Guía Licitaciones en Portugal

Cómo participar en licitaciones de la Administración Pública

Una guía práctica para empresas extremeñas

Esta guía se ha elaborado para ayudar a las empresas extremeñas a acceder al mercado de la contratación pública portuguesa, con un lenguaje sencillo, información contrastada y pasos concretos. Ya sea para licitar directamente, establecer una alianza con un socio local o colaborar con las empresas que ganan los contratos, en esta guía se puede encontrar todo lo que se necesita saber.



FINANCIADO Y ELABORADO POR:

Interreg España Portugal | Cofinanciado por la Unión Europea / Cofinanciado pela União Europeia | RED PAE transfronteriza

Extremadura Avante

ELABORADO POR:

HOW2GO Internationalisation Services

EN COLABORACIÓN CON:

SpotGov

ALERTA! CONCURSOS PÚBLICOS

HELPDESK PÚBLICO
CONTRATAÇÃO PÚBLICA EFICIENTE

Índice

Introducción y oportunidad de mercado **5**
Marco jurídico básico. Tipos de procedimientos de contratación pública **6**
Los tipos de procedimiento que necesitas conocer 6
Los códigos CPV: mucho más que una referencia de búsqueda 8
¿Qué es el Portal BASE y por qué es fundamental? 9
El DEUCP - tu pasaporte europeo 9
Contextualización y diferencias con respecto a España **11**
Tabla comparativa 11
Particularidades del sistema portugués 12
Principios y aspectos comunes 12
Contratación por Lotes: España (LCSP) vs. Portugal (CCP) **13**
Entidades públicas adjudicadoras **14**
Los principales compradores públicos 14
Acuerdos Marco y centrales de compras 15
El caso especial de los Ayuntamientos 15
Portales de contratación y herramientas de detección **16**
¿Dónde se publican los anuncios de licitación en Portugal? 16
Plataformas electrónicas de presentación 16
Herramientas para la localización de oportunidades de licitación 17
Otras vías de detección, identificación temprana y posicionamiento **18**
El ciclo real de la contratación pública 18
Consultas Preliminares al Mercado 19
¿Cómo buscar contratos ya adjudicados: la estrategia inversa? 20
Prescripción técnica: entrar antes del concurso 20
Alianzas, Long Tail y otros **21**
Agrupación de Empresas: el equivalente de la UTE española 21
La subcontratación como vía de acceso indirecto al mercado 21
Long Tail: el mercado invisible del Ajuste Directo 22
Requisitos y documentación esencial para las empresas extremeñas **22**
¿Se puede licitar con el NIF español? 22
Checklist de documentación esencial 23
Documentos de habilitación: el paso que más exclusiones provoca 23
Firma digital cualificada y sellos temporales 24
Tratamiento del IVA 25
Garantias y avales 25
Barreras **25**
Recomendaciones estratégicas **26**
Antes de preparar una propuesta: el análisis Go/No-Go 27
Elija el perfil de entrada adecuado para su empresa 27
Los primeros 90 días: plan de acción 28
Invierta en las relaciones, no solo en las propuestas 29

Guía rápida sobre cómo concursar a licitaciones: oportunidad - análisis de los pliegos de condiciones - preparación de la propuesta - presentación electrónica - evaluación y adjudicación **29**
Fase 1: Identificar la oportunidad 30
Fase 2: Evaluar el interés (Go/No-Go) 30
Fase 3: Preparar la propuesta 30
Fase 4: Presentación electronica 31
Fase 5: Evaluacion y adjudicacion 31
Fase 6: Documentos de habilitación (solo la empresa ganadora) 31
Fase 7: Firma del contrato 31
Fase 8: Ejecución del contrato 31
Recursos útiles y contactos **31**
Bibliografía y fuentes de información **33**

Octubre de 2026

Introducción y oportunidad de mercado

Portugal y España comparten algo más que una frontera. Comparten una cultura empresarial ibérica y una relación económica de proximidad que pocos mercados externos ofrecen. Para las empresas de Extremadura, Portugal no es "el extranjero", sino el vecino de al lado.

La contratación pública en Portugal constituye una fuente constante de oportunidades para las empresas. Según datos del Instituto de los Mercados Públicos, del Inmobiliario y de la Construcción (IMPIC), el valor de los contratos formalizados y registrados en el Portal BASE representó el 8,1% del PIB en 2025 (Informe Anual de Contratación Pública, julio 2026).

A escala comunitaria, la Comisión Europea estima que el gasto macroeconómico global en compra pública representa alrededor del 14% del PIB de la Unión Europea (situándose la media de publicación de licitaciones de alto valor en la plataforma europea TED en el 5,9% del PIB). Detrás de estas cifras hay miles de entidades adjudicadoras, desde ministerios y hospitales hasta ayuntamientos y universidades que adquieren diariamente bienes, servicios y obras de construcción.

Nota metodológica: La cifra del 8,1% refleja la totalidad de los contratos públicos registrados electrónicamente en Portugal bajo el Código de Contratos Públicos (CCP). La cifra del 14% de la UE constituye una estimación macroeconómica amplia del gasto público total de funcionamiento e inversión en los Estados miembros, mientras que el 5,9% corresponde a la media comunitaria de licitaciones de alto valor publicadas en el portal TED (Single Market Scoreboard).

Oportunidades estratégicas del mercado:

- **El mercado está abierto.** Cualquier empresa europea puede participar en licitaciones públicas en Portugal, es un derecho garantizado por las directivas europeas.
- **La burocracia no es mayor que en España.** De hecho, Portugal cuenta con aspectos más ágiles, como la adjudicación directa y la desmaterialización total de los procesos.
- **La proximidad es una ventaja real.** Idioma similar, desplazamientos rápidos: todo ello facilita la relación comercial.
- **Hay sectores con gran demanda.** Tecnología, energías renovables, sensores, iluminación, construcción y obras públicas son áreas en las que las empresas de Extremadura cuentan con competencias reconocidas.

¿Qué frena a las empresas y qué resuelve esta guía?

A partir de las consultas y entrevistas realizadas a empresas de Extremadura, tanto con experiencia previa en licitaciones en Portugal como aquellas que aún no han dado el paso, se han identificado los tres principales obstáculos que condicionan su entrada en el mercado vecino:

- **1. Falta de información jurídica básica:** Muchas empresas desconocen si necesitan constituir una sociedad en Portugal o si pueden operar con el NIF español. La respuesta se encuentra en la sección "Requisitos y documentación esencial para las empresas de Extremadura".
- **2. Miedo a la burocracia:** El proceso portugués sigue las mismas directivas europeas que España. Si la empresa ya ha participado en licitaciones en España, ya sabe el 70% de lo que necesita.
- **3. No saber dónde buscar las licitaciones:** Existen portales públicos y herramientas que envían las licitaciones relevantes directamente al correo electrónico. Ver sección Portales de Contratación y Herramientas de Detección.

Marco jurídico básico. Tipos de procedimientos de contratación pública

El sistema de contratación pública portugués está regulado por el Código de los Contratos Públicos (CCP), que transpone al derecho portugués las directivas europeas 2014/24/UE y 2014/25/UE. Cualquier empresa europea, incluida la española, tiene el derecho legal de participar en procedimientos de contratación pública en Portugal.

Clarificación de conceptos:

Contratación pública: Es el sistema y el mercado global mediante el cual las entidades públicas adquieren bienes, servicios y obras en Portugal.

Licitación: Es el procedimiento específico de competencia o concurso al que se presenta una empresa para optar a la adjudicación de un contrato concreto.

Los tipos de procedimiento que necesitas conocer

El tipo de procedimiento depende principalmente del valor del contrato y de la naturaleza del bien o servicio. La siguiente tabla refleja los umbrales actualmente en vigor.

Nota: El diploma de modificación del Código de los Contratos Públicos (CCP) fue formalmente publicado en el Diário da República el pasado 4 de septiembre de 2026 mediante el Decreto-Lei n.º 177/2026, con entrada en vigor durante el mes de octubre de 2026. Esta reforma actualiza al alza los umbrales de contratación: eleva el límite de adjudicación directa hasta 75.000 € (bienes y servicios) y 150.000 € (obras), e incrementa la Consulta Previa hasta 130.000 € (bienes y servicios) y 1.000.000 € (obras). Se recomienda verificar la fecha exacta de entrada en vigor de la norma respecto a la fecha de publicación del pliego en cada caso concreto.

