

**PROPUESTAS PARA RACIONALIZAR Y MEJORAR  
LOS PLIEGOS DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS DE  
ASISTENCIAS TÉCNICAS DE INGENIERIA Y  
ARQUITECTURA PARA EJECUTAR LAS  
INVERSIONES CON LOS FONDOS EUROPEOS DE  
NUEVA GENERACIÓN**

## Contenido

1.	Consideraciones Generales .....	3
2.	Propuestas para mejorar y agilizar las licitaciones .....	5
2.1.	Establecimiento de Umbral de saciedad .....	5
2.2.	Fórmulas de valoración económica.....	7
2.3.	Ofertas anormales.....	9
2.4.	Criterios de capacidad y solvencia .....	9
2.5.	Evaluación de la oferta técnica sujeta a juicios de valor .....	11
2.6.	Criterios para la valoración automática de la oferta técnica.....	12
2.7.	Determinación del precio.....	13
3.	Acuerdos Marco.....	15
3.1	Solvencia económica.....	16
3.2	Solvencia técnica.....	16
3.3	Número de licitadores adjudicatarios del Acuerdo Marco.....	16
3.4	Criterios de Adjudicación.....	17
3.4.1	Criterios técnicos sujetos a juicio de valor .....	17
3.4.2	Criterios técnicos automáticos .....	17
3.4.2.1	Experiencia acreditada específica.....	17
3.4.2.2	Experiencia acredita en equipo.....	18
3.5	Contratos Basados.....	18
3.6	Plazo de ejecución del Acuerdo Marco.....	19
3.7	Presupuesto del Acuerdo Marco.....	20

## **1. CONSIDERACIONES GENERALES**

La FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE EMPRESAS DE CONOCIMIENTO E INGENIERÍA DE ESPAÑA, en lo sucesivo CÍES, es una Organización Empresarial, constituida como órgano de coordinación, representación, gestión, fomento y defensa de los intereses generales y comunes del sector de la ingeniería de consulta en todas sus ramas, la arquitectura, los servicios tecnológicos, la consultoría, la innovación y la industria del conocimiento, en el ámbito de una libre asociación de empresarios, sean personas físicas o jurídicas, legalmente establecidas en España.

Sus fines son la representación, gestión, defensa y fomento de los intereses profesionales y comunes de sus miembros y de las empresas afiliadas a éstos, tanto en sus relaciones con las Administraciones Públicas, Organismos Europeos, Internacionales, empresariales y sindicales, así como promover y avanzar en la gestión de las empresas, en especial, mediante la realización y difusión de nuevas tecnologías, investigación, desarrollo y formación de empresarios y trabajadores.

Las Administraciones Públicas y Poderes Adjudicadores de España constituyen los principales clientes para el sector de las empresas de ingeniería y arquitectura; especialmente, si consideramos la situación actual con la llegada de los fondos europeos de nueva generación.

El pasado 13 de julio de 2021, las instituciones europeas, a través del Consejo ECOFIN, aprobaron el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Reino de España (en adelante, el Plan de Recuperación o el Plan), que articula una agenda de más de 200 proyectos de inversión y reforma estructural interrelacionados, que se retroalimentan para lograr cuatro objetivos transversales de avance en España, consiguiendo un país:

- Más verde.
- Más digital.
- Más cohesionado desde el punto de vista social y territorial.
- Más igualitario.

Dicho Plan, que ha sido valorado con la máxima calificación, acelera y refuerza la agenda de modernización impulsada durante los últimos años, alineada con las recomendaciones de los expertos y organismos nacionales e internacionales y que cuenta con un importante consenso social. El diseño transversal del Plan asegura la coherencia, complementariedad y sinergias entre los distintos componentes y entre inversiones y reformas, con el fin de maximizar su impacto.

Dada la incertidumbre para especificar acciones a más largo plazo, el Plan de Recuperación aprobado en julio se centra en la primera fase de ejecución, detallando las reformas e inversiones que se desplegarán en el periodo 2021-2023 con la financiación correspondiente a las transferencias del presupuesto UE. Las inversiones públicas previstas, por un total próximo a 70.000 millones de euros, tienen una concentración importante en los ámbitos de la transformación verde (casi 40%) y digital (casi 30%), y una apuesta clara por la educación y formación (10%), la I+D+i (7%) y el refuerzo de la inclusión social y la cohesión en todo el territorio.

El Plan de Recuperación responde plenamente a las recomendaciones específicas de las instituciones europeas y a los requisitos y prioridades de los nuevos instrumentos Next Generation EU. Su despliegue permitirá lograr un efecto duradero en el crecimiento potencial a través,

principalmente, de un aumento sostenido de la productividad mediante el refuerzo del tejido empresarial y del capital humano, tecnológico, científico y natural, un mejor clima de negocios y un funcionamiento adecuado del mercado laboral, la modernización de la Administración pública, una mejor vertebración social y territorial del país, la modernización del sistema fiscal y el refuerzo del Estado de bienestar y los nuevos instrumentos para reducir la desigualdad y garantizar una doble transición justa, verde y digital, que mejore las oportunidades de todos los ciudadanos y territorios, con una atención especial a las mujeres y las generaciones más jóvenes.

El plan aprobado presenta dos grandes **dificultades** para su desarrollo:

- 1) Los plazos establecidos por Europa son muy estrictos, 2023 y 2026.
- 2) La capacidad de la Administración Española para gestionar los nuevos fondos es muy limitada e insuficiente.

