

Capítulo 7

## **Elaboración de ofertas**

## Contenido

1. OFERTA ECONÓMICA. PRESUPUESTO BASE DE LICITACIÓN
2. PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN MATERIAL. GASTOS GENERALES Y BENEFICIO INDUSTRIAL. IVA SOPORTADO
3. PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN POR CONTRATA. RELACIÓN DE PRECIOS UNITARIOS
4. REALIZACIÓN DE BAJA EN EL PRESUPUESTO. CONCEPTO DE BAJA TEMERARIA
5. OFERTAS DESPROPORCIONADAS O ANORMALES
6. DOCUMENTACIÓN ADJUNTA AL PRESUPUESTO DE LICITACIÓN: ESTUDIO DE LAS CALIDADES DEL PROYECTO, PROCEDIMIENTOS CONSTRUCTIVOS, PROGRAMACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA OBRA, PERSONAL Y MEDIOS AUXILIARES DE QUE DISPONE LA EMPRESA, POLÍTICA DE SEGURIDAD Y SALUD, CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE
7. PRESENTACIÓN DE OFERTAS. SOBRE CERRADO. LUGAR DE PRESENTACIÓN: REGISTROS, CORREOS
8. GARANTÍAS DE UNA OBRA PÚBLICA. ANEXO: IMPRESO DE DEVOLUCIÓN DE GARANTÍA
9. CONSERVACIÓN DE LAS OBRAS. OBRAS MAL EJECUTADAS O DEFECTUOSAS

## 1. Oferta económica. Presupuesto base de licitación

El presupuesto de licitación es la valoración económica de las partidas que conforman las mediciones de las unidades de obra a ejecutar, incluido el proyecto de la obra.

El TRLCSP establece que no podrá fraccionarse un contrato con la finalidad de disminuir la cuantía del mismo y eludir así los requisitos de publicidad o los relativos al procedimiento de adjudicación que le correspondan.

El presupuesto de licitación establecido por la Administración no debe ser superado en ningún momento a la hora de presentar las ofertas de la obra. En caso de que se supere debe basarse en la inclusión de partidas no reflejadas en el proyecto de licitación.

El presupuesto de licitación debe indicarse siempre con el IVA aparte.

El presupuesto base de licitación va a delimitar el límite máximo (sin incluir IVA) del costo de la obra.

En las obras de la Administración aparece el concepto de coeficiente de adjudicación que se obtiene dividiendo el presupuesto ofertado por la base de licitación y en ningún caso puede ser superior a la unidad (es decir, el ofertado no puede ser superior a la base).

El concepto de "tipo de licitación a la baja" se refiere a un presupuesto ofertado inferior al de licitación.

En el caso de que aparezcan incidencias, las condiciones de la Administración para la aceptación son:

- Si aparece alguna proposición con un error apreciable que no pueda determinar con carácter cierto cuál es el precio ofertado se rechazará la oferta. En caso de que se detecten tachaduras o errores que hagan difícilmente comprensibles las cantidades o cualquier otro concepto por parte de la mesa de contratación también se rechazarán.
- Cada licitador podrá presentar únicamente una proposición, sin que se puedan presentar variantes o alternativas.

- También se establecen limitaciones para las UTE. En el caso de que un licitador se presente de forma individual no podrá inscribirse mediante propuesta de unión temporal con otros, tampoco puede figurar en más de una unión temporal. El incumplimiento de esta condición puede dar lugar a la no admisión de ninguna de las proposiciones presentadas.
- Todas aquellas proposiciones que no guarden concordancia con la documentación preparada y examinada, exceda del presupuesto base de licitación, variase el modelo establecido o suponga error manifiesto en el importe reconocido por el licitador por fallo o inconsistencia serán rechazadas por la mesa de contratación.

El presupuesto de licitación debe presentarse según un modelo fijado para tal fin en el pliego de condiciones particulares de la obra para la licitación en cuestión.

Ejemplo de modelo de documento donde se debe presentar la propuesta económica, definido para una obra concreta.

**MODELO DE PROPOSICIÓN ECONÓMICA  
(Para procedimientos NEGOCIADO CON PUBLICIDAD)**

**a) Oferta económica**

D/Dña \_\_\_\_\_

NIF \_\_\_\_\_

con domicilio en la C/ \_\_\_\_\_, C.P. (\_\_\_\_) de: \_\_\_\_\_

Teléfonos de contacto: \_\_\_\_\_, Email: \_\_\_\_\_

**En nombre propio o en representación de la empresa:**

\_\_\_\_\_, CIF - NIF: \_\_\_\_\_, con domicilio a efecto de

notificaciones en C/ \_\_\_\_\_, C.P. (\_\_\_\_) de: \_\_\_\_\_,

teléfonos: \_\_\_\_\_, Email. \_\_\_\_\_

En su calidad de: \_\_\_\_\_ según acredita mediante escritura de  
apoderamiento núm.: \_\_\_\_\_ de fecha: \_\_\_\_\_, del protocolo de D.:

\_\_\_\_\_, Notario de: \_\_\_\_\_

En plena posesión de capacidad jurídica y de obrar, manifiesta lo siguiente:

a) Que he recibido invitación para la presentación de oferta y enterado de las condiciones y requisitos que se exigen para la adjudicación por procedimiento negociado con publicidad del contrato de \_\_\_\_\_ [obras, servicios, suministro, etc.] consistente en \_\_\_\_\_ [Exp\_/20\_\_ contratación]."

b) Que conozco el pliego de cláusulas administrativas particulares que sirve de base al contrato y lo acepto íntegramente; así como de cuantas obligaciones de estos deriven, como licitadores y como adjudicatarios, si lo fuesen comprometiéndome a llevar a cabo el objeto del contrato por el precio que se detalla a continuación:

Precio que oferta (sin IVA) \_\_\_\_\_, \_\_\_\_ Euros.

Importe del IVA \_\_\_\_\_, \_\_\_\_ Euros.

Resultando un Precio TOTAL del contrato de \_\_\_\_\_, \_\_\_\_ Euros.

Lugar, Fecha y Firma

El Licitador.

**b) Documentos que permitan a la mesa de contratación valorar las ofertas según los aspectos de negociación.** [Si se exige en el pliego] (Indicar si se presenta una memoria con los aspectos a valorar o indicar directamente los aspectos a valorar en este apartado).

**c) Manifestación del licitador del carácter confidencial de su oferta, o de parte de ella, que estime conveniente comunicar.** [Si existen aspectos de negociación].

[Sin perjuicio de las disposiciones del TRLCSP relativas a la publicidad de la adjudicación y a la información que debe darse a los candidatos y a los licitadores, los órganos de contratación no podrán divulgar la información facilitada por los empresarios que estos hayan designado como confidencial. Este carácter afecta, en particular, a los secretos técnicos o comerciales y a los aspectos confidenciales de las ofertas].

Lugar, Fecha y Firma (Se firmarán todas las hojas que abarque la proposición).

El Licitador.

## 2. Presupuesto de ejecución material. Gastos generales y beneficio industrial. Iva soportado

El presupuesto de ejecución material es un presupuesto base que realiza el licitador proponiendo un precio unitario para cada partida definida en el documento que compone el presupuesto de licitación.

En este caso, los precios unitarios no incluirán los gastos generales y beneficio industrial, que se incluirán en partida independiente al final del presupuesto.

IVA al 21% sobre la base imponible se aplica a todas las construcciones en general, exceptuando los supuestos especificados a continuación:

- El IVA al 10% sobre la base imponible será aplicable sobre los siguientes conceptos, según el TRLCSP: "Las ejecuciones de obras, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados entre el promotor y el contratista que tengan por objeto la construcción o rehabilitación de edificaciones o partes de las mismas destinadas principalmente a viviendas, incluidos los locales, anejos, garajes, instalaciones y servicios complementarios en ellos situados".
- El tipo del 4% se aplica a las siguientes operaciones: "Las viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de régimen especial o de promoción pública, cuando las entregas se efectúen por los promotores de las mismas, incluidos los garajes y anexos situados en el mismo edificio que se transmitan conjuntamente".

