

Plan de contratación 2023-2024 de Canarias Submarine Link S.L., CANALINK

Abril de 2023

Silvia Díez Sastre
Directora del Instituto de Derecho Local
Universidad Autónoma de Madrid

En el marco del “Servicio de Asesoramiento Jurídico a Ayuntamientos” del Instituto de Derecho Local de la Universidad Autónoma de Madrid, **Canarias Submarine Link, S.L. (CANALINK)**, ha encargado la elaboración de un **plan de contratación para 2023-2024**. Aceptado el encargo, el presente trabajo se ha realizado por **Silvia Díez Sastre**, Profesora Titular de Derecho Administrativo (acreditada como Catedrática de Universidad), directora del Instituto de Derecho Local de la Universidad Autónoma de Madrid (IDL-UAM) y directora del Máster en Contratación Pública Local de dicha entidad.

En Madrid, a 11 de abril de 2023.

SUMARIO

ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y DIAGRAMAS	3
ABREVIATURAS	4
1. PLANTEAMIENTO	5
2. EL RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE A LOS CONTRATOS DE CANALINK..	6
2.1. La condición de ente del sector público no poder adjudicador	6
2.1.1. Necesidades de interés general, de carácter no mercantil o industrial	7
2.1.2. Personalidad jurídica propia	9
2.1.3. Influencia dominante de un poder adjudicador	9
2.2. El régimen aplicable a la contratación pública de CANALINK en el marco de la LCSP	10
2.2.1. Adjudicación directa	10
2.2.2. Licitación	11
3. NECESIDAD DE PLANIFICAR LA CONTRATACIÓN Y AJUSTE A LA LCSP	12
4. METODOLOGÍA DEL PLAN DE CONTRATACIÓN	15
4.1. Análisis de las necesidades de CANALINK	15
4.1.1. Árbol de decisiones sobre necesidades no licitadas	17
4.1.2. Árbol de decisiones sobre contratos licitados.....	18
4.2. Análisis de las capacidades de contratación	19
4.3. Establecimiento de prioridades.....	19
4.4. Integración de necesidades futuras.....	21
5. PLAN DE CONTRATACIÓN 2023-2024 DE CANALINK.....	22
5.1. Adquisiciones previstas por tipo de contrato de CANALINK en 2023-2024	22
5.2. Adquisiciones que deberán licitarse después de 2024.....	29
5.3. Planificación anual 2023-2024.....	30
BIBLIOGRAFÍA.....	33

ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y DIAGRAMAS

Figura 1. Árbol de decisiones sobre necesidades no licitadas para la elaboración de un plan de contratación	17
Figura 2. Árbol de decisiones sobre contratos licitados para la elaboración de un plan de contratación	18
Tabla 1. Contratos programados 2023-2024 (ordenados por orden cronológico)	22
Tabla 2. Contratos en ejecución que deberán volver a licitarse después de 2024	29
Diagrama 1. Cronograma de contratación de CANALINK en 2023	31
Diagrama 2. Cronograma de contratación de CANALINK en 2024	32

ABREVIATURAS

art.	artículo
arts.	artículos
c.	contra
CNMC	Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia
D.A.	Disposición Adicional
Directiva 2014/24/UE	Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE
ITER	Instituto Tecnológico y de Energías Renovables, S.A.
LCSP	Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo,
núm.	número
pp.	páginas
S.L.	Sociedad de Responsabilidad Limitada
ss.	siguientes
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea

1. PLANTEAMIENTO

1. Canarias Submarine Link, S.L. (CANALINK), es una sociedad mercantil de titularidad pública participada íntegramente por el Instituto Tecnológico de Canarias, S.A., cuya titularidad corresponde, a su vez, al Cabildo Insular de Tenerife. Conforme a su objeto social, actúa como operador de telecomunicaciones que presta servicios a otros operadores y entidades públicas y privadas en el mercado. CANALINK es, así, una sociedad creada en el marco de la iniciativa pública en la economía del Cabildo –en virtud del artículo 128.2 CE– y, como tal, realiza su objeto social en competencia con sujetos privados. Estas características determinan que se someta a las normas de contratación pública en su grado menos intenso: el de los entes del sector público que no reúnen las condiciones para ser considerados poder adjudicador. El régimen de contratación de este tipo de entidades ha experimentado numerosos cambios en los últimos quince años. De un régimen jurídico de contratación de Derecho privado se ha pasado a un régimen de contratación que cada vez contiene más elementos de Derecho público, aunque hay que recordar que, como regla general, la contratación de estos entes queda al margen de la aplicación de las normas de Derecho europeo, tanto de Derecho secundario como Derecho primario (DÍEZ SASTRE, 2018: 52 ss.). La vigente Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP) prevé un cuerpo de reglas específicas para este tipo de entidades (arts. 321-322), así como un conjunto de disposiciones que se les aplican en la medida en que con parte del sector público definido en el artículo 3 LCSP.
2. La progresiva administrativización del régimen jurídico aplicable a la contratación de entidades de naturaleza jurídico-privado que llevan a cabo actividades de mercado produce múltiples problemas. El grado de cumplimiento de las reglas de contratación pública no es óptimo con carácter general en el caso de las Administraciones públicas y el resto de los poderes adjudicadores. Las dificultades para acomodarse a las normas de contratación pública aumentan en el caso de los entes que ni siquiera son poder adjudicador y que deben competir con otros sujetos en el mercado. Este tipo de entes instrumentales está diseñado para llevar a cabo una actividad económica competitiva, de manera que sus medios técnicos, personales y materiales se orientan a realizar esa actividad de la forma más eficaz posible. En muchas ocasiones, carecen de medios personales y técnicos adecuados o suficientes para hacer frente a las cargas administrativas que supone la preparación y tramitación de procedimientos de adjudicación de contratos, puesto que se trata de una exigencia relativamente reciente. La carencia de medios no siempre puede paliarse debido a las restricciones existentes en los entes del sector público para la contratación de personal. Esta situación se complica por la falta de periodos transitorios de adaptación realistas en las sucesivas normas de contratación pública, que permitan cumplir las disposiciones legales en un tiempo razonable. A lo que hay que sumar las dificultades que ha supuesto en los últimos años la pandemia de Covid-19 y, con posterioridad, la gestión de los fondos Next Generation EU.

3. En ese contexto, en el caso de CANALINK se aprecia cierto desajuste en el cumplimiento de las reglas de contratación para adquirir parte de los servicios, obras y suministros que requiere para el desempeño de las actividades que le corresponden conforme a su objeto social. Aunque CANALINK *ha tratado de acomodarse a la legislación vigente* tomando medidas, como, por ejemplo, la *actualización de sus instrucciones internas de contratación*, la *insuficiencia de medios* –fundamentalmente personales, en el ámbito de la contratación pública– le ha impedido adecuar completamente sus adquisiciones en el mercado a la legislación de contratos. Por esa razón, CANALINK considera necesario proceder a un análisis de sus necesidades globales de funcionamiento con el fin de programar su contratación conforme a las previsiones de la legislación vigente, siendo consciente de la necesidad de un tiempo transitorio –lo más corto posible– en el que se pueda producir esa adaptación. En este punto, hay que precisar, además, que CANALINK, como parte del grupo ITER, encargó junto a ITER la elaboración de su plan de contratación (la propuesta se firmó el 30 de abril de 2020). Sin embargo, las circunstancias acaecidas con posterioridad dificultaron que pudiera llevarse a cabo. En abril de 2022, contando con nuevo personal, retomó la planificación de su contratación. En septiembre de 2022, una vez que se había elaborado preliminarmente la información sobre los contratos a celebrar, se solicitó presupuesto para la elaboración del Plan, que se ha llevado a cabo entre diciembre de 2022 y marzo de 2023.
4. Antes de proceder a la planificación de los contratos de CANALINK para los años 2023-2024, el presente informe analiza brevemente el régimen jurídico aplicable a los contratos de CANALINK (2.), así como la necesidad de planificar su contratación con el fin de ajustarla a la LCSP (3.). Posteriormente, se expone la metodología para planificar la contratación de CANALINK conforme a sus instrucciones internas de contratación (4.). Por último, se propone un Plan de Contratación para los años 2023-2024 (5.), que se ha elaborado a partir de la información suministrada por el personal de CANALINK y del grupo ITER, al que pertenece esta sociedad, así como del análisis de la capacidad real de contratación de la entidad con el personal dedicado actualmente a esta tarea. El contenido del Plan de Contratación deberá hacerse público con el fin de facilitar a los posibles interesados la participación en los oportunos procedimientos de licitación.