Las **soluciones** a las dificultades planteadas son:

- 1) Dotar de los suficientes medios económicos a las actividades clave de diseño y control de obras, para mejorar la calidad y reducir los plazos.
- 2) Minimizar los trámites administrativos para licitar y adjudicar los servicios técnicos clave para el desarrollo de las inversiones. Con el sistema actual de licitaciones es imposible cumplir los plazos establecidos.

Desde CÍES pensamos que se deben incorporar las referidas herramientas a la mayor brevedad posible, **el tiempo disponible para absorber los fondos de nueva generación es muy breve y ya ha transcurrido una parte importante del plazo establecido.**

## **2. PROPUESTAS PARA MEJORAR Y AGILIZAR LAS LICITACIONES**

### **2.1. Establecimiento de umbral de saciedad**

Aplicar la resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC) de fecha 28 de agosto de 2019.

El Tribunal de Contratación declaró que es lícito el establecimiento de un umbral de saciedad en la valoración del precio 28/08/2019

La Resolución nº 853/2019 dictada por el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante, TACRC), ha venido a revisar su anterior posición contraria en todo caso al establecimiento en los criterios de valoración de las ofertas económicas de los umbrales de saciedad.

Nota Práctica: se entiende por umbral de saciedad el límite o umbral por debajo del cual las ofertas, aunque bajen el precio, no obtienen una mayor puntuación. Es decir, se establece un porcentaje máximo de baja a partir del cual el licitador ya no podrá obtener mayor puntuación; y así, a partir de dicho umbral, previamente conocido, el licitador no puede obtener mayor puntuación, aunque realice una baja superior.

Y es que la Resolución nº 484/2019, de 9 de mayo de 2019, resume la evolución de la normativa comunitaria en la materia, la necesaria adaptación del derecho interno mediante la LCSP, y el estado actual de la cuestión en su Fundamento de Derecho Séptimo en los siguientes términos:

«El segundo de los motivos de recurso se refiere a la infracción del artículo

LCSP al establecer un umbral de saciedad injustificado para el criterio objetivo del menor precio ofertado que impide a los licitadores presentar mejor oferta. [...]. En efecto, como señala la recurrente, este Tribunal se ha mostrado contrario, en determinadas circunstancias, a aplicar estos umbrales en tanto que actúan de manera contraria a la competencia y al beneficio de la entidad pública contratante de obtener, mediante el concurso de distintos licitadores, la mejor oferta, al mejor precio. Sin embargo, este Tribunal tiene que puntualizar que esto es así, siempre que el único criterio a valorar en la oferta sea, precisamente, el precio. De otra manera, es decir, cuando se valoran elementos o parámetros distintos del precio, no necesariamente la oferta, con el precio más bajo, es la mejor. [...].»

Como se aprecia en el extracto, el TACRC venía declarando que el establecimiento de los umbrales de saciedad era contrario a los principios que rigen la contratación administrativa en tanto que actuaban de forma contraria a la competencia y al beneficio de las administraciones que podía obtener servicios, obras y suministros a un precio menor; estableciendo el procedimiento de las ofertas anormalmente bajas como único método válido para combatir las ofertas de precios excesivamente bajos.

No obstante, en esta Resolución nº 853/2019, corrige su postura y admite la conformidad de establecer este tipo de clausulado por lo motivos señalados en su anterior Resolución nº 484/2019, de 9 de mayo. Entre ellos:

1. Tal determinación se contenía en la Directiva 2014/18/UE y en el TRLCSP solo para el

caso de empleo de un único criterio de valoración de las ofertas, que había de ser el precio, y que equivalía a «precio más bajo» para determinar la oferta económicamente más ventajosa. Por el contrario, en el caso de que se empleara más de un criterio de adjudicación, el criterio «precio» no equivale necesariamente a «precio más bajo». La Directiva 2014/18/UE, no establecía esa determinación, es decir, no extendía dicha equivalencia prevista para las licitaciones con un solo criterio de valoración a las licitaciones con más de un criterio, en las que se previese también el criterio «precio».

2. En el caso de empleo de más de un criterio de valoración corresponde al órgano de contratación configurar los criterios de valoración con respeto a los requisitos legales, pero con relación a los fines que se persiguen con el contrato y los aspectos que considere como principales a valorar. Los criterios se relacionan y vinculan unos con otros y se delimitan por el órgano de contratación, que puede fijar la forma en que operan y se aplican.

3. Diversas causas, como el objetivo de obtener obras, servicios o suministros de gran calidad, o el presupuesto riguroso de un contrato con arreglo a precios de mercado, aconsejan y permiten modular el criterio precio y establecer límites a las reducciones de precios en las ofertas económicas sobre el precio máximo, para evitar precisamente desvirtuar la calidad de la prestación ofertada, o para desincentivar la presentación de ofertas mediocres en los criterios de valoración cualitativos a causa de la minoración de los precios ofertados, o que siendo teóricamente buenas luego en la ejecución no se puedan cumplir debidamente con precios ofertados muy bajos. La libertad del órgano de contratación ampara modular, por tanto, el criterio precio en relación con el resto de los criterios previstos para valorar las ofertas y lograr el máximo nivel de calidad u otras características de la prestación perseguidas.

