ANALYSIS OF PUBLIC PROCUREMENT OF SERVICES OF ENGINEERING AND ARCHITECTURE IN COMUNIDAD VALENCIANA

Fuentes Bargues, José Luis[1]; Gonzalez Gaya, Cristina [2];
Díaz de Mera Sánchez, María del Prado [3]; González-Cruz, Mª Carmen [1]

[1] Universitat Politècnica de València, [2] UNED, [3] Universidad Rey Juan Carlos

Public Procurement was, is and will be one of the fundamental pillars of the construction sector, both nationally and internationally.

Current Spanish legislation, the Restated Text of the Law on Public Sector Contracts (RTLPSC) defines as the Service Contract are those whose object making consistent performance in an activity or development aimed at obtaining a different result of a work or supply. Among these activities are the Services of Engineering and Architecture what were traditionally known as consultant and technical assistance.

There are many studies and research on public procurement and on varied aspects: award criteria, abnormally low bid criteria, low prediction models, etc., but related on works contracts and supplies.

The objective of this study is to analyze the procurement procedures of engineering and architectural services, reflecting the different characteristics with respect to the type of contract, type of procedure, type of processing, the scoring criteria, the abnormally low bid criteria, etc.

Keywords: *Public Procurement; Tendering;Award Criteria; Abnormally low bid criteria; Architecture and Engineering Services*

ANÁLISIS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE SERVICIOS DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La contratación pública ha sido, es y será uno de los pilares fundamentales del sector construcción, tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

La normativa española actual, el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSP) define como Contrato de Servicios a "aquellos cuyo objeto son prestaciones de hacer consistentes en el desarrollo de una actividad o dirigidas a la obtención de un resultado distinto de una obra o un suministro". Entre estas actividades se encuentran los Servicios de Ingeniería y Arquitectura, lo que tradicionalmente se conocía como contratos de consultoría y asistencia técnica.

Existen estudios e investigaciones sobre contratación pública, y sobre aspectos muy variados: fórmulas de contratación, criterios de desproporcionalidad, modelos de predicción de bajas, etc., pero relacionados con contratos de obras y de suministros.

El objetivo de este estudio es realizar un análisis de los procedimientos de contratación de servicios de ingeniería y arquitectura, con objeto de identificar aquellas características del tipo de contrato, tipo de procedimiento, tipo de tramitación, criterios de puntuación, fórmulas de temeridad, entre otros, y a partir de ellos, tener una visión del comportamiento de la contratación pública de servicios de ingeniería y arquitectura.

Palabras clave: *Contratación Pública; Licitación; Criterios de Puntuación; Criterios anormalmente bajos; Servicios de Arquitectura e Ingeniería*

Correspondencia: UNED, Departamento de Ingeniería de Construcción y Fabricación. C/ Juan del Rosal, Nº12. Madrid

1. Introducción

La contratación pública ha sido, es y será uno de los pilares fundamentales del sector construcción, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. En el año 2006 la licitación pública alcanzó su máximo histórico con 44.205.305.000 euros (Ministerio de Fomento 2014), manteniendo valores inferiores pero próximos en los años sucesivos (2007 con 37.399.432.000 euros, 2008 con 38.495.264.000 euros y 2009 con 35.354.070.000 euros), pero la necesidad de limitación del endeudamiento del Estado ha frenado la inversión pública, pasando a 21.960.506.000 euros licitados en el año 2010, a 11.781.358.000 euros licitados en el año 2011 y a 5.931.005.000 euros en el año 2012, lo que supone una reducción del 88,2% respecto del año 2009. A pesar de este retroceso la importancia del sector público es indiscutible (Pellicer et al 2003, Fuentes y González 2013a).

La contratación pública española ha sido objeto de muchas investigaciones, tanto desde el punto de vista técnico como desde el punto de vista legal, ya que la importancia del conocimiento de sus mecanismos y disposiciones puede generar posiciones más competitivas dentro del mercado.

Desde el punto de vista legal, y refrendadas por sentencias de tribunales tanto españoles como europeos así como con numerosos informes de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa (JCCA) los criterios de adjudicación de cualquier expediente de contratación pública deben ser publicados previamente en el pliego de cláusulas administrativas y deben estar referidos a aspectos directamente vinculados al objeto del contrato, es decir, que definan o que caractericen al proyecto objeto de licitación, y no deberán confundirse con los criterios de aptitud de los licitadores (Fueyo y Rodriguez 2003; De Hoyos 2005; Gimeno 2008; Ballesteros-Moffa 2009; Fueyo 2009).