Cabe destacar que no existe una secuencia obligatoria en función del valor (Ajuste Directo -> Consulta Previa -> Concurso Público). Los umbrales económicos condicionan la posibilidad de elegir los procedimientos menos comunes, pero no impiden en ningún caso que la entidad pública opte por lanzar un Concurso Público para contratos de valor inferior.

Procedimiento	Valor Típico	¿Qué es en la práctica?	¿Qué documentación requiere?
Ajuste Directo Simplificado	Hasta 5.000 EUR (bienes/servicios) y 10.000 EUR (obras)	Sin procedimiento formal: basta factura y autorización de gasto (art. 128.º del CCP). La forma más sencilla de acceso al mercado público portugués.	Sin burocracia previa. Solo se requiere la emisión de factura y la autorización interna del gasto (art. 128.º CCP). No exige DEUCP ni certificados administrativos previa presentación.
Ajuste Directo	Hasta 75.000 EUR (bienes/servicios) / Hasta 150.000 EUR (obras)	La entidad pública invita directamente a UNA empresa sin publicación (art. 112.º del CCP). La puerta de entrada ideal para quien no tiene referencias en Portugal. Para ser seleccionado, es clave posicionarse en su radar a través de la presentación previa de la empresa o por contar con un producto o servicio muy diferenciado. El órgano contratante elige a quien invita: estar en su radar es clave.	- Bienes/Servicios: Propuesta económica/técnica, DEUCP cumplimentado en portugués y Declaración de aceptación del pliego (Anexo I CCP). Adjudicatario: Certificados de Hacienda (AT/AEAT) y Seguridad Social. - Obras: Todo lo anterior + Declaración o Licencia IMPIC (Declaração de Habilitação Mod. B1).
Consulta Previa	Hasta 130.000 EUR (bienes/servicios) / Hasta 1.000.000 EUR (obras)	Invitación a al menos 3 empresas. Proceso simplificado. Permite negociación sólo si los pliegos del procedimiento lo prevén expresamente. También sin publicación obligatoria en todos los casos.	- Bienes/Servicios: Propuesta técnica/económica, DEUCP en portugués y Anexo I CCP. Adjudicatario: Certificados al corriente y antecedentes penales. - Obras: Lo anterior + acreditación de solvencia técnica y capacidad de edificación IMPIC.
Concurso Público	Por encima de los umbrales	Publicado en el Portal BASE y el Diario de la República. Procedimiento formal diseñado para la máxima difusión y libre	- Fase de Oferta: DEUCP completo, memoria técnica, propuesta económica y Anexo I CCP.

Procedimiento	Valor Típico	¿Qué es en la práctica?	¿Qué documentación requiere?
	de la Consulta Previa	competencia. Procedimiento abierto en una sola fase. Cualquier empresa interesada puede presentar directamente su propuesta técnica y económica sin necesidad de selección previa.	- Adjudicatario (Habilitación): Certificados de Hacienda/Seg. Social (con traducción legalizada si son españoles), antecedentes penales, constitución de Caución (típicamente 5%) y Licencia IMPIC (Alvará/Mod. B1 en obras).
Concurso Limitado	Sin límite (habitual en contratos de gran volumen o alta exigencia técnica).	Solo pueden participar empresas previamente precalificadas. Procedimiento en dos fases. En la 1.ª fase (Calificación), las empresas presentan candidatura para demostrar solvencia y capacidad técnica; la entidad selecciona a las que cumplen los requisitos y solo las precalificadas son invitadas a la 2.ª fase para presentar oferta económica.	- 1.ª Fase (Candidatura): DEUCP acreditando solvencia económica y técnica previa. - 2.ª Fase (Oferta): Propuesta final + documentación de habilitación administrativa completa, caución definitiva y licencias sectoriales/IMPIC.
Negociación / Diálogo Competitivo	Proyectos de alta complejidad técnica, financiera o legal.	Diseñado para casos donde la administración no puede definir previamente las especificaciones técnicas o la solución óptima por sí sola (ej.: desarrollos tecnológicos a medida, proyectos de innovación, concesiones de transporte o grandes infraestructuras mediante colaboración público-privada). Permite negociar los términos del contrato con las empresas antes de la propuesta final.	- Fase Inicial: DEUCP y solicitud de participación. - Fase Final: Propuesta técnica/económica negociada, caución definitiva, certificados administrativos completos traducidos y habilitaciones técnicas especiales.

Fuente: Elaboración propia a partir del Código dos Contratos Públicos (Decreto-Lei n.º 18/2008 y Decreto-Lei n.º 177/2026).

Los códigos CPV: mucho más que una referencia de búsqueda

El CPV (Vocabulario Común de Contratación) es el sistema de clasificación europeo que identifica el objeto de los contratos públicos. Con más de 9.400 códigos disponibles, su uso correcto tiene

implicaciones jurídicas y prácticas relevantes que van más allá de la simple búsqueda de oportunidades.

- **Relevancia jurídica.** El código CPV define el objeto del contrato en los pliegos del procedimiento. Una clasificación incorrecta puede afectar la publicidad del procedimiento y la validez del mismo.
- **Visibilidad para las empresas.** Los códigos CPV son el filtro principal en el Diario de la República, en el TED (Tenders Electronic Daily) y en todas las herramientas de alerta. Identificar los CPV adecuados para cada actividad es el primer paso para no perder ninguna oportunidad.
- **Segmentación del mercado.** Permiten analizar cuánto se gasta en cada categoría, quienes son los adjudicatarios habituales y cuáles son las entidades públicas más activas en su sector.
- **Uso en todos los procedimientos.** Los CPV se aplican en concursos públicos, ajustes directos, consultas previas y acuerdos marco. No son exclusivos de los procedimientos más grandes.

Existen plataformas públicas de consulta para seleccionar los códigos CPV ajustados al objeto del contrato. Una vez identificados, su uso principal consiste en configurar los filtros de búsqueda y suscripción a alertas de concursos.

Herramientas privadas como Helpdesk Público disponen de una herramienta gratuita de identificación de códigos CPV en helpdeskpublico.pt/identificacao-cpvs. Permite buscar por término o código y obtener resultados ajustados al objeto de su actividad. Una vez identificados, utilícelos como filtro en las herramientas de alerta. Descritas en la sección Portales de Contratación y Herramientas de Detección.

¿Qué es el Portal BASE y por qué es fundamental?

El Portal BASE (base.gov.pt) es la plataforma pública y gratuita destinada al registro y consulta de los contratos públicos portugueses, si bien la presentación efectiva de las ofertas se realiza en las plataformas electrónicas certificadas correspondientes.

- Consultar contratos activos y adjudicados por área, valor, código CPV o entidad adjudicadora.
- Ver quién ganó cada contrato, cuál fue el monto del contrato y fecha de finalización: útil para identificar oportunidades futuras y adjudicatarios a contactar.
- Consultar el estado de los procedimientos y los resultados de adjudicación. Nota: los pliegos del procedimiento (pliego de condiciones, etc.) se encuentran disponibles en la plataforma electrónica que gestiona el concurso, no en BASE.

El DEUCP - tu pasaporte europeo

El DEUCP (Documento Europeo Único de Contratación Pública) es un formulario digital normalizado que sustituye a la mayor parte de los certificados administrativos en la fase de candidatura. Es válido en toda la UE y puede utilizarse en múltiples concursos.

- **¿Cómo generarlo?:** Cuando el procedimiento exige el DEUCP, los pliegos del procedimiento indican cómo cumplimentarlo; con frecuencia la propia entidad adjudicadora facilita el formulario como anexo o indica el enlace directo. Se deben seguir las instrucciones del pliego. Con carácter orientativo: base.gov.pt/base4/pt/deucp o espd.eop.bg (recomendado por el IMPIC porque la herramienta portuguesa no está en funcionamiento en el momento de la emisión de este informe; permite cumplimentarlo en portugués). Como alternativa, la herramienta polaca espd.uzp.gov.pl también permite rellenar el formulario en portugués.
- **¿Qué declara?:** situación fiscal y laboral, capacidad técnica y económica, ausencia de conflictos de interés.
- **¿Cuándo se pide?:** en la mayoría de los concursos por encima de los límites mínimos.
- **Ventaja:** solo la empresa ganadora tiene que presentar los documentos reales; el resto de candidatos se queda con el DEUCP. Los documentos de habilitación se presentan después de la adjudicación, en plazo breve.
- **Atención:** el término oficial en Portugal es DEUCP (no DEUC - sigla española) y en procedimientos nacionales debe cumplimentarse en portugués.