4. La propia Directiva admite que no se valore la minoración del criterio coste o precio, en cuanto admite que se opere sobre un coste o precio fijo, cuando así determina en su artículo 67.2. Se considera que si el factor coste puede adoptar la forma de un precio fijo no susceptible de mejora por minoración, con mayor motivo debe admitirse un precio no fijo, pero limitado por un índice de saciedad, que puede minorarse más allá de ese límite, pero sin favorecerse por un incremento de puntos en su valoración.

**CONCLUSIÓN:** Por todo ello, el TACRC concluye que:

«Lo anterior, vinculado a la autorización normativa sobre que el factor coste pueda operar como coste o precio fijo de forma que los licitadores compitan solo en función de criterios de calidad, es lo que determina que no pueda ya, actualmente, afirmarse en modo alguno que no es admisible legalmente establecer en el PCAP índices de saciedad que limiten en la aplicación de la valoración de la oferta económica mediante el criterio precio la atribución del máximo de puntos posibles a la ofertas que alcancen un máximo de baja, de forma que a partir de ese límite no puedan obtenerse más puntos aunque minoren el precio más allá del citado límite».

De manera que el supuesto examinado en la Resolución nº 853/2019 en el que se ha establecido un umbral de saciedad en la valoración de la oferta económica no se considera que infrinja los artículos

145 y 146 LCSP, por el contrario, para determinar si el establecimiento de una cláusula como la cuestionada es o no ajustada a derecho, hay que tomar en consideración el conjunto de criterios de valoración que se establecen para la licitación, así como su respectiva ponderación, de modo que solamente procederá anular la cláusula cuanto se detecte que el establecimiento del umbral de saciedad infringe una norma imperativa o contradice los principios que rigen en materia de contratación pública, pudiendo dar lugar a una manipulación de la licitación.

## **2.2. Fórmulas de valoración económica**

Proponemos, para la valoración de la oferta económica, que no se utilicen fórmulas matemáticas que incentiven la presentación de ofertas por debajo del precio real de mercado. Cuando un licitador presenta una oferta a pérdidas significa que es más rentable seguir acumulando pérdidas que cerrar la empresa, este tipo de adjudicaciones suelen ser muy perjudiciales para los clientes, en este caso las Administraciones Públicas, ya que el servicio contratado no se puede realizar con la calidad necesaria. **En** estos momentos en el que estamos planteando soluciones para afrontar con garantías las inversiones de los fondos europeos, la situación más perjudicial se produce en el caso de que se paralice, se incumplan los plazos o se rescinde un contrato, además del riesgo de recibir un trabajo de mala calidad que puede generar muchos problemas en la ejecución de las obras.

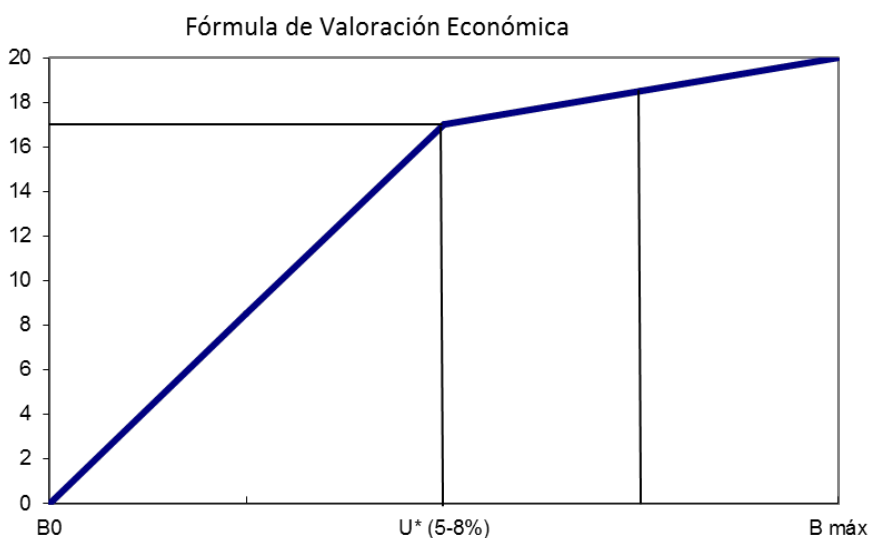
Desde CÍES proponemos que el peso adecuado de **la puntuación económica con respecto al total de la puntuación debería estar entre el 20% y el 30%**.

Existen muchas fórmulas que minimizan las bajas excesivas, como ejemplo proponemos las siguientes:

1) La Baja de un ofertante es  $B_i = (1 - (\text{OFERTA}/\text{PBL})) \times 100$ , siendo PBL el Presupuesto Base de Licitación. Con las bajas ( $B_i$ ) de las empresas se hallará su baja media aritmética (BM).

