



Grado en Ingeniería Informática
en Tecnologías de la Información

Contratación de proyectos

Fase de compra/contratación:

- 1º-Separar el proyecto en varios contratos independientes**
- 2º-Definir el tipo de solicitud de la oferta a realizar**
- 3º- Seleccionar a las empresas que han de ofertar**
- 4º Solicitar ofertas mediante la documentación preparada**
- 5º- Estudio y comparación de ofertas recibidas**
- 6º- Seleccionar las mejores ofertas**
- 7º Contratar con las empresas adjudicatarias**

1º-Separar el proyecto en varios contratos independientes

En el contexto de un contrato, los lotes se refieren a la división de un proyecto o servicio en partes separadas y manejables, que se pueden contratar y ejecutar por separado.

Por ejemplo, si se quiere contratar un proyecto que incluye un desarrollo informático, la instalación de una red de comunicaciones y proporcionar servicios de telefonía, esto se puede dividir en lotes diferentes.

La división en lotes puede ayudar a mitigar el riesgo y aumentar la transparencia en el proyecto. También puede ser beneficioso para los proveedores, ya que les permite enfocarse en una tarea específica y ofrecer una cotización más precisa. Además, puede ayudar a evitar retrasos en el proyecto, ya que si un lote se retrasa, no necesariamente afectará a los demás lotes.

IMPORTANTE: No se debe confundir la división por lotes con la “fragmentación de contratos”, que es una práctica ilegal en los contratos de las Administraciones Públicas.



Contratos de precio fijo o lump-sum

Un **contrato lump sum**, también conocido como **contrato de precio fijo**, es un tipo de contrato en el cual se acuerda un precio fijo para completar un proyecto o servicio específico. En este tipo de contrato, el contratista se compromete a realizar todo el trabajo necesario para cumplir con los requisitos del proyecto o servicio por el precio acordado, sin importar los costos reales incurridos.

Este tipo de contrato es comúnmente utilizado en proyectos de informática, donde el contratista se compromete a realizar un proyecto por un precio fijo acordado con el cliente. El contrato lump sum incluye todos los costos asociados con el proyecto, incluyendo mano de obra, licencias, equipos, y cualquier otro costo que pueda surgir durante la ejecución del proyecto.

El riesgo financiero en un contrato lump sum recae en el contratista, ya que si los costos reales son mayores que el precio acordado, el contratista tendrá que asumir la diferencia. Por lo tanto, es importante que el contratista realice un análisis de costos exhaustivo y preciso antes de comprometerse con un precio fijo.

Por otro lado, este tipo de contrato proporciona al cliente una mayor certeza en cuanto al costo final del proyecto, ya que no habrá sorpresas de costos adicionales en el camino.

Esta modalidad es más adecuada cuando los requisitos del proyecto están claros.

Contratos “llave en mano”

En el contexto de los proyectos de ingeniería, hay un tipo de contratación especial de contrato de precio fijo que se denomina “**llave en mano**”:

Contratación con un responsable único, una sola entidad con la que negociar, establecer acuerdos y a la que exigir responsabilidades, sin que estas puedan ser compartidas ni formalmente delegadas. Suministro de un proyecto listo para funcionar, cuya “llave” entrega simbólicamente el contratista a la propiedad en el momento de finalizar el contrato. El contratista asume toda la responsabilidad tanto en precio y plazo, como en calidad.

Contratos de precio variable

Aunque existen varias modalidades, lo más habitual en los contratos de precio variable es que el contratista facture por horas trabajadas y coste de materiales empleados en el proyecto.

Esta modalidad es más indicada para proyectos que tienen una especificación menos clara más variable.

1º.- separar el proyecto en varias contrataciones independientes

2º-Definir el tipo de solicitud de la oferta a realizar

- Subasta(*): adjudicación al más barato**
- Concurso-Subasta: exigir unos requisitos previos a los contratistas y luego una vez seleccionados adjudicarlo al de menor precio.**
- Concurso: adjudicación al más idóneo por sus méritos, aunque no sea el más barato**
- Concurso restringido**

(*) El término subasta ya no es utilizado como tal en la Ley de Contratos del Sector Público. En su lugar se refiere a “concursos con único criterio de adjudicación económico”. En cualquier caso, para facilitar la distinción de ambas modalidades, mantendremos ambos términos en las transparencias.

