



PROCEDIMIENTO NEGOCIADO: REQUISITOS

La utilización del procedimiento negociado debe ajustarse a las normas concretas reguladoras del mismo, con especial referencia, como deriva de su propia denominación a la **negociación del contrato**. Así, en el artículo 151.3 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, se advierte que en los procedimientos negociados la adjudicación **concretará y fijará los términos definitivos del contrato**, señalándose en el artículo 169.1 que en el procedimiento negociado, la **adjudicación recaerá en el licitador justificadamente elegido por el órgano de contratación, tras efectuar consultas con diversos candidatos y negociar las** condiciones del contrato con uno o varios de ellos.

La negociación debe realizarse con los licitadores y en relación a las ofertas que éstos hayan presentado para adaptarlas a los requisitos indicados en el pliego de cláusulas administrativas particulares, en el anuncio de licitación, en su caso, y en los posibles documentos complementarios, con el fin de identificar la oferta económicamente más ventajosa. **De toda la negociación se dejará constancia en el expediente.**

El elemento diferenciador del procedimiento negociado, respecto de los procedimientos abierto y restringido, es que mientras en éstos no es posible negociar la propuesta presentada por el licitador, en el procedimiento negociado **se exige la negociación**, debiendo fijarse previamente en el pliego y, en su caso, en el anuncio cuál será el objeto de la negociación, o como señala el artículo 176 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido, los aspectos económicos y técnicos que hayan de ser objeto de negociación.

En el pliego de cláusulas administrativas particulares se determinarán los aspectos económicos y técnicos que, en su caso, hayan de ser objeto de negociación con las empresas.

De forma general, los aspectos objeto de negociación del contrato, son el precio y los aspectos específicos del servicio o suministro a prestar o en su caso obra a realizar y que serán objeto de negociación.



DIRECCIÓN DE CONTRATACIÓN E INVESTIGACIÓN

Las ofertas a que se refiere el artículo 178 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, (procedimiento abierto) no son equiparables a las proposiciones de los procedimientos negociados, entre otras razones y como fundamental, **porque el precio u oferta económica es uno de los elementos que debe ser objeto de negociación, sin que pueda quedar fijado con carácter inalterable en al oferta la diferencia de lo que ocurre en las proposiciones.**

En virtud de lo anterior, es por lo que resulta tan importante la figura del **responsable que realizará la negociación** y que deberá informar sobre la negociación, no sobre las ofertas presentadas, que no son inalterables, sino sobre la identificación de la oferta económicamente más ventajosa para la Universidad derivada de la negociación y que, se reitera, deberá dejarse constancia en el expediente.

A este respecto, se debe señalar que la presentación de las ofertas por las empresas invitadas, en su caso, no puede ser considerada como una fase de negociación, pues resulta obvio que la negociación de existir lo será con posterioridad a la presentación de las ofertas, no las ofertas en sí mismas.

El incumplimiento de estas actuaciones supondría la nulidad del procedimiento y la imposibilidad de formalizar contrato administrativo, por lo que en el caso de que no sea posible la realización de estas actuaciones, en el modo expuesto, deberá realizarse la contratación mediante un procedimiento abierto.

Madrid, 28 de febrero de 2012
LA DIRECTORA DE CONTRATACIÓN
E INVESTIGACIÓN,

Mª Ángeles Maderuelo Labrador