## 3. Presupuesto de ejecución por contrata. Relación de precios unitarios

Es el presupuesto que va a conformar la oferta económica de licitación al incluir al presupuesto de ejecución material los gastos generales y beneficio industrial del contratista.

$$P \text{ contrata} = P \text{ ejecución material} + GG \text{ y BI}$$

En obras de la Administración Pública se suele establecer un porcentaje de GG y BI del 19% sobre el P contrata, estableciendo como base un 16% de gastos generales y un 3% de beneficio industrial, aunque esto no quiere decir que en la realidad se correspondan a estos valores. Es obligatorio usar estos valores cuando se emplean precios unitarios de bases de datos donde hay que añadir luego el GG y BI. Puede que algunos entes administrativos, tal como consejerías de las comunidades autónomas fijen valores distintos para GG y BI.

$$\text{Presupuesto contrata} = \text{Presup. Ejecución material} + 0,19 \text{ Pem (GG y BI)}$$

Posteriormente se tendrá que incluir el IVA en partida aparte.

$$\text{Presupuesto licitación} = \text{Presup. Contrata} + 0,21 (\text{P contrata}) (\text{IVA})$$

La cuantía del IVA puede ser variable en función del tipo de obra a ejecutar.

$$\text{Presupuesto adjudicación} = \text{Presup. Licitación} - \text{"baja" presupuesto}$$

La baja será la cuantía en la que el licitador disminuye su presupuesto de licitación para presentar su oferta a la Administración.

$$\text{Presupuesto Licitación} - \text{Presup. Adjudicación}$$

Cuando no existe baja en el presupuesto. Es decir, estos conceptos son iguales cuando el licitador no quiere hacer una baja sino que oferta la misma cuantía que se indica en el presupuesto de licitación.

Cuando se realiza un presupuesto de ejecución por contrata se considera incluida toda cuantía que afecta a la ejecución material de las obras en lo referente a la puesta en funcionamiento y uso de los servicios que se incluyan en el presupuesto y con todas las obligaciones y gastos que deba asumir el adjudicatario de la obra, según establece el TRLCSP y el pliego de condiciones del proyecto.

Esto es, que el licitador debe conocer todas las obligaciones económicas que implica la adjudicación de una obra, por ejemplo, suele ser habitual que se incluya en el presupuesto partidas como la colocación del cartel de la obra y en algunos casos, los gastos de publicidad del proceso (esto era más habitual anteriormente, cuando no existían procedimientos informáticos).

### **3.1. Relación de precios unitarios o descompuestos**

El presupuesto de la obra se puede llegar a descomponer según el precio de las partidas unitarias que forman la obra, es decir, se desglosa el presupuesto indicando la medición y valoración en precio de esa partida. Al listado de precios más bajo se le conoce como relación de precios unitarios de la obra y al listado de precios desglosados se le conoce como precios descompuestos.

Se puede exigir también que los precios unitarios vengan desglosados, de forma que se indiquen los precios de los elementos que componen esa partida. El desglose puede llegar hasta exponer la relación valorada de las partidas más pequeñas que existen en la obra, ya sea materiales y mano de obra, sin tener en cuenta las partidas repercutibles al global de la obra tal como jefe de obra, encargado, grúas, casetas, etc.

## Ejemplo de precios unitarios

U12ID		CURVA
Código	Descripción	Precio €
U12ID001	Ud. Tej. cer. curv. Borja 40x19 roja	0,42
U12ID002	Ud. Tej. cer. curv. Borja 40x15 roja	0,42
U12ID003	Ud. Tej. cer. curv. Borja 40x19 rúst.	0,77
U12ID021	Ud Teja cerám. curva Cobert Alfar tipo-33, rojo	0,29
U12ID022	Ud T. cer. curva Cobert Alfar tipo-33 masía/musgo	0,32
U12ID023	Ud Teja cerám. curva Cobert Alfar tipo-22, rojo	0,33
U12ID024	Ud Teja cerám. curva Cobert Alfar tipo-26, masía/musgo	0,39
U12ID025	Ud Teja cerám. curva Cobert Alfar tipo-18, rojo	0,36
U12ID026	Ud Teja cerám. curva Cobert Alfar tipo-22, masía/musgo	0,43
U12ID027	Ud Teja cerám. curva Cobert Alfar tipo-18, rojo	0,42
U12ID028	Ud Teja cerám. curva Cobert Alfar tipo-18, masía/musgo	0,49
U12ID050	Ud Teja Ferrogres 40x16 de Cedonosa c.Nat.	0,72

Un listado de materiales descompuestos puede ser el siguiente:

Código	UM	Descripción de la partida	Precio
11.01	Tn	Aglomerado en caliente para la nivelación y regularización del firme sobre el que se extenderán las mezclas en las calles que lo requieran, incluso riego con emulsión asfáltica termo-adherente, limpieza previa del pavimento y carga y transporte de material sobrante a vertedero.	51.25 €
11.02	m <sup>2</sup>	Mezcla asfáltica en caliente tipo S-12 extendida y compactada en capa de espesor mínimo de 4 cm una vez compactada, riegos con emulsión asfáltica termo-adherente y limpieza previa del pavimento.	5.15 €
11.03	m <sup>2</sup>	Mezcla asfáltica en caliente tipo D-8 extendida y compactada en capa de espesor mínimo de 3 cm una vez compactada, riegos con emulsión asfáltica termo-adherente y limpieza previa del pavimento.	4.10 €

Puede ser interesante, e incluso obligatorio por parte de la Administración, el solicitar un listado de precios unitarios de mano de obra de los distintos trabajos, tal como electricista, fontanero, etc., aunque esto suele ser más usual en las obras privadas, ya que en las obras con la Administración los precios son cerrados, no admitiendo excesos de obra.

## 4. Realización de baja en el presupuesto. Concepto de baja temeraria

### 4.1. Baja del presupuesto

La relación existente entre la baja de la oferta presentada con respecto al presupuesto base de licitación se denomina baja en el presupuesto.

El porcentaje de baja se puede presentar como una cantidad o como un porcentaje en tanto por ciento.

$$\text{Baja del presupuesto} = P \text{ licitación} - P \text{ adjudicación}$$

$$\text{Porcentaje de baja del presupuesto ofertado} = \frac{P \text{ licitación} - P \text{ adjudicación}}{P \text{ base licitación}}$$

El hecho de realizar una baja sirve para que una oferta resulte competitiva frente a las otras en el proceso de licitación, dado que la mayoría de procesos se adjudican sobre la oferta económicamente más ventajosa.

Para realizar la baja, se procede del siguiente modo:

Una vez que se confecciona el presupuesto de licitación, según los precios unitarios que el licitador estime dependiendo de su propia base de datos, se puede comprobar normalmente que la oferta resultante no es competitiva en comparación con el pre-

supuesto base de licitación. En este caso se tendrá que optar por desestimar la obra si se considera que es inviable su realización con precios más bajos o realizar una baja al presupuesto a fin de entrar en el proceso de licitación.

La baja se suele realizar sobre diversos conceptos:

- Sobre el presupuesto global, incluyendo un porcentaje a la baja que va a definir un nuevo presupuesto.
- También se puede realizar una baja a un capítulo o partida concreta donde se considere que se puede "ajustar" el precio debido a que se puede variar la propuesta de ejecución, sin que suponga merma de la calidad final, porque se piensa que se puede encontrar una oferta mejor con alguna subcontrata, o porque se puede adquirir un contrato marco con la subcontrata que establezca precios más competitivos, o cualquier otro concepto similar.
- Se puede realizar una baja al presupuesto a costa de bajar el porcentaje de beneficio industrial que se considere para la obra, renunciando al margen de beneficios que se estima como viable por el licitador.

El hecho de realizar una baja para intentar obtener la adjudicación de la obra puede acarrear otras compensaciones tales como aumentar el currículum profesional de la empresa, obtención de experiencia en ese tipo de construcción, introducción en el mercado laboral de la provincia o localidad, etc.

## **4.2. Concepto de baja temeraria**

La baja del presupuesto permite detectar si existe una baja temeraria u oferta desproporcionada, la cual se considera inviable para poder ejecutar la obra con unas garantías de calidad y funcionalidad acorde a las normas.

En cualquier caso, el sistema para la consideración de oferta desproporcionada o temeraria suele venir especificada en las cláusulas administrativas particulares del contrato, de forma que pueden establecer alguna fórmula polinómica para detectar estas ofertas, considerando un límite bajo el cual cualquier oferta aportada es rechazada.