1º.- Separar el proyecto en varias contratos independientes

2º.- Definir el tipo de solicitud de la oferta a realizar

3º.- Seleccionar a las empresas que han de ofertar

-Empresas homologadas previamente

-Factores técnicos, éticos y económico-financieros

-Referencias de proyectos realizados anteriormente

-Mínimo de 3 a 6 empresas

La Administración Pública exige que las empresas que contraten con ella estén clasificadas dentro de una categoría de acuerdo a su capacidad de contratar (volumen del contrato) y tipo de actividad a la que se dedican.

- 1º.- Separar el proyecto en varios contratos independientes
- 2º.- Definir el tipo de solicitud de la oferta a realizar
- 3º.- Seleccionar a las empresas que han de ofertar

4º- Solicitar ofertas mediante la documentación preparada

-Importante la preparación para evitar problemas posteriormente.

-Redactar bases sobre las que deben ofertar

-Describir con claridad lo que se le solicita

El documento que se emplea es el Pliego de Condiciones

PRESENTACIÓN DE DOCUMENTACIÓN

Los concursos con la Administración Pública piden habitualmente que la documentación se aporte en tres “sobres” diferentes:

1. Oferta técnica
2. Oferta económica
3. Certificados requeridos (estar al corriente de pagos a la seguridad socia, capacidad de la empresa para participar en el concurso, etc.)

IMPORTANTE: Es muy importante tener en cuenta que no se puede incluir información económica dentro la oferta. Hacerlo implicará la exclusión del ofertante del proceso.

- 1º.- Separar el proyecto en varios contratos independientes**
- 2º.- Definir el tipo de solicitud de la oferta a realizar**
- 3º.- Seleccionar a las empresas que han de ofertar**
- 4º.- Solicitar ofertas mediante la documentación preparada**

5º- Estudio y Comparación de las ofertas recibidas

- Con apertura pública de pliegos, se levanta acta con indicación de los asistentes y de las características fundamentales de las ofertas.**
- Cuando sea un concurso, se comprueba que las ofertas cumplen lo solicitado en las bases y si hay errores en los cálculos.**
- Se establecen cuadros de comparación con los ofertantes y las partidas más importantes valoradas.**

COMPARACION ECONÓMICA DE OFERTAS

Hay que valorar los costes, portes, plazos de entrega, forma de pago, embalaje, financiación, etc. **Todos los componentes que intervienen en el coste total del producto.**

Al poder introducir modificaciones sobre la base de oferta, la comparación económica se suele complicar.

Suele ser de mucha ayuda las descomposiciones y los precios unitarios.

- 1º.- Separar el proyecto en varios contratos independientes
- 2º.- Definir el tipo de solicitud de la oferta a realizar
- 3º.- Seleccionar a las empresas que han de ofertar
- 4º.- Solicitar ofertas mediante la documentación preparada
- 5º.- Estudio y Comparación de las ofertas recibidas

6º.- SELECCIÓN DEL PROVEEDOR / SELECCIÓN DE LA MEJOR OFERTA

SUBASTA:

ESTUDIO ECONÓMICO DE LA OFERTA

CONCURSO:

ESTUDIO ECONÓMICO DE OFERTAS

PUNTUACIÓN DE LOS PARÁMETROS DEL CONCURSO

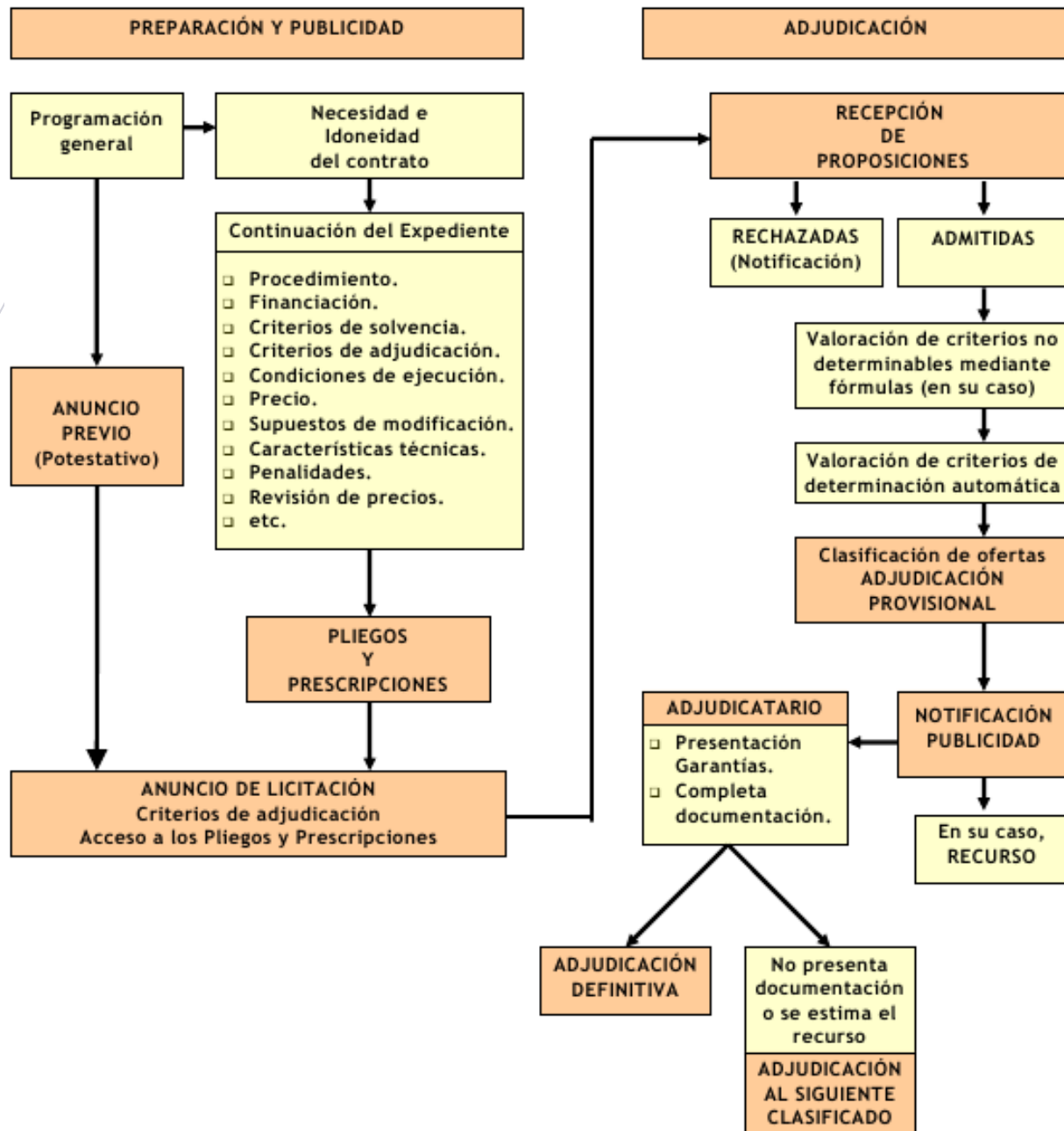
- 1º.- Separar la obra en varias contratas independientes**
- 2º.- Definir el tipo de solicitud de la oferta a realizar**
- 3º.- Seleccionar a las empresas que han de ofertar**
- 4º.- Solicitar ofertas mediante la documentación preparada**
- 5º.- Estudio y Comparación de las ofertas recibidas**
- 6º.- Selección del proveedor**

7º- Contratar con las empresas adjudicatarias



El caso de las administraciones públicas

Ley de Contratos con el Sector Público





¿Alguna cuestión?