Este aspecto ha desarrollado investigaciones técnicas centradas en la determinación de los criterios de contratación más adecuados y en el desarrollo de modelos de selección de contratistas, como las basadas en redes neuronales (Bendaña et al 2010) o en técnicas AHP-ANP (Pastor et al 2010). La aplicación de estos modelos se puede realizar tanto en el sector privado como en el sector público, ya que los criterios utilizados y los modelos propuestos son válidos para ambos tipos de promotores.

Entre los criterios de adjudicación, el criterio “estrella” es el precio o la oferta económica, que de hecho, debe estar presente siempre en cualquier concurso, aunque su peso respecto al global de todos los criterios sea muy bajo (Junta Consultiva de Contratación Administrativa [JCCA] 1995). La importancia del criterio precio ha hecho que se desarrollen investigaciones y análisis sobre sus fórmulas de puntuación y sobre la determinación de ofertas temerarias.

El concepto de oferta temeraria (también llamada oferta anormal o desproporcionada) es difícil de entender fuera del ámbito de la contratación pública, ya que en el sector privado cualquier empresa contratante considerará que el problema de una oferta muy baja es del oferente (Martín 2003). En la Administración pública no ocurre así, ya que la administración necesita regular de alguna manera las ofertas más bajas que el resto, con objeto de evitar problemas posteriores durante la ejecución del contrato, tales como precios contradictorios, retrasos en la ejecución, etc., es decir, como indica Padrós (2010) la aparición de la baja temeraria empezó a regularse como un mecanismo de defensa de los intereses de la Administración frente a los contratistas. Existen estudios que analizan el comportamiento de diversas fórmulas para determinar la desproporcionalidad de las ofertas (Martín 2003; Padrós 2010; Fuentes y González 2013b).

El otro aspecto investigado respecto al criterio precio son las fórmulas de puntuación, existiendo trabajos que las clasifican y analizan su comportamiento (Martín 2003; Ballesteros et al 2012a, Fuentes y González 2013a) e incluso que desarrollan modelos de

predicción de bajas en función de los datos históricos de aperturas del mismo órgano contratante (Ballesteros et al 2012b).

La gran mayoría de estas investigaciones están planteadas para los contratos relativos a obras de construcción, pero qué ocurre con otro tipo de contratos como los suministros o los servicios.

La normativa española actual, el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSP) (España 2011), define como Contrato de Servicios a *"aquellos cuyo objeto son prestaciones de hacer consistentes en el desarrollo de una actividad o dirigidas a la obtención de un resultado distinto de una obra o un suministro".* Entre estas actividades se encuentran los Servicios de Ingeniería y Arquitectura, lo que tradicionalmente se conocía como contratos de consultoría y asistencia técnica.

Los servicios de ingeniería y arquitectura son uno de los más dañados por la actual crisis económica. Este escenario hace necesario definir y conocer muy bien las posibles áreas de negocio (tanto en el ámbito privado como en el ámbito público) de las ingenierías y consultorías, siendo una de estas áreas la contratación pública de obras de construcción.

El objetivo de este estudio es realizar un análisis de los procedimientos de contratación de servicios de ingeniería y arquitectura, con objeto de identificar aquellas características relativas al tipo de contrato, al tipo de procedimiento, al tipo de tramitación, a los criterios de puntuación, a las fórmulas de temeridad, etc.

Se inicia este estudio con un objetivo a largo plazo, que es el conocimiento a nivel español del sector, realizándose en esta comunicación un análisis a nivel Comunidad Valenciana.

2. Metodología

La metodología de estudio se basa en una recopilación y análisis de pliegos de contratación de servicios de ingeniería y arquitectura. En este primer paso del estudio se utiliza el portal de búsqueda de licitaciones públicas de la Generalitat Valenciana (Figura 1) (Generalitat Valenciana [GVA] 2014).