A continuación se muestra un ejemplo de una cláusula obtenida del pliego de cláusulas administrativas particulares extraída de una licitación de una obra donde se establece el sistema particular para detectar la baja temeraria de una obra del Estado:

- Toda proposición cuyo porcentaje exceda en 75% a la media aritmética de todas las proposiciones presentadas, sin perjuicio de la facultad del órgano de contratación de apreciar, no obstante, previos los informes adecuados, y la audiencia del adjudicatario, como susceptible de normal cumplimiento de las respectivas proposiciones.
- La entidad contratante utilizará el siguiente método para calcular la baja temeraria recogida en el párrafo anterior siempre que el número de empresas licitadoras lo permita: se realizará la media de todas las bajas presentadas (en términos porcentuales) con respecto al precio de licitación, despreciando la mayor y la menor. A esta baja media en porcentaje se le aplicará el coeficiente 1,75 y se obtendrá la baja máxima admitida. Todas aquellas bajas que en términos relativos superen el resultado de dicha fórmula se considerarán anormalmente bajas o desproporcionadas.

### Caso práctico

Se han aportado 5 ofertas para una obra:

- 1ª oferta: 4.150.000 €.
- 2ª oferta: 5.165.000 €.
- 3ª oferta: 2.800.000 €.
- 4ª oferta: 4.275.000 €.
- 5ª oferta: 6.200.000 €.

El precio de licitación de la obra es de: 6.125.000 €.

A simple vista se detecta que existe una oferta cuyo valor es anormalmente más bajo que el resto. Se calcula la baja de cada una de las ofertas presentadas según el precio de licitación y se aplica el baremo establecido por el pliego de cláusulas:

- 1ª oferta:  $6.125.000 - 4.150.000 \text{ €} = 1.975.000 \text{ €}$ .
- 2ª oferta:  $6.125.000 - 5.165.000 \text{ €} = 960.000 \text{ €}$ .
- 3ª oferta:  $6.125.000 - 2.800.000 \text{ €} = 3.325.000 \text{ €}$ .

- 4ª oferta:  $6.125.000 - 4.275.000 \text{ €} = 1.850.000 \text{ €}$ .
- 5ª oferta:  $6.125.000 - 6.200.000 \text{ €} = 75.000 \text{ €}$ .

Se realiza la media de todas las bajas de las ofertas presentadas, despreciando la mayor y la menor (75.000 y 3.325.000).

Media del resto de ofertas =  $(1.975.000 + 960.000 + 1.850.000)/3 = 1.595.000 \text{ €} \times 1,75 = 2.791.250$ .

El valor resultante es la baja máxima permitida para el contrato, aquellas ofertas cuyo valor de baja esté por encima de este valor se considerarán bajas desproporcionadas o temerarias.

Se revisan las ofertas y se comprueba que existe una oferta cuyo valor está por encima, es el caso de la oferta nº 3 = 3.325.000.

$3.325.000 >$  baja máxima 2.791.250, con lo cual se rechaza esta oferta por considerarse desproporcionada.

Otro método usado para el cálculo de los valores de baja temeraria, que en todo caso debe estar expuesto en el pliego de cláusulas, puede ser descartar progresivamente las ofertas cuyo porcentaje de baja sea superior a una cantidad hasta que ninguna empresa quede en baja temeraria.

Por ejemplo, se realiza una media de las bajas, y se descarta la que esté por debajo del 10% de la media, nuevamente se vuelve a realizar la baja de las ofertas que queden y se vuelve a descartar en el caso de que exista nuevamente una baja por debajo del 10%, y así sucesivamente hasta que no quede ninguna empresa con baja en la oferta.

Aunque existen otros métodos más que puede establecer la Administración a este respecto.

## 5. Ofertas desproporcionadas o anormales

Puede darse el caso de que a la hora de realizar el estudio de las ofertas económicas de los licitadores aparezcan ofertas con valores anormales o desproporcionados. Este concepto está directamente relacionado con la baja temeraria.

En este caso, la Administración Pública actuará del siguiente modo:

1. Cuando el único criterio valorable de forma objetiva sea el de su precio, el carácter desproporcionado o anormal de las ofertas podrá apreciarse de acuerdo con los parámetros objetivos que se establezcan reglamentariamente por referencia al conjunto de ofertas válidas que se hayan presentado.
2. Si el precio ofertado es uno de los criterios objetivos que han de servir de base para la adjudicación, podrán indicarse en el pliego los límites que permitan apreciar, en su caso, que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de ofertas desproporcionadas o anormales.

Es decir, se suelen establecer unos baremos o tablas de forma que al realizar la media aritmética de las ofertas económicas recibidas, aquellas que estén un porcentaje "x" por debajo de la misma serán consideradas como desproporcionadas.

3. Cuando se identifique una proposición que pueda ser considerada desproporcionada o anormal, deberá darse audiencia al licitador que la haya presentado para que justifique la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma, en particular, en lo que se refiere al ahorro que permita el procedimiento de ejecución del contrato, las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para ejecutar la prestación, la originalidad de las prestaciones propuestas, el respeto de las disposiciones relativas a la protección del empleo y las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se vaya a realizar la prestación, o la posible obtención de una ayuda de Estado.

Si la oferta es anormalmente baja debido a que el licitador ha obtenido una ayuda de Estado, solo podrá rechazarse la proposición por esta única causa si aquel no puede acreditar que tal ayuda se ha concedido sin contravenir las disposiciones comunitarias en materia de ayudas públicas. El órgano de contratación que rechaza una oferta por esta razón deberá informar de ello a la Comisión Europea cuando el procedimiento de adjudicación se refiera a un contrato sujeto a regulación armonizada.

4. Si el órgano de contratación, considerando la justificación efectuada por el licitador y los informes mencionados en el apartado anterior, estimase que la oferta no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados, acordará la adjudicación provisional a favor de la siguiente proposición económicamente más ventajosa, de acuerdo con el orden en que hayan sido clasificadas conforme a lo señalado en el apartado 1 del artículo anterior, que se estime puede ser cumplida a satisfacción de la Administración y que no sea considerada anormal o desproporcionada.

Los criterios para establecer las ofertas desproporcionadas se muestran en el 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, que sigue vigente en cuanto no contravenga al TRLCSP.

En el artículo 97 de este reglamento se muestran los criterios para apreciar las ofertas desproporcionadas o temerarias en las subastas.

Se considerarán, en principio, desproporcionadas o temerarias las ofertas que se encuentren en los siguientes supuestos:

- Cuando, concurriendo un solo licitador, sea inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales.
- Cuando concurren dos licitadores, la que sea inferior en más de 20 unidades porcentuales a la otra oferta.
- Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.
- Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media solo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía.

- Excepcionalmente, y atendiendo al objeto del contrato y circunstancias del mercado, el órgano de contratación podrá motivadamente reducir en un tercio en el correspondiente pliego de cláusulas administrativas particulares los porcentajes establecidos en los apartados anteriores.
- Para la valoración de las ofertas como desproporcionadas, la mesa de contratación podrá considerar la relación entre la solvencia de la empresa y la oferta presentada.

En esta normativa se recoge también el cálculo y valoración de las proposiciones formuladas por distintas empresas pertenecientes a un mismo grupo (artículo 86 del reglamento).

## **6. Documentación adjunta al presupuesto de licitación: estudio de las calidades del proyecto, procedimientos constructivos, programación y planificación de la obra, personal y medios auxiliares de que dispone la empresa, política de seguridad y salud, calidad y medioambiente**

Existe una serie de documentos que son anexos a la oferta económica y que se requiere en los procesos de licitación. Esto vendrá siempre especificado en el pliego de cláusulas y su entrega será obligatoria en la mayoría de los casos, a no ser que se indique como mejora de la oferta.

Habría que hacer la distinción entre los casos en que únicamente se valore la oferta económicamente más ventajosa y aquellos en que se tengan en cuenta otros criterios.

Una relación de documentación orientativa, extraída de los pliegos de cláusulas de contratos de obras públicas puede ser:

### 1. Documentos que acreditan la solvencia técnica.

Como su propio nombre indica se refiere a documentos que justifican que la empresa dispone de conocimientos, experiencia y personal técnico adecuados, suficientes y cualificados para poder acometer la obra en cuestión.

