

I. ENCABEZAMIENTO FORMAL

El encabezamiento no es un mero formalismo: delimita la competencia, el tipo de procedimiento y el objeto procesal.

Debe contener:

A continuación te dejo una **arquitectura “full-scope”** (muy superior en extensión y granularidad) para un **REMC** (recurso especial en materia de contratación) frente a licitación pública, **diseñada como si fuera una demanda contenciosa**: con capas, subcapas, checklist probatorio, matriz de riesgos y lógica de persuasión. Está pensada para **Madrid (España)** y para maximizar **admisión + cautelar + estimación**.

0. PORTADA TÉCNICA Y CONTROL DE VERSIONES

(Estándar de calidad documental en entornos de consultoría jurídica y auditoría pública)

La portada técnica no es un elemento estético; constituye el **primer mecanismo de control interno**, delimitación del objeto procesal y aseguramiento de la calidad técnica del documento. En procedimientos de alta litigiosidad (REMC), su correcta configuración facilita:

- Trazabilidad interna.
- Control de riesgos procesales.
- Identificación inequívoca del objeto impugnado.
- Coordinación entre equipo jurídico y técnico.
- Preparación para eventual recurso contencioso-administrativo.

0.1. IDENTIFICACIÓN DOCUMENTAL (CAPA DE IDENTIDAD Y PERÍMETRO JURÍDICO)

Este bloque debe figurar en la primera página y contener información estructurada y completa.

1. Título del documento

Denominación exacta:

“**RECURSO ESPECIAL EN MATERIA DE CONTRATACIÓN**”

Puede completarse con subtítulo técnico:

“Contra el anuncio/pliegos/acuerdo de adjudicación del expediente nº XXXXX”

En caso de incluir medidas cautelares:

“Con solicitud de suspensión del procedimiento”

 **Recomendación técnica:**

El título debe coincidir exactamente con la naturaleza jurídica del acto, evitando denominaciones ambiguas (“reclamación”, “impugnación”, etc.).

2. Número interno de documento (control de calidad)

Elemento esencial en entornos de consultoría estructurada.

Debe incluir:

- Código interno del cliente.
- Área de práctica (ej. PUB-REC).
- Año.
- Número correlativo.

Ejemplo técnico:

EYD/PUB-REC/2026/014

Función:

- Permite trazabilidad.
- Vincula versiones.
- Facilita auditoría interna.
- Evita confusión entre recursos similares.

 En proyectos complejos con múltiples recursos, este código es crítico para la defensa posterior en vía contenciosa.

3. Identificación del cliente / operador económico recurrente

Debe incluir:

- Denominación social completa.
- CIF.
- Domicilio social.
- Datos registrales básicos.
- Sector de actividad.
- Representante legal.

Ejemplo estructural:

Recurrente: XXXXX S.L.

CIF: B-XXXXXXX

Domicilio: Calle X, nº X, CP XXXXX
Inscrita en el Registro Mercantil de XXXXX, Tomo X, Folio X, Hoja X.

 Función estratégica:

- Refuerza identidad jurídica.
- Evita defectos formales.
- Conecta inmediatamente con legitimación activa.

4. Identificación del expediente impugnado

Debe figurar de manera completa y visible:

- Número de expediente.
- Denominación oficial del contrato.
- Tipo contractual.
- Procedimiento.
- Valor estimado.
- Publicación (perfil / DOUE si procede).

Ejemplo:

Expediente nº 2026/AB-045
“Servicio de mantenimiento integral de infraestructuras digitales del Ayuntamiento de X”
Procedimiento abierto – Contrato de servicios
Valor estimado: 4.850.000 €
Publicado en PLACSP el 10/02/2026.

 Importancia jurídica:

La identificación precisa evita alegaciones de indeterminación del objeto.

5. Órgano de contratación

Debe indicarse:

- Denominación oficial completa.
- Naturaleza jurídica.
- Nivel territorial (estatal/autonómico/local).

Ejemplo:

Órgano de contratación: Junta de Gobierno Local del Ayuntamiento de X.

 Es recomendable evitar abreviaturas que puedan generar ambigüedad.

6. Tribunal competente

Debe identificarse expresamente el órgano revisor:

- Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales.
- Tribunal autonómico correspondiente.

Ejemplo:

Tribunal competente: Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales.

La correcta identificación evita problemas de competencia funcional.

7. Fecha del documento

Debe constar:

- Día.
- Mes.
- Año.

Ejemplo:

Madrid, 12 de febrero de 2026.

 Importancia estratégica:

- Permite correlacionar con plazo legal.
- Facilita control de versiones.
- Sirve como referencia en recurso contencioso posterior.

8. Clasificación documental: Interno / Externo

Debe indicarse claramente:

- **BORRADOR – USO INTERNO**
- **CONFIDENCIAL**
- **EXTERNO – PRESENTACIÓN OFICIAL**

En fase de presentación, debe figurar:

Clasificación: EXTERNO

 En consultoría estructurada es recomendable incluir pie de página con:

- Nivel de confidencialidad.
- Código del documento.
- Número de página.

0.2. CONTROL DE CAMBIOS (GOBERNANZA Y TRAZABILIDAD JURÍDICA)

Este apartado es crítico en entornos de alto riesgo procesal.

1. Tabla de versiones

Debe incluir:

Versión	Fecha	Responsable	Descripción cambios
0.1	08/02/2026	Área Jurídica	Primera redacción
0.2	10/02/2026	Área Técnica	Se añade análisis económico
1.0	12/02/2026	Dirección Jurídica	Versión final validada

2. Responsable de redacción

Debe indicarse:

- Nombre.
- Cargo.
- Área (jurídica/técnica/económica).

Ejemplo:

Redactado por: Departamento de Derecho Público – Área de Contratación.

3. Responsable de revisión

Es altamente recomendable establecer doble validación:

- Revisión jurídica.
- Revisión técnica (cuando exista componente técnico).

Ejemplo:

Revisado por: Dirección Jurídica – Control de Calidad.

 En recursos complejos, puede añadirse “Revisión económica”.

4. Descripción detallada de cambios relevantes

No basta “correcciones menores”.

Debe especificarse:

- Incorporación de nuevo motivo.
- Reformulación del test de proporcionalidad.
- Inclusión de jurisprudencia.
- Modificación del suplico.
- Incorporación de informe pericial.

Ejemplo:

Se incorpora Motivo 3 relativo a solvencia técnica desproporcionada.

Se añade Anexo VIII – Informe económico sectorial.

Se refuerza solicitud cautelar con cronograma del procedimiento.

 Función estratégica:

- Permite reconstruir la lógica argumental.
- Facilita defensa en caso de contradicción.
- Demuestra diligencia profesional.

0.3. ÍNDICE EJECUTIVO (MAPA ESTRATÉGICO DEL DOCUMENTO)

Este apartado tiene función de:

- Orientación del Tribunal.
- Claridad estructural.
- Profesionalización del recurso.

1. Índice numerado sistemático

Debe incluir:

1. Encabezamiento
2. Comparecencia
3. Identificación del expediente
4. Acto impugnado
5. Legitimación
6. Plazo
7. Hechos
8. Fundamentos de Derecho
 - 8.1 Principios LCSP
 - 8.2 Proporcionalidad
 - 8.3 Solvencia
 - 8.4 Criterios
 - 8.5 Lotes
 - 8.6 Doctrina

9. Medidas cautelares
10. Petición
11. Documentación

Si el formato es PDF, deben incorporarse:

- Hipervínculos internos.
- Marcadores de navegación.
- Referencias cruzadas.

2. Lista estructurada de anexos

Debe presentarse con numeración correlativa:

ANEXOS

- I. Poder de representación
- II. Escritura y registro mercantil
- III. Anuncio de licitación
- IV. PCAP
- V. PPT
- VI. Aclaraciones
- VII. Comparativa sectorial
- VIII. Informe económico
- IX. Cronograma del procedimiento
- X. Justificador de registro

I. ENCABEZAMIENTO FORMAL

(CAPA COMPETENCIAL + DELIMITACIÓN DEL OBJETO PROCESAL)

El encabezamiento no es un formalismo protocolario: constituye el **acto de delimitación competencial, funcional y objetiva del recurso**, y condiciona directamente su admisibilidad. Una incorrecta construcción en esta fase puede generar:

- Inadmisión.
- Remisión competencial con pérdida de plazo.
- Debate procesal innecesario.
- Debilitamiento de la solicitud cautelar.

Debe redactarse con precisión quirúrgica y arquitectura sistemática.

I.1. IDENTIFICACIÓN DEL ÓRGANO ANTE EL QUE SE RECURRE (COMPETENCIA)

La competencia en el recurso especial es **objetiva y funcional**, no dispositiva. El Tribunal debe estar correctamente determinado desde la primera línea del escrito.

1. Determinación del Tribunal competente

Debe identificarse expresamente:

- Denominación completa del tribunal.
- Naturaleza jurídica.
- Ámbito territorial.
- Dirección electrónica oficial de presentación.

En el ámbito estatal:

Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales

En el ámbito autonómico, el tribunal administrativo propio correspondiente.

Redacción técnica recomendada:

AL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO

2. Dirección y registro electrónico aplicable

Debe indicarse:

- Registro electrónico oficial habilitado.
- Canal telemático válido.
- Referencia normativa que impone la tramitación electrónica.

 Es recomendable incluir en anexo el justificante de registro electrónico.

3. Norma competencial aplicable

Debe fundamentarse la competencia en:

- Artículos 44 a 49 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.
- Norma autonómica específica (si existe).
- Norma de creación del tribunal autonómico (cuando proceda).

Ejemplo estructural:

El presente recurso se interpone al amparo de los artículos 44 y siguientes de la LCSP, siendo competente este Tribunal en virtud de

4. Análisis técnico previo obligatorio (Checklist de competencia)

Antes de redactar, debe verificarse internamente:

A) Naturaleza del poder adjudicador

- Administración General del Estado.
- Comunidad Autónoma.
- Entidad Local.
- Entidad pública empresarial.
- Sociedad mercantil pública.
- Fundación del sector público.

B) Naturaleza del contrato

- ¿Contrato sujeto a regulación armonizada (SARA)?
- ¿Valor estimado supera umbrales?
- ¿Contrato administrativo o privado del sector público?

C) Existencia de tribunal autonómico propio

- Algunas CCAA tienen tribunal propio.
- Otras no, en cuyo caso es competente el TACRC.

D) ¿Entidad del sector público no Administración?

- Puede ser poder adjudicador aunque no tenga condición de Administración.
- Determinar si aplica régimen del recurso especial.

E) Acto recurrible conforme al art. 44 LCSP

- Anuncio.
- Pliegos.
- Exclusión.
- Adjudicación.
- Modificación contractual.

5. Riesgo procesal crítico

Error típico:

Presentar ante tribunal incompetente → remisión → consumo del plazo de 15 días hábiles → inadmisión por extemporaneidad.

Aunque en algunos casos se salva por fecha de registro inicial válida, **no debe confiarse en ello**.

 Recomendación estratégica: incluir siempre fundamentación expresa de competencia para blindar la admisibilidad.

I.2. “ASUNTO / OBJETO DEL RECURSO” (DELIMITACIÓN PROCESAL)

Este apartado fija el **perímetro jurídico del litigio administrativo**.

Debe estructurarse con absoluta precisión.

1. Identificación exacta del acto impugnado

Debe indicarse:

- Documento concreto.
- Fecha.
- Tipo de acto.
- Ubicación dentro del expediente.

Ejemplos:

- “Anuncio de licitación publicado en el perfil del contratante el día ...”
- “Cláusula 8.2 del PCAP”.
- “Acuerdo de exclusión de fecha ...”.
- “Acuerdo de adjudicación de fecha ...”.

 Es fundamental evitar fórmulas genéricas como “la licitación en su conjunto”.

2. Naturaleza jurídica del acto

Debe calificarse expresamente:

- Acto de trámite cualificado.
- Acto definitivo.
- Acto que determina la apertura del procedimiento.
- Acto que impide continuar en el procedimiento.

Esta calificación es esencial para superar posibles objeciones de inadmisibilidad.

3. Delimitación material del recurso

Debe indicarse si el recurso:

- Impugna la totalidad del pliego.
- Impugna cláusulas concretas.
- Se limita a criterios de adjudicación.
- Se limita a solvencia.
- Se limita a falta de división en lotes.

 Cuanto más delimitado esté el objeto, más difícil será que el Tribunal alegue indeterminación.

4. Petición cautelar

Debe indicarse desde el encabezamiento si:

- Se solicita suspensión automática.
- Se solicita suspensión expresa.
- Se solicita medida cautelar específica.

Ejemplo:

Con solicitud de suspensión del procedimiento de adjudicación.

I.3. IDENTIFICACIÓN DEL EXPEDIENTE (CIERRE DE PERÍMETRO JURÍDICO)

Este apartado debe cerrar definitivamente el objeto del recurso.

1. Datos esenciales del expediente

Debe incluirse:

- Número de expediente administrativo.
- Denominación completa del contrato.

- Órgano de contratación.
- Plataforma de publicación (PLACSP u otra).
- CPV principal.
- CPV secundarios (si existen).

2. Caracterización contractual

- Tipo contractual: obras, servicios, suministros, concesión.
- Procedimiento: abierto, restringido, negociado, diálogo competitivo.
- Tramitación: ordinaria, urgente, emergencia.
- Sistema de adjudicación: un único criterio o varios.
- Si existe mesa de contratación.

3. Magnitudes económicas

- Valor estimado.
- Presupuesto base de licitación.
- Importe IVA excluido/incluido.
- Sistema de revisión de precios.
- Posibles modificaciones previstas.

