GUÍA TRANSFRONTERIZA

Guía Licitaciones en Portugal

Cómo participar en licitaciones de la Administración Pública

Una guía práctica para empresas extremeñas

interreg España - Portugal
RED PAE
Extremadura Avante
HOW2GO Internationalisation Services

Portugal

SOCIO ESTRATÉGICO

10.47M
Número de habitantes

Portugal se sitúa al suroeste de Europa, frontera con España, ocupando un territorio de 92.230 kilómetros cuadrados.

287.000 M
PIB

Cuenta con una población de 10.467.366 habitantes, además de una densidad de 113 habitantes por km cuadrado.

25.740€
PIB per cápita

Con un PIB per cápita de 25.740 euros, es el país número 43 de 196 reconocidos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales del Instituto Nacional de Estatística (INE) y Eurostat (Datos consolidados 2025).



Objetivo de la guía

Convertir la contratación pública portuguesa en una oportunidad accesible, estructurada y accionable para las empresas extremeñas.

La guía acompaña a la empresa desde la comprensión del mercado hasta la preparación y presentación de su primera oferta.

RESULTADO ESPERADO

Tomar decisiones informadas, reducir errores de exclusión y construir una entrada progresiva en el mercado portugués.

EJE DE TRABAJO

A. COMPRENDER

Marco normativo, procedimientos y compradores públicos.

B. PREPARARSE

Portales, firma digital, documentación y requisitos técnicos.

C. ACTUAR

Estrategia comercial, Go/No-Go y plan de acción de 90 días.

Índice de la guía

Seis bloques para pasar del diagnóstico a la acción.

01 **Contexto y Oportunidad de Mercado**

Diagnóstico de las empresas extremeñas y cifras clave del mercado público portugués.

02 **Marco Normativo y Tipos de Procedimientos**

Equivalencias legislativas (España vs. Portugal) y funcionamiento de Ajustes Directos y Concursos.

03 **Compradores Públicos y Ecosistema Digital**

Análisis de entidades compradoras, clasificación CPV y plataformas electrónicas (Vortal, anoGov, etc.).

04 **Requisitos Técnicos y Checklist de Habilitación**

Uso del DEUCP, firma cualificada eIDAS, sellos temporales y errores fatales en la documentación.

05 **Estrategias Comerciales y Análisis Go / No-Go**

Prescripción técnica previa, consultas preliminares, contratación recurrente y matriz de viabilidad.

06 **Plan de Acción a 90 Días y Recursos de Apoyo**

Hoja de ruta paso a paso para licitar, descarga de la Guía y soporte institucional.

01

¿Qué frena a las empresas extremeñas?

Tres barreras detectadas en el estudio de campo

01

Falta de información jurídica

¿Puedo operar con NIF español?
Si, 100% legal.

02

Miedo a la burocracia

Mismas directivas comunitarias que en España.

03

Desconocimiento del mercado

¿Dónde buscar y cómo posicionarse antes del concurso?

IDEA CLAVE

El reto no es solo jurídico. También es operacional y comercial.

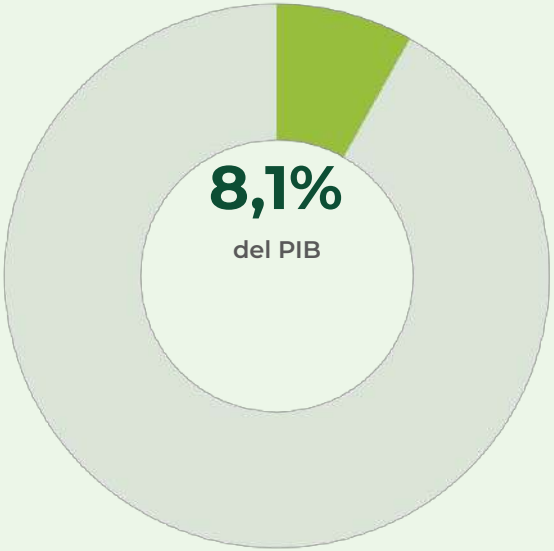
La respuesta exige información, preparación digital e inteligencia de mercado antes de la publicación.

Fuente: conclusiones del estudio de campo incluidas en el documento base.

01

El mercado público portugués en cifras

Indicadores incluidos en el documento base



Valor de contratos adjudicados y registrados en Portal BASE en 2025.

VOLUMEN ACUMULADO

35.668,61 M€

Precio base en licitaciones (2025).

EXPEDIENTES

218.828

Lanzados en el último ejercicio oficial.

REFERENCIA UE

5,9%

Media de publicación de gran valor en TED.

14%

Estimación macroeconómica global de la UE.

Datos: documento base. La porción del 91,9% en el donut es solo el complemento matemático del 8,1%.