2. Declaración responsable de la capacidad para contratar.

A modo de ejemplo, el modelo para la declaración responsable exigida puede ser el siguiente:

D..... con residencia en ..... provincia de..... calle nº ..... según Documento Nacional de Identidad nº ..... en nombre, propio o de la empresa.....que representa, declara bajo su personal responsabilidad y ante el órgano gestor del contrato:

- Tener plena capacidad de obrar y no estar incurso en las prohibiciones para contratar previstas en el artículo 60 del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.
- Hallarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias (recibos de alta y estar al corriente del pago, o exento del mismo, del Impuesto sobre Actividades Económicas, certificaciones positivas que acrediten la no existencia de deudas con la Administración del Estado y con la Comunidad Autónoma de Andalucía) y con la Seguridad Social.
- No haber sido adjudicataria o haber participado en la elaboración de las especificaciones técnicas o de los documentos preparatorios del contrato, por sí o mediante Unión Temporal de Empresarios.

(Lugar, fecha y firma del proponente).

3. Certificación de no estar incurso en incompatibilidad para contratar.

A modo de ejemplo se presenta un modelo:

<p>D.....con residencia en.....provincia de.....calle nº..... según Documento Nacional de Identidad nº.....</p> <p>CERTIFICA</p> <p>Que no forma parte de los órganos de gobierno o administración de la empresa/sociedad/entidad, persona alguna a la que se refiere la Ley 3/2005, de 8 de abril, de Incompatibilidades de Altos Cargos de la Administración de la Junta de Andalucía y de Declaración de Actividades, Bienes e Intereses de Altos Cargos y otros Cargos Públicos, así como que no ostenta participación superior al diez por ciento computada en la forma que regula el artículo 5 de la citada ley.</p> <p>Firma autorizada</p>
---

4. Documento de compromiso de dedicación o adscripción de los medios personales o materiales suficientes para la ejecución del contrato.

Deberá aportarse documento acreditativo del licitador sobre compromiso de tal circunstancia.

5. Acreditación de los trabajadores con discapacidad y promoción de la igualdad entre hombres y mujeres.

Certificados de cumplimiento de medidas alternativas previstas en el Real Decreto 364/2005, de 8 de abril, por el que se regula el cumplimiento alternativo con carácter excepcional de la cuota de reserva en favor de los trabajadores con discapacidad y con la normativa de desarrollo de la comunidad autónoma. Por ejemplo en Andalucía se aplica la Ley 12/2007, de 26 de noviembre, sobre la promoción de la igualdad de género en este sentido.

Esto se puede hacer mediante acreditación fehaciente de tener en la plantilla de sus centros de trabajos un número no inferior a un porcentaje fijado por la legislación específica. Por ejemplo en Andalucía se exige el 2 por 100 de trabajadores con discapacidad, por tener un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, o haber adoptado las medidas alternativas previstas en el Real Decreto 364/2005, de 8 de abril, por el que se regula el cumplimiento alternati-

vo con carácter excepcional de la cuota de reserva en favor de los trabajadores con discapacidad, todo ello de acuerdo con lo establecido en el artículo 115 de la Ley 18/2003, de 29 de diciembre, por la que se aprueban medidas fiscales y administrativas (BOJA de 31 de diciembre).

Asimismo, de conformidad con la Ley 12/2007, de 26 de noviembre, para la promoción de la igualdad de género se podrá presentar documentación acreditativa de tener la marca de excelencia o desarrollar medidas destinadas a lograr la igualdad de oportunidades, de acuerdo con las condiciones que reglamentariamente se establezcan.

6. Acreditación del cumplimiento de las normas de garantía de la calidad y de gestión medioambiental.

Cuando así lo exija el proceso, el licitador deberá presentar los certificados a que se refieren los artículos 80 y 81 del TRLCSP referidos al cumplimiento por el empresario de las normas de garantía de la calidad, así como de las normas de gestión medioambiental en la empresa que va a licitar.

7. Subcontratación en la empresa.

En caso de que así se exija en el proceso, el licitador deberá incluir en la oferta aquellos trabajos o parte del contrato que tengan previsto subcontratar, indicando la cuantía o importe, el nombre de la empresa subcontratada y el perfil empresarial de esta en respuesta de las condiciones de solvencia profesional o técnica que se exigen al contratista principal y que igualmente se exigirán a los subcontratistas a los que se vaya a encomendar su realización.

8. Personal en disposición de la tarjeta TPC (Tarjeta Profesional de la Construcción).

9. Declaración de medios (humanos y materiales) de que dispone la empresa y que pretenda dedicar a la obra.

Puede que en la documentación de la obra se exija al contratista que presente una relación de los medios humanos o materiales que pretenda dedicar a la obra. Igualmente puede ser positivo para el contratista presentar la relación de medios humanos o materiales con que cuenta la empresa y que aunque en el estudio de la obra no pretende destinarse a la ejecución, en determinado momento, pueda estar disponible.

En relación a esta declaración hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Relación del personal técnico, categorías profesionales, formación y cualificación que poseen los trabajadores que se van a destinar a la obra, según el trabajo que van a desarrollar.

Compromiso de la posibilidad de aportar personal técnico extra en caso de necesidades puntuales, tal como ayudantes de jefe de obra, capataces, etc. Presencia en la empresa de personal técnico especializado para realizar las labores de seguridad y salud en la obra, de forma independiente a otros trabajos, o bien contrato de estos trabajos con una empresa externa.

- Aparte de incorporar la relación de personal laboral puede ser interesante, aunque no se exija en los pliegos, el aportar una memoria constructiva general donde se justifique la organización de estos medios materiales, maquinaria, equipos mecánicos y técnicos que se van a destinar a la obra y las labores que van a realizar.

En esta propuesta se puede especificar la forma de acometer la obra que la constructora realizaría si fuese adjudicataria, indicando los solapes de trabajos, organización de la seguridad y salud y prevención de accidentes, orden y limpieza de la obra, planificación y organización de los acopios justificados para evitar tiempos de esperas en el suministro, ubicación de las casetas de obra, aseos, accesos, etc.

- Relacionado con el punto anterior puede ser interesante mostrar el número de cuadrillas de trabajadores que se van a destinar a fases importantes y críticas de la obra, tal como la estructura, indicando las cuadrillas de encofradores y ferrallas, por ejemplo, que van a garantizar el cumplimiento de los plazos fijados en el *planning*. Los datos podrán justificarse aportando datos reales y fiables, mostrando el rendimiento de las cuadrillas, superficie de obra que realizan mensualmente, etc.
- Estar en posesión de equipos topográficos propios, así como personal para su uso.
- Organización y disposición de medios humanos y materiales que se van a destinar a minimizar las afecciones sobre el tráfico, así como la planificación, en caso de que se considere interesante para la obra.
- Medios previstos para minimizar la afección de la obra sobre los edificios y personal colindante a la obra, por ejemplo, en el caso de que los edificios anexos sean geriátricos (suelen presentar quejas por exceso de ruido), colegios (congregación masiva de personas durante la entrada y salida), etc.

- Interés y compromiso por solicitar asesoramiento para la ejecución de trabajos o aspectos difíciles o problemáticos de la obra (como son la realización de recálculos si se realizan cambios de recorridos de las instalaciones, realización de pruebas de carga en edificios de rehabilitación, etc.).
- Relación de maquinaria de que dispone la empresa: máquinas de movimientos de tierras, grúas fijas, grúas móviles, etc., así como relación de la que pretende ponerse a disposición de la empresa.

Se puede aportar en este caso también los rendimientos de las maquinarias según la tipología del terreno (terreno blando, roca). El tipo de terreno condicionará los medios a usar, tal como martillos para picar roca, máquinas giratorias con cadena para zonas en terraplén, etc. También es correcto aportar el número de camiones para el transporte de tierras.

En caso de que se incluya en el proyecto la demolición de elementos se tendrá que tener en cuenta la maquinaria que se va a emplear para la demolición y para la retirada de escombros.

Puede existir en la obra partidas de cimentación especiales tales como pilotes o muros pantalla, entonces debe realizarse un estudio de la maquinaria y medios a emplear.

Necesidad de evacuar el agua, si es el caso, debido a nivel freático alto o por paso de corrientes subterráneas. Este aspecto debe ser estudiado por el licitador ya que puede ser posible que no haya sido tenido en cuenta en el proyecto, lo cual será positivo por el licitador tanto desde el punto de vista en cuantía económica, como por mostrar el estudio y análisis que se ha hecho de la obra.

- Estudio de las fases de la obra y la posible existencia de juntas de trabajo o dilatación, distintos niveles, etc.
- Disposición de parque de maquinaria propio para la empresa constructora a través de empresa externa del grupo.
- Compromiso fehaciente de re-estudio de la planificación de la obra, y adquisición de medios extras para la obra en caso de que se produzca incumplimiento de los hitos parciales indicados del *planning*, es decir, un retraso injustificado de la obra por parte del contratista.