Se ha procedido a realizar una búsqueda entre los años 2008 y 2014[1], utilizando los criterios: tipo de contrato "Servicios" y tipo de procedimiento "Abierto". Con estos criterios de búsqueda se encontraron unos 2800 registros[2], de donde se obtuvieron las licitaciones de consultoría y asistencia técnica, y dado que la mayoría de los procedimientos pertenecían a tres órganos de contratación (Construcciones e Infraestructuras Educativas de la Generalitat Valenciana S.A., Diputación de Valencia y Consellería de Infraestructuras y Transporte), se optó por únicamente estudiar un criterio de cada órgano de contratación con el objeto de que mayor número de procedimientos con las mismas características (del o de los mismos órganos de contratación) enmascararan las principales características del subsector.

[1] Fechas disponibles en la plataforma como consecuencia de la entrada en vigor de la Ley de Contratos del Sector Público en Octubre de 2007.

[2] Dentro de los contratos de servicios se encuentran tanto los contratos de consultoría y asistencia técnica, como los de limpieza, explotación de bar-cafetería, vigilancia, etc.

Figura 1. Plataforma de Contratación de la Generalitat Valenciana. Fuente: GVA

Figura 2. Ficha para la recogida de datos de los expedientes de licitación. Fuente: Elaboración propia

FICHA LICITACIÓN Nº	
DATOS DE LA ENTIDAD ADJUDICADORA	
NOMBRE	
DEPENDENCIA	
DIRECCION PERFIL CONTRATANTE	
ÁMBITO GEOGRÁFICO	
DATOS DEL CONTRATO	
TIPO	
DESCRIPCIÓN	
DIVISIÓN POR LOTES	
NÚMERO DE LOTES/UNIDADES	
Nº EXPEDIENTE	
FECHA DE PUBLICACIÓN	
FECHA DE LICITACIÓN	
TRAMITACIÓN Y PROCEDIMIENTO	
PROCEDIMIENTO	
TRAMITACIÓN	
FORMA DE ADJUDICACIÓN	
PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN	
IVA	
PRESUPUESTO TOTAL	
ANUALIDADES	
NUMERO E IMPORTE DE ANUALIDADES	
REVISIÓN DE PRECIOS	
FORMULA DE REVISIÓN DE PRECIOS	
CLASIFICACIÓN DEL CONTRATISTA	
DESCRIPCION CLASIFICACIÓN	
PORCENTAJE DE SUBCONTRATACIÓN	
ALTERNATIVAS O VARIANTES	
PLAZO DE EJECUCION	
DESCRIPCIÓN DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN	
DESCRIPCION DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACION ECONOMICA	
DESCRIPCION DE LOS CRITERIOS EVALUABLES MEDIANTE UN JUICIO DE VALOR	
DESCRIPCION DE LOS CRITERIOS DE TEMERIDAD	
CRITERIOS DE SOLVENCIA ECONOMICA	
CRITERIOS DE SOLVENCIA TECNICA	

Para cada uno de los procedimientos, y tras el análisis de la documentación, se elaboró una ficha (Figura 2) con los campos siguientes, en primer lugar un bloque correspondiente a los *Datos de la Entidad Adjudicadora* (nombre, dependencia, dirección web del perfil del contratante y ámbito geográfico), un segundo bloque donde se reflejan los *Datos del Contrato* (tipo, descripción, lotes, nº de expediente, fecha de publicación y fecha de licitación) y un tercer bloque, denominado *Tramitación y Procedimiento* donde se reflejan datos sobre el tipo de procedimiento, el tipo de tramitación, la forma de adjudicación, el presupuesto de licitación, el número de anualidades, la fórmula (si existen) de revisión de precios y la exigencia de clasificación del contratista.

En este tercer bloque de información también se reflejan unos campos para la descripción de los criterios de adjudicación del expediente, para la descripción de las fórmulas de temeridad y para la descripción de los criterios de solvencia económica y solvencia técnica.

3. Resultados

En el período de estudio se han identificado en la Comunidad Valenciana un total de treinta órganos de contratación distintos[3] (Tabla 1).

