

ANALYSIS OF PUBLIC PROCUREMENT OF SERVICES OF ENGINEERING AND ARCHITECTURE IN ANDALUCIA. COMPARISON WITH THE COMMUNITY OF VALENCIA AND MADRID

Fuentes Bagues, José Luis ¹; González Gaya, Cristina ¹; González-Cruz, M^a Carmen ¹; Díaz de Mera Sánchez, María del Prado ²
¹ Universitat Politècnica de València, ² URJC

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 (RTLPS) 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 in the community of Madrid, 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. The obtained results are compared with previous works realized in the communities of Madrid and Valencia.

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

ANÁLISIS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE SERVICIOS DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA EN ANDALUCÍA. COMPARACIÓN CON LA COMUNIDAD VALENCIANA Y MADRID

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 muchos 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 en la Comunidad de Madrid, 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, entre otros, y a partir de ellos, visionar el comportamiento de la contratación pública de servicios de ingeniería y arquitectura. Los resultados obtenidos se comparan con trabajos previos realizados en las comunidades autónomas de Madrid y Valencia.

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

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, suponiendo entre el 10 y el 15% del Producto Interior Bruto (PIB) en los países desarrollados (GTN 2006; OECD 2007; Fuentes-Bargues et al. 2015a).

En el año 2006 la licitación pública española alcanzó su máximo histórico con 44.205.305.000 euros, descendiendo a causa de la crisis hasta los 5.931.005.000 euros en el año 2012 y aumentando ligeramente hasta los 6.935.496.000 euros en el año 2013 (Ministerio de Fomento 2015). A pesar de todo su importancia en el sector construcción español es indiscutible (Pellicer et al. 2003, Fuentes-Bargues et al. 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 y centradas principalmente en contratos relativos a obras de construcción, 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) se ha determinado que los criterios de adjudicación deben estar directamente vinculados al objeto del contrato y no deben confundirse con los criterios de aptitud de los licitadores (De Hoyos 2005; Gimeno 2008; Ballesteros-Moffa 2009; Fueyo 2009).

Desde el punto de vista técnico se han desarrollado investigaciones con objeto de determinar los criterios de contratación más adecuados y de desarrollar modelos de selección de contratistas, basados en redes neuronales (Bendaña et al. 2010) o en técnicas AHP-ANP (Pastor et al. 2010). Para el criterio precio también se han desarrollado modelos de predicción de bajas a partir de datos históricos de licitaciones (Ballesteros et al. 2010; Ballesteros et al. 2012a; Ballesteros et al. 2012b).

Otros aspectos investigados respecto al criterio precio han sido las fórmulas de puntuación, existiendo trabajos que las clasifican y analizan su comportamiento (Martín 2003; Ballesteros et al. 2012b; Fuentes-Bargues et al. 2013a) y las fórmulas de desproporcionalidad, que determinan la anormalidad de las ofertas (Martín 2003; Padrós 2010; Fuentes-Bargues et al. 2013b).

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 han sido una de las actividades más dañadas por la crisis económica y su ritmo de recuperación está lejos del de otras actividades, incluso dentro del mismo sector construcción. 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 proyectos y direcciones de obra.

En el año 2014 se inició un estudio 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. En las anteriores ediciones del Congreso

Internacional de Dirección e Ingeniería de Proyectos celebrados en Alcañiz y Granada se presentaron comunicaciones analizando los servicios de ingeniería y arquitectura en la Comunidad Valenciana (Fuentes-Bargues et al. 2014) y en la Comunidad de Madrid (Fuentes-Bargues et al. 2015b), realizándose en esta comunicación un análisis a nivel de la Comunidad de Andalucía y comparándose los resultados con los obtenidos en las comunicaciones anteriores.