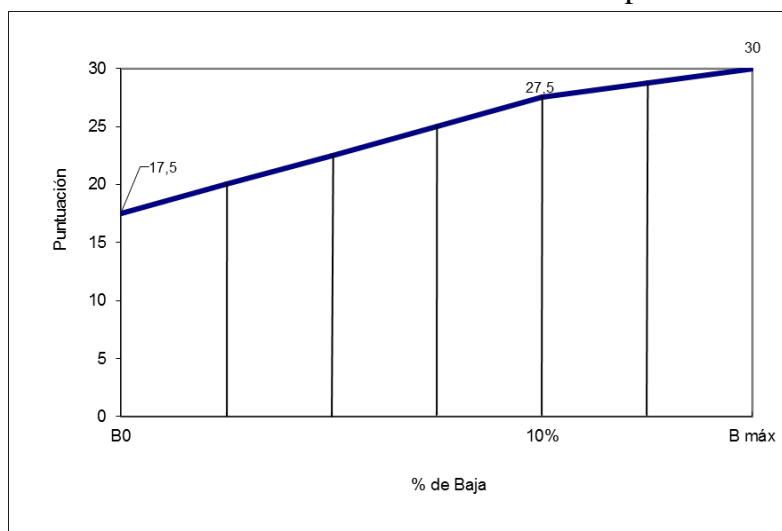
A continuación, las ofertas se puntuarán con arreglo a los siguientes criterios:

- a) La oferta de mayor baja ( $B_{\max}$ ), no incurso en presunción de anormalidad, obtendrá una puntuación (P) de 20 puntos.
- b) Aquellas ofertas ( $B_i$ ) contenidas en el intervalo ( $U^*$ )  $\leq B_i < B_{\max}$  obtendrán una puntuación que resulta de interpolar entre los valores:  
 $P(B_{\max}) = 20$  puntos  
 $P(U) =$  entre 16 y 18 puntos  
Donde  $U^*$  puede estar en el intervalo 5%-8%.
- c) Aquellas ofertas ( $B_i$ ) contenidas en el intervalo  $U_S$  y 0 obtendrán una puntuación resultada de interpolar entre los valores:  
 $P(U_S) =$  entre 16 y 18 puntos  $P(0) = 0$  puntos



2) La valoración de la oferta económica se puede establecer siguiendo un modelo similar al del Ministerio de Fomento, asignado los 30 puntos a la baja mayor no incurso en presunción de temeridad, 27,5 puntos al escalón de baja que se establece en el 10% y 17,5 puntos a la oferta tipo, el resto de puntuaciones se obtendría mediante interpolación lineal entre estos tres valores. En el caso de que la baja máxima no incurso en presunción de temeridad sea inferior al 10%, la puntuación se obtendrá asignando los 30 puntos a la baja máxima y 17,5 a la baja tipo, el resto de los valores se obtiene por interpolación lineal entre estos dos valores.

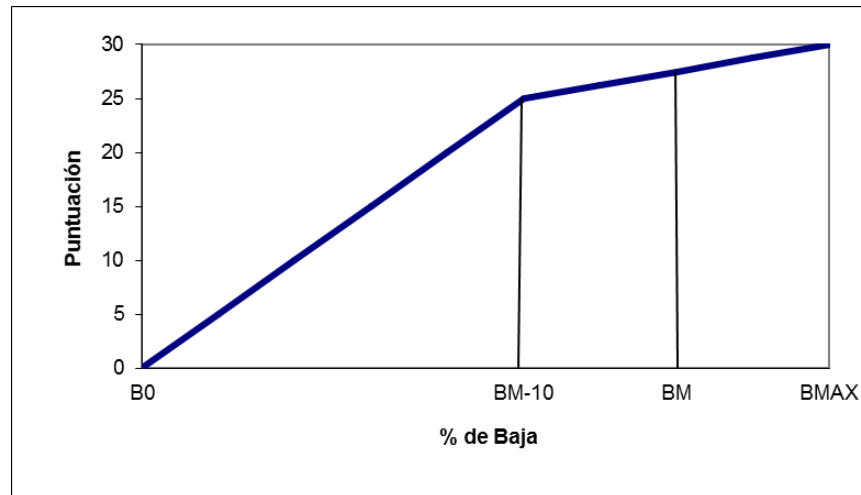
NOTA: La puntuación de 17,5 puntos para las ofertas que liciten al tipo responde al razonamiento de que no se puede puntuar con cero puntos a aquellos licitadores que consideren que el precio que ha estimado como correcto la administración coincide con el precio de mercado.



3) La valoración de la oferta económica se puede establecer asignado los 30 puntos a la baja mayor no temeraria, 25 puntos a la baja media menos 10 y cero puntos al tipo, el resto de puntuaciones se obtendría mediante interpolación lineal entre estos tres valores.



Para obtener el valor medio de las ofertas presentadas, se tendrán en cuenta únicamente las ofertas no incursas en presunción de temeridad. En el caso de que el valor de la baja media menos 10 sea negativo, se asignará a la oferta tipo el valor de 25 puntos.



**En el caso de que la justificación de una oferta incursa en presunción de temeridad sea aceptada por la mesa de contratación, a esta oferta se le asignará la máxima puntuación sin recalcular la puntuación del resto de ofertas.**

### **2.3. Ofertas anormales**

Este apartado de la Ley lo consideramos especialmente importante, ya que es la forma más efectiva de evitar que las licitaciones degeneren en adjudicaciones con precios imposibles en detrimento de la calidad (artículo 145).

En el artículo 149 apartado 2 subapartado b), se establece:

“Cuando se utilicen una pluralidad de criterios de adjudicación, se estará a lo establecido en los pliegos que rigen el contrato, en los cuales se han de establecer los parámetros objetivos que deberán permitir identificar los casos en que una oferta se considere anormal, referidos a la oferta considerada en su conjunto.”

Así pues, resulta obligatorio establecer en los pliegos los límites de anormalidad, no siendo correcto remitirse a otra legislación.

