

**RECENSIÓN DE** *Planificación y racionalización de la compra pública*. PINTOS SANTIAGO, J., THOMSON REUTERS ARANZADI, PAMPLONA, 2020, 548 PP. ISBN: 978-84-1345-846-5.

Carmen María Ávila Rodríguez  
Profesora Titular de Derecho Administrativo  
Universidad de Málaga  
cmavila@uma.es

Estamos ante una imponente obra colectiva dirigida por el Dr. Pintos Santiago en la que ha reunido a 16 excelentes autores con perfil unos, académico y otros, técnico. Todos ellos son expertos en Derecho Administrativo y dominan, con soltura y rigor, el complejo sector de la contratación pública. La obra se compone de diecisiete capítulos estructurados en tres bloques que se encuentran precedidos por un extenso y oportuno prelude sobre la contratación pública estratégica *i*-ntegral que enmarca con brillantez la obra y justifica sus contenidos. El conjunto de la obra se escribe de manera sencilla, coloquial y cercana al lector, lo que nos lleva a afirmar que nos encontramos ante una atractiva obra de referencia en materia de contratación pública para investigadores y operadores jurídicos.

El primer bloque de la obra lleva por título *La planificación y la racionalización como estrategias indispensables del nuevo modelo de compra pública* y en él, a través de cinco capítulos realizados por el Dr. Rodríguez-Arana Muñoz (Catedrático de Derecho Administrativo), el Dr. Moreno Molina (Catedrático de Derecho Administrativo); la Dra. Campos Acuña (Secretaria de Administración Local); el Dr. Martínez Fernández (Funcionario de Administración Local con habilitación de carácter nacional) y D<sup>a</sup> Ylenia Díaz Morán (Funcionaria de Administración Local con habilitación de carácter nacional) se nos conduce al estudio de los sempiternos principios generales de la contratación pública y la planificación y racionalización de la compra pública como ejemplos de buena administración; se nos muestra como buena práctica, la necesidad de planificar los contratos administrativos, en especial en el contexto de las pequeñas y medianas EELL; se analizan las oportunidades estratégicas del Compliance y se recogen, por últimos, las medidas para la incorporación de las pymes en los sistemas de racionalización y su incorporación a la compra pública mediante la planificación.

Numerosísimas son las conclusiones que pueden extraerse de este primer bloque y de ahí la dificultad de sintetizar aquellas que, sin duda, son las más relevantes. Sin pretender ser exhaustivos, aun a riesgos de parecer simplistas, y con el mero ánimo de hacer sugerente la lectura de esta obra, destacamos, entro otras, las siguientes. La Unión Europea apunta a que el régimen de contratos sea más sencillo y racional, de ahí que se inspire en los principios de simplificación y racionalidad que tanto contribuyen a ir cultivando una buena administración, sin embargo, el principal escollo que nos encontramos es la propia normativa nacional, pues la Ley de contratos del sector público de 2017 es demasiado prolija y regula multitud de cuestiones como si fuera un detallado reglamento administrativo. Ello lleva a pensar a que quizá sea necesario que la propia normativa recoja con más precisión y de manera más ambiciosa los mecanismos al procedimiento de contratación que incorporen simplificación y racionalidad, además sin perder de vista que todo procedimiento es impulsado y toda decisión es tomada por un funcionario al que debe exigirse, más allá de profesional, un compromiso democrático y ético. Bajo la óptica de la integridad, la ética, la buena administración y la gobernanza, en esta

obra se analiza con profundidad las técnicas de la compliance del artículo 64 de la LCSP concluyendo que se trata de un elemento de refuerzo en el marco de la gobernanza de la contratación pública y que queda reflejado en exigencias tan concretas como la publicidad en el perfil del contratante, la prevención en el conflicto de intereses, la programación y la racionalización de la contratación pública. Ello contribuye a una mayor transparencia y a una mayor eficiencia que facilita la identificación de alertas de corrupción en este sector de actividad pública. Esta obra no pasa por alto el necesario análisis de cómo incorporar las pymes en la contratación pública, pues no se puede perder de vista que éstas tienen un peso muy relevante en la economía de la UE. En esta obra se hace un estudio minucioso no sólo de las medidas normativas previstas en las Directivas Europeas y la LCSP para fomentar la contratación con pymes, sino que se completa con la explicación de dos guías para poder aplicarlas. Estas guías están elaboradas, una, por la Subdirección general de apoyo a la pyme del Ministerio de Industria y, la otra, por el Ayuntamiento de Valladolid. Finalmente, se cierra el bloque con un práctico estudio sobre cómo hacer un plan de contratación en cinco pasos tras una previa planificación estratégica. Estos cinco pasos son brillantemente sintetizados por la autora: analizar las necesidades y posibilidades; analizar la mejor manera de conseguir las necesidades propuestas; analizar la temporalidad; establecer las prioridades y el posterior paso de publicidad, seguimiento y rendición de cuentas.