2. Metodología.

La metodología de estudio se basa en una recopilación y análisis de pliegos de contratación de servicios de ingeniería y arquitectura. Para la recogida de datos se ha utilizado la Plataforma de Contratación de la Junta de Andalucía (Junta de Andalucía 2016) y Perfiles del Contratante de los Ayuntamientos de las capitales de provincia. La búsqueda se ha realizado entre los años 2008 y 2016, pero dado que en los perfiles del contratante no se mantiene toda la información (pliegos de cláusulas administrativas y técnicas) la elaboración de la muestra de estudio ha sido muy costosa.



Figura 1: Buscador de Licitaciones. Fuente: Plataforma de Contratación de Junta de Andalucía.

Para cada uno de los procedimientos, y tras el análisis de la documentación, se elaboró una ficha 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 de Andalucía un total de treinta órganos de contratación distintos (Tabla 1).

Tabla 1: Órganos de Contratación de la muestra de estudio, Comunidad de Andalucía, años 2008-2016. Fuente: Elaboración propia

Id	Órgano de Contratación
Gobierno Valenciano. Ámbito autonómico	
1	Consejería de Cultura (Dirección General de Bienes Culturales)
2	Consejería de Economía y Hacienda (Dirección General de Patrimonio)
3	Consejería de Empleo (Secretaría General Técnica)
4	Consejería de Empleo (Delegación Provincial de Almería)
5	Consejería de Obras Públicas y Transportes
Institutos, Agencias o Empresas Públicas. Ámbito Autonómico	
6	Agencia Andaluza del Agua (Consejería de Medio Ambiente)
7	Agencia Pública Andaluza de Educación (Consejería de Educación)
8	Agencia Pública de Puertos de Andalucía (Consejería de Obras Públicas y Transportes)
9	Egmasa: Empresa de Gestión Medioambiental (Consejería de Medio Ambiente)
10	Empresa Pública de Deporte Andaluz (Consejería de Turismo, Comercio y Deporte)
11	Empresa Pública de Desarrollo Agrario y Pesquero (Consejería de Agricultura y Pesca)
12	Empresa Pública de Emergencias Sanitarias (EPES)
13	Empresa Pública de Gestión de Activos S.A. (Consejería de Hacienda y Administración Pública)
14	Empresa Pública Hospital de la Costa del Sol (Consejería de Salud)
15	Empresa Pública de Suelo de Andalucía (Consejería de Vivienda y Ordenación del Territorio)
16	Servicio Andaluz de Salud (Consejería de Salud)
17	Gestión de Infraestructuras de Andalucía S.A. (Consejería de Obras Públicas y Transportes)
18	Servicio Andaluz de Empleo (Consejería de Empleo)
Ámbito local	
19	Ayuntamiento de Almería
20	Ayuntamiento de Jaén
21	Ayuntamiento de Málaga
22	Ayuntamiento de Sevilla
23	Instituto Municipal de Deportes (Ayuntamiento de Sevilla)
24	Metro de Granada S.A.
25	Parque Logístico de Córdoba

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:

- a. Declaraciones apropiadas de entidades financieras.
- b. Justificante de la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales (de diferente cuantía según el proyecto).
- 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.

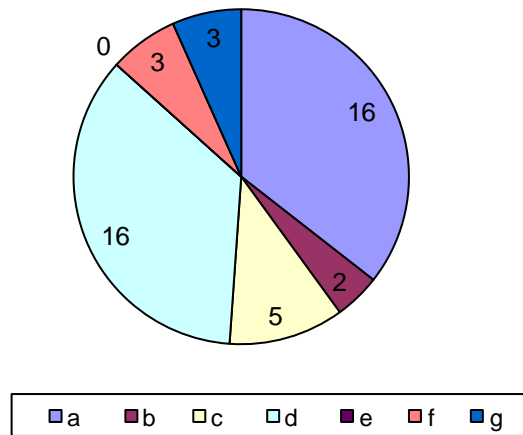
En la muestra de estudio se han utilizado para justificar la solvencia económica y financiera en doce ocasiones la existencia de un seguro de responsabilidad civil (b), en nueve ocasiones el volumen global de negocios (d), en siete ocasiones las cuentas depositadas en el registro mercantil (c) y en cuatro ocasiones las declaraciones de entidades financieras (a).