Contextualización y diferencias con respecto a España

Las empresas que ya han participado en contratos públicos en España ya tienen gran parte del camino hecho. Los dos sistemas siguen las mismas directivas europeas y funcionan con una lógica similar. Las diferencias son principalmente de terminología, plataformas y algunos procedimientos específicos.

Tabla comparativa

Concepto	En España	En Portugal
Regulación	Ley 9/2017 LCSP	Código de los Contratos Públicos (CCP)
Portal principal de licitación	Plataforma de Contratación del Sector Público	Portal BASE (base.gov.pt)
Declaración responsable	DEUC	DEUCP mismo documento, en base.gov.pt/base4/pt/deucp (herramienta desactivada) o espd.eop.bg o espd.uzp.gov.pl
Adjudicación directa / Menor cuantía	Contrato Menor (hasta 15.000 EUR bienes/servicios; 40.000 EUR obras)	Ajuste Directo (hasta 75.000 EUR bienes/servicios; 150.000 EUR obras)
Procedimiento simplificado	Procedimiento Abierto Simplificado	Concurso Público urgente (arts. 155.º a 158.º del CCP) o procedimientos especiales de la Lei n.º 30/2021. El CCP general no contempla una forma simplificada del concurso público.
Alianzas temporales	UTE (Unión Temporal de Empresas)	Agrupación de Empresas
Estructura de la oferta	Sobres digitales (A, B y C según el procedimiento)	Propuesta digital única (sin estructura de sobres A/B/C)
Registro de licitadores	ROLECE (Registro de Licitadores)	No existe equivalente obligatorio general (ventaja: no requiere inscripción previa)

Concepto	En España	En Portugal
Garantía definitiva	Aval bancario (garantía definitiva)	Caución (típicamente 5% del valor del contrato; acepta seguro de caución)
Acreditación de solvencia	Solvencia económica (cifra de negocios)	Capacidad económica (volumen de negocios, 3 años)
Clasificación del objeto	Códigos CPV	Códigos CPV - idénticos, mismo sistema europeo

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (LCSP) y del Código dos Contratos Públicos de Portugal (Decreto-Lei n.º 18/2008 y Decreto-Lei n.º 177/2026).

Particularidades del sistema portugués

- **100% desmaterializado.** Al igual que en España (íntegramente electrónica desde 2018 vía PLACSP), Portugal no tiene sobres físicos ni trámites presenciales. La lógica es la misma en ambos países, aunque las plataformas son distintas. En ambos casos se exige firma electrónica cualificada.
- **El Ajuste Directo es más accesible.** El Ajuste Directo es significativamente más accesible en Portugal que el Contrato Menor en España, tanto en bienes y servicios como en obras. En España, el Contrato Menor alcanza los 15.000 EUR en bienes/servicios y los 40.000 EUR en obras, mientras que en Portugal el Ajuste Directo llega hasta los 75.000 EUR en bienes/servicios y los 150.000 EUR en obras (según la reforma del Decreto-Lei n.º 177/2026). La ventaja de Portugal es por tanto muy clara en ambas tipologías de contrato.
- **Sin registro previo obligatorio.** A diferencia del ROLECE español, Portugal no exige inscripción en ningún registro previo para participar en bienes y servicios (para obras se requiere licencia del IMPIC).
- **Atención a la documentación:** Las propuestas y documentos de habilitación tienen que presentarse en portugués. Los documentos en otra lengua pueden exigir traducción debidamente legalizada. Esto no es un consejo: es un requisito legal del ordenamiento jurídico portugués.

Principios y aspectos comunes

- Los criterios de evaluación siguen los mismos principios: precio, calidad técnica, experiencia demostrable.
- Los avales bancarios emitidos por bancos reconocidos en la UE son válidos en Portugal.
- Las certificaciones europeas (marcado CE, ISO 9001, etc.) tienen plena validez.
- El DEUCP es el mismo documento, solo cambia la plataforma donde se presenta.

Contratación por Lotes: España (LCSP) vs. Portugal (CCP)

El régimen de contratación por lotes en Portugal está armonizado con la normativa europea (Directiva 2014/24/UE) y funciona de forma prácticamente idéntica a la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP) en España:

Aspecto	España (LCSP Art. 99)	¿Qué es en la práctica?	¿Qué documentación requiere?
Ajuste Directo Simplificado	División obligatoria en lotes. La no división exige motivación en el expediente.	División obligatoria en lotes. La no división exige fundamentación expresa (art. 46.º-A n.º 1 y 2).	100% Idéntico: En ambos países la regla general es la división para favorecer la competencia de PYMEs.
Límite de Presentación (N.º máximo de lotes a licitar)	El pliego puede limitar el número de lotes a los que una empresa puede presentar oferta (Art. 99.4 a).	El pliego puede limitar el número de lotes a los que una empresa puede presentar oferta (Art. 46.º-A n.º 3).	Regla de ORO: Si el pliego NO establece ningún límite explícito, la empresa tiene derecho legal a licitar a la totalidad de los lotes.
Límite de Adjudicación (N.º máximo de lotes a ganar)	Se puede limitar el número de lotes que se pueden adjudicar a un mismo licitador (Art. 99.4 b).	Se puede limitar el número de lotes que se pueden adjudicar a un mismo licitador (Art. 46.º-A n.º 4).	Mecanismo de Desempate: Si una empresa gana más lotes del límite permitido, el pliego debe aplicar los criterios objetivos fijados de antemano para decidir qué lote se le atribuye.
Ofertas Combinadas	Permitidas si el pliego prevé descuentos por adjudicación agrupada.	Permitidas si la oferta conjunta es globalmente más ventajosa (Art. 46.º-A n.º 5).	Optimización: Permite a la administración obtener economías de escala sin anular la división inicial.

¿A cuántos lotes me puedo presentar? A todos los que quieras, salvo que el pliego fijase expresamente un tope máximo de presentación.

¿Cuántos lotes puedo ganar? Todos a los que te presentes, a menos que el pliego limite el número máximo de adjudicaciones por licitador para evitar la concentración de mercado.

Entidades públicas adjudicadoras

Entender las necesidades de contratación de cada entidad es fundamental para dirigir bien los esfuerzos comerciales. En Portugal, las entidades adjudicadoras están distribuidas en varios niveles y cada una tiene sus particularidades. Además de los 308 ayuntamientos, existen 3.258 freguesias (pedanía) que también son entidades adjudicadoras y realizan una gran parte de su contratación por Ajuste Directo, lo que las convierte en una puerta de entrada especialmente relevante para contratos de menor cuantía.

Los principales compradores públicos

Tipo de Entidad	¿Qué licita con más frecuencia?
Ayuntamientos / Cámaras Municipales (308)	Tecnología urbana, iluminación, obras, mobiliario urbano, sensores, servicios de limpieza y mantenimiento.
Juntas de Freguesia (3.258)	Pequeñas obras de proximidad, mantenimiento de vías locales y espacios verdes, conservación de edificios públicos locales, mobiliario urbano sencillo y suministros o servicios de proximidad.
Administración Central (Ministerios)	Sistemas de información, equipamiento tecnológico, servicios de consultoría, infraestructuras.
Hospitales y Servicios de Salud (SNS)	Equipamiento médico, material informático, servicios de mantenimiento, limpieza y alimentación.
Universidades e Institutos Politécnicos	Equipamiento de laboratorio, tecnología, servicios de investigación y consultoría.
Comunidades Intermunicipales (CIM)	Concursos conjuntos para varios municipios - mayor escala, misma lógica.
Empresas Municipales y Sector Empresarial del Estado	Infraestructuras, obras, servicios técnicos especializados.

Fuente: Elaboración propia a partir de la estructura del Sector Público de Portugal y datos agregados del Portal BASE (base.gov.pt).

