**

- Carácter residual. Sólo se podrá utilizar cuando se haya puesto de manifiesto que no existen otras fórmulas alternativas de contratación para satisfacer las finalidades públicas (artículo 11 LCSP).
- Complejo.
- Dudas sobre la competencia.- La empresa que aporta la solución escogida, a pesar de las garantías que establece la ley, parte con ventaja en la adjudicación.

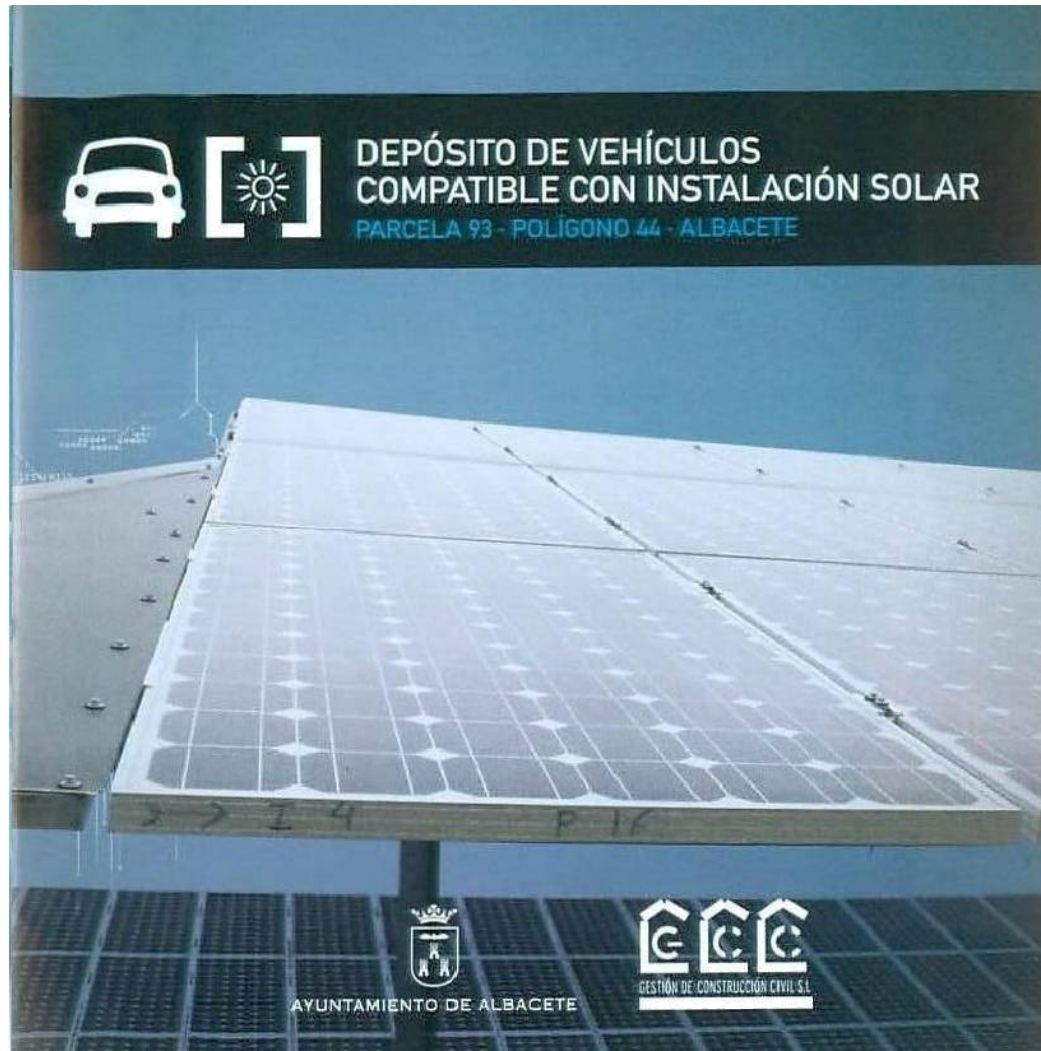
# Uniones Temporales de Empresa

- U.T.E.S
  - Reguladas en la LCSP en el artículo 48.
    - No es necesaria la constitución de la misma hasta que no se haya efectuado la adjudicación del contrato.
    - Responsabilidad solidaria de las empresas que forman la UTE. Nombramiento gerente único con poderes suficientes.
    - La duración de las U.T.E.S. será coincidente con la del contrato hasta su extinción.

# Uniones Temporales de Empresa

- ¿Por qué las empresas acudimos en UTES a las licitaciones?
  - Por carecer alguna de ellas de la clasificación requerida para poder concurrir por si sola a la licitación del contrato.
  - Por sinergias de las empresas que integran la UTE.
  - Por ir acompañados de socios locales, para ser “mejor vistos por la Administración”.

# Contrato de Concesión de Obra Pública



# Contrato de Concesión de Obra Pública

## 03 POTENCIA INSTALADA SUPERFICIES

Esta instalación de 500 kw nominales se compone de 3.360 placas de silicio monocristalino de 175 wp de potencia unitaria.

