

Tabla 1. Procedimientos de contratación tradicionales

	Caracterización	Novedades
Procedimiento Abierto	Es el procedimiento tradicional de selección de proveedores por excelencia. Pueden concurrir al procedimiento todos aquellos licitadores que cumplan las prescripciones del mismo, siendo estas conocidas desde el inicio y siguiéndose la fase de valoración de las ofertas por medio de las valoraciones de la Mesa de Contratación.	Las novedades de incidencia que pueden aquí ser reseñadas no son sino las que traen el nuevo principio de división del objeto del contrato en lotes, la regulación del MEAT, de las variantes y la presencia de criterios de responsabilidad social, laboral y medioambiental.
Procedimiento Negociado Sin Publicidad	El Procedimiento Negociado Sin Publicidad es un procedimiento extraordinario de contratación que requiere que se cumplan las premisas que permiten su convocatoria; así, es destacable el Procedimiento Negociado Sin Publicidad por Exclusividad (cuando sólo un proveedor puede dar respuesta a las necesidades de la Administración) y el Procedimiento Negociado Sin Publicidad por Prestaciones Complementarias (consistente en la contratación de entregas complementarias de un suministro ya finalizado para evitar que la Administración se vea incurso en una dificultad técnica insuperable).	Destaca en este procedimiento la entrada de la transparencia, que ha modificado sus bases tradicionales haciendo que sus convocatorias sean públicas y permitiendo que los agentes de mercado <i>fiscalicen</i> la justificación de los aspectos que permiten que estos procedimientos sean convocados. ** En relación a la transparencia debe ser apuntada la incidencia de la confidencialidad como esfera contrapuesta.

Tabla 2. Procedimientos electrónicos de contratación

	Caracterización	Novedades
Sistema Dinámico de Contratación	El Sistema Dinámico de Adquisición, cuya regulación se ha visto clarificada con la nueva Directiva, es un procedimiento de homologación de proveedores que, en una primera fase, permite que entren al sistema todos los operadores económicos que cumplan con las prescripciones técnicas establecidas, estableciéndose presupuestos estimados y pudiendo los candidatos entrar en el sistema durante toda la vida del mismo para, en él, ser homologados. La segunda fase del procedimiento, en la que se ejecuta la compra, se sucede por medio de Subasta Electrónica.	El Sistema Dinámico de Adquisición es un procedimiento que permite la entrada constante de proveedores y, con ello, de innovación y que es visto, desde un punto de vista de la competencia, como un sistema que la salvaguarda en mayor medida. La correcta definición de sus fases y el establecimiento de sus principales caracteres son sus principales novedades.
Subasta Electrónica	La Subasta Electrónica es un procedimiento de contratación en el que la selección de los proveedores (una vez han pasado la primera fase cuyo fin es comprobar el cumplimiento de prescripciones técnicas) se hace sumando la valoración de los criterios establecidos y de la oferta económica que realizan en una fase de pujas a la inversa.	La novedad de incidencia en la Subasta Electrónica redonda en la determinación de que, cuando se establezcan criterios de valoración distintos del precio, los mismos tendrán una ponderación a la hora de seleccionar la oferta económicamente más ventajosa, restándose así incidencia al protagonismo de la bajada de precios.

