

Índice General

	<i>Página</i>
EVIDENCIA	27
PRELUDIO	
CONTRATACIÓN PÚBLICA E-STRATÉGICA I-INTEGRAL	29
JAIME PINTOS SANTIAGO	
I. Contratación pública e-estratégica i-ntegral	29
II. Los sistemas dinámicos de adquisición como paradigma de la compra pública e-estratégica i-ntegral	47
III. El derecho aplicado	56
BLOQUE I	
LA PLANIFICACIÓN Y LA RACIONALIZACIÓN COMO ESTRATEGIAS INDISPENSABLES DEL NUEVO MODELO DE COMPRA PÚBLICA	
CAPÍTULO I	
PLANEAMIENTO Y RACIONALIZACIÓN EN LAS COMPRAS PÚBLICAS: DOS EXIGENCIAS DE UNA BUENA ADMINISTRACIÓN DE LA CONTRATACIÓN	63
JAIME RODRÍGUEZ-ARANA MUÑOZ	
I. Introducción	63
II. Las recomendaciones de la OCDE en materia de racionalidad	67
III. Planeación y racionalización de la contratación en la Ley 9/2017 de contratos del sector público	70
IV. Reflexión conclusiva	73

CAPÍTULO II

PRINCIPIOS GENERALES DE LA PLANIFICACIÓN Y RACIONALIZACIÓN DE LA COMPRA PÚBLICA 77

JOSÉ ANTONIO MORENO MOLINA

I.	Introducción. Importancia decisiva de la programación, planificación y racionalización en la LCSP-2017	77
II.	Nueva gobernanza	80
III.	Los principios generales de la contratación pública y su consagración en el Derecho de la Unión Europea	81
IV.	Aplicación de los principios generales a todos los contratos públicos, también por debajo de los umbrales europeos	84
V.	Exigencia de respeto de los principios generales en la LCSP-2017	87
VI.	Motivación de la necesidad de contratación	92
VII.	Obligatoria incorporación de aspectos sociales y ambientales	93

CAPÍTULO III

OPORTUNIDADES DEL COMPLIANCE COMO HERRAMIENTA PARA LA PLANIFICACIÓN Y RACIONALIZACIÓN DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA 97

CONCEPCIÓN CAMPOS ACUÑA

I.	Aproximación al Compliance en la contratación pública: el principio de integridad	97
	1. <i>Significado del Compliance en el ámbito de la gestión pública</i>	98
	2. <i>Principios rectores de la contratación: la relevancia de la integridad como eje del nuevo modelo</i>	99
II.	Inputs y outputs del Compliance: planificación y racionalización de la contratación	102
	1. <i>La obligación de programar la contratación y su impacto en la racionalización del gasto público</i>	102
	2. <i>Contratos menores: análisis, evaluación y seguimiento de la contratación pasada para la mejora de la contratación futura</i>	105

	<i>Página</i>
III. Compliance como ventaja competitiva para la toma de decisiones eficaces y eficientes	107
1. <i>Transparencia en el proceso de toma de decisiones: la elección del procedimiento</i>	<i>108</i>
2. <i>Recomendación de la OCDE sobre integridad en la contratación pública</i>	<i>109</i>
3. <i>Elementos de un programa de Compliance en la contratación pública</i>	<i>110</i>
IV. Una oportunidad para la mejora continua de la gestión pública desde la integridad en la contratación	114
1. <i>Gestión de riesgos en la contratación: las consecuencias de la falta de planificación</i>	<i>114</i>
2. <i>La racionalización como técnica de mejora: obtención de ofertas de gran calidad y su ejecución</i>	<i>116</i>
3. <i>Prácticas colusorias y racionalización de la contratación</i>	<i>117</i>
V. A modo de conclusión: a mayor integridad en la contratación mayor calidad los servicios públicos	118
Bibliografía	121
Otros documentos de interés	122
 CAPÍTULO IV	
MEDIDAS PARA LA INCORPORACIÓN DE LAS PYMES EN LOS SISTEMAS DE RACIONALIZACIÓN Y MEDIANTE LA PLANIFICACIÓN DE LA COMPRA PÚBLICA	125
JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ FERNÁNDEZ	
I. Contratación Pública estratégica y PYMES: objetivo permanente en la UE y logros escasos	126
II. Medidas normativas en las Directivas europeas y LCSP para fomentar la contratación con pymes y guías para aplicarlas. La previsión en el RDL 3/2020, de contratación en los sectores especiales	135
III. Los riesgos de la agregación de la demanda para facilitar la participación de las pymes en la contratación pública	145