La instalación se compone de 5 inversores de 100 kw que transforman la corriente continua de las placas en corriente alterna, ubicados en el interior del edificio del centro de inversores.

### POTENCIA INSTALADA

Configuración instalación:	16 x 42 placas de 175 wp c.u. 3.360 placas en total
Energía producida al año:	Aprox. 772.000 kwh / año
Toneladas de CO2 evitadas a la atmósfera:	Aprox. 706 toneladas CO2 per año
Viviendas abastecidas por la instalación:	Aprox. 234 viviendas

### SUPERFICIES

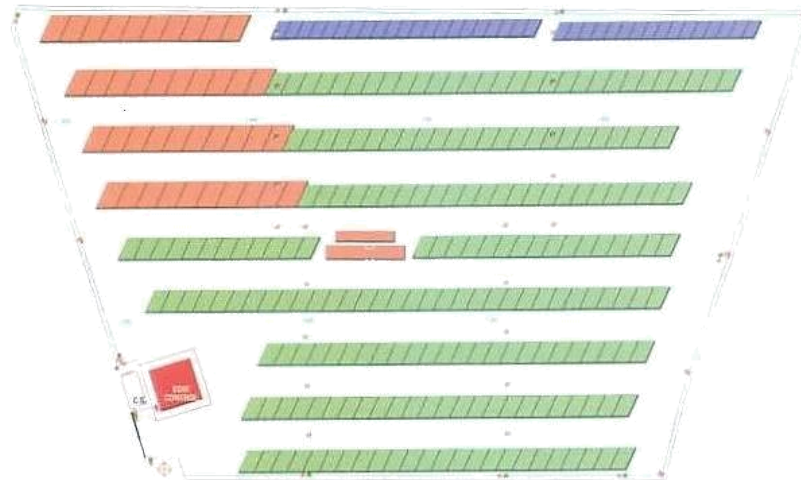
Superficie parcela:	51.540m <sup>2</sup>
Superficie afectada por la instalación:	12.300m <sup>2</sup>
Sup. Captación fotovoltaica:	4.290 m <sup>2</sup>
Caseta control:	90 m <sup>2</sup> construidos
Nº plazas aparcamiento:	230 ud






		Largo / Ancho
- Furgonetas:	40 ud	(6m x 4m)
- Turismos:	211 ud	(5m x 3.2m)
- Pequeños vehículos:	37 ud	(4m x 2.5m)



# Contrato de Concesión de Obra Pública

## 02 OBRA CIVIL PLAZAS DEL DEPÓSITO SOLAR



-  TORRETA DE ENERGIA
-  ARQUETA DE ALUMBRADO
-  FAROLA
-  ARQUETA DE ALARMA
-  ARQUETA DE ABASTECIMIENTO
-  POZO DE PLUVIALES
-  IMBORNAL



# *Contrato de Concesión de Obra Pública*

- Contrato de concesión de obras
  - UNA EXPERIENCIA PARTICULAR
    - "Todo se ha hecho mil veces, pero todo hay que inventarlo en cada batalla, porque las posibilidades de expresión personal son ilimitadas".(Sun Tzu, general. El arte de la guerra (500 a.C.)).
    - “Si lo puedes soñar, lo puedes hacer”. (Walt Disney)

# *Contrato de Concesión de Obra Pública*

## ALGUNOS DATOS

- Licitador: Excmo. Ayuntamiento de Albacete.
- Procedimiento: Negociado sin publicidad.
- Empresas invitadas: 14
- Ofertas presentadas: 1
- Importe: 420.000 €.
- Duración: 25 años.

# *Contrato de Concesión de Obra Pública*

- Impresiones
  - Modelo en funcionamiento.
  - Diseño novedoso.
  - Colaboración real entre la Administración y la empresa.
  - Ejemplo de cómo las empresas locales podemos ser competitivas e innovar en nuevos mercados (renovables).
  - Exportable.- Visitas de otras corporaciones para llevarlo a cabo en otras administraciones.

# CONCLUSIONES

- La colaboración público-privada es una de las finalidades que pretende cubrir la LCSP.
- La nueva figura diálogo competitivo es residual.
- En la situación actual de los mercados es complejo acceder a la financiación. Problemas con las autopistas de nueva generación.
- Es necesario articular mesas de diálogo para cooperar de manera real entre la Administración y la empresa local.

# CONCLUSIONES

- Existen barreras de entrada para que los principios de libre concurrencia y de igualdad sean un hecho.
- Estamos cayendo en el localismo a la hora de contratar.
- 50 % puntuación criterios objetivos. 50 % puntuación criterios subjetivos. MARGEN PARA LA CREATIVIDAD.

# FIN

- USEMOS EL SENTIDO COMÚN
- COMUNIQUEMOS
- **"lo importante es no cesar de hacerse preguntas" (Albert Einstein).**