4. Duración y prórrogas

- Plazo inicial.
- Número máximo de prórrogas.
- Duración total máxima.
- Régimen de penalidades.

5. Elementos estructurales relevantes

- Solvencia económica exigida.
- Solvencia técnica exigida.
- Clasificación (si procede).
- Criterios de adjudicación y ponderación.
- Fórmulas matemáticas.
- Criterios sujetos a juicio de valor.
- Condiciones especiales de ejecución.
- Subcontratación permitida o limitada.

6. Plazo de presentación de ofertas

- Fecha de inicio.
- Fecha límite.
- Posibles ampliaciones.
- Incidencia de aclaraciones.

7. Publicaciones relevantes

- Fecha publicación en perfil del contratante.
- Fecha publicación en DOUE (si SARA).
- Fecha correcciones o rectificaciones.
- Fecha respuestas a consultas que alteren condiciones.

8. Aclaraciones y modificaciones

Debe incluirse referencia expresa a:

- Respuestas a preguntas.
- Rectificaciones de errores.
- Modificaciones de pliegos.
- Ampliaciones de plazo.

 Muchas veces la ilegalidad se introduce en una aclaración posterior.

REGLA ESTRATÉGICA FUNDAMENTAL

El objeto debe quedar definido con tal precisión que:

- No pueda alegarse indeterminación.
- No pueda ampliarse el debate fuera del perímetro fijado.
- No pueda el Tribunal limitar el análisis a cuestiones formales.
- Quede clara la lesión concreta desde el inicio.

CONCLUSIÓN TÉCNICA

El Encabezamiento Formal debe:

1. Blindar la competencia.
2. Delimitar con precisión quirúrgica el acto impugnado.
3. Cerrar el perímetro del expediente.
4. Anticipar la estrategia cautelar.
5. Reducir riesgos de inadmisión.

En recursos complejos, esta sección puede ocupar varias páginas y debe construirse con la misma rigurosidad que los fundamentos jurídicos

II. COMPARCENCIA E IDENTIDAD DEL RECURRENTE

(CAPA DE “STANDING” – LEGITIMACIÓN FORMAL Y MATERIAL)

Esta sección no es meramente identificativa. Constituye la **base estructural de la legitimación procesal** y uno de los puntos donde con mayor frecuencia se producen inadmisiones o requerimientos de subsanación.

Debe construirse como un bloque autónomo, completo y autosuficiente.

II.1. PARTE RECURRENTE (IDENTIFICACIÓN COMPLETA Y CUALIFICADA)

La identificación debe permitir al Tribunal:

- Verificar personalidad jurídica.
- Confirmar existencia legal.
- Comprobar adecuación del objeto social al contrato.
- Validar coherencia entre actividad y licitación.

1. Denominación social

Debe consignarse la **denominación íntegra y exacta**, conforme a Registro Mercantil.

Ejemplo estructural:

La entidad mercantil XXXXX, S.L.

Evitar abreviaturas no oficiales o nombres comerciales.

2. CIF / NIF

Debe indicarse el número completo y correcto.

Su omisión puede generar requerimiento.

3. Domicilio social completo

Debe incluir:

- Calle.
- Número.
- Código postal.
- Municipio.
- Provincia.

Este dato conecta con:

- Registro Mercantil.
- Notificaciones.
- Competencia territorial indirecta.

4. Datos de contacto a efectos de notificación

Debe indicarse:

- Correo electrónico habilitado.
- Dirección electrónica oficial.
- Teléfono (opcional pero recomendable).
- Dirección para notificaciones electrónicas (si distinta).

En entornos electrónicos es recomendable indicar:

Dirección electrónica habilitada en

5. CNAE (si estratégicamente útil)

No es obligatorio, pero puede reforzar legitimación cuando:

- El objeto del contrato es sectorial.
- Se cuestiona idoneidad o experiencia.

Ejemplo:

CNAE 6201 – Actividades de programación informática.

Sirve como elemento contextual.

6. Datos registrales completos

Debe incluirse:

- Registro Mercantil.
- Tomo.
- Folio.
- Hoja.
- Inscripción vigente.

Ejemplo estructural:

Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo XXXX, Folio XX, Hoja M-XXXXX, Inscripción X.

 Esto acredita existencia y regularidad jurídica.

7. Objeto social (extracto literal relevante)

Debe incorporarse extracto específico del objeto social que:

- Coincida materialmente con la actividad licitada.
- Demuestre adecuación sectorial.
- Refuerce legitimación activa.

Ejemplo:

Constituye el objeto social de la entidad la prestación de servicios de mantenimiento integral de infraestructuras tecnológicas...

No es necesario transcribirlo íntegramente si es extenso, pero sí el fragmento relevante.

 Relevancia estratégica:

Muchos tribunales valoran que el objeto social permita ejecutar el contrato.

II.2. CAPACIDAD Y HABILITACIÓN (CAPA DE APTITUD JURÍDICA)

Aquí se afirma formalmente la aptitud para contratar.

Debe declararse de forma expresa y categórica.

1. Capacidad de obrar

Debe incluir afirmación expresa de:

La entidad ostenta plena capacidad de obrar conforme al artículo 65 de la LCSP.

Es recomendable vincularlo a:

- Existencia registral.
- Actividad efectiva.
- No suspensión de actividad.

2. Ausencia de prohibiciones de contratar

Debe declararse:

No concurre en la entidad ninguna de las prohibiciones de contratar previstas en el artículo 71 de la LCSP.

Puede añadirse:

- Ausencia de sanciones firmes.
- Cumplimiento obligaciones tributarias y Seguridad Social.
- No estar en concurso culpable.

3. Habilitación profesional específica (cuando proceda)

Cuando el contrato exige:

- Autorización administrativa.
- Inscripción en registro sectorial.

- Certificación técnica.
- Licencia específica.

Debe acreditarse:

- Existencia.
- Vigencia.
- Adecuación al objeto.

Ejemplo:

- Registro de empresas instaladoras.
- Autorización sanitaria.
- Certificación ISO exigida.

4. Anexo recomendable

Cuando exista habilitación sectorial:

- Declaración responsable firmada.
- Copia de licencia.
- Certificado vigente.
- Inscripción en registro profesional.

 Importancia estratégica:

Evita que el Tribunal dude de la condición de potencial licitador.

II.3. REPRESENTACIÓN (BLINDAJE FORMAL)

Este es uno de los puntos más sensibles.

La representación defectuosa genera:

- Requerimiento de subsanación.
- Pérdida de días críticos para cautelar.
- Riesgo de inadmisión si no se subsana correctamente.

1. Modalidades de representación

A) Poder notarial

Debe verificarse:

- Que el poder está vigente.
- Que incluye facultades para:
 - Interponer recursos administrativos.
 - Formular solicitudes cautelares.
 - Firmar escritos.
 - Recibir notificaciones.

No basta un poder genérico de gestión ordinaria.

B) Apoderamiento apud acta

Válido si se formaliza ante órgano competente.

Debe acreditarse documentalmente.

C) Cargo orgánico

Si firma administrador único, solidario o consejero delegado:

- Acreditar nombramiento.
- Vigencia del cargo.
- Facultades estatutarias.

Debe acompañarse:

- Escritura de nombramiento.
- Certificación registral actualizada.

2. Facultades expresas necesarias

El poder debe cubrir expresamente:

- Interposición de recursos administrativos.
- Solicitud de medidas cautelares.
- Comparecencia ante tribunales administrativos.
- Actuación en procedimientos contenciosos (si se prevé).

Si no lo incluye, debe subsanarse antes de presentar.

3. Riesgo procesal asociado

Si la representación es defectuosa:

- El Tribunal puede requerir subsanación.
- El plazo cautelar sigue corriendo.
- Puede adjudicarse el contrato antes de que se resuelva la suspensión.

En escenarios críticos, esto puede neutralizar el recurso.

CONSTRUCCIÓN REDACCIONAL RECOMENDADA

La comparecencia debe estructurarse así:

1. Identificación de la entidad.
2. Identificación del representante.
3. Título de representación.
4. Declaración de capacidad.
5. Declaración de ausencia de prohibiciones.
6. Indicación de habilitación sectorial (si aplica).

FUNCIÓN ESTRATÉGICA DEL APARTADO II

Este bloque cumple cinco objetivos:

1. Blindar la admisibilidad formal.
2. Reforzar legitimación material.
3. Demostrar idoneidad sectorial.
4. Anticipar defensa frente a objeciones.
5. Evitar retrasos en cautelar.

En recursos estratégicos, esta sección debe ocupar varias páginas y no limitarse a una fórmula estándar.

A continuación se desarrolla con **máxima profundidad técnico-jurídica y enfoque procesal estratégico** el apartado:

III. LEGITIMACIÓN ACTIVA

(CAPA CENTRAL DE ADMISIÓN – NÚCLEO DE SUPERVIVENCIA DEL RECURSO)

En el recurso especial, la legitimación activa no es una formalidad; es el **umbral de acceso al control de legalidad**. Si no se supera con solvencia técnica, el Tribunal puede inadmitir sin entrar en el fondo.

Este apartado debe redactarse como **pieza autónoma, autosuficiente y probatoriamente cerrada**.

III.1. BASE NORMATIVA Y ESTÁNDAR DEL TRIBUNAL

1. Fundamento legal

La legitimación activa se sustenta en el artículo 48 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, que reconoce legitimación a:

“Las personas físicas o jurídicas cuyos derechos o intereses legítimos se hayan visto perjudicados o puedan resultar afectados por las decisiones objeto de recurso.”

Este precepto debe interpretarse conforme a:

- Principio de tutela judicial efectiva (art. 24 CE).
- Principio de efectividad de los remedios en contratación pública.
- Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en materia de acceso a recursos eficaces.

2. Estándar exigido por los Tribunales Administrativos

La doctrina consolidada del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales exige:

- Interés real y efectivo.
- No meramente abstracto en la legalidad.
- Conexión directa entre infracción alegada y afectación concreta.
- Posición objetiva como potencial licitador.

No basta “defender la legalidad”; debe existir **afectación individualizada**.

3. Estructura técnica recomendada

La legitimación debe articularse en tres bloques probatorios concatenados:

1. Interés real y efectivo.
2. Condición de potencial licitador.
3. Perjuicio concreto derivado de la infracción.

La ausencia de cualquiera de ellos debilita estructuralmente el recurso.

III.2. LOS TRES PILARES PROBATORIOS (ARQUITECTURA OBLIGATORIA)

A) INTERÉS REAL Y EFECTIVO (NO ABSTRACTO)

1. Concepto

Debe demostrarse que el recurrente:

- Tiene intención real de concurrir.
- Posee expectativa legítima de adjudicación.
- Sufre afectación directa por la configuración de la licitación.

No es suficiente alegar interés en la correcta aplicación de la ley.

2. Interés empresarial específico

Debe declararse expresamente:

- Que la entidad pretende participar en la licitación.
- Que el contrato encaja en su estrategia empresarial.
- Que su actividad ordinaria coincide con el objeto contractual.

Puede incluirse:

- Plan estratégico interno.
- Segmentación de mercado.
- Política de expansión en sector público.

3. Impacto económico esperable

Cuando sea posible, debe cuantificarse:

- Volumen estimado de negocio potencial.
- Margen medio del sector.
- Impacto sobre facturación anual.

Ejemplo estructural:

El valor estimado del contrato representa aproximadamente el X% del volumen anual de negocio del recurrente en el sector correspondiente.

La cuantificación refuerza el carácter real del interés.

4. Prueba sugerida

Para consolidar este pilar:

- Facturación sectorial de los últimos años.
- Relación de contratos similares ejecutados.
- Portfolio corporativo.
- Oferta técnica preliminar o estudio interno de viabilidad.
- Certificaciones de ejecución satisfactoria.

 Cuanto más objetiva sea la prueba, más sólida será la legitimación.

B) POTENCIAL LICITADOR (APTITUD OBJETIVA PARA CONCURRIR)

Este es el segundo eje crítico.

La doctrina exige acreditar que el recurrente **está en condiciones reales de concurrir**, no que simplemente podría hacerlo en abstracto.

1. Experiencia acreditada

Debe aportarse:

- Relación de contratos similares.
- Entidades contratantes.
- Importes.
- Periodo de ejecución.
- Certificados de buena ejecución.

Es recomendable demostrar:

- Similitud material.
- Volumen equiparable.
- Cumplimiento satisfactorio.

2. Medios humanos

Debe describirse:

- Organigrama.
- Personal clave.
- Técnicos especializados.
- Certificaciones individuales.

Ejemplo:

- Ingenieros colegiados.
- Técnicos con certificación específica.
- Directores de proyecto con experiencia acreditada.

3. Medios técnicos

Debe acreditarse:

- Infraestructura propia.
- Equipamiento.
- Sistemas informáticos.
- Herramientas especializadas.
- Certificaciones técnicas (ISO, ENS, etc.).

4. Capacidad financiera

Puede acreditarse mediante:

- Cuentas anuales.
- Ratio de solvencia.
- Volumen de negocio.
- Líneas de crédito disponibles.

Esto es especialmente relevante cuando la impugnación afecta a solvencia económica.

5. Regla de oro

No basta afirmar:

“La entidad podría presentarse.”

Debe demostrarse:

“La entidad cumple o cumpliría todos los requisitos legales y técnicos para concurrir, de no existir la cláusula impugnada.”

C) PERJUICIO CONCRETO DERIVADO DE LA INFRACCIÓN

Este es el punto donde la legitimación se consolida definitivamente.

Debe explicarse con **cadena causal estructurada**.

1. Cadena causal obligatoria

Debe construirse así:

- Cláusula X (pliego).
- Impone requisito Y.
- Produce efecto Z (exclusión / dificultad grave).
- Genera perjuicio concreto.