2. EL RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE A LOS CONTRATOS DE CANALINK

2.1. LA CONDICIÓN DE ENTE DEL SECTOR PÚBLICO NO PODER ADJUDICADOR

5. Las sociedades mercantiles de titularidad íntegramente pública, como es el caso de CANALINK, están dentro del *concepto de ente del sector público de la LCSP* (art. 3.1 h). Ahora bien, el legislador establece distintos niveles de sometimiento a las normas de contratación. En el caso de entidades de naturaleza jurídico-privada, como CANALINK, la principal diferencia se apoya en el posible reconocimiento de la condición de poder adjudicador a la entidad, puesto que la condición de Administración pública queda automáticamente

descartada (art. 3.2 LCSP). Los requisitos que se exigen a un poder adjudicador son: a) que tenga personalidad jurídica propia pública o privada; b) que haya sido creado para satisfacer necesidades de interés general, que no tengan carácter mercantil o industrial; c) y que esté controlado por una entidad del sector público. La confirmación de que un ente es poder adjudicador determinará su sometimiento a las normas europeas de contratación, al entender que se trata de un organismo de Derecho público. A continuación, se desarrollan de forma muy breve estas exigencias en relación con CANALINK.

2.1.1. Necesidades de interés general, de carácter no mercantil o industrial

6. La interpretación del requisito relativo a que la entidad haya sido creada para satisfacer “necesidades de interés general que no tengan carácter mercantil o industrial” ha creado numerosos problemas a nivel europeo. En España se interpretó, en principio, que, cuando una entidad realiza actividad mercantil, queda excluida del concepto de organismo de derecho público, con independencia de que también lleve a cabo actividades de interés general¹. Es más, se llegó a establecer la presunción de que una sociedad mercantil ejercía actividad de interés general de carácter mercantil e industrial y, por tanto, incumplía este requisito de los organismos de derecho público. El TJUE ha establecido una interpretación opuesta que impide que la caracterización de una entidad como de Derecho privado en el ordenamiento jurídico nacional obstaculice la aplicación de las normas europeas. *El concepto de organismo de Derecho público ha de interpretarse, así, en clave funcional*².
7. La realización de actividades de interés general –por ejemplo, mediante el cumplimiento de obligaciones de servicio público–, supone el cumplimiento del primer requisito de los organismos de Derecho público, aunque la actividad tenga vertientes mercantiles e industriales. Es más, si la entidad lleva a cabo de forma simultánea actividades de interés general y otras actividades de carácter mercantil e industrial, y las primeras representan una parte menor de su actividad, se produce una vis atractiva por parte de las actividades de interés general a efectos del cumplimiento de la Directiva. *Da igual que las actividades de interés general representen una “parte relativamente poco importante” de su actividad*³. De modo que, cuando una entidad presta servicios públicos o tiene que cumplir obligaciones de servicio público, hay que entender que se da el primer requisito establecido en la Directiva para los organismos de Derecho público.

¹ Sentencia *Comisión de las Comunidades Europeas y Reino de España*, C-283/00, EU:C:2003:544.

² *Idem*.

³ Sentencia *Mannesmann Anlagenbau Austria AG y Strohal Rotationsdruck GesmbH*, C-44/96, EU:C:1998:4; Sentencia *Gemeente Arnhem y Gemeente Rheden y BFI Holding BV*, C-360/96, EU:C:1998:525; Sentencia *Universale-Bau AG y otros y Entsorgungsbetriebe Simmering GmbH*, C-470/99, EU:C:2002:746; Sentencia *Adolf Truley GmbH contra Bestattung Wien GmbH*, C-373/00, EU:C:2003:110; Sentencia *Arkkitehtuuritoimisto Riitta Korhonen y otros y Rakennuttajatoimisto Vilho Tervomaa y otros*, C-18/01, EU:C:2003:300.

8. Además, para valorar cuándo se está ante una actividad de interés general que no tiene carácter mercantil o industrial, el TJUE invita a *analizar las circunstancias de creación de la entidad y las condiciones en las que ejerce su actividad*⁴. En este sentido, la Directiva contribuye a precisar el concepto mediante una serie de indicios que configuran una suerte de definición en negativo, que ya había aparecido en la jurisprudencia del Tribunal. El Considerando 10 de la Directiva 2014/24/UE menciona varios criterios que, de concurrir, determinan que el órgano no se someta a la normativa de contratos públicos. Esos requisitos, que parece que deben concurrir de forma acumulativa, son los siguientes:
- a) Que la entidad opere en condiciones normales de mercado.
 - b) Que tenga ánimo de lucro.
 - c) Y que soporte las pérdidas que pueda sufrir con ocasión del ejercicio de su actividad.
9. Si se cumplen esas condiciones, se establece una presunción de que la entidad satisface necesidades de carácter mercantil e industrial y, por tanto, no es un organismo de Derecho público. Solo con ese tipo de finalidad tiene sentido que una entidad creada en el ámbito del sector público o vinculada con el mismo sufra los avatares del mercado como cualquier otro operador económico. Con esta precisión el legislador europeo introduce un criterio más en la identificación de los organismos de derecho público. *Si se opera en condiciones de mercado, hay que presumir que la entidad queda fuera del ámbito de aplicación de la Directiva*. Ahora bien, hay que señalar que la jurisprudencia europea había afirmado que, cuando se lleva a cabo una actividad de interés general, aunque se haga en competencia en el mercado, se entiende cumplido el primer requisito de los organismos de Derecho público⁵. Pero la realización de la actividad en competencia ya se consideraba un indicio de que la actividad es de carácter mercantil o industrial⁶. Hay que combinar, por tanto, estos criterios, y dar prioridad al cumplimiento de los requisitos expresados en el artículo 2.4 Directiva 2014/24/UE.
10. En el caso de CANALINK, los estatutos (art. 3) señalan que la sociedad tendrá por *objeto social*:
- “la comercialización, distribución, instalación, mantenimiento y la prestación de servicios informáticos y de telecomunicaciones, así como la realización de actividades relacionadas con las telecomunicaciones a operadores y usuarios finales y en especial con Internet, salvo en aquellos casos que por ley se rijan por legislación especial para su constitución. Las actividades enumeradas podrán también ser desarrolladas por la Sociedad, total o parcialmente, de modo indirecto, mediante la participación en otras sociedades con objeto análogo. Quedan excluidas todas aquellas actividades para

⁴ Sentencia *Arkkitehtuuritoimisto Riitta Korhonen y otros y Rakennuttajatoimisto Vilho Tervomaa y otros*, C-18/01, EU:C:2003:300.

⁵ Sentencia *Gemeente Arnhem y Gemeente Rheden y BFI Holding BV*, C-360/96, EU:C:1998:525; Sentencia *Adolf Truley GmbH contra Bestattung Wien GmbH*, C-373/00, EU:C:2003:110.

⁶ Sentencia *Arkkitehtuuritoimisto Riitta Korhonen y otros y Rakennuttajatoimisto Vilho Tervomaa y otros*, C-18/01, EU:C:2003:300.

cuyo ejercicio la Ley exija requisitos especiales que no queden cumplidos por esta sociedad”.

11. De su objeto social se desprende que CANALINK se creó como una forma de iniciativa pública en la economía, para *participar en el mercado como un operador económico más en el ámbito de las telecomunicaciones y de la prestación de servicios informáticos*. Y un dato clave en este sentido es que CANALINK se autofinancia gracias al desarrollo de su actividad, que desempeña en el mercado en competencia con privados. No es objeto de este informe indagar más en el cumplimiento del CANALINK de estos requisitos. Con lo dicho hasta este momento es claro que, a la luz de sus datos generales de funcionamiento, CANALINK no satisface esta primera exigencia legal para considerar que un ente ostenta la condición de poder adjudicador.

2.1.2. Personalidad jurídica propia

12. En relación con el requisito de la personalidad jurídica, la jurisprudencia lleva a cabo una interpretación funcional y amplia⁷. Para el Derecho europeo no es relevante el tipo de personalidad jurídica, pública o privada. En ambos casos se considera satisfecho el requisito de la Directiva. Por esa razón, es indiferente, por ejemplo, que una entidad tenga la forma de sociedad mercantil; si cumple los demás requisitos establecidos para los organismos de derecho público, ha de someterse a las Directivas. En el caso de CANALINK se comprueba claramente su *condición de persona jurídico-privada*, al tratarse de una sociedad limitada unipersonal.