Adicionalmente, nos gustaría llamar la atención sobre lo establecido en el Artículo 149, apartado 6:

*“En ningún caso se acordará la aceptación de una oferta sin que la propuesta de la mesa de contratación en este sentido esté debidamente motivada.”*

Parece que el legislador entiende que la aceptación de una justificación de oferta anormal debe ser un caso muy singular, excepcional y perfectamente acreditada de acuerdo con los criterios establecidos por la propia Ley.

Para establecer los límites de anormalidad, de acuerdo con la Nueva Ley, entendemos que se deben respetar los precios de mercado, es decir los precios próximos al valor medio de las ofertas, por esa razón recomendamos que se establezca como **baja temeraria las que superen la baja media (BM) más 3 puntos, en términos porcentuales.**

### **2.4. Criterios de capacidad y solvencia**

En relación a la capacidad y solvencia, consideramos adecuados los siguientes criterios:

#### **a) Solvencia económica y financiera.**

Medio de acreditación: Mediante la presentación de las cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil de la cifra de negocio global de los **5 últimos años**.

Criterio de selección: Que el volumen anual de negocios del licitador, referido al año de mayor volumen de negocio de los 3 últimos concluidos, deberá ser al menos 1 vez el valor estimado del contrato. En caso de UTE el volumen anual de negocio será la suma de los importes acreditados por las empresas que presentan la oferta.

Para el caso de licitaciones de duración superior a un año se utilizará como referencia el valor anual medio.

Proponemos dar como opción acreditar la solvencia económica y financiera mediante la presentación de un seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales por importe mínimo el 50% del valor estimado del contrato. (**¿Medio de acreditación ó Criterio**

de selección?)

**b) Solvencia técnica y profesional.**

Medio de acreditación: Experiencia en la prestación de servicios del mismo tipo o naturaleza (dos primeros dígitos del CPV) al que corresponde el objeto del contrato para la Administración Pública, particulares y empresas privadas, acreditada mediante los correspondientes certificados de los trabajos realizados. A efectos de considerar servicios del mismo tipo o naturaleza se debe diferenciar:

- a) Redacción de proyectos, anteproyectos, informes, estudios y otros trabajos de consultoría.
- b) Dirección de obras, asistencias técnicas de control de obra y coordinaciones de seguridad y salud

Criterio de selección: Que el licitador acredite haber realizado, en los **10 últimos años**, trabajos del mismo tipo especificado anteriormente y cuyo **importe acumulado** sea igual o superior al 50% del valor anual del contrato para importes superiores a 300.000 euros (IVA no incluido) y acreditar el 100% del valor anual del contrato para importes inferiores a 300.000 euros (IVA no incluido).

Además, se exigirá que todas las empresas licitadoras, en solitario o en UTE, dispongan de sistemas de control de calidad y gestión medioambiental, acreditándolo mediante la presentación de los correspondientes certificados en vigor de la ISO 9001 y de la ISO 14001, o equivalente.

**c) Compromiso de adscripción de medios.**

El licitador deberá comprometerse a adscribir a la ejecución del contrato los medios siguientes:

**MEDIOS PERSONALES:**

Cada servicio licitado requerirá de uno u otro perfil profesional, pero todos ellos deberán tener una experiencia mínima de 10-12 años en servicios del mismo tipo o naturaleza al que corresponde el objeto del contrato, acreditada mediante la presentación del título y el CV. Consideramos que establecer como requisito de solvencia experiencias superiores a 12 años iría en contra de la Directiva y de la propia ley LCSP donde se establecen expresamente el apoyo a las generaciones más jóvenes.

**2.5. Evaluación de la oferta técnica sujeta a juicios de valor.**

Como criterios generales, se proponen tres principios:

a) Las ofertas técnicas sujetas a juicio de valor aceptadas y evaluadas se **mayorarán linealmente** al objeto de otorgar la totalidad de los puntos técnicos y mantener los pesos relativos entre los dos bloques de evaluación: dependientes de juicio de valor y calculados de forma automática.

b) La puntuación de este apartado debería estar entre el **40% y el 45%** de la puntuación

total.

**c) Proponer un umbral mínimo para la Oferta Técnica del 50% de los puntos del apartado**

d) La extensión de la Memoria técnica (dependiente de un juicio de valor) debería limitarse en los Pliegos por un triple motivo: centrar las ofertas en lo esencial y diferenciador, evitando anejos superfluos y que poco aportarán en el caso de que la oferta resulte adjudicataria; racionalizar la gestión de la evaluación de los concursos por parte de las Administraciones Públicas y optimizar el gasto empresarial en la preparación de ofertas, asignando los recursos a cuestiones relevantes del problema de ingeniería que se pretende resolver. En este sentido, nuestra propuesta es que la oferta técnica sujeta a juicios de valor esté limitada a **15/50 páginas, en función del objeto del contrato**, con formato predeterminado en Pliegos, rechazando aquellas que superen el umbral.

## **2.6. Criterios para la valoración automática de la oferta técnica**

Los siguientes criterios responden a la normativa vigente de la LCSP ajustándose a su espíritu y letra y pretenden orientar a la hora de establecer los más adecuados en cada licitación, proponiendo una puntuación proporcional a la relevancia de cada criterio, así como la posibilidad o no de objetivizar el criterio, dando respuesta a todos los aspectos mencionados en la Nueva Ley de tipo laboral, social y medioambiental.