Ejemplo estructural:

La cláusula 12.3 exige una solvencia técnica consistente en la ejecución de tres contratos idénticos en los últimos tres años.

El recurrente ha ejecutado contratos similares pero no idénticos en sentido literal.

Ello impide su concurrencia.

Se trata de una restricción desproporcionada y excluyente.

2. Diferenciación entre molestia y barrera de entrada

Debe argumentarse que:

- No se trata de carga administrativa menor.
- No es simple exigencia técnica razonable.
- Es una restricción estructural que limita competencia.

Se debe demostrar:

- Número reducido de operadores que cumplen el requisito.
- Posible favorecimiento del contratista saliente.
- Impacto en libre concurrencia.

3. Ventaja indebida a determinados operadores

Si procede, puede argumentarse:

- Configuración del pliego alineada con experiencia concreta de un operador.
- Exigencias técnicas propietarias.
- Umbrales diseñados a medida.

Debe evitarse afirmaciones especulativas sin soporte probatorio.

4. Matriz de barreras (ANEXO TÉCNICO RECOMENDADO)

Se recomienda incorporar anexo estructurado:

Requisito	Impacto en el recurrente	Alternativa legal razonable	Efecto competitivo
Solvencia X	Impide concurrir	Reducción umbral	Mayor competencia

Requisito	Impacto en el recurrente	Alternativa legal razonable	Efecto competitivo
Certificación Y	Coste desproporcionado	Acreditación equivalente	Neutralidad

Este anexo facilita:

- Visualización inmediata por el Tribunal.
- Claridad argumental.
- Fuerza probatoria.

ERRORES FRECUENTES EN LEGITIMACIÓN

1. Alegar interés abstracto.
2. No aportar prueba documental.
3. No demostrar experiencia real.
4. No vincular infracción con perjuicio.
5. Argumentación genérica sin datos.

ESTRUCTURA REDACCIONAL RECOMENDADA

1. Fundamento legal (art. 48 LCSP).
2. Doctrina aplicable.
3. Interés real y efectivo.
4. Potencial licitador.
5. Perjuicio concreto.
6. Conclusión de legitimación plena.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

La legitimación activa:

- Es el filtro principal de admisión.
- Debe construirse con rigor probatorio.
- Debe incorporar evidencia documental.
- Debe demostrar aptitud + afectación.
- Debe anticipar objeciones del órgano de contratación.

En recursos estratégicos, este apartado puede ocupar varias páginas y debe redactarse con la misma intensidad técnica que los fundamentos jurídicos.

IV. ACTO RECURRIBLE (ANÁLISIS DE RECURRIBILIDAD Y EFECTOS)

El análisis del acto recurrible constituye un **presupuesto objetivo de admisión**. Antes de entrar en el fondo, el Tribunal examinará:

1. Si el acto es susceptible de recurso especial.
2. Si encaja en el catálogo legal.
3. Si tiene entidad jurídica autónoma.
4. Si produce efectos lesivos directos.

Una incorrecta calificación del acto puede provocar inadmisión sin examen material.

IV.1. TIPOLOGÍA DEL ACTO IMPUGNABLE

La impugnación debe encuadrarse con precisión dentro de las categorías previstas en el artículo 44 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.

Debe identificarse expresamente la categoría aplicable.

1. Pliegos (PCAP y PPT)

A) Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP)

Es impugnable cuando contiene:

- Requisitos de solvencia desproporcionados.
- Criterios de adjudicación ilegales.
- Condiciones especiales de ejecución indebidas.
- Régimen de penalidades desproporcionado.
- Fórmulas matemáticas defectuosas.

El PCAP configura el marco jurídico del contrato y, por tanto, tiene **efectos normativos internos**.

B) Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT)

Es impugnable cuando:

- Introduce referencias a marca sin justificación.
- Impone especificaciones restrictivas.
- Configura requisitos que solo un operador puede cumplir.
- Actúa como solvencia encubierta.

💡 El PPT no es técnico-neutral si altera la competencia.

2. Anuncio de licitación (cuando contiene determinaciones sustantivas)

El anuncio es recurrible cuando:

- Reproduce requisitos esenciales.
- Establece criterios de adjudicación.
- Determina condiciones de participación.
- Fija plazos o exigencias no coherentes con pliegos.

Si el anuncio contiene elementos sustantivos autónomos, su impugnación es procedente.

En contratos sujetos a regulación armonizada, debe analizarse también la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea.

3. Aclaraciones, rectificaciones o respuestas a consultas

Son recurribles cuando:

- Modifican sustancialmente condiciones.
- Alteran solvencias.
- Cambian ponderaciones.
- Introducen nuevas exigencias.

No todas las aclaraciones son inocuas; si alteran el equilibrio competitivo, adquieren autonomía impugnable.

4. Exclusión o admisión de licitadores

La exclusión es recurrible cuando:

- Se fundamenta en interpretación errónea de pliegos.
- Aplica criterios no previstos.
- Incurre en error material.
- Vulnera principio de igualdad.

La admisión de terceros puede ser recurrible si afecta directamente a la posición competitiva del recurrente.

5. Acuerdo de adjudicación

Es recurrible cuando:

- Se basa en criterios ilegales.
- No está motivado.
- Aplica fórmulas incorrectas.
- Existe desviación de poder.
- Se produce valoración arbitraria.

La adjudicación produce efectos definitivos y tiene impacto directo sobre derechos e intereses.

IV.2. ACTO DE TRÁMITE CUALIFICADO (CUANDO PROCEDA)

No todo acto intermedio es recurrible.

Debe demostrarse que se trata de un **acto de trámite cualificado**.

1. Concepto técnico

Es acto de trámite cualificado aquel que:

- Decide directa o indirectamente el fondo.
- Determina la imposibilidad de continuar en el procedimiento.
- Produce indefensión.
- Genera efectos jurídicos inmediatos.

2. Elementos que deben argumentarse

A) Efectos jurídicos directos

Debe demostrarse que el acto:

- No es meramente preparatorio.
- Incide en la esfera jurídica del recurrente.
- Produce consecuencias inmediatas.

Ejemplo:

La exigencia de solvencia técnica X impide objetivamente la concurrencia del recurrente.

B) Imposibilidad de reparación posterior

Debe argumentarse que:

- Esperar a la adjudicación no permitiría reparar el daño.
- La lesión se consuma en la fase previa.
- El efecto excluyente es inmediato.

Ejemplo típico:

- Cláusula ilegal en pliego → impide presentar oferta → lesión consumada antes de adjudicación.

C) Incidencia inmediata en la competencia

Debe probarse que el acto:

- Reduce número de operadores.
- Distorsiona mercado.
- Genera ventaja indebida.

Esto refuerza la naturaleza cualificada del acto.

IV.3. CONEXIÓN ENTRE ACTO Y LESIÓN

Aquí se consolida la recurribilidad.

No basta afirmar que el acto es ilegal.
Debe demostrarse que produce lesión concreta.

1. Efecto inmediato sobre igualdad

Debe argumentarse que:

- La cláusula altera condiciones de igualdad.
- Introduce trato desigual indirecto.
- Establece umbrales injustificados.

Ejemplo estructural:

Cláusula X → Exige experiencia idéntica → Solo incumbente la posee → Ruptura igualdad.

2. Distorsión de competencia

Debe demostrarse:

- Restricción artificial del mercado.
- Eliminación de operadores potenciales.
- Reducción de presión competitiva.

Puede incorporarse:

- Estudio sectorial.
- Número estimado de operadores afectados.
- Comparativa con otras licitaciones similares.

3. Cadena argumental obligatoria

El Tribunal debe poder leer claramente:

1. Qué acto se impugna.
2. Por qué es recurrible.
3. Qué efectos jurídicos produce.
4. Cómo lesiona derechos/intereses del recurrente.
5. Por qué la lesión no es reparable en fase posterior.

Si uno de estos elementos falta, se debilita la admisión.

ERRORES FRECUENTES EN ESTA SECCIÓN

- No identificar correctamente el acto.
- Impugnar “la licitación” en abstracto.

- No calificar jurídicamente el acto.
- No justificar que es acto de trámite cualificado.
- No vincular acto con lesión concreta.

ESTRUCTURA REDACCIONAL RECOMENDADA

1. Identificación precisa del acto.
2. Encaje en art. 44 LCSP.
3. Naturaleza jurídica (definitivo / trámite cualificado).
4. Efectos jurídicos directos.
5. Imposibilidad de reparación posterior.
6. Incidencia en competencia.
7. Conclusión de plena recurribilidad.

CONCLUSIÓN TÉCNICA

El análisis del acto recurrible:

- Es presupuesto de admisión.
- Debe ser autónomo y sólido.
- Debe anticipar objeciones del órgano.
- Debe integrar dimensión competitiva.
- Debe cerrar cualquier debate sobre procedencia formal.

Un recurso técnicamente robusto nunca deja la recurribilidad implícita; la argumenta y la blinda.

V. PLAZO, CÓMPUTO, REGISTRO Y “COMPLIANCE” DE ADMISIBILIDAD

(CAPA CRÍTICA DE SUPERVIVENCIA PROCESAL)

En el recurso especial en materia de contratación, el plazo es **preclusivo, improrrogable y de orden público**.

Un error en su cómputo o en el registro puede determinar la inadmisión sin examen de fondo.

Este apartado debe construirse con precisión matemática y soporte documental.

V.1. CÓMPUTO DEL PLAZO (15 DÍAS HÁBILES)

El plazo general del recurso especial viene determinado por el artículo 50 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.

Es imprescindible incluir cálculo expreso y razonado.

1. Determinación del dies a quo (inicio del cómputo)

El dies a quo depende del acto impugnado:

A) Pliegos o anuncio

Desde el día siguiente a la publicación válida.

B) Adjudicación

Desde la notificación.

C) Exclusión

Desde la notificación o publicación según proceda.

D) Aclaraciones sustanciales

Desde su publicación o comunicación efectiva.

Debe indicarse expresamente:

- Fecha concreta.
- Fuente de publicación.
- Documento que acredita la fecha (anexo).

Ejemplo técnico:

El dies a quo se sitúa el día 12 de febrero de 2026, fecha de publicación del anuncio en el perfil del contratante.

2. Identificación de la publicación válida

Cuando exista doble publicación (perfil + DOUE):

Debe analizarse:

- Si el contrato es SARA.

- Qué publicación determina el inicio del plazo.
- Si la publicación nacional es posterior.

Debe fijarse con claridad cuál activa el plazo.

Ejemplo:

Siendo contrato sujeto a regulación armonizada, el cómputo se inicia desde la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea de fecha...

 Error frecuente: computar desde la fecha errónea cuando existen varias publicaciones.

3. Cómputo de días hábiles

El plazo es de **15 días hábiles**.

Deben excluirse:

- Sábados.
- Domingos.
- Festivos nacionales.
- Festivos autonómicos.
- Festivos locales del órgano competente (si aplican).

Es recomendable incorporar cuadro de calendario:

Día	Fecha	Hábil/Inhábil
1	13/02/2026	Hábil
2	14/02/2026	Hábil
...

Debe indicarse expresamente el dies ad quem.

4. Determinación del dies ad quem (último día)

Debe señalarse el día exacto en que vence el plazo.

Ejemplo:

El plazo de 15 días hábiles finaliza el día 4 de marzo de 2026.

Debe comprobarse:

- Que no coincide con festivo.
- Que el registro electrónico admite presentación hasta las 23:59.

5. Redacción técnica recomendada

Debe incluirse fórmula expresa:

El presente recurso se interpone dentro del plazo legal de 15 días hábiles previsto en el artículo 50 LCSP, computado desde el día siguiente a la publicación válida del acto impugnado, finalizando dicho plazo el día, siendo presentado en fecha, por tanto dentro del término legalmente establecido.

Esta fórmula blinda el cumplimiento del plazo.

V.2. CANAL Y FORMA DE PRESENTACIÓN

La forma es determinante.

1. Presentación electrónica obligatoria

El recurso especial debe presentarse electrónicamente.

Debe verificarse:

- Plataforma habilitada.
- Tribunal competente.
- Identificación correcta del procedimiento.

Errores habituales:

- Registro en órgano incorrecto.
- Error en selección de procedimiento.
- Falta de firma electrónica válida.

2. Registro correcto

Debe determinarse si la presentación debe realizarse:

- Directamente ante el Tribunal.
- Ante el órgano de contratación.
- En registro electrónico común (cuando proceda).

Es imprescindible revisar:

- Normativa del tribunal competente.
- Instrucciones específicas.

3. Justificante de registro

Debe aportarse como anexo:

- Resguardo de presentación.
- Fecha y hora.
- Número de registro.
- Código CSV (si existe).

Este documento es la prueba de tempestividad.

4. Momento crítico de presentación

Se recomienda:

- No presentar el último día en horario límite.
- Evitar riesgo técnico de caída de plataforma.
- Presentar con margen mínimo de 24–48 horas si es posible.

En recursos estratégicos con cautelar, es recomendable presentar lo antes posible.

V.3. SUBSANACIÓN Y GESTIÓN DEL RIESGO

La subsanación no suspende el procedimiento de contratación.

Un requerimiento puede comprometer la estrategia cautelar.

1. Posibles causas de requerimiento

- Falta de acreditación de representación.
- Falta de legitimación documental.
- Omisión de documentos esenciales.
- No identificación clara del acto.
- Falta de firma electrónica válida.

2. Estrategia preventiva (“paquete completo”)

Se recomienda presentar desde el inicio:

- Poder notarial o acreditación de cargo.
- Escritura y registro mercantil.
- Copia íntegra de pliegos.
- Publicación DOUE/perfil.
- Aclaraciones.
- Anexo probatorio completo.
- Justificador de registro.