Tabla 3. Técnicas de racionalización de la compra pública

	Caracterización	Novedades
Acuerdo Marco	El Acuerdo Marco es una técnica de racionalización de las compras públicas que actúa por medio de la agregación. En una primera fase se realiza una homologación de proveedores y, en segunda fase, las unidades adheridas al Acuerdo Marco individualizan su necesidad y ejecutan la compra. Este es el modelo de compra usado por INGESA.	Como novedades a destacar tenemos la posibilidad de que el AM sea diseñado de modo que, en algunos lotes del mismo, en segunda fase, se abra la concurrencia y en otros no y debe ser destacada, asimismo, la posibilidad de que se realicen contrataciones conjuntas esporádicas que aúnen, en una contratación, a organismo independientes.
Adopción de Tipo	La Adopción de Tipo, que suele ejecutarse por medio de los cauces del Acuerdo Marco y puede ser también gestionada por medio del Sistema Dinámico de Adquisición, es un sistema de racionalización que parte del establecimiento de tipos contratables, esto es, de la declaración de uniformidad de los bienes que pueden ser adquiridos centralizadamente.	Las novedades destacas en relación al Acuerdo Marco, así como para el Sistema Dinámico de Adquisición, pueden ser aquí reiteradas.

Tabla 4. Nuevos procedimientos

	Caracterización	Novedades
Procedimiento de Licitación con Negociación	El Procedimiento de Licitación con Negociación, como procedimiento extraordinario, requiere que se den unas premisas que permitan su convocatoria, así, por ejemplo, que el objeto de contrato requiera un trabajo previo de diseño o adaptación o que incluya un proyecto o soluciones innovadoras. En este procedimiento, tras su convocatoria, los candidatos serán invitados a participar en la licitación. El procedimiento se sigue por medio de fases sucesivas de negociación que permiten una concreción del objeto hasta la selección de la oferta económicamente más ventajosa.	Este procedimiento permite que los operadores de mercado y el Sector Público se relacionen por medio de intereses comunes, dando soluciones a necesidades complejas. Se trata de un procedimiento con un gran potencial que ya puede ser convocado por los poderes adjudicadores por virtud del efecto directo de la Directiva 2014/24/UE.
Procedimiento Abierto Simplificado	El Procedimiento Abierto Simplificado da forma a un procedimiento breve en sus plazos de adjudicación – se pretende que, desde la publicación del procedimiento, la adjudicación se produzca en el plazo de un mes –; para concurrir a este procedimiento el licitador habrá de estar inscrito en el ROLECE (Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado) y podrá convocarse cuando no se alcancen los umbrales de la contratación armonizada.	Muchas voces apuntan a que este procedimiento será un procedimiento de contratación que, por su agilidad, será muy usado en el sector sanitario. Con todo, este procedimiento tiene unas aspiraciones quizá muy optimistas en sus plazos y puede, por el requisito que se cierne sobre los licitadores en relación a la necesaria inscripción en el ROLECE de los mismos para concurrir, ser poco accesible a ciertas Pymes.
Consultas Preliminares de Mercado	Las Consultas Preliminares de Mercado dan forma a un procedimiento que posibilita que los operadores de mercado exterioricen las capacidades con las que cuentan para dar satisfacción a necesidades complejas de la Administración. Este procedimiento de contratación recoge precisiones concretas que, además de salvaguardar la transparencia, se destinan a la protección de la competencia y la concurrencia en los procedimientos.	Las Consultas Preliminares de Mercado, tras la publicación de su convocatoria, dan un plazo a los interesados para que éstos contesten a las cuestiones planteadas. Tras un procedimiento de Consulta Preliminar de Mercado puede convocarse un procedimiento de contratación posterior para satisfacer las necesidades exteriorizadas una vez recibido el input del mercado.
Asociación para la Innovación	El procedimiento de Asociación para la Innovación es un nuevo procedimiento encaminado a la adquisición de soluciones innovadoras cuando, las presentes en el mercado, no puedan satisfacer las necesidades de la Administración contratante. Este procedimiento permite generar una asociación de licitadores para que lleven a término una investigación para desarrollar soluciones concretas; las investigaciones se llevan a cabo separadamente para, posteriormente, seleccionar la solución óptima.	El procedimiento de Asociación para la Innovación tiene un scope específico consistente en la adquisición de innovación. Las Consultas Preliminares al Mercado pueden servir a la preparación de la Asociación para la Innovación, convocándose previamente para cercenar el alcance de las necesidades a cubrir y la tipología de soluciones a alcanzar.