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 2:

- 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.
- 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. Este criterio se ha ajustado requiriendo un equipo técnico mínimo (número de técnicos) con 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) Certificaciones de aseguramiento de la calidad tipo ISO 9.000, ISO 14.000 o OHSAS.

Figura 2: 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 56,1% (50,7% criterio precio y 5,4% otros criterios) y los criterios evaluables mediante un juicio de valor un 43,9%.

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
<i>Propuesta arquitectónica. Calidad y adecuación al programa de necesidades</i>	9	32,2%
<i>Metodología de realización de los trabajos</i>	7	22,3%
<i>Mejoras sobre la prestación de servicios</i>	7	15,4%
<i>Programa de Trabajos</i>	6	8,6%
<i>Conocimiento del Proyecto</i>	5	15,2%
<i>Equipo técnico asignado al proyecto</i>	5	11,1%
<i>Plazo de Ejecución de los Trabajos</i>	4	11,3%
<i>Control de Calidad</i>	4	4,5%
<i>Asistencia técnica posterior a la terminación de las obras</i>	2	5%

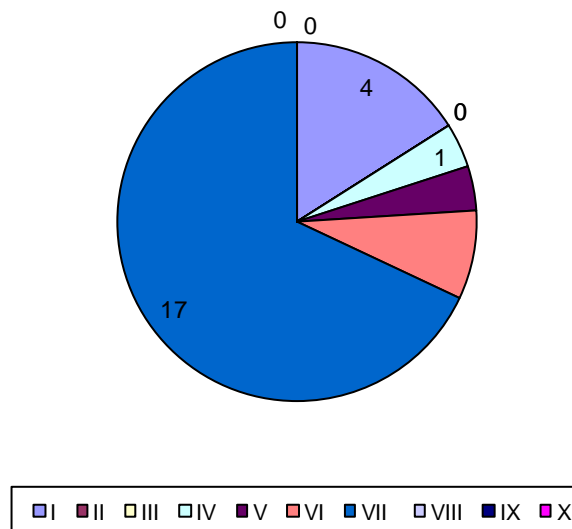
3.4 El criterio precio y sus fórmulas de puntuación.

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-Bargues et al. (2013a)* y que se señala

a continuación, la muestra de estudio presenta los resultados que se observan en la Figura 3:

- 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 incluyen dos subgrupos, la fórmula que trabaja con las ofertas y la fórmula que 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 3: Fórmulas para evaluar el criterio precio (nº de veces que aparecen en la muestra). Fuente: Elaboración propia

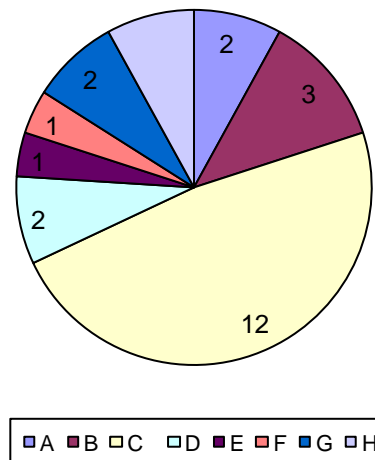


3.5 Los criterios para estimar la desproporcionalidad o anormalidad de las ofertas económicas.

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-Bargues et al.* (2013b) y que se señala a continuación, la muestra de estudio presenta los resultados que se representan en la Figura 4:

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



4. Discusión.

La contratación pública de servicios de ingeniería y arquitectura en la Comunidad de Andalucía (en adelante CA), al igual que ha sucedido en la Comunidad Valenciana (en adelante CV) y en la Comunidad de Madrid (en adelante CM) 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.