El objetivo es evitar subsanaciones.

3. Gestión del riesgo cautelar

Si se solicita suspensión:

- Un requerimiento de subsanación puede retrasar la tramitación.
- El procedimiento de adjudicación puede continuar.

Por ello:

- Debe evitarse cualquier defecto formal.
- La documentación debe ser exhaustiva.

4. Checklist interno de compliance de admisibilidad

Antes de presentar, verificar:

- Tribunal competente correcto.
- Acto recurrible correctamente identificado.
- Plazo correctamente computado.
- Calendario revisado con festivos.
- Firma electrónica válida.
- Documentación completa.
- Anexos numerados.
- Justificante de registro generado.

RIESGOS CRÍTICOS EN ESTA FASE

1. Error en dies a quo.
2. Error en dies ad quem.
3. Confusión publicación DOUE/perfil.
4. Registro en órgano incorrecto.
5. Firma caducada o no válida.
6. Omisión de poder.

Cualquiera de estos errores puede provocar inadmisión inmediata.

CONCLUSIÓN TÉCNICA

El apartado V debe:

- Demostrar cumplimiento exacto del plazo.
- Blindar la tempestividad.
- Acreditar registro correcto.
- Anticipar cualquier requerimiento.
- Integrar estrategia cautelar.

En recursos de alto impacto económico, esta sección debe desarrollarse con precisión documental equivalente a una auditoría procesal.

VI. ANTECEDENTES Y HECHOS

(CRONOLOGÍA PROBATORIA – CONSTRUCCIÓN DE CREDIBILIDAD)

Esta sección no es argumentativa.

No contiene valoraciones jurídicas.

No anticipa fundamentos de derecho.

Su función es **construir una narrativa objetiva, verificable y documentalmente soportada**, que permita al Tribunal:

1. Entender el contexto sin interpretación interesada.
2. Identificar con precisión la cláusula cuestionada.
3. Visualizar el impacto real en el mercado y en el recurrente.

La redacción debe ser:

- Descriptiva.
- Cronológica.
- Literal cuando proceda.
- Documentada mediante anexos.

VI.1. HECHO PRIMERO

PUBLICACIÓN Y DOCUMENTOS QUE INTEGRAN LA LICITACIÓN

Este hecho fija el punto de partida procesal.

Debe incluirse:

1. Fecha y lugar de publicación

Indicar con precisión:

- Fecha de publicación.
- Plataforma concreta (perfil del contratante, PLACSP u otra).
- En su caso, fecha de publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea.
- Enlace o referencia documental.

Ejemplo estructural:

En fecha 12 de febrero de 2026 se publicó en el Perfil del Contratante del Ayuntamiento de X el anuncio de licitación correspondiente al expediente nº XXXXX.

En fecha 10 de febrero de 2026 se publicó igualmente en el DOUE.

Debe evitarse:

- Expresiones como “recientemente”.
- Referencias imprecisas.

2. Documentos que integran la licitación

Enumerar de forma objetiva:

- Anuncio de licitación.
- PCAP.
- PPT.
- Memoria justificativa.
- Informe de insuficiencia de medios.
- Estudio económico.
- Cuadro de características.
- Modelo de oferta.
- Aclaraciones posteriores.

Debe indicarse:

Los documentos citados se adjuntan como Anexos III a VIII.

3. Referencias documentales

Es recomendable incluir:

- Captura de pantalla con fecha.
- CSV si lo incorpora.
- Código identificativo del expediente.

💡 Objetivo: blindar la prueba de publicación y contenido original.

VI.2. HECHO SEGUNDO

CONTENIDO IMPUGNADO (TRANSCRIPCIÓN LITERAL)

Este hecho debe reproducir literalmente las cláusulas cuestionadas.

No debe interpretarlas.
No debe calificarlas.
Solo transcribirlas.

1. Identificación precisa

Debe indicarse:

- Documento (PCAP/PPT).
- Número de cláusula.
- Apartado.
- Página del documento.

Ejemplo:

Cláusula 8.2 del PCAP, apartado B, página 12.

2. Transcripción literal

Debe reproducirse el texto exacto entrecomillado:

“La solvencia técnica exigirá haber ejecutado al menos tres contratos idénticos al objeto del presente en los últimos tres años, cada uno de ellos por importe mínimo de 1.000.000 €...”

No debe resumirse.

3. Si existen varias cláusulas

Deben separarse por bloques:

- Cláusula de solvencia.
- Cláusula de criterios.
- Cláusula de penalidades.
- Cláusula técnica restrictiva.

Cada una con referencia documental clara.

VI.3. HECHO TERCERO

CONTEXTO TÉCNICO Y DE MERCADO

Aquí se explica el entorno objetivo.

Sin adjetivos.
Sin juicios jurídicos.

1. Funcionamiento del sector

Debe describirse:

- Número aproximado de operadores.
- Tamaño medio de contratos.
- Estándares habituales de solvencia.
- Requisitos usuales en licitaciones comparables.

Ejemplo estructural:

En el sector de mantenimiento tecnológico municipal, las licitaciones comparables suelen exigir experiencia en contratos similares, no idénticos, y umbrales de solvencia equivalentes al 50–70% del valor anual estimado.

Debe evitarse:

- “Es desproporcionado”.
- “Es abusivo”.

Eso pertenece a fundamentos de derecho.

2. Estándares técnicos habituales

Puede acreditarse mediante:

- Comparativa con otras licitaciones.
- Documentación pública.
- Informes sectoriales.

Debe citarse la fuente.

3. Estructura económica del mercado

Si procede:

- Barreras de entrada habituales.
- Distribución geográfica.
- Concentración sectorial.

El objetivo es contextualizar objetivamente la cláusula.

VI.4. HECHO CUARTO

EFECTO PRÁCTICO DE LA CLÁUSULA

Aquí se describe el impacto operativo.

No se califica jurídicamente.
Se describen consecuencias reales.

1. Obligación que impone la cláusula

Debe explicarse:

- Qué exige exactamente.
- Qué documentación obliga a presentar.
- Qué medios exige acreditar.
- Qué certificaciones impone.

2. Consecuencia operativa

Ejemplos:

- Necesidad de disponer de certificación específica.
- Necesidad de haber ejecutado contratos con importe determinado.
- Necesidad de disponer de software propietario.

3. Impacto económico

Puede indicarse:

- Coste aproximado de cumplimiento.
- Tiempo necesario para obtener certificación.
- Inviabilidad material en plazo de presentación.

Sin calificativos. Solo datos.

VI.5. HECHO QUINTO

PERJUICIO INDIVIDUALIZADO

Este hecho conecta el contexto general con el recurrente.

Debe acreditarse:

- Cómo afecta específicamente.
- Qué limitación genera.
- Si impide concurrir o solo dificulta.

1. Impacto sobre el recurrente

Ejemplo:

El recurrente ha ejecutado contratos similares por importe acumulado superior a XXXXX €, pero no dispone de tres contratos idénticos en los términos literales exigidos.

2. Coste concreto

Puede indicarse:

- Inversión adicional necesaria.
- Imposibilidad temporal de cumplimiento.
- Coste desproporcionado frente al valor del contrato.

3. Exclusión material

Si la cláusula impide concurrir:

Debe afirmarse de forma clara:

En consecuencia, el recurrente no puede presentar oferta conforme a los pliegos publicados.

Si solo dificulta:

La cláusula genera una restricción significativa que reduce la viabilidad competitiva del recurrente.

ANEXOS CLAVE EN ESTA SECCIÓN

Para consolidar credibilidad deben incorporarse:

1. Copia íntegra del anuncio.
2. PCAP completo.
3. PPT completo.
4. Captura de publicación.
5. Aclaraciones emitidas.
6. Comparativas con licitaciones similares.
7. Documentación acreditativa de experiencia del recurrente.

REGLAS DE ORO DE LA CRONOLOGÍA FORENSE

1. No mezclar hechos y fundamentos jurídicos.
2. No utilizar adjetivos valorativos.
3. No anticipar la nulidad.
4. No introducir doctrina.
5. No argumentar proporcionalidad aquí.

La valoración jurídica comienza en el apartado VII.

ESTRUCTURA FINAL RECOMENDADA

HECHO PRIMERO – Publicación

HECHO SEGUNDO – Cláusulas impugnadas

HECHO TERCERO – Contexto sectorial

HECHO CUARTO – Efecto práctico

HECHO QUINTO – Perjuicio individualizado

CONCLUSIÓN TÉCNICA

Un buen apartado de hechos:

- Permite al Tribunal comprender el problema sin esfuerzo.
- Refuerza la legitimación.
- Facilita la estimación cautelar.
- Reduce margen de discrecionalidad en la valoración.

En recursos estratégicos, esta sección puede ocupar varias páginas y debe leerse como un informe técnico objetivo.

A continuación se desarrolla con arquitectura avanzada el apartado:

VII. FUNDAMENTOS DE DERECHO (ARQUITECTURA EN “MÓDULOS DE IMPUGNACIÓN”)

Este bloque constituye el **núcleo decisorio del recurso**.

Debe estructurarse de forma modular, jerarquizada y acumulativa, permitiendo al Tribunal:

1. Resolver cuestiones formales sin cerrar el acceso al fondo.
2. Identificar claramente cada motivo autónomo.
3. Estimar total o parcialmente sin necesidad de reescritura argumental.

La clave no es la extensión, sino la **estructura lógica**.

VII.0. BLOQUE DE ENCUADRE JURÍDICO (BLINDAJE DE ADMISIÓN)

Antes de entrar en los módulos sustantivos, debe consolidarse:

1. Competencia del Tribunal

- Fundamentación en los arts. 44 y ss. de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.
- Naturaleza del contrato (SARA o no).
- Ámbito del poder adjudicador.

2. Procedencia del recurso

- Acto incluido en el catálogo legal.
- Naturaleza de acto definitivo o de trámite cualificado.
- Efectos jurídicos directos.

3. Legitimación activa

- Interés legítimo afectado.
- Potencial licitador.
- Perjuicio concreto.

4. Plazo

- Cómputo correcto.
- Presentación tempestiva.
- Registro válido.

 Finalidad: impedir que el Tribunal resuelva por inadmisión sin examinar el fondo.

VII.1. MÓDULO 1

PRINCIPIOS RECTORES DE LA LCSP (ART. 1 Y CONCORDANTES)

Este módulo es transversal y puede fundamentar varios motivos simultáneamente.

Se recomienda aplicar la siguiente estructura por cada principio:

1. Norma aplicable.

2. Estándar exigible.
3. Hecho acreditado.
4. Lesión concreta.
5. Consecuencia jurídica.

A) Libre concurrencia

Norma

Art. 1 LCSP: garantía de libre acceso a las licitaciones.

Estándar

Prohibición de barreras injustificadas o artificiales.

Hecho

Cláusula que exige experiencia idéntica o umbral excesivo.

Lesión

Reducción objetiva de operadores.

Consecuencia

Anulación de la cláusula por restricción artificial.

B) Igualdad de trato

Estándar:

- Prohibición de trato desigual directo o indirecto.
- Prohibición de favorecer incumbentes.

Hecho típico:

- Requisitos alineados con experiencia del contratista saliente.

Consecuencia:

- Vulneración estructural del procedimiento.

C) No discriminación

Se produce cuando:

- Requisitos geográficos encubiertos.
- Certificaciones innecesarias.

- Exigencias que solo ciertos operadores poseen.

D) Transparencia

Se vulnera cuando:

- Criterios ambiguos.
- Falta de subcriterios.
- Ausencia de metodología de evaluación.
- Fórmulas incompletas.

La transparencia es garantía de control jurisdiccional.

E) Proporcionalidad

Debe vincularse con el módulo siguiente (test completo).

F) Integridad

Se refiere a:

- Configuración dirigida.
- Diseño del pliego con apariencia neutra pero efecto selectivo.
- Riesgo de desviación de poder.

VII.2. MÓDULO 2

PROPORCIONALIDAD (TEST COMPLETO – NÚCLEO DURO)

Este es el módulo central en la mayoría de impugnaciones.

Debe aplicarse siempre el triple juicio.

A) Idoneidad

Preguntas clave:

- ¿El requisito contribuye objetivamente al fin del contrato?
- ¿Existe relación racional entre exigencia y objeto?

Ejemplo:

- Exigir experiencia idéntica no es necesariamente idóneo si la similar garantiza solvencia.

B) Necesidad

Preguntas:

- ¿Existe alternativa menos restrictiva?
- ¿Podría reducirse el umbral?
- ¿Admitir experiencia equivalente?

Si hay alternativa razonable menos restrictiva, la cláusula es innecesaria.

C) Proporcionalidad en sentido estricto

Debe realizarse balance:

- Beneficio para el interés público.
- Restricción sobre competencia.

Elementos a analizar:

- Número estimado de operadores excluidos.
- Impacto sobre PYMES.
- Riesgo de sobreprecio.

 Anexo recomendable: informe sectorial o estimación de elasticidad competitiva.

VII.3. MÓDULO 3

SOLVENCIA ECONÓMICA Y TÉCNICA (ARTS. 87–90 LCSP)

A) Solvencia económica

Debe analizarse:

- Umbral exigido.
- Proporción respecto al valor del contrato.
- Periodo de referencia.
- Justificación en expediente.

Ilegalidad frecuente:

- Exigir volumen superior al permitido.
- No justificar umbral elevado.

B) Solvencia técnica

Problemas típicos:

- Definición de “contratos similares” excesivamente restrictiva.
- Exigencia de contratos idénticos.
- Periodo temporal irrazonable.
- Certificaciones innecesarias.

La experiencia debe ser adecuada, no idéntica.