Tabla 1. Órganos de Contratación de la muestra de estudio, Comunidad Valenciana, años 2008-2014. Fuente: Elaboración propia

Id	Órgano de Contratación
	Gobierno Valenciano. Ámbito autonómico
1	*Consellería de Bienestar Social*
2	*Consellería de Cultura y Deporte*
3	*Consellería de Educación*
4	*Consellería de Gobernación*
5	*Consellería de Infraestructuras y Transporte (previos a 2010)*
6	*Consellería de Infraestructuras y Transporte (posteriores a 2010)*
7	*Consellería de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda*
8	*Consellería de Sanidad*
	Institutos, Agencias o Empresas Públicas. Ámbito Autonómico
9	*Agencia Valenciana de Turismo*
10	*Asociación de Investigación de Materiales Plásticos y Conexas (AIMPLAS)*
11	*Consell Valencià de L´Esport*
12	*Construcciones e Infraestructuras Educativas de la Generalitat Valenciana S.A. (CIEGSA) (Corresponde a Proyecto + Dirección de Obra)*
13	*Construcciones e Infraestructuras Educativas de la Generalitat Valenciana S.A. (CIEGSA) (Corresponde a Direcciones de Obra)*
14	*Ente Gestor de la Red de Transporte y de Puertos de la Generalitat*
15	*Entidad Pública de Saneamiento de Aguas Residuales de la Comunitat Valenciana (EPSAR)*
16	*Instituto Valenciano de Vivienda S.A.*
17	*Seguridad y Promoción Industrial Valenciana S.A. (SEPIVA)*
18	*Servicio Valenciano de Empleo y Formación (SERVEF)*
19	*Sociedad Proyectos Temáticos de la Comunitat Valenciana S.A.*
	Ámbito provincial
20	*Diputación de Valencia (Correspondiente a proyectos de urbanismo)*
21	*Diputación de Valencia (Correspondiente a proyectos del área de carreteras)*
	Ámbito local
22	*Ayuntamiento de Alcoy (Alicante)*
23	*Ayuntamiento de Burjassot (Valencia)*

[3] En algunos casos se trata del mismo órgano de contratación que dependiendo del tipo de servicio licitado las variaciones en el procedimiento son sustanciales.

24	*Ayuntamiento de Monovar (Alicante)*
25	*Ayuntamiento de Onteniente (Valencia)*
26	*Ayuntamiento de Paterna (Valencia)*
27	*Ayuntamiento de Puzol (Valencia)*
28	*Ayuntamiento de Senija (Alicante)*
29	*Ayuntamiento de Valencia*
30	*Fundación Hospital General Universitario de Valencia*

A continuación se presentan los resultados de la investigación en referencia a los siguientes ítems:

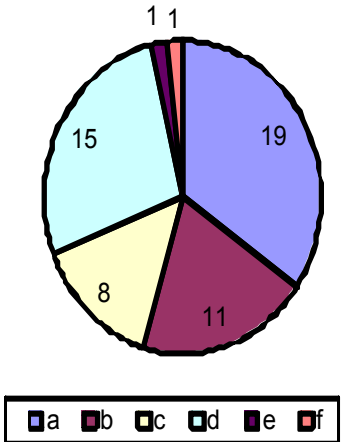
- Justificación de la Solvencia Económica y Financiera.
- Justificación de la Solvencia Técnica y Profesional.
- Criterios de Adjudicación.
- El criterio precio y sus fórmulas de puntuación.
- Los criterios para estimar la desproporcionalidad o anormalidad de las ofertas económicas.

3.1. Justificación de la Solvencia Económica y Financiera

La justificación de la solvencia económica y financiera para los contratos de servicios viene regulada en el artículo 75 del TRLCSP y en el caso de los contratos de asistencia técnica donde normalmente no existen clasificaciones de empresas contratistas cobra especial importancia. En la muestra de estudio se han encontrado los siguientes supuestos y su distribución se refleja en la Figura 3:

a. Declaraciones apropiadas de entidades financieras.
b. Justificante de la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales (según el proyecto o el órgano hay variaciones desde 55.000 euros hasta 450.000 euros).
c. Las cuentas anuales presentadas en el Registro Mercantil o en el Registro oficial que corresponda.
d. Declaración sobre el volumen global de negocios y, en su caso, sobre el volumen de negocios en el ámbito de actividades correspondiente al objeto del contrato, referido como máximo a los tres últimos ejercicios disponibles.
e. Otros documentos que se consideren apropiados por el órgano de contratación.
f. No indica supuestos para justificar la solvencia.