En la Tabla 3 se comparan los principales resultados de las características de las licitaciones de servicios de ingeniería en la CA, en la CM y en la CV. En la CA la existencia de un seguro de riesgos profesionales tiene mayor uso como medio para justificar la solvencia económica y financiera que en la CM y en la CV, mientras que en todas las comunidades la justificación de la solvencia técnica y profesional se realiza en mayor medida mediante una relación de los principales trabajos o servicios realizados en los últimos tres años, aunque cada vez más procedimientos y en especial en la CA exigen que estos trabajos sean similares y con una cuantía mínima. Respecto a los criterios evaluables mediante fórmulas, y por extensión el criterio precio, son los que tienen mayor peso en el global de las licitaciones de servicios de ingeniería y arquitectura, siendo ligeramente inferior su peso en la CA.

Entre los criterios evaluables mediante un juicio de valor se observa que en la CA el criterio más veces utilizado y con más peso ha sido "*Propuesta arquitectónica. Calidad y adecuación al programa de necesidades*", si bien esto se debe a que hay un mayor número de proyectos en la muestra de redacción de proyectos en relación con las muestras de la CV y de la CM. Como se puede comprobar en la Tabla 3, por la posición que ocupa en todas las comunidades, el criterio evaluable mediante un juicio de valor "*Metodología o Plan de Organización de los Trabajos*" es el que tiene más importancia.

Respecto a las fórmulas de puntuación del criterio precio, las más utilizadas para las tres comunidades son las correspondientes al grupo VII (al igual que sucede en el estudio de pliegos de contratación de obras de construcción realizado por *Fuentes-Bargues et al. 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 en la CV (al igual que sucedía en el estudio de pliegos de contratación de obras de construcción, realizado por *Fuentes-Bargues et al.* 2013b) mientras que en la CM y en la CA en muchos de los contratos no aparecen criterios para evaluar la desproporcionalidad de las ofertas.

Tabla 3: Comparación Resultados CA-CM-CV

Característica	Comunidad de Madrid (CM)	Comunidad Valenciana (CV)	Comunidad de Andalucía (CA)
<i>Solvencia Económica y Financiera</i>	<i>Declaración de volumen global de negocios Declaración de entidades financieras Seguro de Riesgos Profesionales</i>	<i>Declaración de entidades financieras Declaración de volumen global de negocios Seguro de Riesgos Profesionales</i>	<i>Seguro de Riesgos Profesionales Declaración de volumen global de negocios Cuentas depositadas en el registro mercantil</i>
<i>Solvencia Técnica y profesional</i>	<i>Relación de principales servicios o trabajos realizados (sin importe mínimo) Equipo mínimo adscrito al proyecto (con requisitos mínimos) Relación de principales servicios o trabajos (con importe mínimo)</i>	<i>Relación de principales servicios o trabajos realizados (sin importe mínimo) Titulaciones del equipo técnico y del empresario Equipo mínimo adscrito al proyecto (con requisitos mínimos)</i>	<i>Relación de principales servicios o trabajos realizados Equipo mínimo adscrito al proyecto (con requisitos mínimos)</i>
<i>Peso de los criterios evaluables mediante fórmulas</i>	72,8%	60,2%	56,1%
<i>Peso del Criterio Precio</i>	66,5%	53,8%	50,7%
<i>Criterios Evaluables mediante un juicio de valor</i>	<i>Metodología y/o Plan de Organización de los Trabajos Propuesta Técnica (o aptitud o calidad de la propuesta) Estudio o conocimiento del proyecto</i>	<i>Metodología y/o Plan de Organización de los Trabajos Equipo Facultativo (características y número) Estudio o conocimiento del proyecto</i>	<i>Propuesta arquitectónica. Calidad y adecuación al programa de necesidades Metodología de realización de los trabajos Mejoras sobre la prestación de servicios</i>
<i>Fórmulas de puntuación criterio económico</i>	<i>Grupo VII Grupo III Grupo IV</i>	<i>Grupo VII Grupo III Grupo IV</i>	<i>Grupo VII Grupo I</i>
<i>Criterios de evaluación de la desproporcionalidad de las ofertas</i>	<i>Grupo C Grupo B Grupo D y F</i>	<i>Grupo E Grupo C Grupo F</i>	<i>Grupo C Grupo B Grupo A, D, G y H</i>