La puntuación de este apartado debería estar entre el **30% y el 35%**.

a) Experiencia Específica del equipo humano (criterio **automático** de calidad)

Experiencia específica medible del personal adscrito al contrato, bien en años de experiencia en la realización de servicios similares a los del contrato o bien en trabajos realizados similares a los del objeto de contrato, en el caso de que se opte por valorar los años de experiencia específica de los miembros del equipo estos **deberán ser inferiores a los años exigidos en la solvencia técnica**.

Los técnicos presentados en la oferta deberán participar obligatoriamente en el desempeño de los trabajos en caso de resultar la oferta adjudicataria; en caso de imposibilidad se sustituirán por técnicos con la misma o superior experiencia solicitada en el pliego.

b) Criterio social (criterio **automático** de calidad)

Se valorará la experiencia del equipo clave ofertado en la ejecución de trabajos similares en los que hayan intervenido varios miembros del equipo en el mismo trabajo, medido en número de actuaciones acreditadas. El presente criterio valora la coherencia y coordinación del equipo ofertado, así como la estabilidad en el empleo, acreditando dichas actuaciones mediante los certificados presentados en el apartado anterior.

c) Criterio **automático** medioambiental

Se valorará la experiencia y los medios humanos que el licitador disponga para evaluar todos los aspectos medioambientales de las actuaciones objeto de la licitación, así mismo solicitamos que dichos trabajos estén debidamente definidos y valorados en el importe de los honorarios de licitación.

## **2.7. Determinación del precio.**

Las Directivas Europeas 24/2014 de Contratación Pública y la 25/2014 relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales; han supuesto, en sus principios fundamentales, un profundo cambio en los criterios de contratación pasando del principio de adjudicar a la “oferta económica más ventajosa” a aquella que ofrezca una mejor relación “calidad-precio” o “coste-eficacia”. Este cambio, es especialmente acentuado para los servicios de carácter intelectual, tales como la ingeniería y arquitectura, en los que se plantea incluso su contratación sobre la base de un precio fijo.

En cualquier caso, debemos destacar que el trabajo de ingeniería y arquitectura de consulta es un trabajo de reducido coste en comparación con el coste total de la infraestructura proyectada y su operación y mantenimiento, pero de elevadísima repercusión en los mismos. Hecho, que lo convierte en un servicio estratégico para los intereses de los promotores de las infraestructuras. Un buen estudio/proyecto constituye en la práctica una especie de póliza de seguro para la Administración Pública, al limitar los riesgos de desviación económica y temporal en la ejecución.

Es por lo anterior, por lo que en el seno de CÍES, llevamos tiempo trabajando y debatiendo una propuesta de criterios de racionalización y mejora de los pliegos de licitación pública que garanticen la competencia del sector, permitan adjudicar los contratos objetivamente a la mejor de las ofertas y, lo más importante a nuestro juicio, provean el mejor producto/servicio para las Administraciones Públicas y la sociedad.

Desde CÍES entendemos que los precios de los servicios técnicos deberán calcularse con la suficiente amplitud, **considerando la situación más desfavorable de los costes**, para que pueda producirse la máxima concurrencia posible, es decir que se establecerán de forma que puedan presentarse y realizar bajas económicas la mayoría de empresas del mercado.

De acuerdo con el Artículo 309. Determinación del precio, en los pliegos se deberá tener en consideración la posibilidad de realizar mayor número de unidades de las inicialmente previstas. Este apartado es especialmente importante en las Asistencias Técnicas de Control y Vigilancia en las que se establece un equipo y unas dedicaciones durante un periodo; **el pliego deberá prever con suficiente amplitud la posibilidad de incrementos de plazo, así como la redacción de proyectos modificados y trabajos adicionales a los contratados**, para establecer el correspondiente abono de honorarios en estos casos.

Igualmente se deberán incluir todos los *costes directos e indirectos y otros eventuales gastos calculados para su determinación*, Artículo 100 apartado 2 de la LCSP, dentro de este apartado consideramos necesario incorporar el coste de la firma de aquellos trabajos que lo requieran, los trabajos de ingeniería y arquitectura son trabajos intelectuales, la actual normativa que regula el sector de la construcción LOE, establece competencias para cada titulación y en base a dichas competencias se exige la firma de determinados trabajos y por lo tanto la correspondiente adquisición de responsabilidades civiles y penales, por lo

tanto además de la valoración del trabajo realizado medido en unidades de tiempo se requiere valorar la responsabilidad que asume cada técnico en el ejercicio de su profesión.

Como precios unitarios de partida, reconocemos la labor realizada por la Subdirección General de Dominio Público Hidráulico e Infraestructuras en la publicación de la nota interna que lleva por título: **TARIFAS BASE DE PERSONAL PARA LOS PLIEGOS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y SERVICIOS DE INGENIERÍA Y CONSULTORÍA DE LA SUBDIRECCIÓN GENERAL DE DOMINIO PÚBLICO HIDRÁULICO E INFRAESTRUCTURAS DEL MITECO**, que se adjunta como anexo N°1. Nos parece un tarifario de precios, acorde al mercado y que asegura la máxima y libre concurrencia de empresas en las licitaciones.

En los servicios de control y vigilancia y asistencia técnica a la Dirección de Obra es relativamente sencillo estimar las dedicaciones de los perfiles profesionales que se recogen en el tarifario anterior, pues dependen directamente del plazo de ejecución de la obra, su periodo de prueba, puesta en explotación y liquidación.