Figura 3. Tipo de supuestos utilizados para la justificación de la solvencia económica y financiera (nº veces que aparecen en la muestra). Fuente: Elaboración propia



3.2. Justificación de la Solvencia Técnica y Profesional

La justificación de la solvencia técnica y profesional para los contratos de servicios viene regulada en el artículo 78 del TRLCSP. En la muestra de estudio se han encontrado los siguientes supuestos y su distribución se refleja en la Figura 4:

a) Una relación de los principales servicios o trabajos realizados en los últimos tres años que incluya importe, fechas y el destinatario, público o privado, de los mismos.

   a1) Se trata de una ampliación del apartado genérico, donde se exige la justificación de haber realizado proyectos similares al objeto del contrato con unas cuantías económicas mínimas, relativas a la asistencia o al presupuesto de ejecución material (PEM) de la obra diseñada o dirigida.

b) Indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa, participantes en el contrato, especialmente aquéllos encargados del control de calidad.

c) Descripción de las instalaciones técnicas, de las medidas empleadas por el empresario para garantizar la calidad y de los medios de estudio e investigación de la empresa.

d) Las titulaciones académicas y profesionales del empresario y del personal directivo de la empresa y, en particular, del personal responsable de la ejecución del contrato.

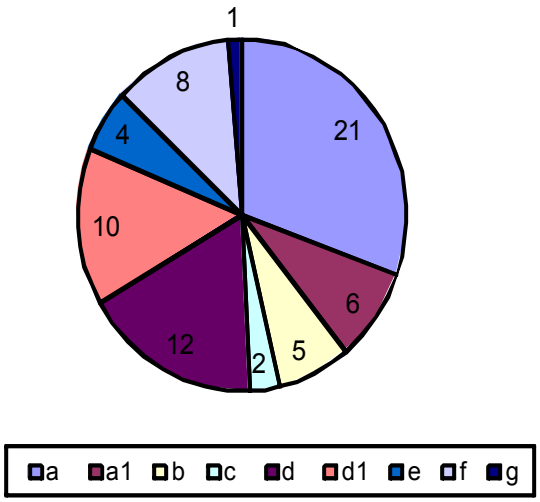
   d1) Se trata de una ampliación del apartado genérico, donde se indica equipo mínimo (número de técnicos) y titulaciones requeridas para el desarrollo de la asistencia técnica.

e) Declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y la importancia de su personal directivo durante los tres últimos años, acompañada de la documentación justificativa correspondiente.

f) Declaración indicando la maquinaria, material y equipo técnico del que se dispondrá para la ejecución de los trabajos o prestaciones, a la que se adjuntará la documentación acreditativa pertinente.

g) No indica supuestos para justificar la solvencia.

Figura 4. Tipo de supuestos utilizados para la justificación de la solvencia técnica y profesional (nº veces que aparecen en la muestra). Fuente: Elaboración propia



3.3. Criterios de Adjudicación

Los criterios de adjudicación se dividen entre criterios evaluables mediante fórmulas y criterios evaluables mediante un juicio de valor. Los primeros disponen de unas fórmulas que determinan la puntuación de cada una de las plicas, siendo el principal criterio el precio, aunque existen otros criterios como el plazo de ejecución, las mejoras económicas, la mano de obra, etc.

La puntuación de los criterios evaluables mediante un juicio de valor dependen de la valoración de los técnicos del órgano de contratación en función de los aspectos señalados en los pliegos de contratación y su peso siempre es menor que el peso de los criterios evaluables mediante fórmulas. En la muestra de estudio se obtiene que los criterios evaluables mediante fórmulas tienen un peso del 60,2% (53,8% criterio precio y 6.4% otros criterios) y los criterios evaluables mediante fórmulas un 39,8%.

En la Tabla 2 se presentan los principales criterios de valoración mediante un juicio de valor indicando el número de veces que aparecen en la muestra y el peso medio respecto al global de la licitación.

Tabla 2. Criterios de valoración mediante un juicio de valor. Fuente: Elaboración propia

Descripción del criterio	Nº veces que aparece	Peso medio en el global de la licitación
Metodología o Plan de Organización de los Trabajos	*19*	*21,68%*
Equipo Facultativo (características y número)[4]	*12*	*17,33%*
Estudio o conocimiento del proyecto	*7*	*18,57%*
Propuesta técnica (o aptitud o calidad de la propuesta)	*5*	*20,4%*
Estudio o conocimiento del solar o del territorio objeto del proyecto o de la dirección de obra	*3*	*22,33%*
Medidas y medios materiales adscritos a la ejecución del contrato	*3*	*10%*
Autocontrol o aseguramiento de la calidad durante la ejecución de los trabajos	*3*	*8,33%*

[4] Se incluyen en este ítem aspectos tales como conocimientos específicos en algún campo o experiencia específica en algún campo.