Según los datos estadísticos oficiales del Informe Anual de Contratación Pública (IMPIC / Portal BASE) relativos al año 2025, el mercado registró un volumen global de 218.828 procedimientos lanzados, con un valor acumulado de precio base de 35.668,61 millones de euros. Por otro lado, si consideramos los valores contractuales efectivamente comunicados al

Portal BASE durante ese mismo ejercicio, dicha contratación representó el **8,1% del PIB nacional**.
La distribución de los principales compradores dentro de las categorías auditadas por el Código de Contratos Públicos (CCP) destaca por sus diferentes perfiles de compra:

- **Administración Local (308 Ayuntamientos, 3.258 Freguesías y CIM):** Concentra la mayor capilaridad y el mayor volumen diario de licitaciones a nivel local.
- **Administración Central y Sistema Nacional de Salud (SNS):** Representan los mayores volúmenes de compra agregada del Estado, concentrando contratos de gran cuantía unitaria en servicios de salud, tecnología y grandes suministros.
- **Sector Empresarial del Estado y Local:** Maneja contratos orientados a grandes infraestructuras, obras y servicios técnicos especializados.
- **Universidades y otros organismos:** Canalizan la adquisición de equipamiento científico, tecnológico y servicios de investigación.

Acuerdos Marco y centrales de compras

Además de los procedimientos individuales, Portugal utiliza instrumentos de contratación agregada que concentran compras de múltiples entidades en un solo proceso. Son especialmente relevantes en sectores de tecnología, consumibles y servicios transversales.

- **Acuerdos Marco.** Un acuerdo marco es un contrato que fija las condiciones generales para futuros contratos específicos. Las entidades públicas adhieren al acuerdo y realizan mini-concursos entre los adjudicatarios del marco para cada compra concreta. Para una empresa de Extremadura, entrar en un acuerdo marco supone acceso a compras de múltiples entidades sin necesidad de concursar en cada una.
- **¿Dónde consultar?:** Los acuerdos marco activos de la ESPAP pueden consultarse en espap.pt. Para los acuerdos marco municipales, consultar el portal del propio ayuntamiento o el Portal BASE filtrando por tipo de procedimiento 'Acordo Quadro' .
- **Centrales de compras.** La principal es la ESPAP (Entidade de Serviços Partilhados da Administração Pública), que gestiona contratos centralizados para la administración central portuguesa. Sectores como tecnología de la información, consumibles de oficina y vehículos se gestionan frecuentemente a través de la ESPAP.
- **Sistemas Dinámicos de adquisición (SDA).** Son sistemas electrónicos abiertos a cualquier operador económico calificado durante toda su vigencia. Permiten a las entidades lanzar concursos simplificados a todos los participantes admitidos en el sistema.

El caso especial de los Ayuntamientos

Los ayuntamientos portugueses son, para la mayoría de las pymes de Extremadura, el punto de entrada más natural en el mercado público portugués. Tienen autonomía administrativa, presupuestos propios y son grandes compradores en sectores como tecnología, energía, infraestructuras y servicios.

Las regiones más próximas a Extremadura como Portalegre, Castelo Branco, Guarda, Évora, tienen una relación comercial histórica con la región. Una visita presencial o la participación en un evento local puede abrir puertas que una propuesta digital no abre. La proximidad es un argumento comercial real.

- Existen 308 ayuntamientos en Portugal.
- Cada ayuntamiento puede usar la plataforma electrónica que prefiera. Hay diversidad de plataformas, pero los procedimientos son iguales en todas.
- El Ajuste Directo municipal es muy frecuente para valores hasta 75.000 €. El ayuntamiento invita directamente a la empresa, sin publicación pública. Estar en su radar es esencial.
- Muchos ayuntamientos publican instrumentos de gestión (presupuesto municipal, Plan Plurianual de Inversiones y Grandes Opciones del Plan) que anticipan sus compras. Consultarlos puede dar pistas sobre qué van a contratar en los próximos meses.

Portales de contratación y herramientas de detección

Encontrar los concursos adecuados, en el momento adecuado, es la mitad del trabajo. Portugal tiene un ecosistema digital bien desarrollado para ello y existen herramientas que lo hacen de forma automática.

¿Dónde se publican los anuncios de licitación en Portugal?

Es importante entender el flujo de publicación en Portugal para no perderse ninguna oportunidad:

- **Diario de la República Electrónico (diariodarepublica.pt, anteriormente dre.pt):** Es donde se publican oficialmente todos los anuncios de licitación pública en Portugal. Es la fuente primaria y obligatoria para los procedimientos con publicación nacional. Su acceso es gratuito.
- **TED (Tenders Electronic Daily, ted.europa.eu):** Para contratos por encima de los umbrales europeos, la publicación es obligatoria también en el TED, suplemento electrónico del Diario Oficial de la UE. Permite recibir alertas en múltiples idiomas y es la vía principal de acceso para empresas extranjeras a contratos de mayor valor.
- **Portal BASE (base.gov.pt):** Agrega y centraliza la información de todos los contratos, resultados y adjudicaciones. Es el lugar donde consultar el histórico del mercado, no la fuente primaria de anuncios nuevos.

Plataformas electrónicas de presentación

La publicación de los anuncios se realiza en el Diário da República, mientras que la presentación de propuestas se canaliza a través de plataformas electrónicas autorizadas por el IMPIC. La nómina oficial de operadores habilitados se encuentra disponible para su comprobación pública en la sección especializada del portal oficial BASE.

- **VortalGov (pt.vortal.biz):** La plataforma del grupo Vortal para contratación pública, ampliamente utilizada por ayuntamientos y entidades de salud. Incluye la anterior VortalVision (antigua SaphetyGov, adquirida por Vortal).
- **comprasPT (compraspt.com):** plataforma con presencia en entidades públicas de distintos niveles.
- **anoGov (anogov.com):** Muy usada por ayuntamientos de mediano y gran tamaño.
- **acinGov (acingov.pt):** Presente en la administración central y algunos ayuntamientos.

Cada procedimiento de licitación especifica la plataforma electrónica certificada que debe emplearse para su tramitación. Aunque el registro básico es gratuito, la confirmación del alta puede demorarse hasta tres días hábiles, por lo que resulta imprescindible gestionar la cuenta con la debida antelación. Para hacer efectiva la entrega de la propuesta se exige disponer de firma digital cualificada y de sellos temporales cualificados, necesarios para certificar jurídicamente la fecha y hora exactas del envío.

Con el fin de evitar tarifas duplicadas y la dependencia de una única plataforma, se recomienda adquirir sellos temporales interoperables de un Prestador de Servicios de Confianza cualificado bajo el reglamento europeo eIDAS (como DigitalSign o Multicert). A diferencia de los bonos propietarios que vende cada portal de forma individual, los sellos interoperables se basan en un estándar técnico universal. Esto permite emplear un único paquete de sellos indistintamente en cualquiera de las plataformas licenciadas en Portugal (Vortal, anoGov, acinGov o comprasPT).

Herramientas para la localización de oportunidades de licitación

Para recibir alertas automáticas de nuevas licitaciones en Portugal por correo electrónico, es recomendado recurrir a servicios especializados. El Portal BASE no dispone de funcionalidad de alertas por correo: los anuncios se publican en el Diario de la República y en el TED. A continuación se presentan 3 herramientas que han colaborado en la validación de esta guía:

Herramienta	¿Qué ofrece y para quién es ideal?
Alerta Concursos Públicos (alertaconcursospublicos.pt)	Envía diariamente por correo todos los anuncios de concursos públicos lanzados en el Diario de la República, personalizados por área de negocio. Filtros por tipo, valor y plataforma. Búsqueda avanzada y alertas ilimitadas. Ideal para empresas que quieren un sistema sencillo, directo y sin ruido.
Helpdesk Público (helpdeskpublico.pt)	Plataforma y herramienta digital de carácter estrictamente privado e independiente de la administración pública, especializada en prestar servicios de consultoría e inteligencia en contratación pública lusa para empresas y entidades. Para los operadores que desean acceder al mercado portugués,

Herramienta	¿Qué ofrece y para quién es ideal?
	proporciona soluciones integradas que abarcan desde la identificación de códigos CPV idóneos y el envío de alertas diarias de licitaciones, hasta la detección estratégica de contratos en fin de ciclo para anticiparse a futuras renovaciones (Market Intelligence). Asimismo, ofrece evaluación técnica previa de procedimientos mediante análisis Go/No-Go y soporte técnico especializado en materia de pliegos, preparación de ofertas y trámites de habilitación. Es una solución ideal para empresas que buscan un acompañamiento técnico profesional y herramientas analíticas privadas para maximizar sus probabilidades de éxito en los concursos públicos de Portugal.
SpotGov (spotgov.com)	Plataforma de IA que detecta concursos, analiza los pliegos de condiciones, identifica requisitos técnicos y apoya la preparación de la propuesta. Automatiza tareas manuales. Ideal para empresas que participan con frecuencia y quieren ganar eficiencia en todo el proceso.