#### 10. Planificación de la obra.

Este documento es de extrema importancia para las obras de construcción y será obligatorio entregar prácticamente en la totalidad de las obras de contratación pública.

El documento de planificación de la obra, denominado también diagrama temporal de ejecución de la obra, *planning* valorado de obra o más técnicamente "diagrama de Gantt" es una distribución temporal de los trabajos de forma mensual, indicando la cuantía. Se suele distribuir en filas y columnas, señalando en las columnas los meses que va a durar la obra y en las filas los capítulos y partidas que componen el presupuesto de la obra que se va a ofertar.

El *planning* suele realizarse según diversos programas informáticos tal como Project o Excel, que constituyen herramientas dinámicas que facilitan cualquier modificación o actualización que se realice sobre los mismos.

Todos los demás datos sobre documentos o memorias justificativas sobre el empleo de personal técnico, medios humanos y materiales a emplear a la obra, así como documentos de compromisos de dedicación a la obra, tendrán que estar totalmente en consonancia con el *planning* aportado y responder a los mismos plazos y criterios.

Estos documentos no solo deben servir para obtener mayor puntuación durante la fase de licitación, sino que deben ser reales y aplicables a la obra.

Un ejemplo de *planning* valorado puede ser:



A la hora de realizar un *planning* debe tenerse en cuenta, tal y como se ha indicado anteriormente, los medios humanos, materiales, maquinaria, suministradores, proveedores, posibles subcontratas, etc.

Otro aspecto importante a considerar es la inclusión de los *hitos*, especialmente los que sean obligatorios e impuestos desde el punto de vista de la Administración a fin de fijar un control de la obra en el tiempo, estableciendo penalizaciones económicas por el incumplimiento.

Los hitos pueden ser totales o parciales, es decir, sobre el total de plazo de finalización de la obra o sobre hitos parciales, es decir, sobre fechas parciales dentro del *planning*, de forma que en un determinado mes de la obra debe haberse ejecutado un porcentaje tal de la obra que, en caso de incumplimiento, supone una penalización económica preestablecida en forma de cantidad o de porcentaje sobre la cantidad de obra que resta por ejecutar.

También puede ser que el constructor se fije internamente hitos para realizar el control de la obra, independientemente de los fijados por la Administración.

#### 11. Memoria justificativa de la oferta.

Un documento positivo para la puntuación de la oferta de licitación puede ser incorporar una memoria justificativa sobre la forma de acometer la obra que va a realizar la constructora. Esta memoria se va a centrar en las singularidades de la obra.

Es importante que se aborde este documento de forma clara, justificada y sobre todo concisa, sin entrar en ornamentaciones que solo servirán para diluir el tema y cansar al lector. No se debe olvidar que no se pretende justificar como se ejecuta una obra, sino como se va a acometer esta obra en concreto con sus particularidades.

Por ejemplo, en el caso de la ejecución de un centro de transformación puede presentarse una memoria sobre cómo se van a realizar los cortes de suministro eléctrico para conectar el centro, organización de las obras, suministro de los aparatos eléctricos con fechas aproximadas, cortes de circulación de tráfico en caso necesario, programando horarios, posicionamiento de grandes maquinarias, tales como grúas, alternativas de circulación si se van a cortar vías o carreteras, etc.

Los aspectos que se van a valorar de forma positiva en la memoria son los procedimientos técnicos de ejecución de los trabajos, como por ejemplo:

- La coherencia técnica, describiendo los procedimientos de trabajo para aquellas obras singulares donde se considere necesario o adecuado.
- Se valorará el grado de conocimiento de la obra durante la justificación de procedimientos, poniendo de manifiesto que se ha estudiado la obra para realizar la oferta.
- Racionalidad en las previsiones de medios humanos o técnicos, de forma que todos los medios que se adscriban a la obra en la memoria deben estar justificados, bien mediante el *planning* económico o con estudios de rendimientos.
- Propuesta de soluciones técnicas para la obra para aquellos elementos o partidas de la obra singulares o donde se proponga una mejora en los procedimientos, como por ejemplo, propuesta de solución a juntas de dilatación sin pilares mediante "conectores", etc.
- Ampliación de los programas de control de calidad, por ejemplo, a la estanqueidad de la obra.
- Estudio de las calidades de la obra y de los medios técnicos que se van a destinar a la obra. Se pueden presentar propuestas de materiales de obra de otras marcas comerciales.
- Propuesta de organización de la obra en concordancia con el plan de seguridad y salud: organizando cerramientos o vallas, casetas, acopios, grúas, etc. (Puede acompañarse con documentación gráfica).

## 12. Estudio de las calidades de la obra.

La justificación de las calidades de obra se puede realizar con los siguientes documentos:

- Certificados de calidad de productos, premios de calidad obtenidos, sellos de calidad, certificados de homologación de productos y empresas suministradoras, reconocimientos de características por laboratorios de control homologados en el sector de la construcción o por fundaciones públicas y privadas, etc.

Todos estos certificados pueden venir aplicados a productos, maquinaria, materiales (por ejemplo máquinas que proporcionan un ahorro considerable de consumo energético, materiales innovadores tal como el polietileno o reticulado marca "Wirsbo", por ejemplo, para conducciones de agua, materiales fono- resistentes para divisiones entre viviendas, etc.

- Productos que garanticen el cumplimiento de las normas de calidad y/o medioambiente (ISO 9001 o 14001).
- Documento acreditativo de la experiencia que puede aportar la constructora a distintos niveles, tales como:
  - a. A través de otras obras similares ya ejecutadas.
  - b. De la experiencia derivada del jefe de obra, encargado u otros técnicos.
  - c. Experiencia que pueda aportar la subcontratación con otras empresas de determinados trabajos.

Se pueden aportar certificados de ejecución de otras obras en global o sobre determinadas partidas que han presentado mayor dificultad, la cual se ha solicitado mediante carta de recomendación al promotor de las obras. Suele ser habitual que las empresas lo suministren si la relación ha sido buena.

- La empresa constructora puede proponer la ampliación de los plazos de garantía de algunos productos (por ejemplo para máquinas de aire acondicionado).
- Memoria justificativa del programa de control de calidad, donde puede incluirse algunos ensayos más de los mínimos exigidos. Algunos de los ensayos propuestos no incluidos en el programa de control pueden ser: ensayos de compactación de terrenos o de impermeabilización en ventanas de fachada.
- Propuesta de la empresa para realizar el mantenimiento del edificio antes de la entrega a la Administración mientras se pone en marcha el servicio de mantenimiento.
- Referencia a los protocolos de actuación para la ejecución de los trabajos que tenga establecido la empresa, tal como prohibición de hormigonar el forjado hasta que sea revisado el armado, realizar pruebas de estanqueidad obligatoriamente a las zonas impermeabilizadas, etc.
- Propuesta de uso de nuevas tecnologías para la ejecución de determinados trabajos o para la implantación en la obra, tal como un sistema de alarma o de obtención de energía solar térmica.
- Empleo de métodos innovadores en cuanto a materiales novedosos o procesos constructivos a usar en la obra, lo cual implica un ahorro en la mano de obra de ejecución y por tanto de tiempo, lo cual es muy importante en

una obra. También puede suponer el ahorro de materiales, por ejemplo, en un sistema de impermeabilización donde suponga ahorro de capas.

- Compromiso de recálculo de algunas instalaciones para optimizar su recorrido y los gastos cuando se prevea que se puede realizar debido a que el proyecto no sea el más óptimo, comprometiendo el ahorro que supondrá para destinarlo a otros gastos de la obra, a modo de mejora.
- Programa de entrega de la documentación final de obra necesaria para el libro del edificio, tales como garantías, certificados, homologaciones de los productos, manuales de uso y mantenimiento, planos *ast built* o finales de obra, etc.

Toda la documentación que se pueda aportar va a deducirse de un profundo conocimiento del proyecto y de todos sus documentos: memoria, mediciones (epígrafes y mediciones), planos (donde aparecen detalles constructivos y soluciones), etc.

### 13. Otros requisitos.

Puede ser bastante importante para la licitación presentar variantes o mejoras del proyecto, tanto si se detectan errores o incongruencias, como si se quiere aportar mejoras. En este caso se incluirán:

- a. Elementos afectados, partidas concretas y unidades de obra.
- b. Condiciones de ejecución de las mejoras que se proponen a nivel técnico y económico.
- c. Repercusión económica que va a suponer en ahorro sobre la oferta (evidentemente será más valorada la oferta que se realice por suponer un ahorro total en el proyecto o una mejora de la calidad al mismo precio).