Propuesta de medios humanos y técnicos	*3*	*28,33%*
Mejoras técnicas para la ejecución de la obra	*2*	*12.5%*
Propuesta de uso de materiales plásticos y composites	*1*	*20%*
Disponer de un sistema de aseguramiento de la calidad en la empresa (ISO 9000 o similar)	*1*	*15%*
Mejoras en la financiación	*1*	*15%*
Programa de control económico de la obra	*1*	*15%*
Actuaciones Medioambientales	*1*	*10%*
Eficiencia energética del diseño	*1*	*9%*

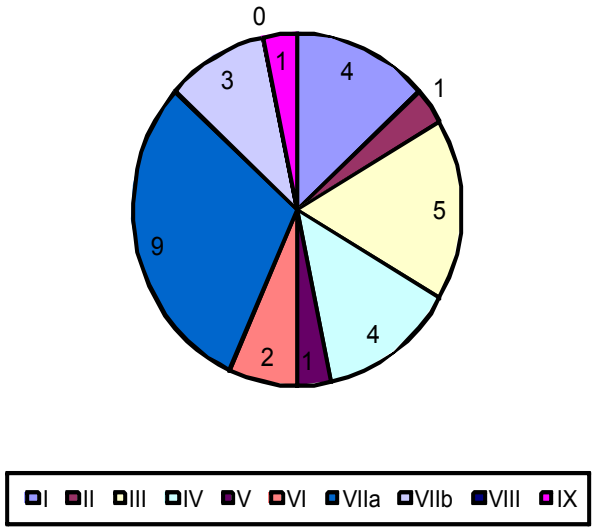
3.4. El criterio precio y sus fórmulas de puntuación

Los criterios o fórmulas de puntuación económica se determinan en los pliegos de contratación y permiten la evaluación de las ofertas económicas de los licitadores. Siguiendo la clasificación realizada por Fuentes y González (2013a) y que se señala a continuación, la muestra de estudio presenta los resultados que se observan en la Figura 5.

- Grupo I. En este grupo se distinguen dos criterios, en ambos la máxima puntuación se le otorga a la oferta más económica, mientras que se valora en el primero de ellos (Ia) con cero puntos a la oferta al tipo de licitación y en el segundo de los criterios (Ib) se puntúa con cero puntos a la oferta más alta, interpolando linealmente entre ambos valores para el resto de ofertas intermedias.
- Grupo II. La máxima puntuación se le otorga a la oferta más económica, realizando la puntuación de las siguientes ofertas de manera lineal en varios escalones. Estos escalones están predefinidos por cantidades fijas o se utiliza la media de las ofertas presentadas.
- Grupo III. La máxima puntuación se le otorga a la oferta más económica, sin indicar explícitamente en los pliegos de contratación la puntuación del resto de ofertas.
- Grupo IV. En este apartado se reflejan distintos criterios de puntuación que no se asemejan al resto de criterios señalados.
- Grupo V. La máxima puntuación se le otorga a las ofertas próximas a la media de las ofertas presentadas y conforme las ofertas (o sus bajas) se separan de ella (tanto por arriba como por abajo) son penalizadas, obteniendo una puntuación menor.
- Grupo VI. Todas las empresas obtienen una puntuación mínima por la oferta económica y el resto de puntuación hasta la máxima que se otorga a la oferta más ventajosa, se interpola linealmente o tienen una puntuación proporcional en varios escalones.
- Grupo VII. La máxima puntuación se le otorga a la oferta más económica, obteniendo el resto de empresas una puntuación proporcional según la oferta realizada. Se distinguen dos subgrupos, el VIIa que la fórmula trabaja con las ofertas y el criterio VIIb que la fórmula trabaja con las bajas en tanto por cien de las ofertas.
- Grupo VIII. Se le otorgan una serie de puntos por cada tanto por cien de baja realizada respecto del precio de licitación, estando normalmente limitada la puntuación máxima.
- Grupo IX. La máxima puntuación la obtiene la oferta más ventajosa, calculándose la puntuación del resto de ofertas económicas mediante una fórmula que utiliza un coeficiente K en función de la oferta y del precio de licitación.
- Grupo X. La puntuación máxima la obtiene la empresa con la oferta más económica, obteniéndose la puntuación del resto de empresas de manera proporcional pero

teniendo en cuenta la diferencia respecto de la oferta mínima o de la oferta media de las empresas licitadoras.