02

Marco normativo: España vs. Portugal

Dos marcos armonizados por las Directivas Comunitarias de la UE

ESPAÑA · LCSP

Normativa	Ley 9/2017 LCSP
Portal central	PLACSP (Plataforma de Contratación del Sector Público)
Contrato menor	15k€ servicios / 40k€ obras
Agrupación	UTE · escritura pública y NIF propio
Registro	ROLECE (Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público) obligatorio

PORTUGAL · CCP

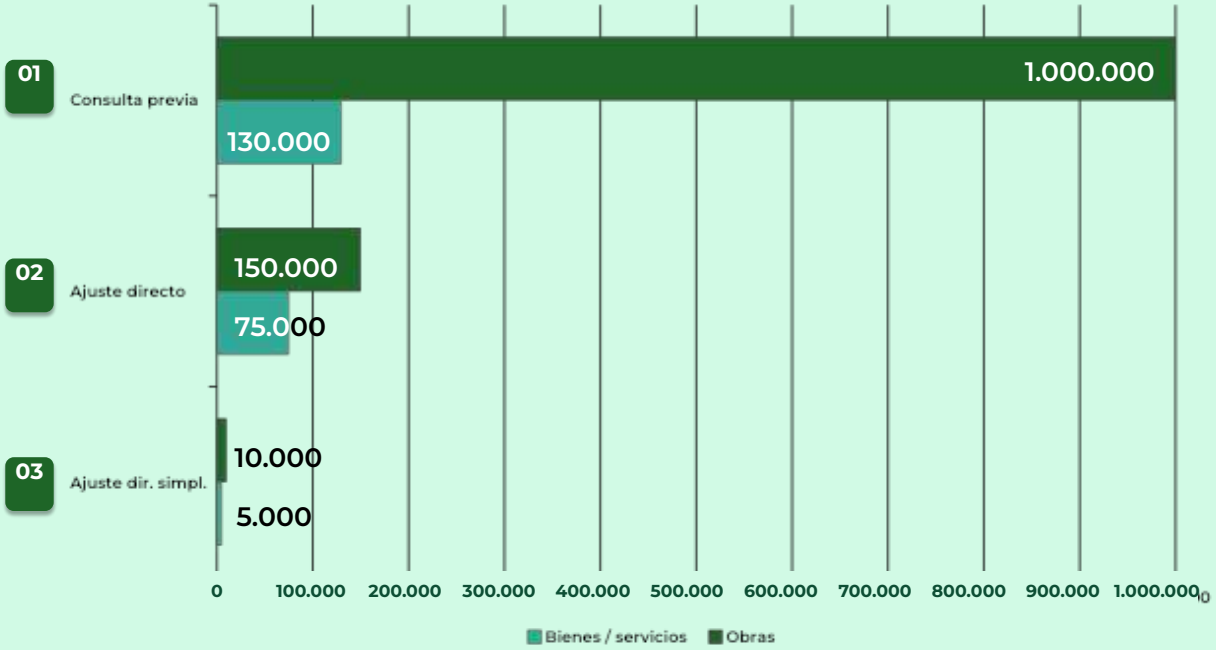
Normativa	Código dos Contratos Públicos
Portal central	Portal BASE (obligatorio registro)
Ajuste directo	75k€ servicios / 150k€ obras
Agrupación	Agrupación de Empresas · declaración conjunta
Registro	Sin registro previo, salvo obras públicas (IMPIC)

Fuente: cuadro comparativo del documento base.

02

Tipos de procedimientos

Umbrales indicados en el documento base



LECTURA RÁPIDA

04 Concurso Público

Por encima de los anteriores umbrales de la Consulta Previa

05 Concurso Limitado

Exige precalificación previa en dos fases.

La administración puede convocar un concurso abierto desde el primer euro.

ALERTA LEGAL · Decreto-Lei n.º 177/2026, de 4 de septiembre · Nuevos umbrales en vigor desde octubre de 2026.

Valores: documento base. Gráfico sin escala logarítmica; máximo 1.000.000 €.

03

El mapa de compradores públicos

¿Quién compra qué?

308 AYUNTAMIENTOS

3.258 FREGUESIAS

La Administración Local lidera en capilaridad y volumen diario.

Datos y segmentos: documento base.

MUNICIPIOS — Tecnología urbana · iluminación · obras · mobiliario · sensores · limpieza

SALUD — Equipamiento médico · informática · mantenimiento · alimentación

ADMINISTRACIÓN CENTRAL — Sistemas de información · licencias · consultoría · infraestructuras

EMPRESAS PÚBLICAS — Ingeniería · agua/energía · transporte · servicios especializados

UNIVERSIDADES — Laboratorio · tecnología · servicios de investigación

CPV: clasificación común entre España y Portugal para activar filtros por sector.

03

El ecosistema digital

De la vigilancia a la presentación electrónica

01

PUBLICACIÓN

Diário da República
TED Europa

›

02

HISTÓRICO

Portal BASE
Contratos adjudicados

›

03

PLATAFORMAS

VortalGov · anoGov
acinGov · comprasPT

›

04

ENVÍO

Certificado cualificado
y registro

Regla operativa: para licitar es obligatorio contar con certificado digital cualificado y registro en la plataforma correspondiente.