2.1.3. Influencia dominante de un poder adjudicador

13. El último de los requisitos que ha de cumplir una entidad para considerarse poder adjudicador es estar *sometido al control de otro poder adjudicador*. Debe existir una dependencia estrecha de Estado, las autoridades regionales o locales u otros organismos de Derecho público⁸. Ese control puede tener carácter financiero, cuando el ente está financiado mayoritariamente por un poder adjudicador; puede referirse a la capacidad de control de la gestión de la entidad o de los órganos de administración, dirección o supervisión.
14. En el caso de CANALINK el análisis de la estructura de sus órganos de gobierno y administración, tal y como se configuran en los artículos 9-18 de sus estatutos, conduce a confirmar la existencia de control, a pesar de que su financiación proceda directamente de su actividad. Esta condición se satisface cuando un poder adjudicador tiene el control final en la toma de decisiones de la entidad. No basta con la existencia de un control *a posteriori* de la

⁷ Sentencia *Mannesmann Anlagenbau Austria AG y Strohal Rotationsdruck GesmbH*, C-44/96, EU:C:1998:4; Sentencia *Gemeente Arnhem y Gemeente Rheden y BFI Holding BV*, C-360/96, EU:C:1998:525.

⁸ Sentencia *Arkkitehtuuritoimisto Riitta Korhonen y otros y Rakennuttajatoimisto Vilho Tervomaa y otros*, C-18/01, EU:C:2003:300.

actividad realizada por el organismo. *El poder adjudicador debe poder influir en la toma de decisiones.* Ahora bien, se entiende que existe esa influencia cuando el poder público controla la gestión corriente con criterios de legalidad, eficiencia, rentabilidad o racionalidad, así como cuando los poderes adjudicadores pueden visitar los locales e instalaciones del organismo e informar de los resultados de sus controles a la entidad territorial que posee el capital de dicha entidad⁹. Puede afirmarse, por tanto, que, fundamentalmente, de forma indirecta, a través de ITER, S.A., el Cabildo de Tenerife controla a CANALINK a estos efectos.

2.2. EL RÉGIMEN APLICABLE A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE CANALINK EN EL MARCO DE LA LCSP

15. Conforme al artículo 321 LCSP, los entes del sector público que no son poder adjudicador deben aprobar unas instrucciones internas que podrán a disposición de los interesados en participar en los procedimientos de adjudicación. *Estas instrucciones deben regular los procedimientos de contratación de la entidad* de manera que queden garantizados de forma efectiva los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación, así como que los contratos se adjudiquen a quien presente la mejor oferta. La propia Ley establece una serie de casos en los que cabe la adjudicación directa del contrato por razón de la cuantía (art. 321.2 a) LCSP). En el resto de los supuestos, hay que atender a la regulación fijada por CANALINK en sus propias instrucciones internas de contratación.

2.2.1. Adjudicación directa

16. Conforme al artículo 321.2 a) LCSP, los entes del sector público que no son poder adjudicador pueden adjudicar directamente los contratos sin necesidad de aplicar sus instrucciones internas cuando el valor estimado es inferior a 40.000 euros, en contratos de obras, e inferior a 15.000 euros, en contratos de servicios y suministros. La adjudicación debe realizarse a favor de cualquier empresario con capacidad de obrar y que cuente con la habilitación necesaria para realizar la prestación que es objeto del contrato. Las instrucciones internas de contratación de CANALINK, recogen entre las formas de adjudicación de sus contratos la *adjudicación directa, que puede emplearse en los contratos que cumplen los umbrales económicos señalados* con el fin de proceder a su adjudicación directa (disposición 39.2 Instrucciones CANALINK).
17. Además, *de forma excepcional, las instrucciones internas prevén la adjudicación directa por encima de los umbrales económicos mencionados* en una serie de supuestos tasados, contenidos en la disposición 16.1.4 Instrucciones CANALINK. En estos casos, la necesidad de emplear esta forma de adjudicación debe quedar suficientemente acreditada en el expediente. Se trata de supuestos en los que concurre la protección de derechos de exclusiva,

⁹ Sentencia *Adolf Truley GmbH contra Bestattung Wien GmbH*, C-373/00, EU:C:2003:110.

razones de imperiosa urgencia por causas no imputables al órgano competente, o cuando se trate de contratos necesarios para dar cumplimiento a un contrato celebrado entre CANALINK y un cliente en un entorno de mercado abierto a la competencia, en los que concurren determinadas circunstancias, precisadas con detalle en las instrucciones.

2.2.2. Licitación

18. Por encima de los umbrales señalados para la adjudicación directa, CANALINK prevé la contratación mediante el denominado *procedimiento general* (disposición 39 Instrucciones CANALINK). Cualquier operador económico interesado puede participar presentando una proposición. El plazo de presentación de proposiciones no puede ser inferior a diez días hábiles ni superior a un mes; en el caso de compras corrientes en el mercado puede reducirse ese plazo a cinco días hábiles. Además, la valoración de las ofertas podrá realizarse automáticamente, si los criterios de adjudicación son susceptibles de aplicación mediante fórmulas. Además, la apertura de la oferta se realiza en acto público, salvo cuando quepa la utilización de medios electrónicos.
19. *Como regla general, este procedimiento se realizará con publicidad.* Por lo que la mayor parte de sus contratos previstos en el Plan de Contratación se tramitarán mediante procedimiento general con publicidad. Solo en los casos previstos en las instrucciones cabría omitir la publicidad del anuncio de licitación (disposición 16.1 Instrucciones CANALINK). Los supuestos se refieren a situaciones excepcionales como, por ejemplo, la vinculación con necesidades militares o de defensa nacional de un Estado; la declaración previa de desierto de un procedimiento tramitado con publicidad; la declaración de secreto o reservado del contrato; o la conexión con una práctica estratégica de CANALINK ligada a su estrategia comercial, que haría incompatible la publicidad con el cumplimiento de su objeto social.
20. En este punto, es importante destacar que CANALINK ha optado en sus instrucciones internas por ejercer la discrecionalidad que le otorga el legislador para articular sus propios procedimientos de contratación en el marco de los principios de contratación pública. Esto es importante porque *existe cierta inercia a aplicar los procedimientos contenidos en la LCSP* para las Administraciones públicas y los poderes adjudicadores que no son Administración pública, cuando *CANALINK tiene procedimientos propios regulados en sus instrucciones* que se adaptan específicamente a las particularidades que se derivan de la actividad que realiza dentro de las exigencias de los principios generales de contratación pública.
21. El hecho de que CANALINK tenga sus propias instrucciones, no obsta para que, excepcionalmente, si lo justifica de forma adecuada, pueda inaplicarlas. La LCSP prevé que, por encima de los umbrales previstos para la adjudicación directa, se puedan inaplicar las instrucciones internas siempre que concurren los siguientes requisitos (art. 321.2 b) LCSP):
 - 1º Publicación del anuncio de licitación en el perfil de contratante de la entidad y puesta a disposición de la documentación necesaria para la presentación de ofertas por medios electrónicos desde dicha publicación.

2º Fijación de un plazo de presentación de ofertas de forma proporcionada al tiempo necesario para su preparación, sin que pueda ser inferior a 10 días desde la publicación del anuncio de licitación.

3º La adjudicación del contrato debe recaer en la mejor oferta.

4º La selección del contratista debe motivarse y publicarse en el perfil de contratante.

22. Ahora bien, además de cumplir con estas exigencias mínimas parece necesaria una *motivación añadida que justifique por qué en un caso concreto la entidad se aparta de las reglas generales de contratación que ella misma se ha dado* y que le autovinculan tanto *ad intra* como *ad extra*, en la medida en que la LCSP obliga a publicar las instrucciones en el perfil de contratante de la entidad (art. 321. 1 2º párr. LCSP). Más fácil será esa justificación si la inaplicación de las instrucciones internas se produce para aplicar las reglas de alguno de los procedimientos especiales previstos en la Ley, en atención a las especiales características de la prestación a contratar. Es el caso, por ejemplo, del diálogo competitivo o de la asociación para la innovación. En la medida en que estos procedimientos cumplen, lógicamente, con los mínimos previstos en la LCSP para inaplicar las instrucciones, se trataría de una justificación más sencilla. Estos procedimientos no tendrían como finalidad evitar la aplicación de las garantías de las instrucciones, sino emplear técnicas más sofisticadas de adquisición de prestaciones complejas, que no se acomodarían bien a los procedimientos de las instrucciones.