Figura 5: Fórmulas para evaluar el criterio precio (nº de veces que aparecen en la muestra). Fuente: Elaboración propia



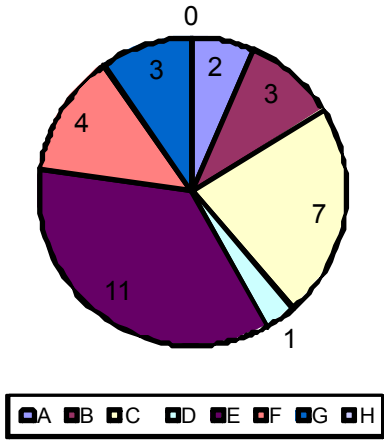
3.5. Los criterios para estimar la desproporcionalidad o anormalidad de las ofertas económicas

Se entiende que una baja ha realizado una oferta anormal o desproporcionada, lo que se conoce tradicionalmente como baja temeraria, a aquellas ofertas más bajas que el resto de competidores según la aplicación de unos supuestos o criterios. Siguiendo la clasificación realizada por Fuentes y González (2013b) y que se señala a continuación, la muestra de estudio presenta los resultados que se representan en la Figura 6.

- Grupo A. Criterio de desproporcionalidad basado en una Baja de Referencia más un diferencial, eliminando previamente del cálculo de la baja de referencia aquellas ofertas que presenten una desviación respecto de la baja media mayor a la desviación típica de todas las ofertas o bajas.
- Grupo B. Aquellos que aplican los supuestos del artículo 85 del Reglamento de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (RLCAP) (España, 2001 [9]).
- Grupo C. Sin criterios de desproporcionalidad definidos en los pliegos, encontrándose en este apartado la mayoría de las subastas estudiadas en la muestra de estudio.
- Grupo D. Criterios de desproporcionalidad que se basan en los supuestos del artículo 85 del RLCAP, pero variando los porcentajes o diferenciales normativos.
- Grupo E. Aquellos en los que la desproporcionalidad se determina cuando la baja de las ofertas es superior a la baja media de las ofertas presentadas más un diferencial.
- Grupo F. Aquellos criterios donde la desproporcionalidad se produce cuando las ofertas son inferiores a la media de las ofertas presentadas menos un diferencial.
- Grupo G. La desproporcionalidad se determina mediante un porcentaje respecto del precio de licitación.

- Grupo H. En este grupo se contemplan criterios de desproporcionalidad que no pueden asociarse a ninguno de los grupos anteriores.

Figura 6. Criterios para evaluar la desproporcionalidad de las ofertas. (nº veces que aparecen en la muestra). Fuente: Elaboración propia



4. Conclusiones

La contratación pública de servicios de ingeniería y arquitectura en la Comunidad Valenciana se ha reducido como consecuencia del menor número de obras promovidas por la administración pública, a raíz de la crisis económica y de las políticas de reducción del déficit.

El análisis de una muestra de pliegos de contratación entre los años 2008 y 2014 de distintos órganos de contratación de la Comunidad Valenciana nos permite concluir que el criterio precio es el más utilizado (53,8%). Dentro de los criterios evaluables mediante un juicio de valor los criterios más utilizados son la “Metodología o Plan de Organización de los Trabajos” y el “Equipo Facultativo (características y número)”.

Los supuestos más habituales para la justificación de la solvencia económica y técnica son respectivamente “las declaraciones de entidades financieras” y “la relación de los principales trabajos realizados en los últimos tres años”.

Respecto a las fórmulas de puntuación del criterio precio, las más utilizadas son las correspondientes al grupo VII (al igual que sucede en el estudio de pliegos de contratación de obras de construcción realizado por Fuentes y González 2013a), es decir, aquellas que otorgan la máxima puntuación a la oferta más económica y al resto de licitadores una puntuación proporcional en función de su oferta.