Otras vías de detección, identificación temprana y posicionamiento

Estar presente cuando se publica el concurso está bien. Estar posicionado antes de que el concurso exista es aún mejor. El mercado público tiene una dinámica comercial que empieza mucho antes de la publicación oficial.

El ciclo real de la contratación pública

Nota: El siguiente flujo representa el ciclo habitual en proyectos técnicos, obras o servicios de cierta complejidad. En compras estandarizadas o de menor cuantía como el Ajuste Directo, el proceso es mucho más ágil y prescinde de varias de estas etapas

En muchos sectores, la decisión sobre qué contratar ocurre mucho antes de la publicación del concurso. Entender este ciclo cambia completamente la estrategia comercial:

¿Cómo funciona realmente el proceso de compra pública?
Fase 1 Necesidad: el ayuntamiento o ministerio decide invertir (ej: renovar el alumbrado

¿Cómo funciona realmente el proceso de compra pública?
público).
Fase 2 Proyecto técnico: se contrata a una ingeniería para diseñar el proyecto y redactar especificaciones.
Fase 3 Pliego de condiciones: la ingeniería escribe las especificaciones técnicas; puede sugerir marcas o normas.
Fase 4 Consulta preliminar al mercado (opcional): la entidad puede consultar al mercado antes de lanzar el concurso.
Fase 5 Publicación: la entidad pública el procedimiento basándose en esas especificaciones.
Fase 6 Adjudicación: una empresa gana el contrato.
Fase 7 Suministro: el adjudicatario compra los materiales y servicios que necesita.
La oportunidad para posicionarse estratégicamente y aportar valor técnico se encuentra en las Fases 2, 3 y 4.
La ventana para entrar como licitador o subcontratista está entre las Fases 5 y 7.

Fuente: Elaboración propia a partir de la metodología de gestión de compras públicas y el ciclo de licitación previsto en el Código dos Contratos Públicos (CCP) y la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP).

Consultas Preliminares al Mercado

Muchas entidades públicas portuguesas realizan consultas previas al mercado antes de lanzar un procedimiento: es una fase en la que la entidad busca información técnica y de mercado para preparar mejor el pliego de condiciones. Para una empresa de Extremadura, es una oportunidad de oro.

- **¿Qué son?** Son una fase de diálogo entre la entidad adjudicataria y el mercado, regulada en el CCP (art. 35-A y ss.), que permite a las entidades recabar información técnica y de mercado antes de lanzar el concurso.
- **¿Cómo detectarlas?** Se publican en el Portal BASE o directamente en el portal del organismo. Busque en el BASE por 'consulta preliminar' o siga los portales de los ayuntamientos de su interés.
- **¿Cómo participar?** La empresa responde con información técnica sobre su producto o servicio. No implica presentar una propuesta ni ningún compromiso económico. Es pura inteligencia de mercado en ambas direcciones.

- **¿Por qué es estratégico?** Participar en una consulta preliminar permite aportar información técnica útil para la redacción del pliego, dentro del estricto cumplimiento del art. 35.º-A del CCP, que exige que la participación no falsee la competencia ni confiere ventaja indebida al participante. La inteligencia de mercado es legítima; el sesgo del pliego no lo es.

¿Cómo buscar contratos ya adjudicados: la estrategia inversa?

Una de las estrategias más eficaces y menos conocidas es utilizar el Portal BASE en sentido inverso: en lugar de buscar concursos abiertos para licitar como principal, se consultan las adjudicaciones recientes para identificar a las grandes empresas adjudicatarias. Esta táctica no está pensada para contactar a competidores directos, sino a grandes contratistas o adjudicatarios multiactividad que han ganado licitaciones de gran volumen y que necesitan subcontratar partidas específicas, adquirir suministros especializados o contar con socios locales. Contactar con la empresa ganadora permite posicionarse como proveedor estratégico tanto para la ejecución del contrato actual como para futuras licitaciones conjuntas.

- En base.gov.pt, acceder a 'Contratos' y usar los filtros: área de negocio, código CPV, fechas recientes.
- Identificar el adjudicatario, el nombre de la empresa que ganó el contrato y el valor adjudicado.
- Consultar cuándo termina el contrato, si está próximo al fin, puede haber un nuevo concurso en preparación.
- Contactar directamente a esa empresa para ofrecer productos o servicios complementarios.

La herramienta Helpdesk Público dispone de un servicio de Market Intelligence (mercado.helpdeskpublico.pt) que automatiza este proceso: identifica contratos en fase avanzada de ejecución y envía alertas cuando hay potencial de nueva contratación, permitiendo anticiparse al mercado antes de que el concurso sea publicado.

Prescripción técnica: entrar antes del concurso

Cuando una ingeniería está diseñando un proyecto para el Estado, en ese momento se juega gran parte del resultado del concurso. Si las especificaciones técnicas mencionan características del producto de un competidor, el resultado puede estar parcialmente decidido antes de publicarse.

Las claves para entrar antes del concurso son:

- Identificar las ingenierías y empresas de proyecto que trabajan habitualmente con ayuntamientos y ministerios portugueses de su sector.
- Presentar sus productos y especificaciones técnicas antes de que salgan los proyectos: no como venta, sino como referencia técnica.
- Derechos legales: el CCP prohíbe especificaciones que mencionen marcas concretas, salvo que sea imposible describir el objeto de otro modo, y en ese caso debe añadirse siempre 'o equivalente'. Si el pliego ya está publicado con especificaciones de un

competidor, se puede presentar documentación de equivalencia técnica y ejercer su derecho mediante pedidos de esclarecimiento o listas de errores y omisiones (art. 50.º del CCP), o mediante impugnación administrativa o contencioso precontractual (CPTA). Los plazos son muy cortos desde la publicación de los pliegos.

Alianzas, Long Tail y otros

Licitar solo no es la única opción, ni siempre la mejor. Para muchas pymes de Extremadura, entrar en el mercado público portugués a través de una alianza o como proveedor de quien ganó el contrato podría ser más rápido, seguro y menos exigente en documentación.

Agrupación de Empresas: el equivalente de la UTE española

El CCP permite que dos o más empresas se unan para presentar una oferta conjunta sin necesidad de constituir ninguna entidad jurídica, ni siquiera tras la adjudicación (a diferencia de la UTE española, que sí se constituye). Basta una declaración de intención de agrupación incluida en la propuesta. Importante: todos los miembros responden solidariamente frente a la entidad adjudicadora.

Lo que aportaría la empresa portuguesa	Lo que aportaría la empresa extremeña
Conocimiento de plataformas y procedimientos	Producto, tecnología o servicio diferenciador
Referencias e historial en el mercado portugués	Capacidad técnica certificada
Relaciones con entidades públicas locales y presencia local	Competitividad de precio y calidad

- La solvencia técnica y económica se evalúa en conjunto: si la empresa española no tiene referencias en Portugal, el socio portugués las aporta.
- Cada empresa completa su sección del DEUCP de forma individual.
- El líder del agrupamiento (empresa mandataria) es normalmente la empresa portuguesa, que conoce mejor el procedimiento.

La subcontratación como vía de acceso indirecto al mercado

En lugar de licitar directamente, la empresa se puede posicionar como proveedora de la compañía adjudicataria. Constituye una alternativa estratégica de acceso indirecto muy aconsejable para pymes que inician su actividad en el mercado portugués.