3. NECESIDAD DE PLANIFICAR LA CONTRATACIÓN Y AJUSTE A LA LCSP

23. La necesidad de programar la actividad contractual de los entes del sector público ha aparecido de forma tangencial en el Derecho europeo. En la Directiva actualmente vigente se hace referencia a la conveniencia de esa programación con el fin de ofrecer mejor información a los posibles interesados. Así, el Considerando 121 Directiva 2014/24/UE señala que:

“(…) Una mejor orientación, información y asistencia a los poderes adjudicadores y los agentes económicos podría también contribuir en gran medida a hacer más eficiente la contratación pública gracias a mejores conocimientos, a una mayor seguridad jurídica y a la profesionalización de las prácticas de contratación. Dicha orientación debería hacerse accesible a los poderes adjudicadores y a los operadores económicos siempre que parezca necesario mejorar la aplicación de las normas. La orientación que se ha de ofrecer podría cubrir todos los aspectos pertinentes de la contratación pública, como la *planificación de la adquisición*, los procedimientos, la

elección de técnicas e instrumentos y las buenas prácticas para tramitar los procedimientos (...)”¹⁰.

Al respecto hay que señalar, no obstante, que CANALINK no se somete a las reglas del Derecho secundario europeo de contratación pública, en la medida en que no ostenta la condición de poder adjudicador.

24. En el Derecho interno, antes de la aprobación de la LCSP vigente se produjeron algunos pronunciamientos administrativos a favor de la programación de la contratación con el fin de garantizar el cumplimiento de los principios de la contratación; aunque la normativa no introducía ninguna previsión en torno a la necesidad de planificación (CNMC, 2020: 6). Es el caso del Informe 14/2014, de 22 de julio, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Catalunya; o del Dictamen 128/2016, de 21 de abril, del Consejo Consultivo de Canarias (en detalle, RODRÍGUEZ MARTÍN-RETORTILLO, 2018: 339). Con la entrada en vigor de la LCSP de 2017, se introdujo la obligación de programar periódicamente la contratación. Así, el artículo 28.4 LCSP señala que:

“Las entidades del sector público programarán la actividad de contratación pública, que desarrollarán en un ejercicio presupuestario o períodos plurianuales y darán a conocer su plan de contratación anticipadamente mediante un anuncio de información previa previsto en el artículo 134 que al menos recoja aquellos contratos que quedarán sujetos a una regulación armonizada”.

25. Este precepto se ha analizado en distintos informes de juntas consultivas de contratación administrativa. La Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Aragón pone en relación esta obligación de programación con la necesidad de evitar el abuso de la contratación menor (Informe 3/2018, de 13 de febrero). En el mismo sentido se pronunció posteriormente la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Catalunya, en el Informe 1/2018, de 20 de abril. Estos informes vinculan la necesidad de planificar la contratación con una mejor garantía de los principios de contratación pública en la estela de lo dispuesto anteriormente por el Tribunal de Cuentas en su “Informe de fiscalización de la contratación menor por el Instituto de Mayores y Servicios Sociales, ejercicios 2014 y 2015” (más detalles sobre el sentido de esta obligación de planificar en RODRÍGUEZ MARTÍN-RETORTILLO, 2018: 340-341).

26. Conforme a la obligación legal, todas las entidades del sector público deben elaborar, por tanto, un plan de contratación de distinto ámbito temporal. Ahora bien, en la medida en que solo es obligatorio para las entidades que celebran contratos sujetos a regulación armonizada, que serían los contratos objeto de planificación, hay que deducir que las *entidades que no son poder adjudicador, como es el caso de CANALINK, no están obligadas legalmente a elaborar este plan*. Esto no obsta, por supuesto, a que sea una buena práctica,

¹⁰ La cursiva es mía.

recomendable, para todos los entes del sector público que planifiquen sus contratos, incluso más allá de los que superan ciertos umbrales económicos.

27. En su regulación, el legislador no ha precisado cuál debe ser el contenido mínimo de este plan, de manera que *cada entidad debe concretar esa información*, teniendo en cuenta que debe ser suficiente para cumplir con la función del Plan: evitar la imprevisión y permitir a los operadores y a la propia entidad del sector público conocer de antemano de forma ordenada cuál será su actividad de contratación en un periodo concreto. Por otro lado, hay que entender que el sentido de la planificación o programación es dar a conocer a los posibles interesados los contratos que, previsiblemente, se celebrarán por la entidad en un periodo determinado; de manera que *parece razonable que el plan de contratación se publique en el perfil de contratante de la entidad*. De lo contrario, no cumpliría con esta función clave con respecto a los posibles operadores económicos interesados.
28. Las ventajas de la planificación de la contratación se han puesto de manifiesto recientemente por la CNMC (2020: 8 ss.): identificación, categorización y priorización de necesidades; satisfacer las necesidades mediante un sistema de aprovisionamiento abierto y competitivo; mejorar la transparencia de las actuaciones públicas, facilitando el acceso de los operadores al mercado; adoptar un enfoque estratégico que permita la consecución de objetivos de eficiencia junto a otros objetivos de interés público; mejorar la gestión económico-financiera y presupuestaria de la entidad, creando incentivos que premien la eficiencia; y prevenir los posibles fenómenos de corrupción.
29. En el caso de CANALINK, el volumen de su actividad empresarial y la insuficiencia de medios personales, fundamentalmente, para tramitar los procedimientos de contratación pública han derivado en un desajuste en el cumplimiento de las obligaciones legales. Al respecto, *hay que destacar las dificultades que encuentra para ampliar su plantilla*. Aunque se ha tratado de reforzar el área de contratación pública, el Cabildo Insular de Tenerife no ha autorizado esta ampliación. Por esa razón, *el Plan de Contratación 2023-2024 no solo supone una ordenación temporal de los contratos que debe celebrar CANALINK, también establece un plan de ajuste progresivo a los mandatos de las instrucciones internas de contratación* partiendo de la capacidad de gestión actual de CANALINK en atención a la identificación de cuáles son los contratos que prioritariamente deben licitarse.
30. Los *principales objetivos* del Plan son, así:
- Mejorar el grado de cumplimiento de la legislación contractual por parte de CANALINK en un plazo razonable – en este sentido hay que destacar la intención de CANALINK de llevar a cabo este Plan de Contratación desde hace varios años.
 - Optimizar las capacidades de contratación de CANALINK.
 - Determinar qué procedimientos son más adecuados de acuerdo con las necesidades de CANALINK.
 - Establecer un sistema de seguimiento y racionalización de la contratación pública de CANALINK de carácter flexible.

4. METODOLOGÍA DEL PLAN DE CONTRATACIÓN

31. La elaboración de planes tiene como finalidad establecer orientaciones, objetivos y directrices generales para ordenar la actuación administrativa (ARNÁEZ ARCE, 2013: 47, RODRÍGUEZ DE SANTIAGO, 2022). En el caso de la contratación pública, *la planificación supone analizar las necesidades y las potenciales alternativas* para definir correctamente las estrategias de la entidad (CNMC, 2020: 6). La CNMC ha indicado recientemente cuáles son los pasos fundamentales para elaborar un Plan de Contratación (2020: 14). Debe determinarse:
- Qué necesidades deben cubrirse; por qué se necesitan; en qué cuantía se necesitan; para cuándo se necesitan; qué coste aproximado suponen; y qué potenciales alternativas existen, así como su viabilidad y su coste.
 - Posteriormente, hay que categorizar y priorizar las necesidades en función de los objetivos y estrategias de la entidad.
 - Finalmente, es conveniente que la entidad fije algún mecanismo de seguimiento del cumplimiento del Plan, mediante indicadores de gestión y de cumplimiento. De ese modo pueden controlarse las posibles desviaciones y mejorar la planificación en el futuro.
32. Con respecto a la proyección temporal de la planificación, ya se ha señalado que la LCSP no establece un plazo concreto en la elaboración del Plan de Contratación; puede referirse a un único ejercicio presupuestario o tener carácter plurianual. En el caso de CANALINK, *se ha realizado un esfuerzo de planificación de su actividad contractual en el periodo comprendido entre 2023-2024, identificando otras posibles necesidades que deberán licitarse en los años posteriores*. No hay que olvidar que un valor fundamental de la planificación es su correspondencia con las capacidades reales de la entidad pública para contratar en el tiempo establecido. De modo que se ha atendido a las necesidades, estableciendo una priorización entre ellas en atención a la capacidad de gestión actual de CANALINK.
33. En lo que se refiere a la elaboración práctica del Plan de Contratación, se han realizado entrevistas con los responsables de CANALINK con el fin de identificar sus necesidades de contratación de carácter recurrente y aquellas que deban realizarse en los años 2023-2024. Asimismo, se ha realizado un análisis caso por caso con la persona responsable de la actividad de contratación de CANALINK con el fin de determinar la viabilidad del cronograma establecido atendiendo a los medios de que dispone la entidad en la actualidad para tramitar los procedimientos de contratación.