C) Solvencia encubierta en PPT

Se produce cuando:

- Se exige software propietario.
- Metodología concreta no estándar.
- Marca específica sin equivalencia.

Esto convierte el PPT en barrera de entrada.

VII.4. MÓDULO 4

PRESCRIPCIONES TÉCNICAS – NEUTRALIDAD Y EQUIVALENCIAS

Principio:

- Prohibición de referencias a marca salvo justificación y con mención “o equivalente”.

Debe demostrarse:

1. Identificación de la prescripción.
2. Cierre efectivo del mercado.
3. Inexistencia de alternativas reales.

Propuesta estratégica:

- Ofrecer redacción alternativa neutral.

Esto facilita estimación parcial.

VII.5. MÓDULO 5

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN (ART. 145 LCSP)

A) Vinculación al objeto

Criterios ilegales cuando:

- Premian tamaño empresarial.
- Premian volumen de negocio.
- Premian experiencia histórica sin conexión directa.

B) Claridad y verificabilidad

Problemas frecuentes:

- Fórmulas sin desarrollo completo.
- Umbrales indefinidos.
- Puntuaciones abiertas.

C) Criterios subjetivos

Requieren:

- Subcriterios definidos.
- Metodología de evaluación.
- Parámetros verificables.

Sin ello, hay riesgo de arbitrariedad.

D) Ponderación

Debe analizarse:

- Peso desproporcionado.
- Criterios secundarios sobredimensionados.
- Configuración sesgada.

VII.6. MÓDULO 6

DIVISIÓN EN LOTES (ART. 99 LCSP)

Obligación:

- Justificar la no división.

Si no existe motivación suficiente:

- Se vulnera acceso de PYMES.
- Se favorece concentración.

Estrategia procesal:

- Solicitar nulidad o retroacción para división.

VII.7. MÓDULO 7

CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN (ART. 202 LCSP)

Revisar:

- Conexión con objeto.
- Proporcionalidad.
- Posibilidad real de cumplimiento.

Penalidades excesivas pueden generar desequilibrio contractual.

VII.8. MÓDULO 8

MODIFICACIONES Y CLÁUSULAS-TRAMPA

Analizar:

- Modificaciones previstas ambiguas.
- Prórrogas sin límites claros.
- Alteraciones del equilibrio económico.
- Facultades discrecionales excesivas.

VII.9. MÓDULO 9

MOTIVACIÓN INSUFICIENTE DEL EXPEDIENTE

Examinar:

- Memoria justificativa.
- Informe de necesidad.
- Estudio de mercado.
- Justificación de solvencia.

Si no existe motivación suficiente:

- La ilegalidad es estructural.
- Procede nulidad o anulación.

VII.10. DOCTRINA ADMINISTRATIVA Y JURISPRUDENCIA

Debe utilizarse con técnica:

1. Identificar doctrina consolidada.
2. Extraer ratio decidendi.
3. Aplicarla al caso concreto.
4. Concluir coherentemente.

No citar en abstracto.

Ejemplo estructural:

- Resolución X establece que exigir contratos idénticos vulnera proporcionalidad.
- En el presente caso se exige contrato idéntico.
- Conclusión: vulneración.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA DEL BLOQUE VII

El apartado de fundamentos debe:

- Ser modular.
- Permitir estimación parcial.
- Integrar test de proporcionalidad.
- Vincular hechos con norma.
- Evitar dispersión argumental.
- Priorizar motivos estructurales.

En recursos estratégicos de alta cuantía, este bloque puede superar ampliamente la sección de hechos y debe construirse con lógica judicial.

VIII. MEDIDAS CAUTELARES (MÓDULO DE “CONTROL DE DAÑOS” – PROTECCIÓN DE LA FINALIDAD DEL RECURSO)

La solicitud cautelar en el recurso especial no es un complemento accesorio: es un instrumento de preservación de la eficacia del procedimiento revisor.

Si no se articula correctamente, el contrato puede:

- Adjudicarse.
- Formalizarse.
- Entrar en ejecución.

Y el recurso perdería su finalidad legítima.

Este módulo debe construirse con la misma rigurosidad que el fondo.

VIII.1. NATURALEZA DE LA SUSPENSIÓN

Debe analizarse previamente si la suspensión opera automáticamente o si requiere solicitud expresa.

1. Suspensión automática (cuando proceda)

En determinados supuestos previstos en la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, la mera interposición del recurso especial puede producir la suspensión automática del procedimiento.

Debe verificarse:

- Tipo de acto impugnado.
- Fase procedural.
- Naturaleza del contrato.
- Si el recurso se interpone dentro de plazo.

En estos casos, es recomendable:

- Declarar expresamente que concurre el efecto suspensivo automático.
- Solicitar al Tribunal que confirme dicha suspensión.
- Requerir comunicación inmediata al órgano de contratación.

2. Suspensión no automática – Solicitud expresa

Si no opera automáticamente, debe formularse solicitud motivada.

No basta con pedir “la suspensión”.

Debe acreditarse el cumplimiento de los tres presupuestos clásicos:

1. Fumus boni iuris.
2. Periculum in mora.
3. Ponderación de intereses.

La carga argumental recae en el recurrente.

VIII.2. ESTRUCTURA PROBATORIA DE LA CAUTELAR

A) FUMUS BONI IURIS

(APARIENCIA DE BUEN DERECHO)

Debe centrarse exclusivamente en los motivos más sólidos del recurso.

No se reproducen todos los fundamentos.

Se seleccionan los “top 2” o “top 3”.

1. Identificación de los motivos con mayor probabilidad de estimación

Ejemplos habituales:

- Solvencia técnica desproporcionada.
- Criterios de adjudicación ilegales.
- Falta de motivación del expediente.
- Ausencia de división en lotes sin justificación.

La clave es demostrar que:

- La infracción es evidente.
- La doctrina administrativa es reiterada.
- El estándar jurídico está consolidado.

2. Apariencia razonable de estimación

Debe argumentarse:

- Que la cláusula impugnada contradice frontalmente la norma.
- Que existen resoluciones previas en sentido coincidente.
- Que el defecto es estructural, no interpretativo.

Ejemplo técnico:

La exigencia de contratos idénticos ha sido reiteradamente considerada contraria al principio de proporcionalidad por los tribunales administrativos de contratación, constituyendo por tanto una infracción con apariencia manifiesta.

No es necesario demostrar con certeza la ilegalidad; basta apariencia razonable.

B) PERICULUM IN MORA (RIESGO DE PÉRDIDA DE FINALIDAD)

Este es el eje decisivo.

Debe acreditarse que, de no suspenderse el procedimiento:

- Se producirá adjudicación.
- Se formalizará el contrato.
- Se iniciará ejecución.
- Se consolidará situación de difícil reversión.

1. Riesgo concreto y actual

No basta alegar riesgo abstracto.

Debe indicarse:

- Fecha prevista de apertura de ofertas.
- Fecha estimada de adjudicación.
- Plazos internos del procedimiento.
- Estado actual de la licitación.

Ejemplo:

El procedimiento se encuentra en fase de valoración técnica, previéndose adjudicación en un plazo inferior a 20 días.

2. Pérdida de finalidad del recurso

Debe explicarse que:

- Una vez adjudicado y formalizado el contrato, el recurso perdería eficacia real.
- La retroacción posterior sería compleja.
- La reparación económica no sustituye la participación en igualdad.

En contratos de servicios o suministros, la ejecución suele iniciarse inmediatamente tras la formalización.

3. Irreversibilidad práctica

Debe señalarse:

- Dificultad de deshacer adjudicación.
- Impacto sobre terceros.
- Posible indemnización cruzada.

- Complejidad administrativa de retroacción.

C) PONDERACIÓN DE INTERESES

(BALANCE ENTRE INTERÉS PÚBLICO Y DERECHO DEL RECURRENTE)

El Tribunal debe ponderar:

- Interés público en continuar procedimiento.
- Interés del recurrente en tutela efectiva.
- Interés general en competencia y eficiencia.

1. Interés público real vs interés público aparente

Debe distinguirse:

- Interés público estructural (ejecución del servicio).
- Interés público en legalidad y competencia.

Se debe argumentar que:

El interés público no se identifica con la mera rapidez procedural, sino con la correcta configuración competitiva del contrato.

2. Impacto en competencia y erario

Debe explicarse que:

- Mantener cláusula ilegal reduce competencia.
- Menor competencia puede implicar mayor precio.
- Suspender evita consolidar distorsión del mercado.

El interés público incluye:

- Eficiencia del gasto.
- Igualdad de acceso.
- Integridad del procedimiento.

3. Proporcionalidad de la medida cautelar

Debe indicarse que:

- La suspensión es medida idónea.
- Es temporal.
- No causa perjuicio irreversible al órgano.

- Es reversible si el recurso se desestima.

ANEXO ÚTIL: CRONOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO

Se recomienda incorporar anexo gráfico:

Fase	Fecha estimada
Fin plazo ofertas	XX
Apertura técnica	XX
Propuesta adjudicación	XX
Adjudicación	XX
Formalización	XX

Debe señalarse claramente el “punto de no retorno”.

Este elemento visual facilita la ponderación.

ESTRUCTURA REDACCIONAL RECOMENDADA

1. Declaración sobre naturaleza de suspensión (automática o no).
2. Fundamento jurídico de la cautelar.
3. Fumus boni iuris (motivos principales).
4. Periculum in mora (riesgo concreto).
5. Ponderación de intereses.
6. Solicitud expresa de suspensión inmediata.

ERRORES FRECUENTES EN CAUTELARES

- Reproducir íntegramente los fundamentos del fondo.
- Alegar riesgo abstracto.
- No aportar cronograma.
- No diferenciar interés público real.
- No solicitar expresamente comunicación inmediata al órgano de contratación.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

La medida cautelar:

- Preserva la utilidad del recurso.

- Refuerza posición negociadora.
- Evita consolidación de perjuicio.
- Es coherente con el principio de tutela efectiva.

En licitaciones de elevado importe o fuerte impacto competitivo, este módulo puede ser determinante.

IX. PETICIÓN (SUPLICO) EN CAPAS (ESTRUCTURA PRINCIPAL + SUBSIDIARIA + ALTERNAUTIVAS)

El SUPLICO es la parte dispositiva del recurso.
Es donde el Tribunal encuentra **qué debe resolver exactamente**.

Un suplico mal construido:

- Limita la capacidad de estimación.
- Impide soluciones intermedias.
- Puede provocar desestimación por incongruencia.
- Reduce eficacia práctica del recurso.

Debe ser:

- Claro.
- Jerarquizado.
- Ejecutable.
- Operativo.
- Jurídicamente coherente con los fundamentos.

Nunca debe ser retórico ni genérico.

IX.1. PETICIÓN PRINCIPAL (ESTRUCTURA MAXIMALISTA CON FUNDAMENTO)

La petición principal debe recoger la solución más amplia jurídicamente sostenible.

Debe estructurarse en escalones lógicos.

1. Admisión del recurso

Siempre debe iniciarse solicitando:

- Que se tenga por interpuesto.
- Que se admita a trámite.
- Que se tengan por aportados los documentos.

Ejemplo estructural:

Que se tenga por interpuesto en tiempo y forma recurso especial en materia de contratación contra el acto identificado y se admita a trámite.

2. Estimación íntegra

Debe solicitarse:

- Estimación total del recurso.
- Declaración de nulidad o anulación.

Debe diferenciarse:

- Nulidad de pleno derecho (cuando proceda).
- Anulación por infracción de legalidad.

Ejemplo:

Que se estime íntegramente el presente recurso y se declare la nulidad del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares en los extremos impugnados.

3. Nulidad o anulación del pliego/anuncio

Debe especificarse:

- Documento concreto.
- Parte afectada.
- Cláusulas identificadas.

Evitar:

“Que se anule la licitación en su conjunto” (si no está técnicamente justificado).

4. Retroacción de actuaciones

Debe solicitarse expresamente:

- Retroacción al momento anterior a la aprobación de los pliegos.
- Retroacción para nueva redacción conforme a Derecho.
- Retroacción para división en lotes, si procede.

Ejemplo:

Que se ordene la retroacción del procedimiento al momento inmediatamente anterior a la aprobación de los pliegos, a fin de que se dicten nuevos conforme a Derecho.

IX.2. PETICIÓN SUBSIDIARIA (ARQUITECTURA QUIRÚRGICA)

El Tribunal puede no estimar la nulidad total pero sí parcial.
Debe ofrecérse alternativa clara.

1. Anulación parcial de cláusula concreta

Debe identificarse con precisión:

- Cláusula.
- Apartado.
- Documento.

Ejemplo:

Subsidiariamente, que se declare la nulidad de la Cláusula 8.2 del PCAP, apartado B, en lo relativo a la exigencia de contratos idénticos.

2. Sustitución por redacción conforme

Cuando sea viable, debe proponerse redacción alternativa neutral.

Ejemplo:

Sustituyéndose la exigencia de contratos idénticos por la acreditación de experiencia en contratos similares en naturaleza y complejidad.

Esto facilita estimación parcial sin paralizar completamente el procedimiento.

3. Ampliación del plazo de presentación de ofertas

Si la modificación afecta condiciones esenciales, debe solicitarse:

- Ampliación suficiente del plazo.
- Nueva publicación si procede.

Ejemplo:

Que se acuerde la ampliación del plazo de presentación de ofertas por un periodo no inferior a XX días hábiles desde la publicación de la modificación.

4. Alternativa estructural adicional

En algunos casos puede añadirse:

- División en lotes.
- Reconfiguración de criterios.
- Nueva ponderación.

Siempre con precisión ejecutiva.