Portales y plataformas: documento base.

04

Firma digital, DEUCP/ESPD y sellos

Tres controles antes de enviar

1 **DEUCP**

Cumplimentar obligatoriamente en portugués. Presentarlo en español invalida la candidatura.

2 **eIDAS**

Los certificados españoles son válidos, pero deben ser cualificados (QESig). Probar la firma con antelación.

3 **TIMESTAMP**

Acredita fecha y segundo exactos. Usar sellos interoperables como DigitalSign o Multicert.

La validez de la oferta depende tanto del documento como de la configuración técnica del envío.

Falta de timestamp o firma no cualificada = oferta inválida.

Requisitos técnicos y alertas: documento base.

04

Checklist de habilitación

Tres errores que pueden invalidar la adjudicación

01

PLAZO

El ganador dispone de 5 a 10 días hábiles para entregar originales. Fuera de plazo: pérdida automática.

02

DOCUMENTOS

Hacienda, Seguridad Social, antecedentes penales y Anexo I CCP. Una omisión causa exclusión.

03

IDIOMA

Certificados españoles válidos como equivalentes, pero acompañados de traducción legalizada al portugués.

Plazos y documentación: documento base.

05

Entrar antes de la publicación

Tres movimientos comerciales legítimos

01 · PRESCRIPCIÓN TÉCNICA

Presentar fichas y especificaciones a ingenierías. Art. 50.° CCP: se permite “o equivalente”.

02 · CONSULTAS PRELIMINARES

Responder al diálogo abierto del comprador (Art. 35.°-A CCP) y aportar conocimiento de mercado.

03 · ESTRATEGIA INVERSA

Usar adjudicaciones del Portal BASE para identificar ganadores y ofrecer servicios downstream o subcontratación.

Estrategias y referencias legales: documento base.

05

Long Tail y oportunidades de continuidad

Estrategias para convertir la cercanía territorial en ingresos recurrentes

1 PROXIMIDAD

Aprovechar la cercanía geográfica para captar pequeños contratos de menor cuantía en las 3.258 freguesías y municipios con baja competencia.

2 CONTRATO PRINCIPAL

Ganar la licitación o proyecto inicial de implantación/infraestructura para posicionarse como proveedor de confianza dentro de la entidad.

↻

3 DOWNSTREAM

Asegurar el flujo de valor continuo mediante contratos derivados de mantenimiento, soporte técnico, actualizaciones e imprevistos.

4 DIVERSIFICACIÓN

Cerrar acuerdos con distintas entidades compradoras para evitar bloquearse al alcanzar el límite acumulado de facturación legal.

LÍMITE LEGAL

Art. 113.º n.º 2 CCP

Regla de acumulación trienal. Superar el techo máximo facturado por Ajuste Directo con una misma entidad bloquea nuevas adjudicaciones directas durante 3 años.

Clave: diversificar entidades compradoras.

Modelo visual construido exclusivamente con los elementos del documento base.

05

Análisis de viabilidad Go / No-Go

Matriz de decisión Go/No-Go: evita la inversión media de 3.800 € en propuestas sin retorno

1 · COSTE Y RETORNO

2 · SOLVENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA

3 · PLAZOS Y COMPETENCIA

4 · MARGEN Y RECURSOS

DECISIÓN GO / NO-GO

APOYO EXTERNO

Auditar el pliego antes de licitar

Helpdesk Público · SpotGov · Alerta Concursos Públicos u otras herramientas especializadas.

Objetivo: evitar el coste medio de 3.800 € en propuestas sin posibilidades reales.

Coste medio y criterios: documento base.

06

Plan de acción de 90 días

De la habilitación a la primera propuesta



OBJETIVO
Habilitación operativa total

POSICIONAMIENTO
Compradores y adjudicatarios

HITO COMERCIAL
Primera oportunidad presentada

Secuencia de 90 días: documento base.

06

PRÓXIMO PASO

Descarga la guía y activa tu radar

Espacio reservado: el documento original no incluye URL ni imagen QR.

ECOSISTEMA DE APOYO

Herramientas de inteligencia

Helpdesk Público · SpotGov · Alerta Concursos Públicos

Apoyo institucional

Extremadura Avante / PAE: asesoramiento y acompañamiento en internacionalización regional.

El equipo técnico e institucional está disponible para guiar todo el proceso de acreditación.

Recursos y apoyo: documento base.

CONTACTO

PAE Transfronterizo
redpaetransfronteriza@extremaduraavante.es
M. +34 924 027 460

OFICINAS

Edificio Parque Científico y Tecnológico de Extremadura Campus Universitario, Avenida de la Investigación, s/n.
06006 - Badajoz (Badajoz)

extremaduraavante.es