IV.	Medidas concretas para promover la concurrencia de las pymes en la contratación pública. La experiencia del Ayuntamiento de Valladolid, premiada por la Comisión Europea	147
V.	El papel de las pymes y de las organizaciones empresariales para acceder al mercado de la contratación pública	164
	CONCLUSIONES	165

CAPÍTULO V

	CÓMO PLANIFICAR LOS CONTRATOS PÚBLICOS: ESPECIAL REFERENCIA A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES LOCALES	167
--	--	-----

YLENIA DÍAZ MORÁN

I.	La regulación de la planificación de la actividad contractual en la LCSP	168
II.	Cinco buenas razones para planificar o programar la contratación	172
	1. <i>Mejorar el servicio público que se presta a la ciudadanía</i>	172
	1.1. <i>Conseguir formalizar los contratos necesarios en plazo</i>	172
	1.2. <i>Que los contratos que tramitemos reflejen con precisión las necesidades que precisamos satisfacer</i>	173
	1.3. <i>Conseguir la mayor calidad en las obras, servicios y suministros que contratemos dentro de nuestras posibilidades</i>	173
	2. <i>Mejorar el funcionamiento interno de la propia Administración</i>	173
	3. <i>Incrementar notablemente la eficiencia</i>	175
	4. <i>Facilitar la participación de las PYMES</i>	175
	5. <i>Incrementar la transparencia y en consecuencia generar más confianza en la ciudadanía</i>	176
III.	Planificación estratégica	177
	1. <i>Planificación y cláusulas eco-sociales</i>	177
	1.1. <i>Porque nos permite conseguir mejores resultados</i>	178
	1.2. <i>Porque nos permite efectuar la preceptiva reserva de contratos a la que se refiere la Disposición Adicional cuarta</i>	179

	<i>Página</i>
2. <i>Planificación y ODS</i>	180
IV. Cómo hacer un Plan de Contratación en cinco pasos	181
1. <i>Primer paso: Analizar las necesidades y posibilidades</i>	181
1.1. Preguntas a las que hemos de dar respuesta en este paso	181
1.2. Principal competencia a desarrollar para conseguir el éxito en este paso: Un cambio de cultura en la organización	182
1.3. Pasamos a la acción para llevar a cabo esta fase	182
2. <i>Segundo paso: Analizar la mejor manera de conseguir las necesidades propuestas</i>	183
2.1. Preguntas a las que hemos de dar respuesta en este paso	184
2.2. Principal competencia a desarrollar para conseguir el éxito en este paso: Profesionalización	184
3. <i>Tercer paso: Analizar la temporalidad</i>	185
3.1. Preguntas a las que dar respuesta en este paso	185
3.2. Principal competencia que desarrollar en este paso: La autoorganización	187
4. <i>Cuarto paso: Establecer prioridades</i>	188
4.1. Preguntas a las que hemos de dar respuesta en este paso	188
4.2. Competencia a desarrollar en esta fase: El consenso estratégico	189
5. <i>Quinto paso: ¿Qué queda por hacer después de aprobado el Plan de contratación?</i>	189
5.1. Preguntas a las que hemos de dar respuesta en este paso	190
5.2. Competencias a desarrollar en esta fase: La constancia	191
V. Especial referencia a las pequeñas y medianas Entidades Locales (PYMEL)	191
1. <i>¿Es posible planificar la contratación pública en las PYMEL?</i>	191
2. <i>Debilidades y fortalezas de las PYMEL</i>	192
3. <i>¿Y cómo hago para combatir la falta de medios?</i>	193