IX.3. PETICIÓN CAUTELAR (SI NO SE HA RESUELTO YA)

Debe integrarse en el suplico final.

1. Suspensión inmediata

Debe solicitarse expresamente:

Que se acuerde la suspensión inmediata del procedimiento de adjudicación hasta la resolución del presente recurso.

2. Comunicación al órgano de contratación

Debe solicitarse que el Tribunal:

- Notifique la suspensión.
- Ordene paralización formal.

Ejemplo:

Que se comunique de forma urgente la suspensión al órgano de contratación.

3. Confirmación de suspensión automática (si aplica)

Si opera por ley:

Que se declare expresamente la suspensión automática del procedimiento derivada de la interposición del presente recurso.

ESTRUCTURA FINAL RECOMENDADA DEL SUPLICO

Debe presentarse numerado y jerarquizado:

SUPLICO AL TRIBUNAL

1. Que tenga por interpuesto el presente recurso especial en materia de contratación.
2. Que lo admita a trámite.
3. Que acuerde la suspensión del procedimiento en los términos solicitados.
4. Que estime íntegramente el recurso y declare la nulidad/anulación del acto impugnado.
5. Que ordene la retroacción del procedimiento al momento oportuno.

Subsidiariamente:

6. Que declare la nulidad parcial de la cláusula X.
7. Que ordene su modificación conforme a Derecho.
8. Que acuerde la ampliación del plazo de presentación de ofertas.

Todo ello con los demás pronunciamientos que procedan en Derecho.

REGLAS ESTRATÉGICAS DEL SUPLICO

1. No incluir argumentos jurídicos en el suplico.
2. No formular peticiones ambiguas.
3. No mezclar principal y subsidiario sin jerarquía.
4. No dejar al Tribunal sin margen de estimación parcial.
5. Redactar en términos ejecutables.

ERRORES FRECUENTES

- Solicitar nulidad total cuando solo hay defecto parcial.
- No pedir retroacción expresamente.
- No pedir ampliación de plazo.
- No incluir petición cautelar clara.
- Peticiones contradictorias.

CONCLUSIÓN TÉCNICA

El suplico:

- Debe ser coherente con los fundamentos.
- Debe permitir estimación total o parcial.
- Debe prever escenarios alternativos.
- Debe ser claro y ejecutable.
- Es la parte más leída por el Tribunal.

En recursos estratégicos, el suplico debe construirse con precisión quirúrgica, como si se tratara de un fallo judicial anticipado.

X.1. ÍNDICE DE DOCUMENTOS NUMERADO

(ARQUITECTURA DOCUMENTAL)

Debe incorporarse un índice sistemático antes de los anexos.

Numeración correlativa, clara y coherente con las citas del cuerpo del recurso.

ESTRUCTURA RECOMENDADA

Doc. 1 – Poder de representación

- Escritura de poder o apoderamiento apud acta.
- Facultades para recurrir y solicitar cautelares.
- Vigencia acreditada.

Función: Blindaje formal de representación.

Doc. 2 – Escrituras sociales y registro mercantil

- Escritura de constitución.
- Nombramiento del administrador.
- Certificación registral actualizada.

Función: Acreditar personalidad jurídica y objeto social.

Doc. 3 – Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP)

- Versión íntegra publicada.
- Identificación del expediente.
- CSV si consta.

Función: Base normativa del recurso.

Doc. 4 – Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT)

- Versión íntegra.
- Sin alteraciones.
- Identificación oficial.

Función: Soporte de impugnaciones técnicas.

Doc. 5 – Anuncio de licitación / DOUE

- Publicación perfil del contratante.
- Publicación en Diario Oficial de la Unión Europea (si SARA).
- Captura con fecha visible.

Función: Determinación del dies a quo y del contenido sustantivo.

Doc. 6 – Aclaraciones, rectificaciones y respuestas

- Respuestas oficiales.
- Correcciones publicadas.
- Modificaciones de pliegos.

Función: Detectar alteraciones sustanciales posteriores.

Doc. 7 – Comparativa de licitaciones similares

- Pliegos de otros órganos.
- Exigencias habituales del sector.
- Umbrales de solvencia comparables.

Función: Acreditar desviación del estándar sectorial.

Doc. 8 – Informe técnico

- Dictamen interno o externo.
- Análisis de requisitos técnicos.
- Evaluación de alternativas menos restrictivas.

Función: Sustento del test de proporcionalidad e idoneidad técnica.

Doc. 9 – Informe económico

- Estudio de mercado.
- Impacto sobre competencia.
- Estimación de operadores excluidos.
- Análisis de elasticidad competitiva (si procede).

Función: Apoyar periculum y proporcionalidad estricta.

Doc. 10 – Justificante de registro del recurso

- Resguardo electrónico.
- Fecha y hora.
- Número de registro.

Función: Acreditar tempestividad.

Documentación adicional recomendada (según caso)

- Doc. 11 – Cuentas anuales.
- Doc. 12 – Certificados de buena ejecución.
- Doc. 13 – Organigrama técnico.
- Doc. 14 – Certificaciones sectoriales.
- Doc. 15 – Cronograma del procedimiento.

X.2. CRITERIOS DE CALIDAD DE LOS ANEXOS

(ESTÁNDAR DE AUDITORÍA DOCUMENTAL)

La calidad documental impacta directamente en la percepción del Tribunal.

1. Portada individual por documento

Cada anexo debe incluir:

- Título (“Doc. 3 – PCAP”).
- Expediente.
- Fecha.
- Número total de páginas.
- Breve descripción de su finalidad probatoria.

Ejemplo:

Doc. 3 – PCAP

Finalidad: Acreditar el contenido literal de la Cláusula 8.2 impugnada.

2. Señalización de párrafos relevantes

Se recomienda:

- Resaltar en color las cláusulas impugnadas.
- Incluir notas al margen.
- Marcar páginas relevantes.

El Tribunal debe localizar en segundos el contenido citado.

3. Trazabilidad interna

Cada documento debe estar vinculado al cuerpo del recurso.

Ejemplo en el texto:

Tal como consta en el Doc. 3 (PCAP), Cláusula 8.2, página 12...

Debe existir coherencia absoluta entre:

- Hechos.
- Fundamentos.
- Documento citado.

4. Referencia cruzada (“Doc X acredita Hecho Y”)

Se recomienda incorporar en el índice una columna adicional:

Documento Acredita

Doc. 3 Hecho Segundo

Doc. 5 Hecho Primero

Doc. 9 Fundamento VII.2

Esto mejora la comprensión estructural.

5. Integridad documental

Debe verificarse:

- Que el documento es íntegro.
- Que no faltan páginas.
- Que no hay errores de escaneo.
- Que la versión coincide con la publicada oficialmente.

6. Formato técnico

- PDF único con índice y marcadores.
- Numeración correlativa.
- Tamaño razonable.
- Sin duplicidades.

En recursos complejos, puede estructurarse en:

- Tomo I: Recurso.
- Tomo II: Anexos.
- Tomo III: Informes técnicos.

TRAZABILIDAD ESTRATÉGICA

Un buen sistema documental permite:

- Defensa en vía contenciosa sin reconstrucción.
- Facilitar revisión judicial posterior.

- Evitar alegaciones de falta de prueba.
- Acelerar análisis del Tribunal.

Debe poder reconstruirse el caso solo leyendo:

1. Hechos.
2. Documento citado.
3. Fundamento jurídico.

ERRORES FRECUENTES EN LA PRUEBA DOCUMENTAL

- No aportar pliego completo.
- No aportar aclaraciones.
- No resaltar cláusula concreta.
- Adjuntar documentos irrelevantes.
- No vincular documento con hecho.

CONCLUSIÓN TÉCNICA

El “paquete proof” debe:

- Ser coherente.
- Ser estructurado.
- Ser trazable.
- Ser estratégico.
- Facilitar la estimación sin requerimientos adicionales.

Un recurso sólido jurídicamente pero débil documentalmente pierde fuerza decisoria.

X. DOCUMENTACIÓN, ANEXOS Y TRAZABILIDAD

(PAQUETE “PROOF” – SISTEMA DE EVIDENCIA Y CONTROL PROBATORIO)

En el recurso especial, la prueba es esencialmente documental.

El Tribunal no practica prueba compleja ni fase probatoria extensa.

Por tanto:

Lo que no se aporta documentalmente, prácticamente no existe.

El “paquete proof” debe cumplir tres funciones:

1. Acreditar hechos sin margen de duda.
2. Blindar legitimación y admisibilidad.
3. Facilitar al Tribunal la localización inmediata de cada evidencia.

Debe estructurarse como un sistema probatorio organizado, no como un simple conjunto de PDFs.

X.1. ÍNDICE DE DOCUMENTOS NUMERADO

(ARQUITECTURA DOCUMENTAL)

Debe incorporarse un índice sistemático antes de los anexos.

Numeración correlativa, clara y coherente con las citas del cuerpo del recurso.

ESTRUCTURA RECOMENDADA

Doc. 1 – Poder de representación

- Escritura de poder o apoderamiento apud acta.
- Facultades para recurrir y solicitar cautelares.
- Vigencia acreditada.

Función: Blindaje formal de representación.

Doc. 2 – Escrituras sociales y registro mercantil

- Escritura de constitución.
- Nombramiento del administrador.
- Certificación registral actualizada.

Función: Acreditar personalidad jurídica y objeto social.

Doc. 3 – Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP)

- Versión íntegra publicada.
- Identificación del expediente.
- CSV si consta.

Función: Base normativa del recurso.

Doc. 4 – Pliego de Prescripciones Técnicas (PPT)

- Versión íntegra.
- Sin alteraciones.
- Identificación oficial.

Función: Soporte de impugnaciones técnicas.

Doc. 5 – Anuncio de licitación / DOUE

- Publicación perfil del contratante.
- Publicación en Diario Oficial de la Unión Europea (si SARA).
- Captura con fecha visible.

Función: Determinación del dies a quo y del contenido sustantivo.

Doc. 6 – Aclaraciones, rectificaciones y respuestas

- Respuestas oficiales.
- Correcciones publicadas.
- Modificaciones de pliegos.

Función: Detectar alteraciones sustanciales posteriores.

Doc. 7 – Comparativa de licitaciones similares

- Pliegos de otros órganos.
- Exigencias habituales del sector.
- Umbrales de solvencia comparables.

Función: Acreditar desviación del estándar sectorial.

Doc. 8 – Informe técnico

- Dictamen interno o externo.
- Análisis de requisitos técnicos.
- Evaluación de alternativas menos restrictivas.

Función: Sustento del test de proporcionalidad e idoneidad técnica.

Doc. 9 – Informe económico

- Estudio de mercado.
- Impacto sobre competencia.
- Estimación de operadores excluidos.
- Análisis de elasticidad competitiva (si procede).

Función: Apoyar periculum y proporcionalidad estricta.

Doc. 10 – Justificante de registro del recurso

- Resguardo electrónico.
- Fecha y hora.
- Número de registro.

Función: Acreditar tempestividad.

Documentación adicional recomendada (según caso)

- Doc. 11 – Cuentas anuales.
- Doc. 12 – Certificados de buena ejecución.
- Doc. 13 – Organigrama técnico.
- Doc. 14 – Certificaciones sectoriales.
- Doc. 15 – Cronograma del procedimiento.

X.2. CRITERIOS DE CALIDAD DE LOS ANEXOS

(ESTÁNDAR DE AUDITORÍA DOCUMENTAL)

La calidad documental impacta directamente en la percepción del Tribunal.

1. Portada individual por documento

Cada anexo debe incluir:

- Título (“Doc. 3 – PCAP”).
- Expediente.
- Fecha.
- Número total de páginas.
- Breve descripción de su finalidad probatoria.

Ejemplo:

Doc. 3 – PCAP

Finalidad: Acreditar el contenido literal de la Cláusula 8.2 impugnada.

2. Señalización de párrafos relevantes

Se recomienda:

- Resaltar en color las cláusulas impugnadas.
- Incluir notas al margen.
- Marcar páginas relevantes.

El Tribunal debe localizar en segundos el contenido citado.

3. Trazabilidad interna

Cada documento debe estar vinculado al cuerpo del recurso.

Ejemplo en el texto:

Tal como consta en el Doc. 3 (PCAP), Cláusula 8.2, página 12...

Debe existir coherencia absoluta entre:

- Hechos.
- Fundamentos.
- Documento citado.

4. Referencia cruzada (“Doc X acredita Hecho Y”)

Se recomienda incorporar en el índice una columna adicional:

Documento	Acredita
Doc. 3	Hecho Segundo
Doc. 5	Hecho Primero
Doc. 9	Fundamento VII.2

Esto mejora la comprensión estructural.

5. Integridad documental

Debe verificarse:

- Que el documento es íntegro.
- Que no faltan páginas.
- Que no hay errores de escaneo.
- Que la versión coincide con la publicada oficialmente.

6. Formato técnico

- PDF único con índice y marcadores.
- Numeración correlativa.
- Tamaño razonable.
- Sin duplicidades.

En recursos complejos, puede estructurarse en:

- Tomo I: Recurso.
- Tomo II: Anexos.
- Tomo III: Informes técnicos.

TRAZABILIDAD ESTRATÉGICA

Un buen sistema documental permite:

- Defensa en vía contenciosa sin reconstrucción.
- Facilitar revisión judicial posterior.
- Evitar alegaciones de falta de prueba.
- Acelerar análisis del Tribunal.

Debe poder reconstruirse el caso solo leyendo:

1. Hechos.
2. Documento citado.
3. Fundamento jurídico.

ERRORES FRECUENTES EN LA PRUEBA DOCUMENTAL

- No aportar pliego completo.
- No aportar aclaraciones.
- No resaltar cláusula concreta.
- Adjuntar documentos irrelevantes.
- No vincular documento con hecho.