Este aspecto puede desencadenar otros problemas posteriores en el proceso de licitación, ya que lo habitual es que no se admitan variantes en las mismas ni se introduzcan partidas extras a contabilizar económicamente, ya que, a la hora de puntuar la oferta en la licitación, la oferta económica suele ser la baza más importante, adjudicándose sobre la oferta económicamente más ventajosa (más baja), de forma que si se incrementa el precio la empresa va a estar en desventaja respecto al resto de licitadores.

Otros aspectos que se suelen solicitar en las licitaciones públicas, una vez adjudicada la obra, es que la documentación a aportar cumpla unos determinados

criterios, tales como: que aparezca el logo de la Unión Europea si la obra está financiada por fondos europeos (por ejemplo referencia a Fondo FEDER o Fondo Europeo de Desarrollo Regional o Plan de Economía Sostenible). Esto suele colocarse en todos los documentos generados, tanto en el proyecto, como en la ejecución de la obra.

## 7. Presentación de ofertas. Sobre cerrado. Lugar de presentación: registros, correos

Una vez que la empresa constructora ha elaborado la documentación de la licitación, toda la propuesta, documentación y ofertas, puede ser presentada desde el día siguiente hábil a aquel que aparezca publicado en el Boletín Oficial del Estado o de la provincia y hasta el vencimiento del plazo de presentación de las ofertas que se indique en el perfil del contratante.

Las ofertas se aportarán en sobres cerrados.

El número de sobres, así como la documentación que contiene cada uno, vendrá estipulado en el pliego de condiciones particulares de cada obra.

En los sobres se debe indicar la referencia que se estipula también en el pliego, por ejemplo: "proposición para tomar parte en el procedimiento negociado de la obra x".

Los sobres serán firmados por la persona responsable y se podrá exigir un recibo-certificación.

Normalmente se suelen establecer dos o tres sobres cerrados. Cada sobre contiene:

- Uno de ellos incluye la **documentación administrativa** general exigida para tomar parte en el procedimiento (datos de la empresa, justificación de la solvencia técnica y económica, clasificación empresarial requerida, declaraciones de no estar incurso en prohibición para contratar y de estar al corriente en las obligaciones tributarias, etc.).
- En otro sobre se pueden solicitar las **referencias técnicas** pedidas en el pliego para la valoración de las proposiciones.
- Y por último, en el sobre número 3, se suele incluir la **proposición económica**.

En los procesos se acepta la opción de enviar la documentación por correo postal, donde el licitador deberá justificar la fecha de imposición del envío en la Oficina de Correos a través de algún medio (tal como envío certificado) para justificar en todo caso que la fecha es anterior a la fecha de finalización de la invitación. Será el órgano de contratación el que pueda exigir esta justificación del envío.

En algunos casos se suele establecer un plazo máximo para aceptar ofertas por correo, de forma que se reciban en una fecha límite que puede coincidir o no con la fecha límite de recepción por otras vías.

Si la oferta se envía en sobres independientes, en cada uno de los sobres debe indicarse expresamente lo que contiene y en su interior incluir un índice de la documentación aportada, así como los datos referentes a domicilio de notificaciones, número de teléfono, fax y/o correo electrónico, y nombre de la persona de contacto a todos los efectos.

En el **sobre número 1**, documentación administrativa, suele enviarse (según lo que se indique en cada pliego):

- Justificantes de haber constituido garantía provisional.
- Justificante de abono de tasa por procedimiento de contratación.
- Documento acreditativo de la personalidad jurídica del empresario, escritura de la sociedad, inscripción en el Registro Mercantil en caso de ser necesario, etc.
- Documento acreditativo del representante o de la UTE en caso de que exista.
- Declaración responsable de no estar incurso en causa de prohibición para contratar con la Administración.
- Alta en el impuesto del IAE y certificado de no haberse dado de baja.
- Clasificación empresarial (en caso de que se requiera).
- Demás certificados exigidos en el pliego de condiciones.

El **sobre número 2** puede contener la documentación técnica y la oferta económica o bien desglosarse en dos sobres distintos. Si se desglosa en dos sobres, el sobre número 2 de la propuesta técnica incluirá:

- La justificación técnica de la oferta.
- El estudio de la planificación de la obra, medios técnicos y materiales que la empresa va a dedicar a la obra.
- Estudio de las calidades de la obra.
- Propuesta de mejoras para las obras.

Y en el sobre número 3 se incluirá la oferta económica.

En este último caso, cuando se separa la oferta económica de las propuestas técnicas, el hecho de incluir algún dato económico en la propuesta técnica, aunque sea por error, se penaliza e incluso puede suponer la eliminación automática del proceso de selección. Este dato se indica explícitamente en el pliego de condiciones.

## **8. Garantías de una obra pública. Anexo: impreso de devolución de garantía**

Este aspecto venía incluido en la LCSP y en la Ley 34/2010, pero ha sido modificado posteriormente por el Texto Refundido de la LCSP con una importante novedad: desaparece la obligatoriedad de fijar una garantía provisional para las licitaciones.

La regulación se recoge fundamentalmente en los artículos 95 a 104 del TRLCSP y artículos 55 a 65 del RGLCAP.

Será en el pliego de cláusulas administrativas particulares donde se recoja su exigencia así como su cuantía. Son de aplicación las dos excepciones (organismos exentos y contratación en el extranjero) previstas en las disposiciones adicionales primera y séptima TRLCSP.

También, en lo que se refiere a la cuantía, es potestad del órgano de contratación determinar su importe hasta un porcentaje, en cualquier caso, no superior al 3%.

*En los pliegos de cláusulas administrativas se determinará el importe de la garantía provisional, que no podrá ser superior a un 3% del presupuesto del contrato... (Art. 103.2 TRLCSP).*

## Nota

---

A diferencia del artículo 91.2 LCSP, el artículo 103.2 TRLCSP hace referencia de modo expreso a la exclusión del IVA. En la práctica ya se venía haciendo así, pero la falta de esta precisión originaba ciertas dudas que el nuevo texto ha venido a despejar).

Las responsabilidades a que están afectas las garantías son:

- a. De las penalidades impuestas al contratista por ejecución defectuosa y demora.
- b. De la correcta ejecución de las prestaciones contempladas en el contrato, de los gastos originados a la Administración por la demora del contratista en el cumplimiento de sus obligaciones, y de los daños y perjuicios ocasionados a la misma con motivo de la ejecución del contrato o por su incumplimiento, cuando no proceda su resolución.
- c. De la incautación que puede decretarse en los casos de resolución del contrato, de acuerdo con lo que en él o en la ley esté establecido.
- d. Además, en el contrato de suministro la garantía definitiva responderá de la inexistencia de vicios o defectos de los bienes suministrados durante el plazo de garantía que se haya previsto en el contrato.

### 8.1. Tipos de garantías

En los contratos suscritos con la Administración Pública pueden aparecer tres tipos de conceptos en cuanto a garantías:

- Garantía provisional.
- Garantía definitiva.
- Garantía global.

#### Garantía provisional

Como se ha indicado, la ley exige de su constitución en las licitaciones, pero deja abierta una vía potestativa a la Administración para fijarla, quien en el supuesto de exigirla, deberá justificar las razones para ello:

*En atención a las circunstancias concurrentes en cada contrato, los órganos de contratación podrán exigir a los licitadores la constitución de una garantía.*

*Cuando el órgano de contratación decida exigir una garantía provisional deberá justificar suficientemente en el expediente las razones de su exigencia para ese contrato concreto. (Art. 103.1 TRLCSP).*

En los pliegos de cláusulas administrativas se determinará el importe de la garantía provisional, que no podrá ser superior a un 3% del presupuesto del contrato, y el régimen de su devolución.