Para estimar las dedicaciones que los diferentes perfiles profesionales recogidos en el tarifario anterior se deben realizar durante el desarrollo de un servicio de redacción de proyectos, es necesaria la experiencia de haberse enfrentado a la realización de servicios similares. Siendo que esta circunstancia no siempre se da, habida cuenta de la insuficiencia de medios de la Administración para el desarrollo de determinados servicios, se propone estimarlas teniendo como objetivo alcanzar el importe de honorarios para la redacción de proyectos que se indica a continuación.

Nuestro objetivo es proporcionar una herramienta útil para poder estimar los honorarios aproximados para la redacción de un proyecto y hacer uso de ella para centrar las dedicaciones de los profesionales que intervienen en el servicio.

Honorarios de redacción de proyectos (Hrp) = VEC X C

Siendo:

VEC, el valor estimado del contrato de la obra a proyectar expresado en euros.

C, el coeficiente que se especifica en la siguiente tabla:

**TABLA COEFICIENTE C**

TIPOS DE OBRAS	P.E.M.(en millones de euros)					
	0 - 0,1 €	0,1≤PEM≤0,5 €	0,5≤PEM≤1,2 €	1,2≤PEM≤3 €	3≤PEM≤6 €	PEM > 6 €
ENCAUZAMIENTOS Y DEFENSA DE AVENIDAS	0,072	0,060	0,044	0,040	0,035	0,030
ABASTECIMIENTOS Y SANEAMIENTOS	0,074	0,062	0,046	0,042	0,037	0,032
LIMPIEZA Y ACONDICIONAMIENTO DE CAUCES Y HUMEDALES	0,060	0,050	0,040	0,030	0,025	0,020
PLANTAS DE TRATAMIENTO DE AGUAS POTABLES O RESIDUALES	0,080	0,070	0,060	0,050	0,040	0,035
CARRETERAS Y VIALES	0,067	0,058	0,042	0,040	0,035	0,030
PUENTES Y ESTRUCTURAS	0,082	0,072	0,062	0,052	0,046	0,040
PRESAS O EMBALSES	0,067	0,060	0,040	0,038	0,030	0,028
INSTALACIONES ELÉCTRICAS	0,078	0,065	0,046	0,042	0,037	0,032
EQUIPOS ELECTROMECÁNICOS	0,075	0,063	0,044	0,040	0,035	0,030
ARQUITECTURA Y EDIFICACION	0,086	0,074	0,062	0,050	0,042	0,036
OTROS TRABAJOS NO INCLUIDOS EN LOS APARTADOS ANTERIORES	0,070	0,060	0,045	0,040	0,035	0,030

En el caso de trabajos parciales los honorarios serían:

- a) Estudio previo..... Honorarios = 0,20 X Hrp
- b) Memoria valorada..... Honorarios = 0,25 X Hrp
- c) Anteproyecto..... Honorarios = 0,40 X Hrp
- d) Proyecto básico o administrativo... Honorarios = 0,45 X Hrp

En el caso de que se licite una redacción de proyecto habiendo realizado con anterioridad algún trabajo parcial, a los honorarios calculados se le restarán el 50% de los importes abonados con anterioridad.

En el caso de que se solicite realizar los trabajos en entorno BIM, los honorarios se deberán incrementar de acuerdo con el nivel de detalle solicitado.

Los honorarios establecidos **no incluyen los costes de estudios geotécnicos, dietas, desplazamientos, topografía, batimetría, expropiaciones, visado colegial, ni otros estudios adicionales.**



### 3. ACUERDOS MARCO

Desde CÍES pensamos que no es posible abordar la inversión de los fondos europeos mediante el actual sistema de licitación y adjudicación, por ese motivo proponemos que se utilice la fórmula del acuerdo marco recogida en nuestra actual legislación LCSP, mediante este sistema se podrían resolver los dos retos más importantes mencionados en las consideraciones generales del presente documento:

- 1.- Los plazos establecidos por Europa son muy estrictos, 2023 y 2026.
- 2.- La capacidad de la Administración Española para gestionar los nuevos fondos es muy limitada e insuficiente.

Los **Acuerdos Marco** presentan una ventaja que es fundamental en la actual situación, la rapidez en la adjudicación. Mediante la licitación y adjudicación de un Acuerdo Marco la Administración dispone de un grupo de empresas, que han acreditado previamente los criterios de calidad, para realizar todos los servicios técnicos de ingeniería y arquitectura necesarios para ejecutar las inversiones, una vez adjudicado el Acuerdo Marco mediante un procedimiento abierto, la adjudicación de los contratos basados se realiza en un plazo entre 7 y 14 días, lo que supone un ahorro de un año con respecto al sistema tradicional.

En líneas generales los Acuerdos Marco deberían tener las siguientes características para garantizar la rapidez y calidad de los trabajos realizados:

#### 3.1 Solvencia Económica

Se deberá acreditar un importe de negocio superior al **20% de la anualidad media** del valor estimado del contrato, en los **5 últimos años**.

#### 3.2 Solvencia Técnica

Acreditar la disposición de la certificación en ISO 14.001 gestión medioambiental

Acreditar la disposición de la certificación en ISO 9.001 gestión de calidad.

Acreditar la disponibilidad de un equipo clave de técnicos con las siguientes características:

Todos los profesionales ofertados como equipo clave deberán acreditar una experiencia mínima entre 10 y 12 años en servicios del mismo tipo o naturaleza al que corresponde el objeto del contrato, acreditada mediante la presentación del título y el C.V.