- En las obras públicas, el adjudicatario puede subcontratar hasta el 75% del valor del contrato (art. 383.º del CCP). En contratos de bienes y servicios no existe un límite porcentual legal general: rige lo que establezca el pliego.
- El subcontratado no tiene relación jurídica directa con la entidad pública: la responsabilidad es siempre del adjudicatario.
- No es necesario aval bancario ni DEUCP propio: ese riesgo y esa carga recaen en el adjudicatario.
- Ideal para proveedores de materiales, componentes, tecnología o servicios especializados.

Long Tail: el mercado invisible del Ajuste Directo

Gran parte de la contratación pública portuguesa no aparece en los radares porque se hace por Ajuste Directo (o adjudicación directa) sin publicación. Ese mercado existe y es muy relevante para una primera entrada.

- Los ayuntamientos realizan decenas de ajustes directos al año en valores de hasta 75.000 EUR para bienes y servicios.
- Para acceder a este mercado, el camino es la relación directa: participar en eventos locales, tener referencias y estar presente físicamente. Los programas de cooperación transfronteriza Interreg y las redes europeas de apoyo a la empresa constituyen vías idóneas para establecer alianzas con socios portugueses. De igual forma, los encuentros sectoriales bilaterales y los canales institucionales de promoción comercial facilitan la identificación de colaboradores locales.
- Una empresa que ejecuta bien un primer contrato pequeño tiene una probabilidad muy alta de ser invitada de nuevo, sin necesidad de concurso público.
- Atención: el art. 113.º, n.º 2 del CCP impide adjudicar por Ajuste Directo o Consulta Previa al mismo proveedor cuando el valor acumulado en el ejercicio en curso y los dos anteriores supera el umbral aplicable. Un ayuntamiento no puede invitar indefinidamente a la misma empresa sin límite.

Requisitos y documentación esencial para las empresas extremeñas

Esta es la sección más práctica del guía. Aquí se puede encontrar todo lo que necesita tener en orden antes de presentar cualquier oferta a una entidad pública portuguesa.

¿Se puede licitar con el NIF español?

Sí. Una empresa española puede participar en licitaciones públicas en Portugal sin necesidad de crear una sucursal. El NIF español es suficiente para participar. Si la empresa pasa a tener actividad regular y continuada en Portugal, se recomienda obtener un NIF portugués en la Autoridade Tributária e Aduaneira (AT).

Checklist de documentación esencial

¿Qué tener listo antes de licitar?
DEUCP actualizado: generado en base.gov.pt/base4/pt/deucp o en espd.eop.bg (recomendado por el IMPIC porque la herramienta portuguesa está desactivada; permite cumplimentarlo en portugués). Como alternativa, la herramienta polaca espd.uzp.gov.pl también permite rellenar el formulario en portugués.
Declaración de aceptación del pliego (Anexo I del CCP): obligatoria en toda propuesta, firmada con firma cualificada por quien tenga poderes acreditados para obligar a la empresa. Su ausencia es la causa de exclusión más frecuente junto con la falta de acreditación de poderes.
Certificado de estar al corriente con Hacienda (equivalente AEAT española: válido como documento equivalente).
Certificado de estar al corriente con la Seguridad Social (equivalente TGSS española: válido como documento equivalente).
Registro mercantil actualizado (equivalente del Registro Mercantil español).
Estados financieros de los últimos 3 años (solvencia económica).
Lista de contratos similares de los últimos 3-5 años (capacidad técnica).
Firma digital cualificada compatible con las plataformas portuguesas (ver sección Firma digital cualificada y sellos temporales).
Sellos temporales interoperables para la presentación de propuestas en plataformas electrónicas.
CAE (Códigos de Atividade Económica, equivalente al CNAE - Clasificación Nacional de Actividades Económicas) y objeto social alineado con el objeto contractual.
Declaración de ausencia de conflicto de intereses, cuando el pliego la exija.
Para obras: licencia del IMPIC (impic.pt). Las empresas establecidas en el EEE pueden obtener alternativamente una declaração de habilitação para una obra pública concreta (Modelo B1 del IMPIC), acreditando que cumplen requisitos equivalentes (Lei n.º 41/2015, arts. 21.º y 22.º). No requerido para bienes y servicios.

Fuente: Elaboración propia a partir del Código dos Contratos Públicos (Decreto-Lei n.º 18/2008 y Decreto-Lei n.º 177/2026), la Lei n.º 41/2015 y la normativa técnica del IMPIC, I.P.

Documentos de habilitación: el paso que más exclusiones provoca

Este es el error más frecuente y más costoso. El DEUCP se presenta junto con la propuesta. Pero cuando la empresa es seleccionada como adjudicataria, tiene un plazo muy breve, habitualmente

entre 5 y 10 días hábiles, según lo que fije la entidad en el programa del procedimiento (art. 86.º del CCP), para presentar los documentos de habilitación reales:

- Certificado de estar al corriente con la Hacienda portuguesa (Certidão de não dívida à Autoridade Tributária): equivalente al certificado de la AEAT.
- Certificado de estar al corriente con la Seguridad Social portuguesa (Certidão de não dívida à Segurança Social): equivalente al certificado de la TGSS.
- Registro penal de los titulares o administradores (Registo criminal dos titulares): equivalente al certificado de antecedentes penales.
- Otros documentos específicos que el pliego pueda exigir.

Por lo tanto, resulta fundamental tener toda esta documentación preparada o perfectamente localizada de forma previa a la propuesta de adjudicación. Un plazo de 5 a 10 días hábiles no deja margen para tramitaciones de última hora: cualquier retraso en la expedición de un certificado administrativo conlleva la exclusión automática del procedimiento y la pérdida del contrato.

Firma digital cualificada y sellos temporales

Todos los concursos en Portugal son 100% digitales. La firma digital cualificada (QES según el Reglamento eIDAS) es obligatoria para presentar propuestas.

- Los certificados FNMT (Fábrica Nacional de Moneda y Timbre) son técnicamente válidos en el marco eIDAS, pero generan una firma avanzada sobre certificado cualificado (AdESig-QC) que no siempre equivale a la firma cualificada plena (QESig) que algunas plataformas portuguesas exigen.
- Si una plataforma rechaza una firma electrónica cualificada española válida, el art. 27 del Reglamento (UE) 910/2014 (eIDAS) obliga a su reconocimiento. La empresa tiene base para reclamar ante la entidad adjudicadora y ante el IMPIC.
- Recomendación práctica: regístrese en la plataforma del concurso con antelación y verifique que el certificado funciona correctamente antes del plazo límite. Cada plataforma puede tener requisitos técnicos distintos.
- Certificados portugueses: Obtener un certificado de prestadores como DigitalSign (digitalsign.pt) o MULTICERT (multicert.com) puede facilitar el proceso (anoGov también los ofrece directamente). Al tratarse de operadores extranjeros, es altamente recomendable realizar el registro con antelación y probar los certificados, la firma y los demás requisitos técnicos directamente en la plataforma indicada en los pliegos del procedimiento.
- Sellos temporales: son necesarios para firmar y presentar propuestas. Use soluciones interoperables que funcionen en múltiples plataformas y evite dejar la validación para los últimos momentos del plazo: la plataforma cierra automáticamente a la hora indicada, sin posibilidad de prórroga.

Tratamiento del IVA

El tratamiento del IVA depende del tipo de contrato y debe analizarse caso a caso. En términos generales: (1) Servicios: se aplica inversión del sujeto pasivo; la empresa española factura sin IVA siempre que la entidad pública tenga NIF válido en VIES, verificarlo antes de facturar. (2) Obras y servicios relacionados con inmuebles en Portugal: se localizan dónde está el inmueble y pueden requerir registro de IVA en Portugal. (3) Desde 2026, los servicios de construcción están sujetos a inversión del sujeto pasivo interna portuguesa, y la titularidad de licencia o certificado puede ser determinante. Consultar siempre con asesor fiscal especializado en operaciones europeas antes de firmar el primer contrato.

Garantias y avales

La caución no se exige en contratos cuyo precio sea inferior a 500.000 EUR (art. 88.º del CCP). Por encima de ese umbral equivale al 5% del precio contractual, elevable al 10% si el precio se consideró anormalmente bajo. Cuando no se exige caución, la entidad puede retener el 10% de cada pago. Puede prestarse mediante garantía bancaria, seguro de caución o depósito en efectivo. Los avales emitidos por bancos o aseguradoras reconocidos en la UE son válidos en Portugal: incluyen traducción o nota explicativa en portugués.