Las garantías en los contratos celebrados con la Administración podrán prestarse en cualquiera de las formas previstas en el artículo 96 del TRLCSP y que son:

- **En efectivo o en valores de deuda pública**, con sujeción, en cada caso, a las condiciones establecidas en las normas de desarrollo de esta ley. El efectivo y los certificados de inmovilización de los valores anotados se depositarán en la Caja General de Depósitos o en sus sucursales encuadradas en las delegaciones de Economía y Hacienda, o en las cajas o establecimientos públicos equivalentes de las comunidades autónomas o entidades locales contratantes ante las que deban surtir efectos, en la forma y con las condiciones que las normas de desarrollo de esta ley establezcan.
- **Mediante aval**, prestado en la forma y condiciones que establezcan las normas de desarrollo de esta ley por alguno de los bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, establecimientos financieros de crédito y sociedades de garantía recíproca autorizados para operar en España, que deberá depositarse en los establecimientos señalados en la letra a) anterior.
- **Mediante contrato de seguro de caución**, celebrado en la forma y condiciones que las normas de desarrollo de esta ley establezcan con una entidad aseguradora autorizada para operar en el ramo. El certificado del seguro deberá entregarse en los establecimientos señalados en la letra a) anterior.
- Además, a través del art. 44 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización («B.O.E.» 28 septiembre, vigente desde el 29 septiembre 2013) se ha fijado la opción de realizar una retención en el precio. El art. 44 indica: *"cuando así se prevea en los pliegos, la garantía en los contratos de obras, suministros y servicios, así como en los de gestión de servicios públicos cuando las tarifas las abone la administración contratante,*

*podrá constituirse mediante retención en el precio. En el pliego se fijará la forma y condiciones de la retención”.*

A través de esta ley (14/2013) también se ha establecido que acreditación de la constitución de la garantía podrá hacerse mediante medios electrónicos, salvo que en el pliego se establezca lo contrario.

Cuando se exijan garantías provisionales estas se depositarán en las condiciones que las normas de desarrollo de la ley establezcan, en la siguiente forma:

- **En la Caja General de Depósitos** o en sus sucursales encuadradas en las delegaciones de Economía y Hacienda, o en la caja o establecimiento público equivalente de las comunidades autónomas o entidades locales contratantes ante las que deban surtir efecto cuando se trate de garantías en efectivo.
- **Ante el órgano de contratación**, cuando se trate de certificados de inmovilización de valores anotados, de avales o de certificados de seguro de caución.

### **Garantía definitiva**

Los que presenten las ofertas económicamente más ventajosas en las licitaciones de los contratos que celebren las Administraciones Públicas deberán constituir a disposición del órgano de contratación una garantía de un 5% del importe de adjudicación, excluido el Impuesto sobre el Valor Añadido.

Aunque el TRLCSP expone que según las circunstancias, el órgano de contratación podrá eximir al adjudicatario de la obligación de constituir garantía, justificándolo adecuadamente en los pliegos, pero esta exención no será posible en el caso de contratos de obras y de concesión de obras públicas.

En casos especiales, el órgano de contratación podrá establecer en el pliego de cláusulas que, además de la garantía a que se refiere el apartado anterior, se preste una complementaria de hasta un 5% del importe de adjudicación del contrato, pudiendo alcanzar la garantía total un 10% del precio del contrato.

Cuando la cuantía del contrato se determine en función de precios unitarios, el importe de la garantía a constituir se fijará atendiendo al presupuesto base de licitación.

El órgano de contratación, atendidas las características y la duración del contrato, podrá prever en los pliegos, justificándolo adecuadamente, la posibilidad de reducir el importe de la garantía definitiva una vez ejecutada la obra y durante el período previsto para su explotación. Sin perjuicio de otros criterios que puedan establecerse en los pliegos, esta reducción será progresiva e inversamente proporcional al tiempo que reste de vigencia del contrato, sin que pueda suponer una minoración del importe de la garantía por debajo del 2% del valor estimado del contrato.

### Garantía global

En algunos casos, cuando la empresa contratista realiza trabajos reiterados con la Administración Pública puede constituir, alternativamente a la prestación de una garantía singular para cada contrato, una garantía global para afianzar las responsabilidades que puedan derivarse de la ejecución de todos los que celebre con una Administración Pública, o con uno o varios órganos de contratación.

A modo de resumen se expone un cuadro con las novedades de esta ley:

Cuadro resumen de las novedades de la ley

Desaparece la obligatoriedad de garantía provisional	No obstante, puede exigirse por el órgano de contratación. En tal caso, el porcentaje máximo no podrá superar el 3% del presupuesto del contrato. IVA excluido. (Art. 103 TRLCSP)
Continúa la obligatoriedad de la garantía definitiva	Se exigirá al adjudicatario El porcentaje máximo no podrá superar el 5% del importe de adjudicación. IVA excluido En casos especiales, puede exigirse además una garantía complementaria cuyo porcentaje máximo no podrá superar el 5% del importe de adjudicación del contrato. IVA excluido. (Art. 95 TRLCSP)

## 8.2. Tiempo de duración de las garantías

La garantía será devuelta o cancelada cuando se haya producido el vencimiento del plazo de garantía y cumplido satisfactoriamente el contrato de que se trate, o bien, cuando se resuelve el contrato sin culpa del contratista.

El acuerdo de devolución deberá adoptarse y notificarse al interesado en el plazo de dos meses desde la finalización del plazo de garantía. En caso de que se sobrepase se deberá abonar además el interés legal del dinero correspondiente al período transcurrido desde el vencimiento del citado plazo hasta la fecha de la devolución de la garantía, si fuese causa imputable a la Administración.

### **Garantía provisional**

En los pliegos de condiciones administrativas particulares de cada obra debe determinarse el importe de la garantía provisional, así como el régimen de su devolución, que será posterior a la adjudicación definitiva del contrato.

La garantía provisional será incautada a las empresas que retiren injustificadamente su proposición antes de la adjudicación.

### **Garantía definitiva**

El órgano de contratación requerirá al licitador que haya presentado la oferta económicamente más ventajosa para que, dentro del plazo de diez días hábiles desde el día siguiente a que reciba el requerimiento, constituya la garantía definitiva que sea procedente.

En caso de que se hagan efectivas penalidades o indemnizaciones exigibles al adjudicatario en base a la garantía, este deberá reponer o ampliar aquella, en la cuantía que corresponda, en el plazo de quince días desde la ejecución, incurriendo en caso contrario en causa de resolución.

Cuando, como consecuencia de una modificación del contrato, experimente variación el precio del mismo, deberá reajustarse la garantía.

## **8.3. Devolución de las garantías**

La cancelación puede ser:

- Cancelación total: después de aprobada la liquidación del contrato y transcurrido el período de garantía.

- Cancelación parcial: en caso de que el pliego (CAP) estipule devolución o cancelación parcial de la garantía se podrá proceder a esta.

A su vez se distingue según la garantía que se devuelve.

### **Devolución de garantía provisional**

Excepto la del licitador cuya proposición hubiera sido seleccionada para la adjudicación, la garantía provisional se extinguirá automáticamente y será devuelta a los licitadores inmediatamente después de la adjudicación del contrato. (Art. 103.4 TRLCSP, 91.4 LCSP).

El adjudicatario podrá aplicar el importe de la garantía provisional a la definitiva o proceder a una nueva constitución de esta última, en cuyo caso la garantía provisional se cancelará simultáneamente a la constitución de la definitiva. (Art. 103.5 TRLCSP, 91.5 LCSP).

(Nota: la devolución y cancelación de las garantías provisionales se regula igualmente en los artículos 64 y 65 RGLCAP, sin que supongan en aquello que continua vigente novedad alguna respecto a lo dispuesto en el TRLCSP).

### **Devolución garantía definitiva**

Transcurrido **un año** desde la fecha de terminación del contrato sin que la recepción formal y la liquidación hubiesen tenido lugar por causas no imputables al contratista, se procederá a la devolución o cancelación de las garantías una vez depuradas las responsabilidades a que están afectas las garantías.

Cuando el importe del contrato sea inferior a 1.000.000 de euros, si se trata de contratos de obras, o a 100.000 €, en el caso de otros contratos, el plazo se reducirá a **seis meses**. La Ley 14/2013 de apoyo a emprendedores y su internacionalización ha introducido también la novedad de que se podrá devolver la garantía a los 6 meses cuando las empresas licitadoras sean PYMES.