CONCLUSIÓN TÉCNICA

El “paquete proof” debe:

- Ser coherente.
- Ser estructurado.
- Ser trazable.
- Ser estratégico.
- Facilitar la estimación sin requerimientos adicionales.

Un recurso sólido jurídicamente pero débil documentalmente pierde fuerza decisoria.

Si lo deseas, puedo desarrollar ahora:

- XI. Efectos de la resolución y estrategia post-recurso.
- O XII. Matriz estratégica avanzada (riesgos, escenarios y contencioso posterior).

XI. EFECTOS, EJECUCIÓN Y ESCENARIO POSTERIOR
XI.1. Efectos del pronunciamiento • Nulidad/anulación. • Retroacción. • Modificación de pliegos. • Reapertura de plazo. • Multa por temeridad (raro; evitar riesgos).
XI.2. “Plan contencioso” • Preparar desde ya la vía judicial: o estructura de demanda, o expediente, o prueba pericial.

A continuación se desarrolla con enfoque estratégico-procesal el apartado:

XI. EFECTOS, EJECUCIÓN Y ESCENARIO POSTERIOR

(FASE POST-RESOLUCIÓN Y PREPARACIÓN CONTENCIOSA)

El recurso especial no termina con la resolución del Tribunal.

La verdadera estrategia comienza **tras el pronunciamiento**.

Debe analizarse:

1. Qué efectos produce la resolución.
2. Cómo se ejecuta.
3. Qué escenarios se abren.
4. Cómo preparar la vía contencioso-administrativa.

Este módulo convierte el recurso en una pieza integrada dentro de una estrategia procesal completa.

XI.1. EFECTOS DEL PRONUNCIAMIENTO

La resolución del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales:

- Es ejecutiva.
- Agota la vía administrativa.
- Vincula al órgano de contratación.
- Puede ser recurrida ante la jurisdicción contencioso-administrativa.

1. Nulidad o anulación del acto

Debe diferenciarse:

A) Nulidad de pleno derecho

- Infracción grave.
- Vulneración de principios esenciales.
- Falta absoluta de procedimiento.
- Defectos estructurales.

B) Anulación

- Infracción de legalidad ordinaria.
- Vicios subsanables.

Consecuencia práctica:

- El acto queda sin efecto.
- No puede desplegar eficacia jurídica.
- El órgano debe actuar conforme a la resolución.

2. Retroacción de actuaciones

Es el efecto más frecuente.

Supone:

- Volver al momento anterior al vicio.
- Redactar nuevos pliegos.
- Reformular criterios.
- Recalcular puntuaciones.

Debe analizarse:

- Si la retroacción es parcial o total.
- Si afecta a todo el procedimiento.
- Si exige nueva publicación.

3. Modificación de pliegos

Cuando la estimación es parcial:

- Se anula cláusula concreta.
- Se ordena su reformulación.
- Se exige nueva publicación del texto corregido.

Debe evaluarse:

- Si la modificación afecta condiciones esenciales.
- Si procede ampliar plazo.

4. Reapertura o ampliación del plazo

Si la modificación altera:

- Solvencias.
- Criterios.
- Prescripciones técnicas.

Debe abrirse nuevo plazo suficiente.

La falta de ampliación podría generar nuevo recurso.

5. Multa por temeridad

La LCSP prevé la posibilidad de imponer multa en casos de:

- Recurso manifiestamente infundado.
- Actuación abusiva.
- Mala fe procesal.

Es excepcional.

Para evitar riesgos:

- Fundamentación sólida.
- No alegaciones temerarias.
- Argumentación técnica estructurada.

ESCENARIOS POST-RESOLUCIÓN

Se abren tres posibles escenarios:

Escenario 1: Estimación íntegra

Consecuencias:

- Pliego anulado.
- Procedimiento reiniciado.
- Ventaja estratégica del recurrente.

Acción recomendada:

- Supervisar nueva redacción.
- Analizar nuevos pliegos.
- Preparar oferta competitiva.

Escenario 2: Estimación parcial

Consecuencias:

- Corrección puntual.
- Procedimiento continua.

Acción recomendada:

- Evaluar si subsiste lesión.
- Valorar impugnación judicial parcial.

- Preparar oferta.

Escenario 3: Desestimación

Consecuencias:

- Procedimiento continua.
- Posible adjudicación inmediata.

Acción recomendada:

- Activar plan contencioso.
- Solicitar medida cautelar judicial.
- Valorar daño reputacional y económico.

XI.2. “PLAN CONTENCIOSO”

(PREPARACIÓN ESTRATÉGICA ANTICIPADA)

La resolución del Tribunal puede ser impugnada ante la jurisdicción contencioso-administrativa.

Debe prepararse esta vía desde la fase administrativa.

1. Estructura anticipada de la demanda

La futura demanda debe contener:

1. Identificación de la resolución recurrida.
2. Competencia del órgano judicial.
3. Hechos.
4. Fundamentos jurídicos.
5. Prueba.
6. Petición.

Por ello, el recurso especial debe redactarse con mentalidad judicial.

2. Preparación del expediente administrativo

Debe asegurarse:

- Obtención íntegra del expediente.
- Conservación de pliegos originales.
- Copia de informes técnicos internos.
- Constancia de comunicaciones.

Es recomendable:

- Solicitar acceso al expediente completo.
- Descargar documentación antes de modificaciones posteriores.

3. Estrategia probatoria judicial

En vía contenciosa pueden practicarse:

- Informes periciales técnicos.
- Informes económicos.
- Ratificación de expertos.
- Prueba documental ampliada.

Por ello:

- El informe técnico del recurso debe poder convertirse en pericial.
- El análisis económico debe poder ampliarse judicialmente.

4. Medidas cautelares judiciales

Si el recurso especial se desestima:

- Puede solicitarse suspensión judicial.
- Debe acreditarse urgencia.
- Debe demostrarse perjuicio irreparable.

La fundamentación cautelar administrativa sirve como base para la judicial.

5. Análisis coste-beneficio

Antes de acudir a la vía contenciosa debe evaluarse:

- Valor estimado del contrato.
- Probabilidad de éxito.
- Impacto reputacional.
- Coste procesal.
- Tiempo estimado del litigio.

6. Riesgo de consolidación contractual

Si el contrato ya está en ejecución:

- Puede existir dificultad práctica de reversión.
- Puede plantearse acción indemnizatoria.
- Puede solicitarse nulidad radical en supuestos graves.

MATRIZ DE DECISIÓN POST-RECURSO

Resultado	Acción recomendada
Estimación total	Supervisar nueva licitación
Estimación parcial	Analizar impacto residual
Desestimación	Evaluar recurso contencioso
Adjudicación firme	Estudiar acción indemnizatoria

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

El recurso especial no es un fin, sino una fase dentro de un itinerario procesal.

Una estrategia avanzada debe:

- Anticipar el escenario judicial.
- Documentar exhaustivamente.
- Preparar prueba técnica.
- Valorar impacto económico.
- Mantener coherencia argumental.

El éxito en vía contenciosa depende en gran medida de cómo se haya construido el recurso administrativo.

XII. ARQUITECTURA ESTRATÉGICA AVANZADA

(METODOLOGÍA CONSULTORA – DISEÑO DEL RECURSO COMO INSTRUMENTO DE POSICIONAMIENTO)

Este bloque no es jurídico en sentido estricto.
Es estratégico.

Su finalidad es transformar el recurso especial en:

- Herramienta de corrección del pliego.
- Instrumento de presión legítima.
- Mecanismo de protección competitiva.
- Plataforma para eventual litigio judicial.

Aquí no se trata solo de “tener razón”, sino de **ganar con eficacia procesal**.

XII.1. SELECCIÓN DE MOTIVOS: PIRÁMIDE DE FUERZA

Uno de los errores más frecuentes es incluir demasiados motivos débiles, diluyendo los sólidos.

El recurso debe estructurarse como una pirámide jerárquica.

▲ Nivel 1 – Motivo “Killer” (Núcleo duro)

Debe ser:

- Jurídicamente claro.
- Fácilmente entendible por el Tribunal.
- Apoyado por doctrina reiterada.
- Directamente conectado con principios estructurales.

Habitualmente:

- Vulneración del principio de proporcionalidad.
- Solvencia técnica desproporcionada.
- Exigencia de contratos idénticos.
- Umbral económico injustificado.
- Restricción artificial del mercado.

Este motivo debe:

- Estar desarrollado con máxima profundidad.
- Incluir test completo de proporcionalidad.
- Incorporar evidencia documental.
- Ser la base de la solicitud cautelar.

Si este motivo prospera, el recurso se estima.

◆ Nivel 2 – Motivo estructural

Refuerza el principal.

Ejemplos:

- Criterios de adjudicación ilegales.
- Criterios subjetivos sin subcriterios.
- Falta de transparencia.
- Fórmulas matemáticas defectuosas.

Estos motivos:

- No siempre anulan el procedimiento completo.
- Pero pueden provocar estimación parcial.
- Refuerzan la percepción de irregularidad sistémica.

▫ **Nivel 3 – Motivo complementario**

No siempre decisivo, pero estratégico:

- Falta de división en lotes.
- Insuficiente motivación.
- Condiciones especiales excesivas.
- Cláusulas de modificación amplias.

Sirven para:

- Mostrar patrón restrictivo.
- Incrementar presión argumental.
- Justificar cautelar.

⚠ **Motivos débiles (gestión estratégica)**

Deben utilizarse solo cuando:

- Aportan contexto.
- Refuerzan coherencia narrativa.
- No generan contradicciones.

Nunca deben:

- Debilitar el núcleo duro.
- Distraer al Tribunal.
- Convertir el recurso en alegación dispersa.

Principio rector

Mejor tres motivos sólidos que diez dispersos.

El Tribunal valora claridad, no acumulación.

XII.2. MATRIZ DE RIESGOS (OPERATIVA)

Todo recurso debe ir acompañado de un análisis interno de riesgos.

1. Riesgo de inadmisión

Factores críticos:

- Error en competencia.
- Error en cómputo del plazo.
- Representación defectuosa.
- Acto no recurrible.
- Falta de legitimación.

Medidas preventivas:

- Revisión triple del plazo.
- Verificación documental de poder.
- Justificación expresa de competencia.
- Desarrollo exhaustivo de legitimación.

2. Riesgo de desestimación

Causas habituales:

- Falta de prueba documental.
- Alegaciones genéricas.
- No demostrar perjuicio concreto.
- No aplicar test de proporcionalidad completo.
- Exceso de argumentación retórica.

Medidas correctoras:

- Incorporar comparativas sectoriales.
- Aportar informes técnicos.
- Conectar cada infracción con lesión concreta.
- Utilizar doctrina aplicable al caso específico.

3. Riesgo de no concesión de cautelar

Causas frecuentes:

- Periculum in mora insuficientemente acreditado.
- No justificar punto de no retorno.
- Falta de cronograma.
- No demostrar irreversibilidad práctica.

Estrategia:

- Aportar calendario del procedimiento.
- Identificar fecha prevista de adjudicación.
- Argumentar pérdida de finalidad del recurso.

4. Matriz simplificada de evaluación interna

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Acción
Inadmisión	Bajo/Medio/Alto	Crítico	Revisión formal exhaustiva
Desestimación	Medio	Alto	Refuerzo probatorio
No cautelar	Medio	Alto	Intensificar periculum

XII.3. ARGUMENTACIÓN ECONÓMICA (CUANDO CONVIENE)

El recurso especial no es solo jurídico.

La dimensión económica refuerza la proporcionalidad y la ponderación de intereses.

1. Menor competencia → mayor precio

Principio económico básico:

- A menor número de licitadores,
- Mayor riesgo de ofertas menos competitivas.

Debe argumentarse que:

- Restricción de operadores reduce presión competitiva.
- Ello puede afectar eficiencia del gasto público.

2. Requisito excesivo → reducción de licitadores

Debe analizarse:

- Número estimado de empresas en el sector.
- Número aproximado que cumplen el requisito.
- Impacto porcentual de exclusión.

Ejemplo estructural:

En un mercado compuesto por aproximadamente 20 operadores nacionales, el requisito impugnado limita la concurrencia efectiva a 2–3 empresas.

Este tipo de dato tiene fuerte impacto decisorio.

3. Impacto en eficiencia del gasto público

Debe vincularse con:

- Principio de buena administración.
- Principio de eficiencia en el gasto.
- Principio de sostenibilidad presupuestaria.

El interés público no es solo ejecutar el contrato, sino hacerlo:

- Con competencia.
- Con igualdad.
- Con racionalidad económica.

4. Integración en test de proporcionalidad

La argumentación económica fortalece:

- Proporcionalidad estricta.
- Ponderación de intereses en cautelar.
- Análisis estructural del mercado.

VISIÓN CONSULTORA INTEGRAL

Un recurso estratégico debe:

- Defender legalidad.
- Proteger posición competitiva.
- Minimizar riesgos.
- Maximizar probabilidad de estimación.
- Preparar escenario contencioso.

No se trata de impugnar por impugnar, sino de:

- Corregir diseño restrictivo.
- Forzar redacción conforme.
- Posicionar a la empresa para competir en igualdad.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA FINAL

La arquitectura avanzada implica:

1. Priorizar motivos fuertes.
2. Evaluar riesgos antes de presentar.
3. Incorporar dimensión económica.
4. Diseñar el recurso como si fuera ya una demanda judicial.
5. Pensar en el escenario posterior.

Un recurso bien estructurado no solo busca ganar el expediente; busca consolidar posicionamiento competitivo en el mercado público.