Barreras

Abordar las dificultades con rigor resulta tan necesario como señalar las oportunidades. A continuación, se analizan las barreras recurrentes a las que se enfrentan las empresas de Extremadura y las pautas para su resolución.

Barrera	¿Cómo superarla?
No conocer los requisitos legales mínimos	Use el checklist de requisitos y documentación esencial para las empresas de Extremadura. El DEUCP resuelve gran parte de la documentación de forma sencilla.
Miedo a la burocracia portuguesa	El sistema es similar al español y sigue las mismas directivas europeas. Si ya ha licitado en España, ya tiene la base.
No tener referencias en Portugal	Empiece por el Ajuste Directo. Un ayuntamiento pequeño de la frontera puede ser el primer contrato.
La firma digital española no funciona bien en la plataforma	Obtenga un certificado portugués de Digital Sign o MULTICERT. Registrese y pruebe con suficiente antelación al plazo.
No saber donde encontrar los concursos relevantes	Suscríbase a Alerta Concursos Públicos, Helpdesk Público o SpotGov. Reciba lo relevante directamente en el correo.

Barrera	¿Cómo superarla?
Pliego escrito para un competidor	La ley prohíbe especificaciones exclusivas. Presente documentación de equivalencia técnica. El mecanismo correcto es el pedido de esclarecimiento o lista de errores y omisiones (art. 50.º CCP), o la impugnación administrativa o contencioso precontractual (CPTA).
Los documentos están en español	Son válidos como equivalentes, pero deben acompañarse de traducción legalizada. Es un requisito legal.
Ser excluido después de ganar por falta de documentación	Prepare los documentos de habilitación antes de concurrir. Los plazos para entregarlos tras la adjudicación son muy cortos: habitualmente entre 5 y 10 días hábiles, según lo que fije la entidad en el programa del procedimiento (art. 86.º del CCP)
Dejar la presentación para el último momento	Las plataformas cierran automáticamente. Problemas de firma, sellos temporales o carga de ficheros en el último momento son la causa más frecuente de exclusión técnica.
Competencia local establecida	Entre en agrupación con una empresa portuguesa o posiciónese como subcontratado. Complemente en vez de competir frontalmente.
Sector de obras: no tener licencia	Para obras, Portugal exige licencia del IMPIC. Las empresas del EEE pueden obtener alternativamente una declaración de habilitación específica (Mod. B1). Para bienes y servicios no existe registro previo equivalente al ROLECE.

Fuente: Elaboración propia a partir del Código dos Contratos Públicos (Decreto-Lei n.º 18/2008 y Decreto-Lei n.º 177/2026), el Código de Processo nos Tribunais Administrativos (CPTA), la normativa técnica del IMPIC, I.P. y guías de buenas prácticas para la licitación transfronteriza.

La idea preconcebida de una elevada carga burocrática desincentiva a menudo el acceso de nuevas empresas al mercado portugués. Sin embargo, el procedimiento administrativo en Portugal ofrece un elevado grado de agilidad, sustentado en la plena digitalización de los procesos y la eficiencia de figuras administrativas como el Ajuste Directo.

Recomendaciones estratégicas

No existe una estrategia única para todas las empresas. Pero hay principios que, basándonos en la experiencia de quienes ya han recorrido este camino, aumentan significativamente las posibilidades de éxito.

Antes de preparar una propuesta: el análisis Go/No-Go

Uno de los errores más frecuentes en contratación pública es invertir tiempo y recursos en la preparación de una propuesta sin haber evaluado previamente si el concurso tiene viabilidad real para la empresa. Según el estudio "Public procurement costs and benefits" (Comisión Europea, DG GROW, 2021), el coste medio de preparación de una propuesta es de aproximadamente 3.800 EUR por procedimiento. Antes de incurrir en ese coste, analice:

- Capacidad de ejecución. ¿Tiene la empresa los medios técnicos, humanos y operacionales para ejecutar el contrato en los términos exigidos?
- Viabilidad financiera. ¿Las condiciones de pago, las garantías exigidas y las márgenes son compatibles con la realidad de la empresa?
- Exigencias procedimentales. ¿Los criterios técnicos, las certificaciones requeridas o los plazos de ejecución son alcanzables?
- Competencia probable. ¿Quién más puede participar? ¿Hay adjudicatarios habituales en este tipo de contrato con ventaja competitiva clara?
- Esfuerzo vs retorno. ¿El tiempo necesario para preparar la propuesta es proporcional al valor y a las probabilidades de éxito?

En el concurso público portugués los requisitos mínimos de capacidad técnica y financiera son la excepción, no la regla. La exigencia de cualificación previa es propia del concurso limitado. En muchos concursos públicos no hay que acreditar solvencia, lo que es una ventaja frente al procedimiento abierto español.

Elija el perfil de entrada adecuado para su empresa

Si su empresa...	La estrategia indicada es...
Tiene producto diferenciador pero poco historial en Portugal	Agrupación con empresa portuguesa: entra con el producto, el socio con la experiencia local.
Suministra materiales, componentes o servicios especializados	Subcontratación: identifica adjudicatarios habituales y ofrézcase como proveedor.
Ya tiene experiencia en licitaciones en España	Concurso directo: empiece por Consulta Previa para construir referencias portuguesas.
Quiere entrar sin riesgo inmediato	Ajuste Directo: construya relaciones con ayuntamientos cercanos a la frontera
Tiene capacidad para proyectos de mayor escala	Agrupacion o candidatura a proyectos financiados (PRR, Portugal 2030).

Los primeros 90 días: plan de acción

Plan de entrada en el mercado público portugués
MES 1 Diagnóstico
Revisar documentación disponible (checklist de sección Requisitos y documentación esencial para las empresas de Extremadura).
Identificar códigos CPV propios de la actividad (helpdeskpublico.pt/identificacao-cpvs).
Decidir perfil de entrada: directo, agrupacion o proveedor.
Registrarse en las plataformas electrónicas más relevantes para el sector.
Verificar que la firma digital y los sellos temporales funcionen correctamente.
Suscribirse a un servicio de alertas
Explorar el Portal BASE y el Diario de la República para conocer el mercado.
MES 2 Prospección y alianzas
Buscar contratos adjudicados en el BASE
Identificar empresas portuguesas para agrupación a través de asociaciones sectoriales.
Participar en un evento sectorial o misión empresarial en Portugal.
Consultar calendario de acciones de Extremadura AVANTE en Portugal y entrar en contacto con su Antena de Representación en Lisboa
Consultar los instrumentos de gestión publicados por los ayuntamientos de interés.
MES 3 Primera acción concreta
Identificar un concurso adecuado y realizar análisis Go/No-Go.
Entrar en las listas de invitación de ayuntamientos y entidades relevantes para ser convocado a un Ajuste Directo o Consulta Previa. Recuerde: en estos procedimientos hay que ser invitado, no se puede concurrir libremente.
O contactar a los primeros adjudicatarios identificados con propuesta de suministro.
Preparar DEUCP actualizado y documentación de equivalencia técnica si aplica.

Invierta en las relaciones, no solo en las propuestas

El mercado público portugués es en gran parte un mercado de relaciones. Las entidades públicas prefieren trabajar con quien conocen, quien ha cumplido, quien ha facilitado. Eso no significa tratos de favor: significa presencia, consistencia y confianza construida con el tiempo.

- Una empresa que ejecuta bien un primer Ajuste Directo tiene muchas más probabilidades de ser invitada de nuevo.
- Una empresa que aparece en un evento municipal, habla con el concejal de obras y deja una tarjeta está haciendo prospección completamente legítima.
- Una empresa con un socio portugués sólido entrará en más concursos que sola.

Guía rápida sobre cómo concursar a licitaciones: oportunidad - análisis de los pliegos de condiciones - preparación de la propuesta - presentación electrónica - evaluación y adjudicación

Esta sección es un resumen operativo del recorrido completo del operador económico, desde la identificación de la oportunidad hasta la ejecución del contrato. Úsela como referencia rápida cuando esté preparando una oferta concreta.

