

Propuestas para la mejora en la contratación de ingeniería*



Pablo Bueno Tomás

Presidente del Comité Técnico de Obras Públicas y Equipamientos del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

Resumen

El Comité Técnico de Obras Públicas y Equipamientos se ha impuesto como objetivo la redacción de recomendaciones para mejorar la contratación pública, y a tal fin ha constituido cuatro grupos de trabajo de distintas especialidades. El Grupo encargado de Consultoría de Ingeniería ha redactado el presente documento, que ha sido aprobado por el Comité Técnico, supervisado por la asesoría jurídica y aprobado por la Junta de Gobierno del Colegio de Ingenieros de Caminos en su reunión del día 27 de febrero de 2017.

Palabras clave

Contratación pública, ingeniería, inversión, adjudicación, selección, valoración, concurso, calidad, precio

Abstract

The Public Works and Infrastructure Technical Committee has decided to make recommendations aimed at improving public procurement, and to this end it has established four working groups focusing on different areas. The group responsible for consulting engineering has prepared this document, which has been approved by the Technical Committee, supervised by the legal department and approved by the Spanish Institution of Civil Engineers Executive Board, at its meeting on 27 February 2017.

Keywords

Public procurement, engineering, investment, tender, selection, evaluation, award, quality, price

1. Introducción

1.1. Las leyes de contratación pública y la optimización de la inversión

Optimizar la inversión global en el proceso creador de una infraestructura no significa minimizar el coste económico de todas y cada una de las fases del proceso, sino del conjunto de todas ellas, obteniendo el nivel de calidad deseado de la infraestructura. Las fases iniciales (Planificación, Estudio Informativo y Proyecto) son determinantes para el desarrollo posterior del proceso, en el que las fases más costosas en términos económicos son las de Construcción, Conservación y Explotación.

La legislación en materia de Contratación Pública es el marco que regula todo este proceso inversor, y por tanto debe tener en consideración las sustanciales diferencias que existen entre las diferentes fases del proceso creador de una infraestructura: aquellas que, pese a tener un menor peso presupuestario, son determinantes para la inversión total, y aquellas otras que, con mayor peso económico, se desarrollan como consecuencia y en base a las conclusiones de las fases anteriores.

Las primeras fases (Planificación, Estudios de Viabilidad, Estudios Informativos y Redacción de Proyectos) presentan algunas características específicas que las diferencian netamente de las fases posteriores de Construcción, Conservación y Explotación:

- Su peso económico en el global del proceso es mínimo (en el entorno del 4 % del coste de construcción en España, y del 7 % en la Unión Europea y EE. UU.).
- Son determinantes de la calidad del servicio al usuario final y del coste de construcción, conservación y explotación y, por tanto, de la viabilidad y rentabilidad de todo el proceso.
- Se trata de servicios de carácter intelectual (o “basados en el conocimiento”, utilizando la terminología de la Comisión Europea), ya que alrededor del 80 % de sus costes son costes de personal técnico.
- Errores u omisiones en estas fases (o, en general, defectos de calidad) ocasionan enormes trastornos en las fases posteriores, tanto a nivel económico como en cuanto a los plazos

de ejecución, o lo que es aún peor, una calidad de servicio al usuario final inferior a la deseada y posible.

Esas mismas características son compartidas, durante la fase de construcción, por los servicios de Control de Calidad de las obras y de Asistencia Técnica a la Dirección de las Obras, labores también desarrolladas por las empresas consultoras de ingeniería y cuyo buen desarrollo es imprescindible para garantizar que la infraestructura preste de manera adecuada el servicio para el que fue concebida, sin defectos de calidad que puedan derivar en graves y costosos problemas de explotación y mantenimiento.

En vista de todo esto, la necesidad de buscar la máxima eficiencia en la inversión en infraestructuras invita a pensar en un profundo cambio en la forma de invertir, con un aumento significativo de la preocupación por la calidad en la inversión en ingeniería para reducir incidencias en la construcción y optimizar la inversión total. Para conseguir esto, es necesario cambiar los procedimientos y sistemas habituales de contratación de ingeniería en España, y las nuevas Directivas Europeas sobre Contratación Pública nos abren las puertas para ello.

Por otra parte, el hecho de que los servicios de consultoría de ingeniería sean realizados, fundamentalmente, por ingenieros, obliga a que éstos se encuentren habilitados para el desarrollo de su profesión mediante la colegiación en su respectivo colegio profesional. Esta obligación debe extenderse también a los funcionarios responsables de la ejecución de los contratos.