#### 3.3 Número de Licitadores Adjudicatarios del Acuerdo Marco.

Se deberán establecer en cada caso el número de lotes a licitar, en función de la diversidad de trabajos que se requieran, por ejemplo, ingeniería hidráulica, ingeniería estructural, ingeniería de viales, estudios medioambientales, arquitectura y edificación, etc.,

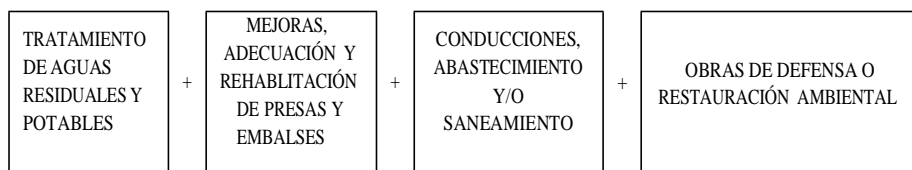
dentro de cada lote se deberán establecer el número máximo de licitadores que serán adjudicatarios en función del volumen de honorarios previstos. sometiéndose todos ellos a una segunda licitación para la adjudicación de los contratos basados.

### 3.4 Criterios de adjudicación.

#### 3.4.1 Criterios **técnicos** sujetos a juicio de valor con un peso entre el 40% y el 45%

#### 3.4.2 Criterios **técnicos automáticos** con un peso entre el 55% y el 60%

3.4.2.1. Experiencia acreditada mediante certificados medida en número de actuaciones realizadas en redacción de proyectos o asistencias técnicas a dirección de obra, de acuerdo con las tipologías que requiera la Administración que licite. Por ejemplo, para una Administración que gestiona infraestructuras hidráulicas el sistema de valoración sería el siguiente



Fórmula de valoración:

$$40-45\% = A \frac{L1}{12} + B \frac{L2}{12} + C \frac{L3}{12} + D \frac{L4}{12}$$

Siendo L1 el número de actuaciones acreditadas por cada licitador en redacción de proyectos o asistencias técnicas a dirección de obra de plantas de tratamiento de aguas residuales o potabilizadoras.

Siendo L2 el número de actuaciones acreditadas por cada licitador en redacción de proyectos o asistencias técnicas a dirección de obra o estudios de Presas, Embalses, Adecuación y Rehabilitación de Presas.

Siendo L3 el número de actuaciones acreditadas por cada licitador en redacción de proyectos o asistencias técnicas a dirección de obra de Conducciones, Abastecimiento y/o Saneamiento.

Siendo L4 el número de actuaciones acreditadas por cada licitador en redacción de proyectos o asistencias técnicas a dirección de obra de Obras de Defensa o Restauración Ambiental.

El número máximo de certificados presentados será de 12 en cada tipología. Los coeficientes de ponderación A, B, C y D se establecerán en función del

número de actuaciones que la Administración licitadora tiene previsto realizar durante el plazo de ejecución del acuerdo marco (5 años), de tal forma que la suma de todos los coeficientes debe estar comprendida entre **40 y 45**.

Solo serán válidos los certificados aportados en los que haya intervenido al menos un miembro del equipo clave ofertado.

3.4.2.2. Experiencia acreditada en trabajos realizados conjuntamente por el equipo clave propuesto, puntuación total **15%**, por cada certificado presentado en el que hayan intervenido dos o más miembros del equipo clave presentado, se asignará una puntuación para valorar la coherencia, organización y estabilidad en el empleo de los técnicos ofertados por el licitador.

### 3.5 Contratos Basados

La adjudicación de los contratos basados se propone realizarla de acuerdo con los siguientes criterios:

Oferta económica	25%
Volumen de honorarios adjudicados	75%

La puntuación relativa al volumen de honorarios adjudicados se puede valorar de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$PV_i = 50 \left( 1 - \frac{H_i}{H_t} \right) + 25 \left( 1 - \frac{N_i}{N_t} \right)$$

Siendo:

PV<sub>i</sub> = Puntuación total del licitador i por volumen de honorarios ejecutado

H<sub>i</sub> = Honorarios adjudicados al licitador i

H<sub>t</sub> = Honorarios Totales adjudicados

N<sub>i</sub> = Número de contratos adjudicados al licitador i = Número Total de Contratos adjudicados

Este criterio responde a la necesidad de repartir los trabajos adjudicados mediante los contratos basados para obtener la máxima calidad de cada adjudicatario sin sobrecargar su capacidad de trabajo, al mismo tiempo que damos cumplimiento al preámbulo de la LCSP.

Se recomienda establecer como **baja anormal las que superen la baja media más el 3%** por la razones expuestas en apartados anteriores.

### 3.6 Plazo de ejecución del Acuerdo Marco

Se considera adecuado establecer un plazo de 3 años prorrogable dos años más mediante prorrogas anuales, para poder mantener el servicio durante el periodo previsto para las inversiones de los fondos europeos y sus posibles ampliaciones.

### 3.7 Presupuesto del Acuerdo Marco

Se deberá establecer el importe anual estimado de todos los trabajos que incluye el Acuerdo Marco, incluyendo un incremento del 20% en concepto de modificaciones previstas en el pliego, de tal forma que el VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO será:

$VEC = 5 * IA * 1,2$  (IVA no incluido)

Siendo IA el importe anual estimado (IVA no incluido)