5. Conclusiones.

La licitación pública de los servicios de ingeniería y arquitectura en tres de las principales comunidades autónomas de España presenta una muy baja actividad, prueba de ello ha sido la dificultad de elaborar las muestras de estos estudios.

A la vista de los resultados obtenidos sobre los criterios de contratación, una buena estrategia empresarial de las ingenierías y despachos de arquitectura que quieran tener éxito en la contratación pública sería en primer lugar realizar un estudio muy exhaustivo del proyecto y de los competidores para la elaboración de una oferta económica competitiva y en segundo lugar, realizar una adecuada proposición técnica, en especial en el apartado de "Metodología y/o Plan de Organización de los Trabajos".

Las fórmulas de puntuación del criterio económico y los criterios de desproporcionalidad de las ofertas económicas más utilizadas en las comunidades de estudio no desvirtúan el peso del criterio precio en la licitación. En licitaciones de servicios de ingeniería y arquitectura se utiliza cada vez más una fórmula de puntuación del criterio precio proporcional a la oferta más ventajosa y no se establecen criterios de desproporcionalidad para el criterio precio.

6. 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., Pastor-Ferrando, J.P. (2010). Analysis of construction projects by means of value curves. *International Journal of Project Management*, 28, 719-731.

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.

Ballesteros-Pérez, P., González-Cruz, M.C., Cañavate-Grimal, A., Pellicer, E. (2013). Detecting abnormal and collusive bids in capped tendering. *Automation in Construction*, 31, 215-229.

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 1098/2001, de 12 de Octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. *Boletín Oficial del Estado*, 26 de Octubre de 2011, núm. 257, p.39252-39371.

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.
- Fuentes-Bargues, J.L., González-Gaya, C., Díaz de Mera-Sánchez, M.P., González-Cruz, M.C. (2014). Análisis de la contratación pública de servicios de ingeniería y arquitectura en la Comunidad Valenciana. *Actas del XVIII Congreso Internacional de Dirección e Ingeniería de Proyectos*, AEIPRO, Alcañiz, 592-604.
- Fuentes-Bargues, J. L., González-Gaya, C., González-Cruz, M^a C. (2015a). La contratación pública de obras: situación actual y puntos de mejora. *Informes de la Construcción*, 67(537): e058, doi: <http://dx.doi.org/10.3989/ic.12.130>.
- Fuentes-Bargues, J.L., González-Gaya, C., Díaz de Mera-Sánchez, M.P., González-Cruz, M.C. (2015b). Análisis de la contratación pública de servicios de ingeniería y arquitectura en la Comunidad de Madrid. *Actas del XIX Congreso Internacional de Dirección e Ingeniería de Proyectos*, AEIPRO, Granada, 453-464.
- 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.
- Global Trade Negotiations (GTN) [En línea]. [Consulta: Febrero 2015]. Disponible en: <http://www.progressivestates.org>.
- Martín Seco, J.F. (2003). El Precio como criterio de adjudicación en los concursos. *Cuenta con el IGAE*, 13, 11-26.
- OECD Observer (Organization for Economic Co-operation and Development). Bribery in Procurement, Methods, Actors and Counter-Measures. OECD Publishing.
- 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.
- Plataforma de Contratación de la Junta de Andalucía [En línea]. [Consulta: Abril 2016]. Portada/Servicios/Contratación Pública/Plataforma de Contratación/Búsqueda de licitaciones. Disponible en: <http://www.juntadeandalucia.es/contratacion>.