BLOQUE II
TÉCNICAS DE RACIONALIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE
APROVISIONAMIENTO

CAPÍTULO VI	
LA RACIONALIZACIÓN TÉCNICA DE LA CONTRATACIÓN	197
SANTIAGO GONZÁLEZ-VARAS	
I. Sistemas para la racionalización de la contratación de las administraciones públicas	197
II. Acuerdos marco	198
III. Sistemas dinámicos de adquisición	203
IV. Centrales de contratación (artículos 227 a 230 LCSP 2017)	205
 CAPÍTULO VII	
LOS ACUERDOS MARCO	211
ANA ISABEL BUENO BUENO	
I. La concentración de compras. Los acuerdos marco	211
1. <i>Introducción</i>	<i>211</i>
2. <i>Claves de la contratación centralizada</i>	<i>213</i>
II. Decisión de celebrar acuerdos marco	215
1. <i>Primeras actuaciones. Fase de información previa</i>	<i>215</i>
2. <i>Práctica de la información previa</i>	<i>217</i>
3. <i>Objeto del acuerdo marco</i>	<i>218</i>
III. Funcionalidad y límites	220
1. <i>Naturaleza del Acuerdo Marco</i>	<i>220</i>
2. <i>Fases de un acuerdo marco</i>	<i>221</i>
IV. Tipos de acuerdos marco	222
1. <i>Acuerdo marco adjudicado a un empresario con todos los términos definidos en la contratación</i>	<i>224</i>
2. <i>Acuerdo Marco adjudicado a varios empresarios con todos los términos fijados sin necesidad de segunda licitación</i>	<i>226</i>

	<i>Página</i>
3. <i>Acuerdo Marco adjudicado a varios empresarios con segunda licitación</i>	229
V. Cuestiones generales aplicables a los acuerdos marco	231
1. <i>Procedimiento de celebración de los acuerdos marco</i>	231
2. <i>Partes del acuerdo marco y de los contratos basados</i>	232
3. <i>Duración del acuerdo marco y de los contratos basados</i>	233
4. <i>Participación de las PYMES, respeto del principio de libre competencia en los acuerdos marco: requisitos de solvencia y división en lotes</i>	235
4.1. <i>La configuración en lotes</i>	236
4.2. <i>Requerimiento de solvencia</i>	236
5. <i>Valor estimado de los acuerdos marco y presupuesto de los contratos basados</i>	238
5.1. <i>La locución "en su caso" de que en un acuerdo marco se fijen las cantidades previstas no es potestativa</i>	239
5.2. <i>Es necesario que el acuerdo marco determine desde el origen la cantidad máxima de prestaciones o de servicios que podrán ser objeto de contratos subsiguientes. El poder adjudicador originariamente parte en el acuerdo marco debe imperativamente precisar el volumen global en el que podrán inscribirse los contratos subsiguientes</i>	239
5.3. <i>El poder adjudicador originariamente parte de un acuerdo marco únicamente puede comprometerse en su propio nombre y por cuenta de los potenciales poderes adjudicadores claramente designados en el acuerdo. Una vez que se alcance el límite del volumen fijado en el acuerdo marco se agotarán los efectos de ese acuerdo:</i>	240
5.4. <i>Los principios de transparencia e igualdad de trato imponen que el operador económico conozca desde el principio el volumen de las cantidades que se comprometen</i>	240
6. <i>Modificación de los acuerdos marco y los contratos basados en un acuerdo marco</i>	242
7. <i>Recurso especial</i>	243
8. <i>Nulidad de los contratos basados</i>	244

	<i>Página</i>
9. Régimen especial de la perfección y formalización de los contratos basados	244
10. Exigencia de garantía en los acuerdos marco y en los contratos basados	245
11. Otras especialidades	245
11.1. Decisión de no adjudicar o celebrar el contrato y desistimiento del procedimiento de adjudicación por la Administración	245
11.2. Penalidades	246
11.3. Pago del precio	246
 CAPÍTULO VIII	
LOS SISTEMAS DINÁMICOS DE ADQUISICIÓN EN EL DERECHO COMPARADO	247
JAVIER MENDOZA JIMÉNEZ	
I. Introducción: una herramienta por explotar	247
II. Breve evolución de los SDA en la legislación comunitaria	248
III. Los SDA en las legislaciones nacionales, un estudio comparativo	250
1. Alemania	252
2. Austria	253
3. Bélgica	254
4. Bulgaria	255
5. Chequia	255
6. Chipre	256
7. Croacia	257
8. Dinamarca	257
9. Eslovaquia	258
10. Eslovenia	259
11. Estonia	259
12. Finlandia	260
13. Francia	260