## Cuadro Resumen de garantías

<b>GARANTÍA DEFINITIVA</b>	
<b>TRLCSP/LCSP</b>	
Exigencia	Obligatoria. Ídem regulación
Cuantía	5% del importe de adjudicación excluido el IVA
G. Complementaria	5% del importe de adjudicación
G. Especial	No se prevé
Forma	Metálico, aval, seguro y valores solo Deuda Pública.
Reajuste	Se excluye en el supuesto de variación por revisión de precios
Cancelación/Devolución	Transcurrido el plazo de devolución la Admón. debe abonar la cantidad incrementada en el interés legal
<b>GARANTÍA PROVISIONAL</b>	
<b>TRLCSP/LCSP</b>	
Exigencia	Potestativa para el órgano de contratación
Cuantía	Hasta un 3% del presupuesto del contrato
Forma	Metálico, aval, seguros y valores solo Deuda Pública
Ejecución	Se prevé la incautación de la garantía en caso de incumplimiento
Cancelación/Devolución	La garantía provisional se extingue automáticamente después de la adjudicación definitiva
Transformación	El adjudicatario podrá aplicar el importe de la garantía provisional a la definitiva
<b>GARANTÍA GLOBAL</b>	
<b>TRLCSP/LCSP</b>	
Naturaleza	Alternativa a la constitución de la garantía definitiva

Por tanto cabe plantearse algunas dudas que se resuelven a continuación:

1. *¿El hecho de la resolución del contrato por incumplimiento culpable del contratista supone la pérdida de garantía y, además, la obligación de hacer frente a la responsabilidad de daños y perjuicios en lo que exceda de aquella o, solamente, la responsabilidad por los daños y perjuicios ocasionados?*

Los efectos económicos de la resolución del contrato, más en concreto, en lo que se refiere al juego de la incautación de la garantía/indemnización de daños y perjuicios, no ofrecía dudas vigente el TRLCAP. El artículo 113.4 de esta norma establecía:

*Quando el contrato se resuelva por incumplimiento culpable del contratista le será incautada la garantía y deberá, además, indemnizar a la Administración los daños y perjuicios ocasionados en lo que excedan del importe de la garantía incautada. (Art.113.4 TRLCAP).*

Se contemplaba así una consecuencia doble: un efecto de aplicación inmediata -pérdida de la garantía-, y otro -indemnización de daños y perjuicios en lo que exceda del importe de aquella- que requería una operación de cuantificación previa. Si el importe resultante del cálculo fuera superior a la garantía incautada, la Administración reclamaría al contratista por el exceso, en caso contrario, no habría lugar a la devolución del exceso incautado. La Administración hacia suya la totalidad de la garantía.

2. *¿Es exigible la constitución de la garantía definitiva en los contratos menores?*

No, la Junta Consultiva de Contratación entiende que en los contratos menores no resulta requisito exigible la constitución de garantías definitivas.

3. *Para proceder a la devolución de la garantía, ¿es necesario que el contratista la solicite?*

No.

#### **8.4. Responsabilidad por vicios ocultos**

Si la obra se arruina con posterioridad a la expiración del plazo de garantía por vicios ocultos de la construcción debido a incumplimiento del contrato por parte del contratista, responderá este de los daños y perjuicios que se manifiesten durante un plazo de quince años a contar desde la recepción.

Este dato es muy importante, ya que, mientras para las obras privadas se estipula un plazo de garantía de 10 años mediante la obligación de contratar un seguro decenal de responsabilidad, en las obras públicas se establece un plazo de 15 años.

### **8.5. Anexo: impreso de devolución de garantías**

El impreso para solicitar la devolución del aval puede venir impuesto en algunos procesos, pero en otros puede optarse por presentar un modelo propio.

Un modelo de impreso de devolución de garantías de la obra puede ser:



SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN DE FIANZA / AVAL

Espacio reservado para la etiqueta con los datos del registro

El que suscribe, cuyos datos personales consigna, SOLICITA a este Ayuntamiento, que habiendo finalizado las obras para las que solicitó y obtuvo licencia; le sea devuelto el AVAL / FIANZA depositado en cumplimiento de la ORDEN 2690/2066 de Gestión de Residuos de Construcción y Demolición de la Comunidad de Madrid.

DATOS DEL/DE LA INTERESADO/A

DNI, NIF, NIE, CIF: \_\_\_\_\_ Nombre o razón social: \_\_\_\_\_  
 Primer apellido: \_\_\_\_\_ Segundo apellido: \_\_\_\_\_  
 Tipo vía: \_\_\_\_\_ Domicilio: \_\_\_\_\_ N.º: \_\_\_\_\_ Portal: \_\_\_\_\_ Esc.: \_\_\_\_\_  
 Planta: \_\_\_\_\_ Puerta: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_ Municipio: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_  
 Teléfono(s): \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ Correo electrónico: \_\_\_\_\_

DATOS DEL/DE LA REPRESENTANTE

DNI, NIF, NIE, CIF: \_\_\_\_\_ Nombre o razón social: \_\_\_\_\_  
 Primer apellido: \_\_\_\_\_ Segundo apellido: \_\_\_\_\_  
 Tipo vía: \_\_\_\_\_ Domicilio: \_\_\_\_\_ N.º: \_\_\_\_\_ Portal: \_\_\_\_\_ Esc.: \_\_\_\_\_  
 Planta: \_\_\_\_\_ Puerta: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_ Municipio: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_  
 Teléfono(s): \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ Correo electrónico: \_\_\_\_\_

DOCUMENTACIÓN A RELLENAR

Núm. Expediente tramitación licencia de obra:  
 Fecha de depósito de la fianza:  
 Importe de la fianza de la que pide la devolución:

DOCUMENTACIÓN A RELLENAR POR LA ADMINISTRACION

Tramitación a seguir: Estimar  Desestimar  Requerir

Motivo de la Desestimación:

Procedimiento adecuado:  
 El Técnico Municipal

Para la devolución en cuenta  
 DATOS DEL BANCO O CAJA. Denominación:

Número de la cuenta o libreta (Consigne los datos completos de la cuenta bancaria )

Entidad		Sucursal	D.C.	Número de cuenta																

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20 \_\_\_\_

Firma:

Sr./Sra. Alcalde-Presidente del Ayuntamiento de Arganda del Rey

## 9. Conservación de las obras. Obras mal ejecutadas o defectuosas

El TRLCSP ha regulado aquellos casos en los que el contratista adjudicatario de una obra incurra en ejecución defectuosa y demora o retrasos.

Los pliegos o el documento contractual podrán prever penalidades para el caso de cumplimiento defectuoso de la prestación objeto del mismo o para el supuesto de incumplimiento de los compromisos o de las condiciones especiales de ejecución del contrato que se hubiesen establecido, tal como la exigencia al contratista de dedicar o adscribir a la ejecución del contrato los medios personales o materiales suficientes para ello o bien incumplimiento de las consideraciones de ejecución de tipo medioambiental o de tipo social. Estas penalidades deberán ser proporcionales a la gravedad del incumplimiento y su cuantía no podrá ser superior al 10% del presupuesto del contrato.

El contratista está obligado a cumplir el contrato dentro del plazo total fijado para la realización del mismo, así como de los plazos parciales señalados para su ejecución sucesiva.

La constitución en mora del contratista no precisará intimación previa por parte de la Administración (el retraso del contratista no necesitará de reclamación previa por parte de la Administración).

Cuando el contratista, por causas imputables al mismo, hubiere incurrido en demora respecto al cumplimiento del plazo total, la Administración podrá optar indistintamente por la resolución del contrato o por la imposición de las penalidades diarias en la proporción de 0,20/1.000 € del precio del contrato.

El órgano de contratación puede acordar incluir unas penalidades distintas a las especificadas anteriormente a través del pliego de cláusulas administrativas particulares cuando existan particularidades en la obra o el contrato y se considere necesario y justificado en el expediente.

Posibilidad de resolución del contrato:

- A través del órgano de contratación: cada vez que las penalidades por demora alcancen un múltiplo del 5% del precio del contrato, el órgano de contratación

estará facultado para proceder a la resolución del mismo o acordar la continuidad de su ejecución con imposición de nuevas penalidades.

- A través de la Administración: cuando el contratista incumpla los hitos parciales y cause demora por motivos directamente imputables a este y se hubiese previsto en el pliego de cláusulas administrativas particulares, o cuando la demora en el cumplimiento de aquellos haga presumir razonablemente la imposibilidad de cumplir el plazo total, la Administración puede proceder a resolver el contrato.

Las penalidades se impondrán por acuerdo del órgano de contratación, adoptado a propuesta del responsable del contrato si se hubiese designado, que será inmediatamente ejecutivo, y se harán efectivas mediante deducción de las cantidades que, en concepto de pago total o parcial, deban abonarse al contratista o sobre la garantía que, en su caso, se hubiese constituido, cuando no puedan deducirse de las mencionadas certificaciones.