El segundo bloque de la obra, el más extenso, lleva por título *Técnicas de racionalización de los sistemas de aprovisionamiento*. Este bloque se compone de nueve capítulos elaborados por el Dr. González-Varas (Catedrático de Derecho Administrativo); D<sup>a</sup> Ana Isabel Bueno (Secretaria General Administrativa de ámbito autonómico); el Dr. Mendoza Jiménez (Profesor Ayudante Doctor); D. Francisco Blanco López (experto en contratación pública); la Dra. López Donaire (Directora de servicios jurídicos de ámbito autonómico); D. Jorge Pérez Bravo (Teniente Coronel del Cuerpo de Intendencia del Ejército de Tierra) y D. Juan Carlos Gómez Guzmán (Comandante del Cuerpo de Intendencia del Ejército del Aire, en Reserva). Este bloque aborda el estudio en profundidad y desde una dominante visión empírica de los acuerdos marcos, su régimen jurídico, su funcionalidad y límites, los tipos de acuerdos marco, así como el procedimiento de celebración, las partes del acuerdo y de los contratos basados, la duración y la participación de las pymes en los mismos. Esta obra también analiza con rigor y de manera muy completa los sistemas de adquisición. Tras hacer una presentación de las bondades de estos sistemas y su evolución en la legislación comunitaria, el autor hace un interesante y detallado estudio de las legislaciones nacionales de 27 países de la UE, para terminar explicando cómo se usan en la práctica. Otra herramienta de racionalización tratada en esta obra son las centrales de compra. El autor no sólo hace una oportuna investigación del régimen jurídico vigente sobre el ámbito subjetivo, ámbito objetivo, la creación y la gestión de las centrales y la coordinación entre las centrales de compra creadas, sino que se adentra en el estudio del impacto que en el mercado producen las mismas y, realizando una labor profética, aborda las perspectivas de futuro. La obra colectiva realiza también un análisis de la contratación conjunta esporádica, su ámbito objetivo contractual, el ámbito subjetivo, el ámbito material de colaboración y las singularidades procedimentales, concluyendo en este punto el autor sobre la necesidad de una concreción normativa más allá de la LCSP porque ésta no las prevé en su totalidad. Una interesante visión práctica se ofrece en el estudio de las consultas preliminares al mercado como herramienta de racionalización, pues la autora no sólo aborda el estudio de los antecedentes jurídicos, las finalidades, la planificación de las mismas o el formato de las mismas, sino que ofrece al lector premisas previas que garanticen el éxito de las consultas previas, ideas claves y consejos prácticos para el diseño y organización de las mismas. Otro tema abordado en la obra colectiva son los criterios de adjudicación en los sistemas de racionalización. Partiendo de los antecedentes históricos y los requisitos y tipos de los criterios, el autor analiza las reglas para el establecimiento de los mismos, la selección y su puntuación, concretando incluso aspectos

como la puntuación de los criterios matemáticos, la puntuación de los criterios subjetivos o la valoración total de la oferta. Se cierra este capítulo con el estudio de las especialidades de los criterios de adjudicación en los sistemas de racionalización. Finaliza este bloque con dos capítulos sobre costes. En el penúltimo capítulo se aborda el análisis del cálculo de los costes en los acuerdos marco, los sistemas dinámicos de adquisición y las centrales de contratación. Con maestría y claridad, el autor explica cómo compiten las empresas en el mercado, cuáles son los factores determinantes de la competencia, cuál es la estructura de costes de un contrato público y la dinámica de variación de los costes en función del volumen de producción. En el último capítulo se aborda el estudio de la propuesta electrónica de costes. Se parte de delimitar qué es una propuesta electrónica de costes para analizar detalladamente cada una de las partes de la misma comenzando por la información general del usuario y finalizando con la información subyacente del soporte de costes. El autor también estudia la demostración de los elementos de costes del contrato, entre otros: los gastos generales de fabricación, los materiales asignados al contrato, los gastos de subcontrataciones, los costes de estructura o los costes de oportunidad. El último aspecto que aborda el autor son las actuaciones finales y el valor de la oferta poniendo el acento en la importancia de la revisión de las inconsistencias que hayan podido surgir.

El tercer bloque lleva por título *El control como guía para una buena praxis* y se compone de tres capítulos escritos por D. Miguel Ángel Cabezas Herrera Pérez (Ex Síndico de Cuentas de Castilla-La Mancha); D<sup>a</sup> Patricia Iglesias Rey (Letrada Mayor del Consejo de Cuentas de Galicia) y D. Javier Paris Urueña (Letrado Jefe del Consejo Consultivo de Castilla y León y Letrado del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de Castilla y León). En este bloque se abordan tres perspectivas distintas de control. En primer lugar, se analiza la función interventora como función de control antes de que sean aprobados los actos del sector público que den lugar al reconocimiento de derechos o a la realización de gastos, así como los ingresos y pagos que de ellos se deriven, y la inversión o aplicación en general de sus fondos públicos, con el fin de asegurar que su gestión se ajuste a las disposiciones aplicables en cada caso. En segundo lugar, se estudia el control externo de los sistemas de racionalización de la compra pública. El autor no sólo hace un minucioso estudio sobre el control realizado por el Tribunal de Cuentas (TCU) y los Órganos de control externo autonómicos (OCEX), sino que nos muestra los nuevos escenarios en el control externo con la finalidad de gestionar el riesgo en la contratación pública y el papel de las instituciones de control en la prevención de la corrupción en este sector del Derecho Administrativo. En tercer y último lugar, se analiza del control que lleva a cabo la justicia administrativa con un estudio centrado en el Derecho aplicado por los TARC en materia de racionalización de la compra pública.

En definitiva, es merecido felicitar al Dr. Pintos Santiago porque ha conseguido dirigir un verdadero Tratado en materia de contratación pública. Esta obra, admirablemente coordinada y en la que se ha hecho una oportuna selección de los temas a tratar, es el resultado conjunto de las aportaciones del brillante plantel de profesionales que ha reunido el Dr. Pintos Santiago y que, con rigor, profundidad y claridad exquisitas, nos permite introducirnos y navegar por las complicadas aguas de la contratación administrativa.