	<u>Página</u>
14. <i>Grecia</i>	261
15. <i>Hungría</i>	262
16. <i>Irlanda</i>	262
17. <i>Italia</i>	263
18. <i>Letonia</i>	264
19. <i>Lituania</i>	265
20. <i>Luxemburgo</i>	266
21. <i>Malta</i>	266
22. <i>Países Bajos</i>	267
23. <i>Polonia</i>	268
24. <i>Portugal</i>	268
25. <i>Reino Unido</i>	269
26. <i>Rumanía</i>	270
27. <i>Suecia</i>	270
IV. ¿Cómo se usan los SDA en la práctica?	271
1. <i>Análisis por países y por tipología contractual</i>	271
2. <i>Análisis de las características de los SDA</i>	272
V. Conclusiones	273
Bibliografía	274
Legislación	280
CAPÍTULO IX	
CENTRALES DE COMPRAS	
FRANCISCO BLANCO LÓPEZ	
I. Introducción	281
II. Regulación legal	282
1. <i>Regulación internacional</i>	282
2. <i>Regulación europea</i>	282
3. <i>Regulación estatal</i>	284

	<i>Página</i>
4. <i>Regulación de las Comunidades Autónomas</i>	285
III. Ámbito subjetivo	286
IV. Ámbito objetivo	290
V. Objetivos en la creación y gestión de las centrales de compra	292
1. <i>Eficiencia</i>	292
2. <i>Colaboración entre las AAPP</i>	293
3. <i>Simplificación procedimental</i>	294
VI. Coordinación entre centrales de compra	295
VII. Transparencia	300
VIII. Impacto en el mercado. Competencia, concurrencia y efectos colusorios	301
IX. Organización y técnicas de contratación conjunta agregada	303
1. <i>Organización</i>	304
1.1. <i>Central de aprovisionamiento</i>	304
1.2. <i>Central de contratación</i>	304
1.3. <i>Agregación de demanda</i>	304
2. <i>Contratación centralizada de la AGE</i>	305
3. <i>Agregación de la demanda. Determinación de las necesidades</i>	306
4. <i>Acuerdos marco. Sistemas dinámicos de adquisición</i>	308
X. Contratación electrónica	310
XI. Gestión profesional	314
XII. Perspectivas de futuro. Conclusiones	316
CAPÍTULO X	
CONTRATACIÓN CONJUNTA ESPORÁDICA	319
FRANCISCO BLANCO LÓPEZ	
I. Introducción	319
II. Regulación legal	322
III. Ámbito subjetivo	326

	<u>Página</u>
IV. Ámbito objetivo contractual	327
V. Ámbito material de la colaboración	328
VI. Singularidades procedimentales	331
VII. Conclusiones	335

CAPÍTULO XI

CONSULTAS PRELIMINARES AL MERCADO EN LOS SISTEMAS DE RACIONALIZACIÓN	337
---	-----

BELÉN LÓPEZ DONAIRE

I. Introducción	337
II. Antecedentes de las consultas preliminares	339
III. Conocer el mercado. Finalidades. Planificación	341
IV. Premisas previas para garantizar el éxito de las consultas preliminares	344
V. Verdades y mentiras de las consultas preliminares	349
1. <i>Verdades</i>	350
2. <i>Mentiras</i>	351
VI. Ideas clave y consejos prácticos para el diseño y organización de consultas preliminares del mercado en los sistemas de racionalización	352
1. <i>Metodología</i>	354
VII. Formato de las consultas preliminares al mercado	357
VIII. Conclusiones	360
IX. Bibliografía	361

CAPÍTULO XII

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN EN LOS SISTEMAS DE RACIONALIZACIÓN	363
---	-----

JORGE PÉREZ BRAVO

I. Antecedentes históricos	363
---	-----

	<i>Página</i>
II. Los criterios de adjudicación. Requisitos y tipos	364
1. <i>Normas generales</i>	364
2. <i>Requisitos</i>	365
2.1. Vinculados al objeto del contrato	365
2.2. Formulados de manera objetiva	365
2.3. Deberán garantizar la posibilidad de que las ofertas sean evaluadas en condiciones de competencia efectiva	366
2.4. Deben aportar valor al contrato	367
2.5. Deben ser coherentes	367
3. <i>Tipos de criterios de adjudicación</i>	367
3.1. Criterios económicos	368
A) Criterio precio	368
B) El coste del ciclo de vida	368
3.2. Criterios cualitativos	369
A) Criterios específicamente relacionados con la calidad	370
B) Aspectos medioambientales	370
C) Criterios sociales	372
3.3. Las mejoras como criterio de adjudicación	375
3.4. Uso de etiquetas como criterio de adjudicación	376
III. Determinación de los criterios de adjudicación	377
1. <i>Reglas para el establecimiento de criterios de adjudicación</i>	377
2. <i>Selección de los criterios de adjudicación</i>	379
2.1. Criterios matemáticos	381
A) Criterio precio	381
B) Otros criterios evaluables de forma automática	382
C) Criterios de adjudicación dependientes de un juicio de valor	383
3. <i>Ponderación de los criterios seleccionados</i>	383
3.1. Puntuación de los criterios matemáticos	386
3.2. Puntuación de los criterios subjetivos	387
3.3. Valoración total de la oferta	388