4.1. ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES DE CANALINK

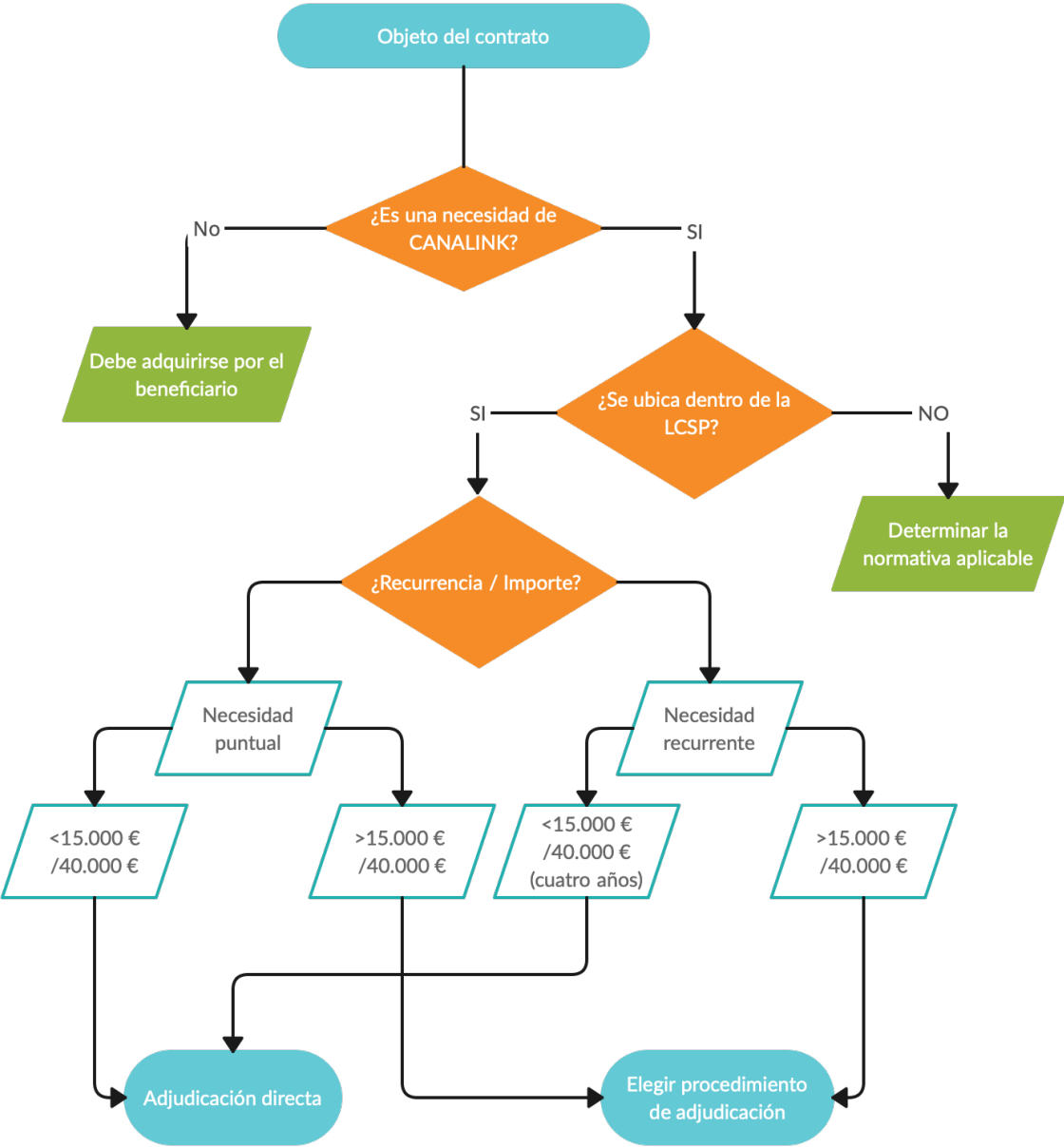
34. El presupuesto de la elaboración de un Plan de Contratación es el análisis de las necesidades de la entidad (RODRÍGUEZ MARTÍN-RETORTILLO, 2018: 347). En esa tarea, hay que determinar el objeto de las compras que deben realizarse y sus características fundamentales –como puede ser la duración del contrato y las posibles prórrogas y su valor estimado aproximado–, con el fin de *identificar el procedimiento adecuado para realizar la adquisición*. En esa tarea,

puede ser de utilidad la celebración de consultas preliminares del mercado (previstas en el art. 40 Directiva 2014/24/UE y transpuestas en el art. 115 LCSP), con el fin de perfilar cuál es la oferta que puede encontrarse en el mercado para satisfacer determinada necesidad de la entidad.

35. En la elaboración del Plan se ha diferenciado entre las *necesidades no licitadas* de CANALINK y *aquellas que ya se han licitado*, una vez que se han descartado los contratos que están excluidos del ámbito de aplicación de la LCSP, como sucede en el caso de los contratos patrimoniales (art. 9 LCSP). De este modo, se han elaborado dos árboles de decisión que han guiado la tarea de ordenación de todos los contratos de CANALINK que deban licitarse. En ese sentido, hay que especificar que la adjudicación directa de contratos en atención a su cuantía, que se considera puntual y no recurrente no se incluye en el Plan, precisamente porque se entiende que su carácter será imprevisible en la mayor parte de las ocasiones y vinculado a las actividades y necesidades que tenga CANALINK.

4.1.1. Árbol de decisiones sobre necesidades no licitadas

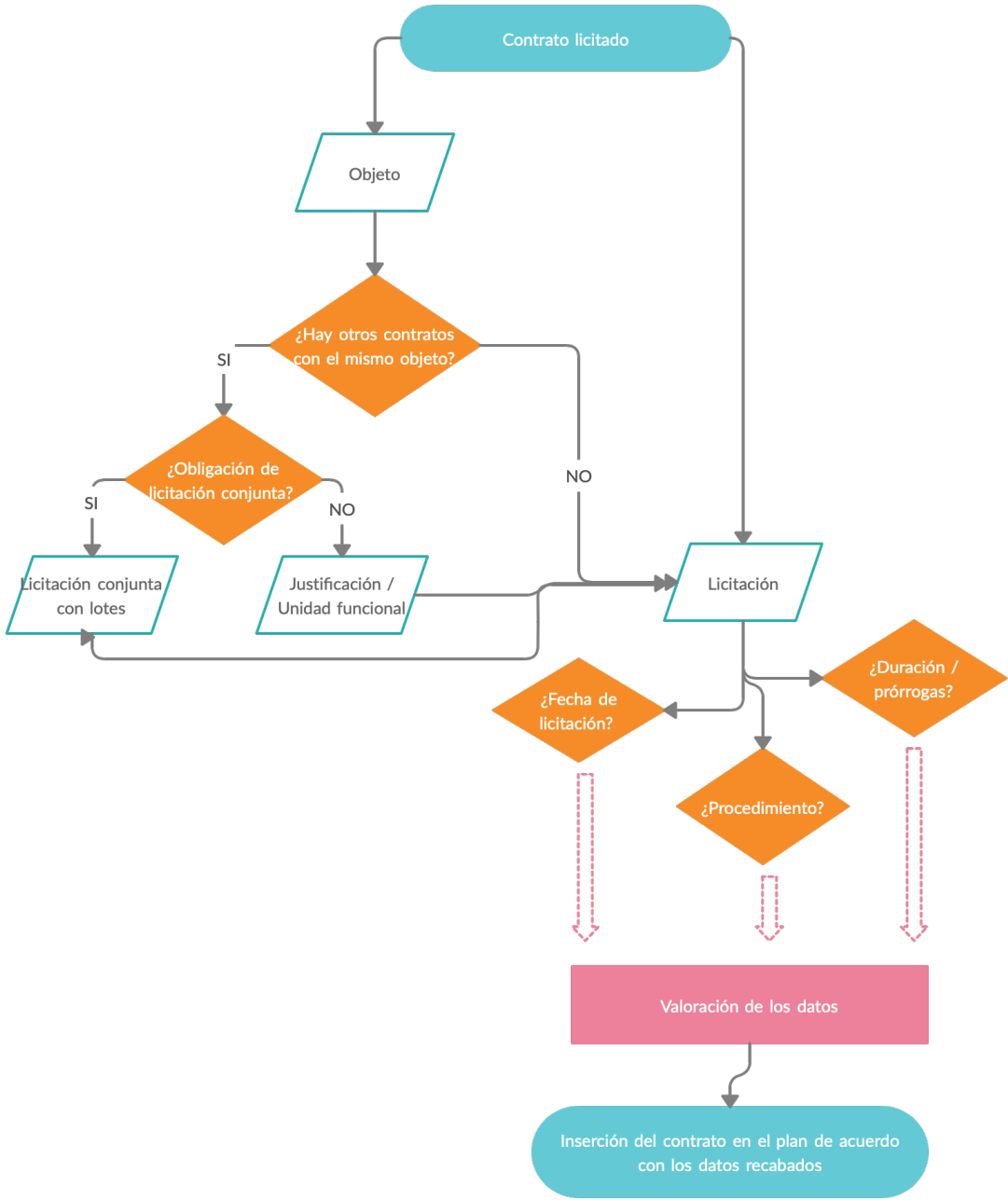
Figura 1. Árbol de decisiones sobre necesidades no licitadas para la elaboración de un plan de contratación



Fuente: elaboración propia.