XIII. CHECKLIST FINAL

(AUDITORÍA INTERNA DEL RECURSO – SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD)

Este bloque constituye la **última fase de revisión estratégica antes de presentación**. No es formalismo; es control de riesgo procesal.

Debe aplicarse como una auditoría interna con verificación cruzada jurídica, técnica y estratégica.

El objetivo es evitar:

- Inadmisión.
- Debilitamientos argumentales.
- Deficiencias probatorias.
- Pérdida de oportunidad cautelar.
- Incongruencias en el suplico.

BLOQUE A: ADMISIBILIDAD

(CONTROL FORMAL Y COMPETENCIAL)

Este bloque responde a una pregunta esencial:

¿Puede el Tribunal entrar al fondo sin obstáculos formales?

1. Tribunal correcto

- ✓ Verificación de competencia objetiva y territorial.
- ✓ Naturaleza del poder adjudicador correctamente analizada.
- ✓ Contrato encuadrado en ámbito del recurso especial.
- ✓ Identificación expresa de fundamento competencial.

Control interno:

- ¿Se ha revisado normativa autonómica si procede?
- ¿Se ha descartado conflicto competencial?
- ¿Se ha identificado correctamente si es contrato SARA?

2. Acto recurrible correctamente identificado

- ✓ Documento concreto impugnado.
- ✓ Fecha exacta.

- ✓ Naturaleza jurídica calificada (definitivo o trámite cualificado).
- ✓ Encaje en catálogo legal.

Control interno:

- ¿Se ha evitado impugnación genérica?
- ¿Se ha argumentado su recurribilidad?
- ¿Se ha justificado efecto jurídico directo?

3. Plazo calculado y justificado

- ✓ Dies a quo identificado.
- ✓ Calendario de días hábiles verificado.
- ✓ Dies ad quem determinado.
- ✓ Publicación válida correctamente identificada (perfil/DOUE).
- ✓ Justificante de registro incorporado.

Control interno:

- ¿Se han revisado festivos locales/autonómicos?
- ¿Existe riesgo de error en publicación relevante?
- ¿Se presentó antes del último día límite horario?

4. Representación bastante

- ✓ Poder notarial con facultades suficientes.
- ✓ Cargo orgánico acreditado y vigente.
- ✓ Documento completo y legible.
- ✓ No existe limitación de facultades.

Control interno:

- ¿Incluye facultad para interponer recursos?
- ¿Incluye facultad para solicitar cautelares?
- ¿Está vigente el nombramiento?

5. Legitimación probada con evidencia

- ✓ Interés real acreditado.
- ✓ Potencial licitador demostrado.
- ✓ Experiencia documentada.
- ✓ Perjuicio concreto identificado.
- ✓ Cadena causal desarrollada.

Control interno:

- ¿Existe prueba documental suficiente?
- ¿Se ha evitado alegación abstracta?
- ¿Se ha cuantificado impacto cuando es posible?

BLOQUE B: FONDO

(CONSISTENCIA ARGUMENTAL Y SÓLIDEZ JURÍDICA)

Este bloque responde a la pregunta:

¿Está el recurso técnicamente preparado para ser estimado?

1. Hechos sin valoraciones

- ✓ Redacción objetiva.
- ✓ Cronología clara.
- ✓ Sin adjetivos jurídicos.
- ✓ Separación estricta entre hechos y fundamentos.

Control interno:

- ¿Se han eliminado expresiones valorativas?
- ¿Se ha mantenido coherencia narrativa?

2. Citas literales de cláusulas

- ✓ Transcripción exacta.
- ✓ Identificación de cláusula y apartado.
- ✓ Página indicada.
- ✓ Documento anexo referenciado.

Control interno:

- ¿Se han verificado citas textuales?
- ¿Coincidén con el documento oficial?

3. Test de proporcionalidad completo

- ✓ Idoneidad analizada.
- ✓ Necesidad examinada.
- ✓ Proporcionalidad estricta argumentada.
- ✓ Alternativas menos restrictivas propuestas.
- ✓ Impacto competitivo considerado.

Control interno:

- ¿Se ha aplicado el triple juicio?
- ¿Se ha incorporado dimensión económica?
- ¿Se ha conectado con el caso concreto?

4. Nexo causal infracción → perjuicio

- ✓ Identificación de cláusula.
- ✓ Requisito concreto.
- ✓ Efecto práctico.
- ✓ Impacto individualizado.

Control interno:

- ¿Se demuestra exclusión o restricción real?
- ¿Se ha evitado afirmación genérica?
- ¿El perjuicio es verificable?

5. Petición congruente y ejecutable

- ✓ Coherencia entre fundamentos y suplico.
- ✓ Petición principal clara.
- ✓ Petición subsidiaria operativa.
- ✓ Retroacción solicitada expresamente.
- ✓ Ampliación de plazo prevista si procede.

Control interno:

- ¿El Tribunal puede estimar parcial o totalmente?
- ¿El suplico es ejecutable sin interpretación adicional?
- ¿Existen contradicciones internas?

BLOQUE C: CAUTELAR

(CONTROL DE EFICACIA INMEDIATA)

Este bloque responde a la pregunta:

¿Se protege realmente la finalidad del recurso?

1. Fumus boni iuris con motivos “top”

- ✓ Selección de 2–3 motivos más sólidos.
- ✓ Doctrina aplicable citada.

- ✓ Infracción clara y estructural.
- ✓ Argumentación sintética y contundente.

Control interno:

- ¿Se ha evitado reproducir todo el fondo?
- ¿Se han priorizado los motivos más fuertes?
- ¿La infracción es fácilmente comprensible?

2. Periculum in mora con cronograma

- ✓ Estado actual del procedimiento descrito.
- ✓ Fecha estimada de adjudicación.
- ✓ Riesgo de formalización.
- ✓ Pérdida de finalidad del recurso explicada.
- ✓ Anexo con calendario.

Control interno:

- ¿Existe riesgo real y actual?
- ¿Se ha identificado el punto de no retorno?
- ¿Se ha acreditado irreversibilidad práctica?

3. Ponderación de intereses

- ✓ Interés público analizado.
- ✓ Competencia y eficiencia consideradas.
- ✓ Impacto en gasto público valorado.
- ✓ Proporcionalidad de la suspensión argumentada.

Control interno:

- ¿Se distingue interés público real vs aparente?
- ¿Se demuestra que la suspensión no perjudica gravemente el interés general?
- ¿Se ha reforzado la dimensión económica?

MATRIZ FINAL DE VALIDACIÓN INTERNA

Área	Nivel de Riesgo	Estado
Admisibilidad	Bajo / Medio / Alto	✓ / ✗
Fondo jurídico	Bajo / Medio / Alto	✓ / ✗
Cautelar	Bajo / Medio / Alto	✓ / ✗
Coherencia global	Bajo / Medio / Alto	✓ / ✗

REGLA DE ORO FINAL

El recurso está listo para presentar cuando:

- No existe riesgo relevante de inadmisión.
- Los motivos principales son sólidos y priorizados.
- La prueba documental es trazable.
- La cautelar está técnicamente blindada.
- El suplico es ejecutable sin ambigüedad.
- Puede convertirse en demanda contenciosa sin reestructuración.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

El checklist final no es un trámite.

Es un mecanismo de aseguramiento de calidad jurídica.

En recursos estratégicos de alto impacto económico, esta auditoría interna debe realizarse:

- Por redactor.
- Por revisor independiente.
- Antes de la firma electrónica.

Un recurso técnicamente impecable es el resultado de esta última verificación estructural.

Si lo deseas, puedo ahora:

- Integrar todos los módulos en un esquema único consolidado de recurso completo.
-

XIV. ESQUELETO “LISTO PARA RELLENAR”

(PLANTILLA PROFESIONAL ESTRUCTURADA – RECURSO ESPECIAL EN MATERIA DE CONTRATACIÓN)

La siguiente estructura está diseñada como **modelo operativo directamente utilizable**, con titulares sistematizados y espacios preparados para completar.

Puede emplearse como plantilla base corporativa para recursos especiales conforme a la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público.

1. ENCABEZAMIENTO Y COMPETENCIA

AL [TRIBUNAL COMPETENTE]

D./D^a [...], en representación de [...], ante ese Tribunal comparece y como mejor proceda en Derecho, EXPONE:

1.1. Competencia del Tribunal

- Naturaleza del contrato: [...]
- Poder adjudicador: [...]
- Encaje en arts. 44 y ss. LCSP.
- Tribunal competente: [...]

1.2. Procedencia del recurso

- Acto recurrible conforme al art. 44 LCSP.
- Naturaleza del acto: definitivo / trámite cualificado.
- Efectos jurídicos directos.

2. COMPARCENCIA

2.1. Identificación del recurrente

- Denominación social:
- CIF:
- Domicilio:
- Registro Mercantil:
- Objeto social relevante:

2.2. Representación

- Nombre del representante:
- Título de representación:
- Facultades acreditadas:

2.3. Capacidad y habilitación

- Capacidad de obrar.
- Ausencia de prohibiciones de contratar.
- Habilitación sectorial (si aplica).

3. IDENTIFICACIÓN DEL EXPEDIENTE

- Número de expediente:
- Denominación del contrato:
- Tipo contractual:
- Procedimiento:
- Valor estimado:
- Presupuesto base:
- Duración:
- Publicación en perfil:
- Publicación en DOUE (si procede):

4. ACTO IMPUGNADO Y RECURRIBILIDAD

4.1. Acto impugnado

- Documento:
- Fecha:
- Cláusula concreta:

4.2. Naturaleza jurídica

- Acto definitivo / trámite cualificado.
- Efectos jurídicos directos.
- Incidencia inmediata en competencia.

4.3. Encaje en el catálogo legal

5. LEGITIMACIÓN ACTIVA

5.1. Base normativa

- Art. 48 LCSP.

5.2. Interés real y efectivo

- Intención de concurrir.
- Impacto económico.

5.3. Potencial licitador

- Experiencia acreditada.

- Medios técnicos.
- Capacidad financiera.

5.4. Perjuicio concreto

- Cadena causal:
 - Cláusula →
 - Requisito →
 - Efecto →
 - Perjuicio.

6. PLAZO Y FORMA

6.1. Cómputo del plazo

- Dies a quo:
- Dies ad quem:
- Cómputo de días hábiles.

6.2. Presentación

- Registro electrónico:
- Justificante adjunto.

7. HECHOS (I-V)

HECHO PRIMERO – Publicación

- Fecha y medio de publicación.
- Documentos integrantes.

HECHO SEGUNDO – Cláusulas impugnadas

- Transcripción literal.

HECHO TERCERO – Contexto sectorial

- Estándares habituales.
- Datos de mercado.

HECHO CUARTO – Efecto práctico

- Exigencia concreta.
- Impacto operativo.

HECHO QUINTO – Perjuicio individualizado

- Impacto sobre el recurrente.
- Costes.
- Exclusión material (si procede).

8. FUNDAMENTOS DE DERECHO

8.1. Competencia y procedencia

- Base legal.
- Acto recurrible.
- Legitimación.
- Plazo.

8.2. Principios LCSP

- Libre concurrencia.
- Igualdad.
- No discriminación.
- Transparencia.
- Proporcionalidad.
- Integridad.

Estructura por principio:

1. Norma.
2. Estándar.
3. Hecho.
4. Lesión.
5. Consecuencia.

8.3. Proporcionalidad (test completo)

A) Idoneidad

B) Necesidad

C) Proporcionalidad estricta

- Alternativas menos restrictivas.
- Impacto competitivo.

8.4. Solvencia

A) Económica

B) Técnica

C) Solvencia encubierta

8.5. Prescripciones técnicas

- Neutralidad.
- Equivalencias.
- Cierre del mercado.
- Propuesta alternativa (si procede).

8.6. Criterios de adjudicación

- Vinculación al objeto.
- Claridad.
- Criterios subjetivos.
- Ponderación.

8.7. Lotes

- Obligación de motivar.
- Impacto en PYMES.
- Solicitud de retroacción (si procede).

8.8. Motivación del expediente

- Memoria justificativa.
- Estudio de mercado.
- Justificación de solvencia.

8.9. Doctrina y jurisprudencia

- Resoluciones aplicables.
- Jurisprudencia relevante.
- Aplicación al caso concreto.

9. MEDIDAS CAUTELARES

9.1. Naturaleza de la suspensión

- Automática / Solicitud expresa.

9.2. Fumus boni iuris

- Motivos principales.

9.3. Periculum in mora

- Cronograma.
- Punto de no retorno.

9.4. Ponderación de intereses

10. SÚPLICA (PRINCIPAL Y SUBSIDIARIA)

SUPLICO AL TRIBUNAL:

1. Admisión del recurso.
2. Suspensión del procedimiento.
3. Estimación íntegra y nulidad/anulación.
4. Retroacción.

Subsidiariamente:

5. Anulación parcial de cláusula X.
6. Modificación conforme a Derecho.
7. Ampliación de plazo.

11. DOCUMENTOS

- Doc. 1 – Poder.
- Doc. 2 – Escrituras.
- Doc. 3 – PCAP.
- Doc. 4 – PPT.
- Doc. 5 – Anuncio/DOUE.
- Doc. 6 – Aclaraciones.
- Doc. 7 – Comparativas.
- Doc. 8 – Informe técnico.
- Doc. 9 – Informe económico.
- Doc. 10 – Justificante registro.

12. FIRMA ELECTRÓNICA

- Firma del representante.
- Certificado digital válido.
- Fecha.
- Código interno del documento.

NOTA FINAL DE USO PROFESIONAL

Este esqueleto:

- Permite convertir rápidamente análisis interno en recurso formal.
- Es modular y adaptable.
- Está preparado para transformación en demanda contenciosa.
- Facilita auditoría interna y revisión cruzada.