	<u>Página</u>
4. <i>Introducción en los pliegos de criterios para la determinación de la anormalidad o desproporcionalidad de las ofertas</i>	388
4.1. <i>Procedimiento</i>	391
IV. Especialidades de los criterios de adjudicación en los sistemas de racionalización	392
1. <i>Acuerdos marco</i>	392
1.1. <i>Acuerdos marco que no tienen todos los términos o condiciones fijados en el acuerdo marco</i>	392
1.2. <i>Con todos los términos o condiciones fijados en el propio acuerdo marco</i>	393
1.3. <i>Cuando el acuerdo marco establezca todos los términos, bien sin nueva licitación, bien con nueva licitación</i>	393
1.4. <i>Ejemplo de criterios</i>	393
2. <i>Sistemas Dinámicos de adquisición</i>	396
CAPÍTULO XIII	
EL CÁLCULO DE COSTES EN LOS “SISTEMAS DE RACIONALIZACIÓN”: LOS ACUERDOS MARCO, LOS SISTEMAS DINÁMICOS Y LAS CENTRALES DE CONTRATACIÓN	
397	
JUAN CARLOS GÓMEZ GUZMÁN	
I. Introducción	397
II. Cómo compiten las empresas en el mercado	402
1. <i>¿Qué es la “estrategia competitiva”?</i>	404
1.1. <i>Segmentación</i>	404
1.2. <i>Liderazgo en costes</i>	405
1.3. <i>Diferenciación</i>	407
2. <i>Factores determinantes de la competencia</i>	409
III. El “coste” de los contratos públicos	412
1. <i>La libertad de pactos base de la normalización de los costes del contrato</i>	413
2. <i>La admisibilidad del “coste” en los contratos públicos</i>	416

	<i>Página</i>
3. <i>La “estructura de costes” de un contrato público (del objeto del contrato)</i>	418
3.1. El “presupuesto base de licitación”. Punto de partida para determinar la “estructura de costes”	418
3.2. Desglose de la “estructura de costes”	420
A) Costes directos	421
B) Costes indirectos	422
C) Agrupaciones de costes, bases y tasas de reparto	423
D) Esquema de la estructura de costes del contrato	424
IV. Costes que varían con el volumen de producción	426
1. <i>Costes fijos y variables. Umbral de rentabilidad</i>	426
2. <i>Análisis y representación gráfica</i>	427
2.1. Costes “fijos”, “variables” y “totales”	427
2.2. El “margen de contribución”	430
2.3. El entorno de la “capacidad normal”	431
2.4. El “punto de equilibrio” o “umbral de rentabilidad”	432
3. <i>Superando el problema de las ofertas anormalmente bajas y de los umbrales de saciedad</i>	437
V. Consideraciones finales	440
Bibliografía	441
CAPÍTULO XIV	
PROPUESTA ELECTRÓNICA DE COSTES (PEC)	443
JUAN CARLOS GÓMEZ GUZMÁN	
I. ¿Qué es una “propuesta electrónica de costes”?	443
1. <i>Necesidad de la “propuesta electrónica de costes”</i>	445
2. <i>“Certificación de costes” de la oferta</i>	446
3. <i>Modelo de Propuesta Electrónica de Costes (PEC)</i>	447
II. Información general del usuario	447