4.1.2. Árbol de decisiones sobre contratos licitados

Figura 2. Árbol de decisiones sobre contratos licitados para la elaboración de un plan de contratación



Fuente: elaboración propia.

4.2. ANÁLISIS DE LAS CAPACIDADES DE CONTRATACIÓN

36. La identificación de las necesidades de la entidad no permite articular un Plan de Contratación realista si no se combina con el análisis de la capacidad de contratación de la entidad. El Plan de Contratación propuesto para 2023-2024 parte de la disponibilidad actual de medios para tramitar los procedimientos de licitación de CANALINK, teniendo en cuenta que la duración de los procedimientos va de los 30 a los 90 días naturales aproximadamente, una vez que ya se han preparado los pliegos contractuales. Por supuesto, *podría agilizarse la contratación de las necesidades previstas si se aumentaran los medios personales disponibles para ello*. En ese sentido, para tratar de salvar el escollo de la falta de medios personales, se ha previsto la contratación de servicios jurídicos de apoyo que colaboren en la preparación de la documentación contractual previa a la licitación. Esa contratación también se prevé en el Plan. Ahora bien, como se señala más adelante, esta externalización no termina de satisfacer las necesidades de soporte jurídico de CANALINK en materia de contratación pública, en la medida en que *la ejecución del contrato es la fase clave para asegurar el cumplimiento del interés público vinculado al objeto del contrato y para recabar la información necesaria para diseñar la futura licitación de ese mismo contrato*. Es necesario, por tanto, contar con personal suficiente y cualificado que se encargue de la supervisión y seguimiento de la ejecución del contrato, identificando posibles incumplimientos, necesidades de modificación o que se encargue de cumplir los plazos legales para prorrogar el contrato, en su caso.
37. En esta línea, con el fin de permitir el correcto encadenamiento de los contratos que deban celebrarse con carácter recurrente, puede ser de interés emplear herramientas informáticas que faciliten el registro de posibles eventualidades en la ejecución de los contratos y que avisen a los gestores automáticamente con suficiente antelación cuando se acerque el plazo de extinción de un contrato. En especial, *hay que insistir en la importancia de acordar la prórroga en los plazos previstos en los contratos*, cuando CANALINK tiene la intención de seguir contando con los servicios del contratista seleccionado en su momento. En ese sentido, hay que tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 75.2 Ley 30/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, que señala que:
- “Las aplicaciones y sistemas de información utilizados para la instrucción de los procedimientos deberán garantizar el control de los tiempos y plazos, la identificación de los órganos responsables y la tramitación ordenada de los expedientes, así como facilitar la simplificación y publicidad de los procedimientos”.

4.3. ESTABLECIMIENTO DE PRIORIDADES

38. En la elaboración del Plan de Contratación tiene un papel fundamental el establecimiento de prioridades con respecto a las necesidades identificadas. En el proceso de elaboración del Plan se fijaron una serie de criterios, que han servido de referencia para valorar cuáles son los

contratos que han de licitarse de forma prioritaria, teniendo en cuenta los limitados recursos disponibles de CANALINK en materia de contratación. Esos criterios son, fundamentalmente:

- Valor estimado del contrato.
- Complejidad de la licitación.
- Necesidad para el desarrollo del objeto social de CANALINK.
- Existencia de financiación vinculada a un plazo de ejecución determinado, especialmente cuando se trate de la utilización de Fondos Europeos.

Con base en estos criterios, *en el Plan de Contratación se fija un código numérico de prioridades, siendo 1 la máxima prioridad y 3 la mínima*. Este código debe servir para retrasar temporalmente la licitación de los contratos programados, en el caso de que aparecieran, por ejemplo, necesidades imprevistas que requieran la tramitación de un procedimiento de licitación con carácter preferente. Este puede ser el caso, por ejemplo, en el caso de que se obtengan fondos derivados de subvenciones o de proyectos nacionales o europeos.

39. En la aplicación de los criterios de priorización de los contratos, y teniendo siempre en cuenta la limitada capacidad actual de CANALINK para tramitar todos los procedimientos que deberían ser objeto de licitación, debido a la ausencia de suficientes medios personales capacitados en materia de contratación pública, hay que hacer algunas salvedades:

- La *contratación del suministro de energía eléctrica*, con un valor estimado aproximado de 1.000.000 euros no se ha llevado a cabo, aunque se llegó a iniciar la preparación de los correspondientes pliegos. Las razones por la que se suspendió la tramitación del procedimiento fueron: en primer lugar, la incapacidad técnica para diseñar los pliegos en el contexto energético derivado de la invasión rusa de Ucrania; en segundo lugar, el incremento exponencial de las declaraciones de desierto de los procedimientos de licitación que se tramitaron por otras Administraciones precisamente en el ámbito de la energía eléctrica. En esta situación, dada la importancia económica de este contrato y del carácter esencial de la prestación, *se recomienda la externalización de la redacción de los pliegos con el fin de tramitarlo a lo largo de 2023*.
- En el plan de contratación se prevé una serie de *contratos que están financiados con fondos derivados de proyectos europeos* que se han concedido a CANALINK. En el *Grant Agreement* firmado para la ejecución de los proyectos se prevén las fechas concretas de realización de las distintas tareas, que llevan asociadas distintas licitaciones. En el plan se prevén estas fechas, pero conviene destacar que, es posible que estas fechas deban modificarse a medida que avance la ejecución de los proyectos, bien prolongando los plazos, bien acortándolos. En especial, destacan algunos contratos cuya formalización se prevé para marzo de 2023, cuyos pliegos se están redactando, de modo que es probable que no puedan llegar a formalizarse en este mismo mes. No obstante, se ajustarán los plazos para que la ejecución se realice en el plazo previsto. En este sentido, de la información

suministrada por CANALINK se desprende que las posibles desviaciones temporales no serán relevantes y en ningún caso afectarán al normal desarrollo de los trabajos comprometidos. En esa línea, dada la agilidad con la que deben llevarse a cabo estos contratos y su complejidad técnica se *aconseja también la externalización de la redacción de pliegos para asegurar su ejecución* en los plazos programados.

4.4. INTEGRACIÓN DE NECESIDADES FUTURAS

40. Por último, hay que señalar que *los contratos previstos en el Plan de Contratación 2023-2024 no solo agotan las capacidades actuales de contratación de CANALINK, sino que las exceden sobradamente*. Por esa razón, ya se ha externalizado la redacción de algunos contratos y es previsible que también se contrate la redacción de pliegos de algunos de los contratos previstos en el plan. En esta situación, en el caso de que surjan nuevas actividades o proyectos que requieran la tramitación de nuevos procedimientos, *CANALINK debería valorar el incremento de sus medios personales y técnicos en materia de contratación*, ya que el volumen de contratación ordinaria que requiere el ejercicio de su actividad no es abordable con los recursos humanos de que dispone en la actualidad.
41. Como ya se ha señalado, el recurso al auxilio externo a través de contratos de asesoramiento jurídico que ayuden en la redacción de pliegos solo cubre una parte de las necesidades de contratación de la empresa. Ciertamente, la adjudicación de los contratos públicos entraña una importante complejidad jurídica, pero también es preciso contar con *suficiente personal cualificado que se encargue de velar por la buena ejecución del contrato*: nivel de cumplimiento, acuerdo de prórroga, acuerdo de modificaciones, imposición, en su caso, de penalidades contractuales y, incluso, resolución del contrato, etc. Únicamente con un seguimiento y supervisión adecuados de la ejecución del contrato se podrá realizar el verdadero *value for money* derivado de la licitación y, al mismo tiempo, se obtendrá información muy valiosa en la licitación futura de las prestaciones requeridas por la empresa.

