



- **Benchmarking:**
Permite tomar como referencia los mejores aspectos o prácticas de otras organizaciones, y adaptarlos a la propia agregándoles mejoras.
- **Competencia:**
Mejora el conocimiento del mercado de la futura licitación.
- **Comprender:**
Comprometer a los operadores del mercado con un proyecto
- **Configurar:**
Configurar adecuadamente las prestaciones, la definición de sus calidades, sus condiciones sociales y ambientales, etcétera.
- **Conocer:**
Permite conocer el número de operadores que hay en el mercado.
- **Elegir:**
Ayuda a elegir el proyecto más adecuado a las necesidades.
- **Estratégica:**
Promueve la Contratación estratégica y su planificación.
- **Evaluar:**
Permite evaluar el alcance de los retos y dificultades. ¿Es factible el contrato desde un punto de vista técnico, financiero y operativo?
- **Fijar:**
Fijar los criterios de solvencia o los de adjudicación y su importancia en la baremación de los mismos para determinar la mejor oferta.
- **Identificar:**
Identifica el procedimiento de contratación adecuado. También nos permite localizar a los operadores del mercado que trabajan o son expertos en el área específica objeto de la consulta cuando de prestaciones innovadoras se trate.
- **Innovar:**
Es una herramienta especialmente útil en el campo de la compra pública de innovación. Hemos de resolver un problema pero no sabemos si en el mercado existe una solución o si hay posibilidades de "inventar" una solución a ese problema...
- **Mejorar:**
Mejora la relación calidad-precio.
- **Profesionalizar:**
Requiere profesionales altamente cualificados y eleva el nivel profesional de los empleados públicos involucrados en la consulta.
- **Saber:**
Permite saber si el contrato propuesto, su objeto, o uno similar, ya existe en el mercado.
- **Útil:**
Permiten cumplimentar satisfactoriamente algunos nuevos requisitos impuestos por la LCSP como por ejemplo el desglose de costes directos y e indirectos del Presupuesto base de licitación (Ex. Artículo 100.2 LCSP).
- **Valor:**
Incorpora valor a la compra pública.





¿En qué consisten?

A través de las Consultas Preliminares los poderes adjudicadores tienen la posibilidad, por ejemplo, de solicitar o aceptar el asesoramiento de expertos o autoridades independientes o de participantes en el mercado, que podrá utilizarse en la planificación y el desarrollo del procedimiento de contratación, “siempre que dicho asesoramiento no tenga por efecto falsear la competencia o vulnerar los principios de no discriminación y transparencia”.

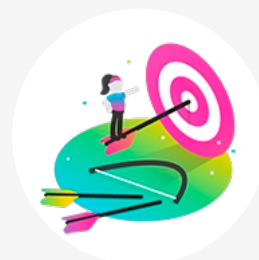
La Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP), trasponiendo al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, LCSP, incorporó en su artículo 115 la regulación de las consultas preliminares del mercado “con la finalidad de preparar correctamente la licitación e informar a los operadores económicos acerca de los planes de contratación del órgano correspondiente y de los requisitos que exigirá para concurrir al procedimiento”.

Se trata en definitiva de preguntar a los expertos de un área específica, o a los propios operadores del mercado de forma transparente sobre las cuestiones relativas las soluciones innovadoras o existentes para resolver un problema o respecto a cualquier cuestión relativa a un contrato a realizar. Las consultas preliminares de mercado están resultando particularmente útiles para cumplimentar satisfactoriamente algunos requisitos que impone la LCSP (P.ej. Ex art. [100.2 y 3 LCSP](#))



¿Dónde se regulan?

La Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP), trasponiendo al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, [incorporó en su artículo 115 la regulación de las consultas preliminares del mercado.](#)



¿Cuáles son sus objetivos?

- Preparar la licitación y su planificación
- Informar de los planes de contratación y los requisitos que se exigirán
- Utilizar el asesoramiento durante la substanciación del procedimiento de licitación (siempre que ello no falsee la competencia o vulnere el principio de no discriminación y transparencia).





¿Cómo se realizan?

1.- Antes de la Consulta, publicar en el perfil del contratante:

- Objeto de la Consulta
- Cuándo se inicia la consulta
- Identificar a los terceros a consultar
- En su caso, las razones que motiven la elección de los asesores externos que resulten seleccionados

REQUISITOS DE LA CONSULTA:

- Que no resulte un objeto tan concreto cuyas características correspondan únicamente a uno de los consultados.
- Que se concreten en características genéricas, exigencias generales, o fórmulas abstractas.
- Que no puedan comportar ventajas en la adjudicación a las empresas participantes en la consulta.

QUIEN PUEDE SER CONSULTADO:

- Expertos
- Colegios profesionales
- Autoridades Independientes
- Excepcionalmente, operadores activos del mercado

2.- Durante la Consulta:

Nunca revelar las soluciones propuestas por los participantes

3.- Al finalizar la Consulta:

El resultado de la Consulta se plasma en un Informe que debe ser:

- Motivado
- Formará parte del expediente de contratación
- Publicado igual que los Pliegos y como mínimo en el perfil del contratante

CONTENIDO DEL INFORME:

- Estudios realizados y sus autores
- Entidades consultadas
- Cuestiones formuladas
- Respuestas a las consultas
- En su caso los motivos por los que no se ha tenido en cuenta la consulta

Importante: Haber participado en la consulta no impide posteriormente presentarse a la licitación

En este enlace podrás acceder a las últimas Consultas Preliminares publicadas en la Plataforma de Contratación del Sector Público, introduciendo en el espacio "expediente":CONSULTA PRELIMINAR. [Aquí](#)