	<u>Página</u>
III. Información subyacente de soporte de los costes	448
1. <i>Gastos</i>	448
2. <i>Valor de la mano de obra directa. Capacidad</i>	451
3. <i>Consumo de materiales y subcontrataciones</i>	453
4. <i>Trabajos para el inmovilizado propio</i>	454
5. <i>Cuenta de resultados</i>	455
IV. Demostración de los elementos de coste del contrato	457
1. <i>Demostración de la MOD que se aplicará en el contrato</i>	457
2. <i>Demostración de los gastos generales de fabricación (OH-GGF)</i>	457
3. <i>Demostración de los materiales (MAT) asignados al contrato</i>	460
4. <i>Demostración del "Overhead" (OH-Mat) de materiales y subcontrataciones</i>	461
5. <i>Demostración de los costes de la estructura (G&A)</i>	463
6. <i>Gasto financiero en términos coste de oportunidad (FCCoM)</i>	465
V. Actuaciones finales y valor de la oferta	469
1. <i>Revisión de inconsistencias</i>	469
1.1. <i>Comprobación de la consistencia del gasto salarial y del valor de la MOD total</i>	469
1.2. <i>Comprobación de la consistencia del consumo de materiales</i>	469
1.3. <i>Comprobación de la consistencia del valor de los "trabajos para el inmovilizado propio" y su correspondiente en la cuenta de resultados</i>	469
1.4. <i>Comprobación de la consistencia del valor de MOD aplicada al contrato y la capacidad de la MOD declarada</i>	470
1.5. <i>Comprobación de la consistencia de la variación de la inversión en el activo circulante</i>	470
2. <i>Valor de la oferta</i>	470
Bibliografía	474

BLOQUE III

EL CONTROL COMO GUÍA PARA UNA BUENA PRAXIS

CAPÍTULO XV

LA FUNCIÓN INTERVENTORA EN LOS SISTEMAS DE RACIONALIZACIÓN DE LA COMPRA PÚBLICA	477
--	------------

MIGUEL ÁNGEL CABEZAS HERRERA PÉREZ

I. Introducción	477
II. La nueva ley de contratos del sector publico	479
III. Breve referencia a los sectores local y autonómico	486

CAPÍTULO XVI

EL CONTROL EXTERNO DE LOS SISTEMAS DE RACIONALIZACIÓN DE LA COMPRA PÚBLICA	489
---	------------

PATRICIA IGLESIAS REY

I. Introducción	489
II. El Control externo de la contratación pública	492
1. <i>El papel del TCE, TCU y de los OCEX</i>	<i>494</i>
2. <i>¿Es suficiente para la fiscalización de la contratación pública la remisión de información contractual que exige el artículo 335 de la LCSP a los poderes adjudicadores?</i>	<i>499</i>
III. La Fiscalización sectorial de la contratación pública por los ICEX	502
1. <i>Principales recomendaciones de los ICEX cuando fiscalizan la contratación pública</i>	<i>503</i>
2. <i>La necesidad imperiosa de planificar y racionalizar el gasto público en la contratación pública</i>	<i>504</i>
IV. Nuevos escenarios en el control externo. ¿A pesar de los controles existentes, ¿es necesario gestionar el riesgo en la contratación pública?	506
1. <i>La decidida apuesta de la normativa de contratación pública con el principio de integridad</i>	<i>508</i>

	<u>Página</u>
2. <i>El papel de los OCEX en prevención de la corrupción en la contratación pública</i>	511
3. <i>El modelo del Consello de Contas de Galicia: El catálogo de riesgos en la contratación pública</i>	515
V. La necesaria colaboración de los OCEX con la OIREscon en la prevención y lucha contra la corrupción en la contratación pública	518
VI. Enjuiciamiento (jurisdicción contable) y control de la contratación pública	520
VII. Conclusiones finales	522
VIII. Bibliografía	523
 CAPÍTULO XVII	
DOCTRINA DESTACADA DE LOS TARC EN MATERIA DE RACIONALIZACIÓN DE LA COMPRA PÚBLICA	527
<i>JAVIER PÍRIZ URUEÑA</i>	
I. Introducción	527
II. Naturaleza del acuerdo marco	528
III. Acuerdos marco vs restricción de la competencia	531
IV. Improcedencia de adjudicar contratos con el mismo objeto a empresas no incluidas en el acuerdo marco	536
V. Contenido de los acuerdos marco y de los contratos basados	537
1. <i>Objeto</i>	537
2. <i>Criterios de adjudicación de los contratos basados</i>	538
3. <i>Plazo de ejecución</i>	539
4. <i>Lugar de entrega de los bienes</i>	540
5. <i>Relación de trabajadores</i>	541
6. <i>Precio</i>	542
VI. Duración de los contratos basados	542
VII. Adjudicación de contratos basados	543

	<i>Página</i>
VIII. Impugnación por la vía del recurso especial en materia de contratación	545
1. <i>Ámbito objetivo</i>	545
1.1. Contratos susceptibles de recurso	545
1.2. Actos recurribles	547
2. <i>Efectos de la interposición del recurso especial</i>	547
IX. Conclusión	548

Thomson Reuters ProView. Guía de uso