5. PLAN DE CONTRATACIÓN 2023-2024 DE CANALINK

5.1. ADQUISICIONES PREVISTAS POR TIPO DE CONTRATO DE CANALINK EN 2023-2024

Tabla 1. Contratos programados 2023-2024 (ordenados por orden cronológico)

Prioridad	Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Fecha anuncio	Tramitación (días)
2023									
1 (Financiado con Fondos Europeos)	Servicios	Servicios de consultoría para la realización de un estudio de prefactibilidad para 10 amarres de cable en todas las Islas Canarias, así como la gestión de permisos y concesiones para 5 amarres y estudios preliminares de ruta para 3 cables	General con publicidad	NO	1.116.000 €	36	12	Abril de 2023	30 (urgencia)
1	Servicios	Consultoría para difusión y marketing de proyecto	General con publicidad	NO	55.000 €	36	12	Mayo de 2023	60

Prioridad	Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Fecha anuncio	Tramitación (días)
(Financiado con Fondos Europeos)									
1	Suministro	Máquinas de clima CT Güimar	General con publicidad	NO	60.000 €	1	---	Mayo de 2023	60
1 (Financiado con Fondos Europeos)	Servicios	Redacción de licitaciones	General con publicidad	Por determinar	Por determinar	36	---	Junio de 2023	60
1 (Financiado con Fondos Europeos)	Servicios	Consultoría de sistemas submarinos	General con publicidad	NO	186.000 €	36	12	Junio de 2023	60
1 (Financiado con Fondos Europeos)	Servicios	Consultoría para la búsqueda de CLS y estudio de necesidades de los CLS	General con publicidad	NO	55.000 €	12	NO	Junio de 2023	30 (urgente)
2	Servicios	Servicios de internet	Acuerdo marco	NO	1.200.000 €	36	---	Julio de 2023	90

Prioridad	Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Fecha anuncio	Tramitación (días)
			General con publicidad						
2	Mixto	Ampliación capacidad submarina REDIRIS	Acuerdo marco General con publicidad	NO	2.662.000 €	48	---	Septiembre de 2023	90
1 (Financiado con Fondos Europeos)	Mixto	Sistema submarino	General sin publicidad	NO	20.000.000 €	36	NO	Septiembre de 2023	60
2	Servicios	Seguridad	General con publicidad	Sí (2)	Por determinar	24	24	Octubre de 2023	60
2	Servicios	Mantenimiento de planta externa	General con publicidad	NO	Por determinar	24	36	Octubre de 2023	60
1	Servicios	Servicio de tratamiento antiplagas	General con publicidad	Por determinar	12.000 €	12	36	Noviembre de 2023	60
1	Servicios	Mantenimiento de prolongaciones	General con publicidad	NO	60.000 €	12	36	Noviembre de 2024	60



Prioridad	Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Fecha anuncio	Tramitación (días)
		terrestres de cables submarinos (OSP)							
2	Suministro	Ferretería, electrónica, portátiles y móviles, telecomunicaciones	Acuerdo marco General con publicidad	Sí (5)	Por determinar	24	36	Diciembre de 2023	90
2024									
1	Servicios	Servicio de limpieza	General con publicidad	Sí (5)	Por determinar	12	24	Enero de 2024	60
3	Servicios	Leasing de coches de empresa	Acuerdo Marco. General con publicidad	Por determinar	72.000 €	24	24	Enero de 2024	60
1	Servicios	Calibración de equipamientos de medida	Acuerdo Marco. General con publicidad	NO	48.000 €	24	24	Febrero de 204	60
3	Suministro	Suministro para ampliación de equipamiento de red terrestre	Acuerdo marco	NO	4.800.000 €	24	24	Marzo de 2024	90



Prioridad	Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Fecha anuncio	Tramitación (días)
			General sin publicidad (exclusividad)						
3	Servicios	Soporte ASN	General sin publicidad	SÍ (2)	1.600.000 €	36	12	Abril de 2024	90
3	Servicios	Evolución tecnológica DCN	General con publicidad	NO	600.000 €	12	24	Mayo de 2024	90
3	Servicios	Mantenimiento DCN	General con publicidad	NO	40.000 €	24	24	Mayo de 2024	60
3	Servicios	Sistema de energía DC EQUINIX SEVILLA	80.000 €	NO	80.000 €	24	24	Mayo de 2024	60
3	Servicios	Agencia de viajes	General con publicidad	SÍ (2)	Por determinar	12	24	Junio de 2024	90
1 (Financiado con Fondos Europeos)	Mixto	Adecuación y equipamiento de los CLS	General con publicidad	SÍ (7)	1.767.000 €	24	---	Junio de 2024	60



Prioridad	Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Fecha anuncio	Tramitación (días)
3	Servicios	Mantenimiento climatizadoras	General con publicidad	Sí (4)	1.500.000 €	24	24	Julio de 2024	90
1 (Financiado con Fondos Europeos)	Obras	Construcción o adecuación de los BMH; canalizaciones de playa y canalizaciones entre BMH y CLS; y canalizaciones entre las CLS y los clientes o proveedores de FO	General con publicidad	Sí (mín. 5)	8.370.000 €	36	NO	Septiembre de 2024	90
2	Servicios	Servicios, mantenimiento y continuación certificaciones ISO	General con publicidad	NO	4.500 €	12	24	Octubre de 2024	60
2	Servicios	Servicios, implantación y mantenimiento LOPD	General con publicidad	NO	4.500 €	12	24	Octubre de 2024	60
2	Servicios	Auditoría de cuentas anuales CANALINK	General con publicidad	NO	Por determinar	12	12	Noviembre de 2024	60

Prioridad	Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Fecha anuncio	Tramitación (días)
2	Servicios	Logística, transporte y servicio aduanero	General con publicidad	NO	8.000 €	24	24	Noviembre de 2024	60
1	Suministro	Suministro de energía eléctrica	General con publicidad	Por determinar	1.000.000 €	12	24	Diciembre de 2024	90

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de CANALINK.

5.2. ADQUISICIONES QUE DEBERÁN LICITARSE DESPUÉS DE 2024

Tabla 2. Contratos en ejecución que deberán volver a licitarse después de 2024

Tipo de contrato	Objeto	Procedimiento	Lotes	Valor estimado	Fecha de formalización	Duración (meses)	Prórroga (meses)	Extinción
Suministros	Licencia Exchange online y Office 365	Acuerdo marco. General con publicidad	NO	30.000 €	6/2/2020	36	48	5/2/2025
Servicios	Soporte Nokia	General sin publicidad (exclusividad)	NO	150.000 €	1/3/2020	36	24	21/2/2025
Mixto	Suministro de ampliaciones de capacidad para cables submarinos	Acuerdo marco mixto General con publicidad	NO	4.000.000 €	23/06/2025	48	---	22/06/2025
Servicios	Mantenimiento de grupos electrógenos	General con publicidad	SÍ (3)	100.000 €	22/8/2022	24	24	21/8/2026
Servicios	Ampliación de extensión de garantía y soporte para red de transmisión terrestre y submarina	General sin publicidad (exclusividad)	NO	1.300.000 €	22/12/2022	48	---	21/12/2026

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de CANALINK.