En referencia a los criterios para evaluar la desproporcionalidad de las ofertas económicas los supuestos más utilizados son los correspondientes al grupo E (al igual que sucede en el estudio de pliegos de contratación de obras de construcción, realizado por Fuentes y González 2013b), que son aquellos supuestos que consideran una oferta como temeraria cuando es superior a la baja media de las ofertas presentadas más un diferencial. En este caso el diferencial más utilizado ha sido de diez unidades porcentuales en siete ocasiones. Es destacable que se utilizan en tres ocasiones (grupo G) fórmulas que limitan la desproporcionalidad en función del precio de licitación. Esto origina que todos los competidores fijen su oferta económica en ese valor, con objeto de no ser temerarios y obtener la máxima puntuación en el criterio precio, haciendo desaparecer el peso del criterio

precio en la licitación y dependiendo la decisión final de criterios más subjetivos (evaluables mediante un juicio de valor).

5. Referencias

Ballesteros-Moffa, L. A. (2009). La selección del contratista en el Sector Público: Criterios reglados y discrecionales en la valoración de las ofertas. *Revista de Administración Pública*, 180, 21-57.

Ballesteros-Pérez, P., González-Cruz, M.C., Cañavate-Grimal, A. (2012a). Mathematical relationships between scoring parameters in capped tendering. *International Journal of Project Management,* 30(7), 850-862.

Ballesteros-Pérez, P., González-Cruz, M.C., Pastor-Ferrando, J.P. et al. (2012b). The iso-Score Curve Graph. A new tool for competitive bidding. *Automation in Construction*, 22, 481-490.

Bendaña-Jácome, R., Del Caño-Gochi, A., De la Cruz-López, P. et al. (2010). Selección multicriterio de contratistas de obras. Enfoque basado en redes neuronales. *Dyna Ingeniería e Industria*, 85(1). 71-84.

De Hoyos Maroto, B. (2005). Criterios de selección y criterios de adjudicación en la contratación administrativa: problemas de delimitación. *Cuenta con el IGAE*, 11, 30-36.

España. Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de Noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público. *Boletín Oficial del Estado*, 16 de Noviembre de 2011, núm. 276, p.117729-117914.

Fuentes-Bargues, J.L. & González-Gaya, C. (2013a). Analysis of the Scoring Formula of Economic Criteria in Public Procurement. *International Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 1-12.

Fuentes-Bargues, J.L. & González-Gaya, C. (2013b). Determination of Disproportionate Tenders in Public Procurement. *Journal of Investment and Management*, 2(1), 1-9.

Fueyo Bros, M. & Rodríguez Prieto, B. (2003). Criterios Objetivos de Adjudicación de Contratos en la Administración Pública. *Contratación Administrativa Práctica*, 23, 45-58.

Fueyo Bros, M. (2009). Criterios objetivos de valoración versus objetivos de los criterios de adjudicación. *El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados,* 15-16, 2196-2280.

Gimeno Feliu, J.M. (2008). La Adjudicación de los contratos: La oferta económicamente más ventajosa. *Monografías de la Revista Aragonesa de Administración Pública*, 10, 155-184.

Junta Consultiva de Contratación Administrativa (JCCA). Informe 28/95, de 14 de Octubre de 1995. Interpretación y aplicación que debe darse a lo previsto en el artículo 87 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, referido a los criterios para la adjudicación del concurso.

Martín Seco, J.F. (2003). El Precio como criterio de adjudicación en los concursos. *Cuenta con el IGAE,* 13, 11-26.

Ministerio de Fomento [En línea]: Servicios al Ciudadano / Información Estadística / Construcción. [Consulta: Marzo 2014]. Disponible en: <http://www.fomento.gob.es /MFOM/LANG_CASTELLANO/ATENCION_CIUDADANO/INFORMACION_ESTADISTICA/>.

Padrós Reig, C. (2010). La regulación de la baja temeraria en los procedimientos de contratación. Fundamentación actual e historia normativa. *Revista de Administración Pública*, 181, 267-300.

Pastor-Ferrando, J.P., Aragonés-Beltrán, P., Hospitaler-Pérez, A. et al. (2010). An ANP and AHP based approach for weighting criteria in public works bidding. *Journal of the Operational Research Society*, 61, 905-916.

Pellicer Armiñana, E., Catalá Alis, J., Sanz Benlloch, A. (2003). Alternativas de colaboración entre las administraciones públicas y las empresas privadas en el proceso proyecto-construcción. *Actas del VII Congreso Internacional de Ingeniería de Proyectos*, AEIPRO, Pamplona, 11-20.