El recorrido completo del operador económico
1. Identificar oportunidad
2. Evaluar interés (Go/No-Go)
3. Decidir participar
4. Preparar y presentar propuesta
5. Adjudicación
6. Presentar habilitación
7. Firma del contrato
8. Ejecución del contrato

Fase 1: Identificar la oportunidad

- Monitorice a través de un servicio de alertas (Alerta Concursos Públicos, Helpdesk Público o Spot Gov) o directamente en el Diario de la República Electrónico.
- Los contratos por encima de los umbrales europeos se publican además en el TED (ted.europa.eu): configure alertas por CPV en el TED para contratos de mayor valor.
- Identifique el tipo de procedimiento, entidad adjudicadora, valor estimado, plazo de presentación y plataforma electrónica a usar.
- Para contratos en sectores donde ya operen: revise también el BASE para anticipar contratos próximos a terminar (o usa el Market Intelligence del Helpdesk Público).

Fase 2: Evaluar el interés (Go/No-Go)

- Analice el pliego de condiciones (caderno de encargos en portugués): es el documento central que define que se pide, en qué condiciones y con qué criterios.
- Verifique capacidad de ejecución, viabilidad financiera, exigencias documentales y competencia probable (ver sección Antes de preparar una propuesta: el análisis Go/No-Go).
- Si hay dudas sobre el pliego, presente preguntas durante el periodo de aclaraciones, dentro del primer tercio del plazo de presentación de propuestas (art. 50.º del CCP). La entidad debe responder antes de que finalice el segundo tercio del plazo. Las respuestas son públicas y vinculantes.
- Si las especificaciones parecen favorecer a un competidor, tiene derecho a impugnar el pliego mediante los mecanismos del art. 50.º del CCP o la impugnación administrativa (CPTA).
- Decida: ¿merece la pena invertir tiempo y recursos en preparar la propuesta?

Fase 3: Preparar la propuesta

- Reunir la documentación: DEUCP, declaración de aceptación del caderno de encargos (Anexo I del CCP, obligatoria, firmada por quien tenga poderes acreditados; su ausencia es la causa de exclusión más frecuente), certificados, estados financieros y referencias técnicas.
- Redactar la propuesta técnica: cómo se va a ejecutar el contrato, con qué recursos y metodología.
- Preparar la propuesta económica. Si el precio se considera anormalmente bajo, la entidad debe invitar al licitador a justificarlo antes de poder excluirlo (arts. 70.º, n.º 2, al. e) y 71.º del CCP). La exclusión no es automática. El pliego puede definir el umbral, pero no siempre lo hace.
- Verificar formatos de archivo aceptados por la plataforma, habitualmente PDF con firma digital cualificada.
- Todos los documentos deben estar en portugués o acompañados de traducción legalizada.

Fase 4: Presentación electronica

- Acceder a la plataforma electrónica indicada en el anuncio (Vortal/VORTALgov, acinGov, anoGov o comprasPT). Cada procedimiento especifica qué plataforma utilizar.
- Registrar la empresa si todavía no está registrada: el registro básico es gratuito pero puede tardar hasta 3 días hábiles. Hacerlo con antelación.
- Localizar el procedimiento en la plataforma y acceder al área de presentación.
- Subir todos los documentos en los formatos correctos.
- Firmar electrónicamente con certificado digital cualificado y sello temporal.
- Presentar ANTES del plazo: la plataforma cierra automáticamente a la hora indicada, sin posibilidad de prórroga. No deje nada para el último momento.
- Guardar el justificante de presentación: es el recibo de entrega.

Fase 5: Evaluacion y adjudicacion

- La entidad pública abre las propuestas y las evalúa según los criterios del pliego.
- Puede ser contactado para aclaraciones o documentación adicional.
- El resultado se comunica a través de la plataforma y se registra en el Portal BASE.
- Si no ganas: consulta las puntuaciones de tu propuesta y de las competidoras. Es información pública y muy valiosa para mejorar.

Fase 6: Documentos de habilitación (solo la empresa ganadora)

- La entidad fija un plazo breve, habitualmente entre 5 y 10 días hábiles, según lo que fije la entidad en el programa del procedimiento (art. 86.º del CCP), para presentar los documentos de habilitación: certidões de não divida a AT y a la Segurança Social, registro criminal de los titulares y otros que el pliego especifique.
- Los equivalentes espanoles (AEAT, TGSS, certificado de antecedentes penales) son válidos, pero deben estar en portugués o acompañados de traducción legalizada.
- No cumplir este plazo puede suponer la pérdida del contrato.

Fase 7: Firma del contrato

- El contrato se formaliza digitalmente entre la entidad y la empresa adjudicataria.
- Si el pliego lo exige, en este momento se constituye la caución (garantía bancaria o seguro de caución). Recuerde: la caución sólo se exige en contratos superiores a 300.000 EUR (art. 88.º del CCP), y equivale al 5% del precio contractual.

Fase 8: Ejecución del contrato

- La empresa ejecuta el contrato en los términos y plazos definidos en el pliego y en el contrato firmado.
- Cualquier modificación del contrato debe respetar los límites establecidos en el CCP.
- El cumplimiento impecable del primer contrato es el mejor argumento comercial para el siguiente.
- Los plazos en contratación pública son rígidos. La plataforma cierra automáticamente a la hora indicada. Empiece a preparar la propuesta con al menos una semana de antelación.

Recursos útiles y contactos

Recurso	Función / Web
Diario de la República Electrónico	Publicación oficial de anuncios de licitación: diariodarepublica.pt (dre.pt redirige automáticamente)
TED (Tenders Electronic Daily, Europa)	Licitaciones europeas por encima de los umbrales UE: ted.europa.eu
Portal BASE	Contratos públicos, resultados y adjudicaciones: base.gov.pt
SpotGov	IA para detección y preparación de propuestas: spotgov.com
Helpdesk Publico	Soporte especializado, alertas CPV, Go/No-Go, Market Intelligence: helpdeskpublico.pt
Mercado Público (Helpdesk Público)	Consulta de contratos, adjudicatarios y oportunidades: mercado.helpdeskpublico.pt
Alerta Concursos Publicos	Alertas diarios personalizados: alertaconcursospublicos.pt
DEUCP	Documento Europeo Único: base.gov.pt/base4/pt/deucp (herramienta desactivada) o espd.eop.bg o espd.uzp.gov.pl (alternativa recomendada, también en portugués)
Plataformas electrónicas licenciadas IMPIC	Lista oficial actualizada: https://www.impic.pt/impic/pt-pt/consultar/plataformas-eletronicas-de-contratacao-publica
ESPAP (Acuerdos Marco)	Contratos centralizados de la adm. central: espap.pt
IMPIC	Plataformas licenciadas y requisitos de obras: https://www.impic.pt/impic/pt-pt/
DigitalSign / MULTICERT	Certificados digitales portugueses: digitalsign.pt / multicert.com

Bibliografía y fuentes de información

Código dos Contratos Públicos (CCP): Aprobado por el *Decreto-Lei n.º 18/2008, de 29 de enero*, en su versión consolidada y modificada por el *Decreto-Lei n.º 177/2026, de 4 de septiembre* (actualización de umbrales y régimen de contratación).

Lei n.º 30/2021, de 21 de mayo: Aprobación de medidas de especial simplificación en materia de contratación pública en Portugal.

Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP): Marco legal de la contratación pública en España (utilizado para el análisis comparativo transfronterizo).

Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo: Sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE.

IMPIC, I.P. (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção): Entidad reguladora y supervisora de la contratación pública y la construcción en Portugal (*impic.pt*).

Portal BASE (base.gov.pt): Portal oficial de datos e información sobre contratación pública en Portugal, gestionado por el IMPIC.

Diário da República Eletrónico (DRE - dre.pt): Periódico oficial para la publicación de anuncios de licitaciones públicas e instrumentos normativos en Portugal.

Plataforma de Contratación del Sector Público (PLCSP - contrataciondelestado.es): Portal oficial del Sector Público español.

Informes Anuales sobre la Contratación Pública en Portugal: Publicados por el IMPIC, I.P.

Comisión Europea: Servicio del Documento Europeo Único de Contratación (DEUC / DEUCP) y base de datos eCertis para la verificación de certificados administrativos en la UE.