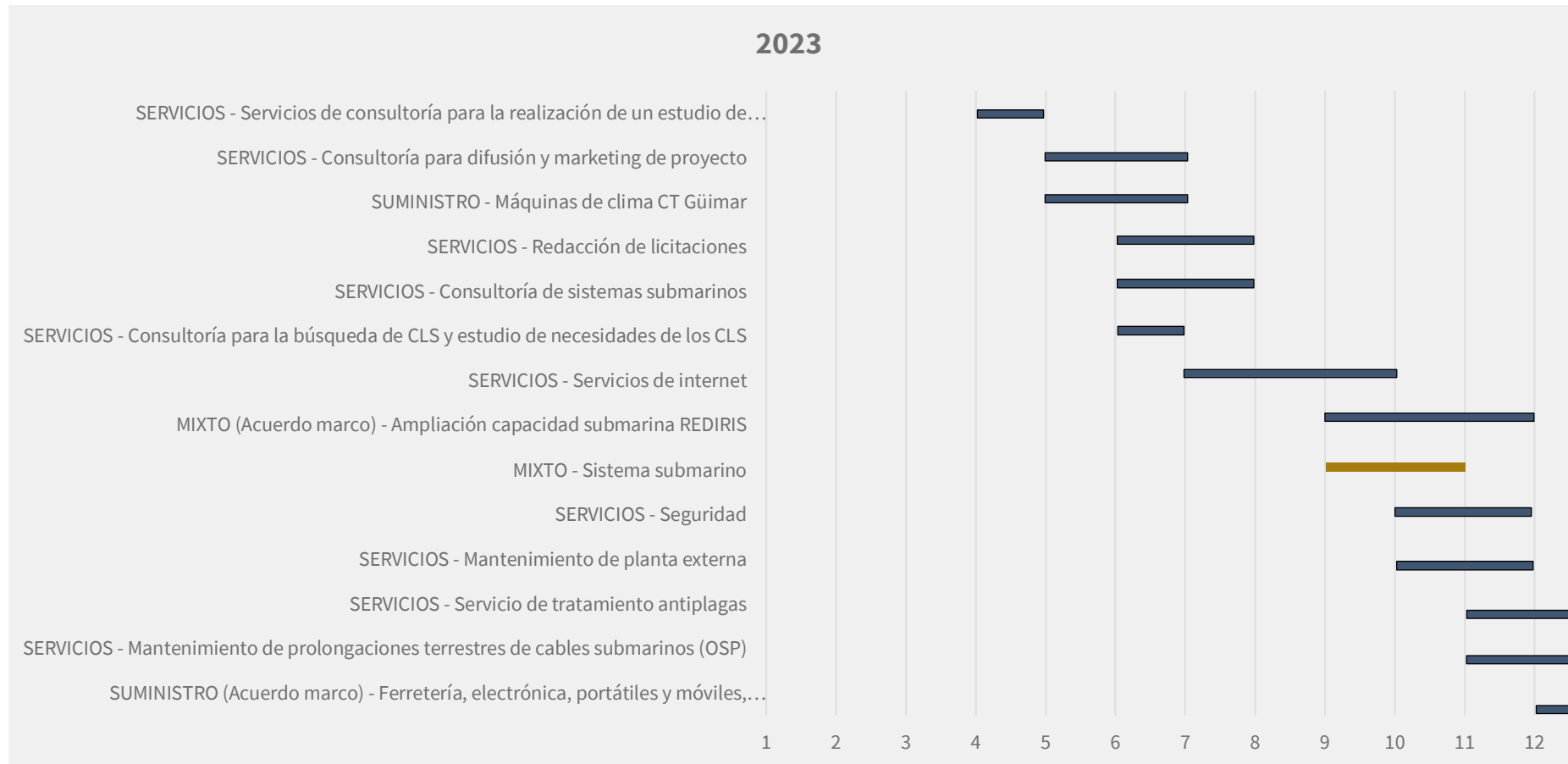
5.3. PLANIFICACIÓN ANUAL 2023-2024

A continuación, se expone un Diagrama de Gantt con la programación de los contratos en 2023 y 2024. Se especifica el objeto y tipo de contrato y el periodo en el que se licitará.

Para diferenciar el tipo de procedimiento que se empleará para adjudicar el contrato se utiliza el siguiente código de colores:

-  Procedimiento general con publicidad
-  Procedimiento general sin publicidad

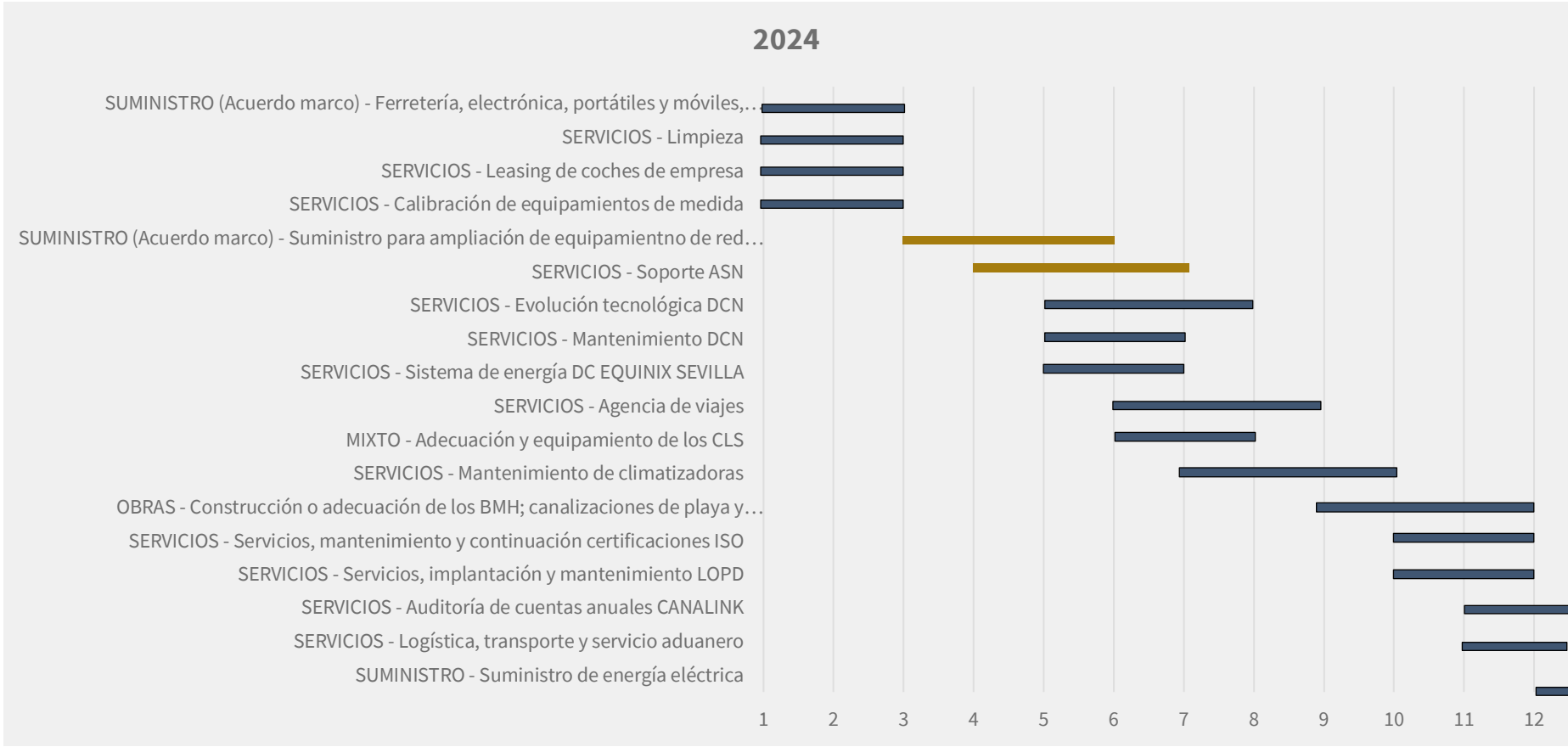
Diagrama 1. Cronograma de contratación de CANALINK en 2023



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de CANALINK.



Diagrama 2. Cronograma de contratación de CANALINK en 2024



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de CANALINK.

BIBLIOGRAFÍA

ARNÁEZ ARCE, Vega María (2013), *La potestad planificadora de las Administraciones Públicas*, Gomylex.

CNMC (2020), *G-2019-02 Guía sobre contratación pública y competencia. Fase 1: La planificación de la contratación pública*, 16 de diciembre de 2020, disponible online.

DÍEZ SASTRE, Silvia (2018), “Los ejes de la reforma y la nueva sistemática de la LCSP: el régimen jurídico aplicable”, en S. Díez Sastre (ed.), *La nueva Ley de Contratos del Sector Público. Curso de actualización. Especial referencia a la contratación de las entidades locales*, 2ª edición actualizada y ampliada, Iuris Utilitas, A Coruña, pp. 27-78.

RODRÍGUEZ DE SANTIAGO, José María (2022), “Una escala de la planificación en atención a la función directiva de los planes. El ejemplo de los planes contra la despoblación”, *Revista de Derecho Público: Teoría y Método*, núm. 1/6, pp. 7-49.

RODRÍGUEZ MARTÍN-RETORTILLO, María del Carmen (2018), “La planificación y programación de los contratos en la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público”, *Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña*, núm. 22, pp. 329-356.