1.2. El concepto clave: el carácter intelectual de la labor ingenieril

La clave de este cambio necesario está en el reconocimiento del carácter intelectual de la labor desarrollada por las empresas de ingeniería.

No puede ignorarse que el coste del trabajo de ingeniería depende del coste de las personas que lo realizan, del tiempo que le dedican y de un factor de organización de la empresa que cubre los gastos generales, formación, innovación y puesta al día del conocimiento de la empresa. La forma de reducir los costes de ingeniería son utilizar personal de menor coste, menor formación y experiencia; reducir el tiempo dedicado al estudio de alternativas, riesgos, análisis geotécnico de zonas conflictivas, análisis de servicios afectados, etc., y no dedicar los recursos necesarios para que la empresa esté al nivel de desarrollo de la tecnología en sus campos de actividad.

Con la aprobación de la Ley 30/2007 de Contratos del Sector Público y el posterior Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (aprobado por R.D.L. 3/2011) desaparece el término “Consultoría y Asistencia”, incluyendo los servicios de arquitectura e ingeniería dentro del epígrafe común de “Contratos de servicios”, sin diferenciación normativa alguna entre unos servicios y otros. Desaparece, por tanto, cualquier alusión al carácter intelectual de los servicios de ingeniería y arquitectura, que quedan equiparados a otros servicios (desde servicios sociales y de salud hasta servicios de limpieza de edificios o de transporte de mercancías).

El TRLCSP solo alude al contenido intelectual de determinados servicios cuando establece que el método de la subasta electrónica podrá emplearse “siempre que las prestaciones que constituyen su objeto no tengan carácter intelectual” y cuando establece que se podrán adjudicar por procedimiento negociado “los contratos que tengan por objeto prestaciones de carácter intelectual”. Pero en ningún momento hace referencia a los servicios de ingeniería y arquitectura al hablar de estas prestaciones de carácter intelectual.

En cuanto a los “criterios de valoración de las ofertas”, la Ley 30/2007 ha supuesto un cambio de negativas consecuencias con relación a la legislación anterior. El TRLCSP establece, sin excepción alguna, que la licitación debe atribuir siempre mayor peso a “criterios evaluables de forma automática por aplicación de fórmulas” que a “criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor”, salvo que se constituya un Comité de Expertos “que cuente con un mínimo de tres miembros, formado por expertos no integrados en el órgano proponente del contrato, al que corresponderá realizar la evaluación de las ofertas conforme a estos últimos criterios”. En la realidad, esta exigencia ha tenido dos consecuencias:

1. El término “criterios evaluables de forma automática por aplicación de fórmulas” se ha identificado siempre con el precio, lo que ha provocado que el peso del precio en la adjudicación de los contratos de servicios haya sido siempre superior al del conjunto de cualesquiera otros criterios (calidad, experiencia, innovación, etc.), independientemente del carácter intelectual o no del servicio que se pretende contratar.

2. Nunca se ha constituido el Comité de Expertos a que alude el art. 150.2, ya que la exigencia de que esos expertos sean externos al órgano contratante impone absurdamente dificultades extraordinarias que ningún órgano contratante ha podido resolver.



Es importante destacar que esta exigencia de que más del 50 % de la ponderación en la valoración de una oferta corresponda a “criterios evaluables mediante fórmulas objetivas” no se apoya en ninguna exigencia ni recomendación de las Directivas Europeas sobre Contratación Pública vigentes en el momento de aprobación de la LCSP. Se trata de una aportación particular del legislador español.

1.3. La situación actual

En base a este marco normativo, la tendencia creciente de las Administraciones Públicas españolas a otorgar cada vez mayor peso a la propuesta económica, en detrimento de la valoración de otros criterios basados en la calidad de la oferta y la experiencia del licitador, ha provocado que en España nos encontremos ahora en el peor momento histórico en lo que se refiere a la apreciación de la calidad en los servicios profesionales de ingeniería. Las nuevas prácticas de contratación de los estudios, proyectos y asistencias técnicas apenas valoran los aspectos relacionados con la calidad y la innovación, lo que contribuye a la aparición de graves riesgos de incremento en los costes de la ejecución y mantenimiento de las obras, a problemas e imprevistos durante la construcción y explotación de las mismas, o simplemente a alcanzar soluciones no óptimas para resolver los problemas funcionales planteados.

Además, y con independencia de esta indeseable repercusión en la Administración y en la Sociedad, la contratación de servicios de ingeniería a las empresas que oferten fundamentalmente precios más bajos producirá seguramente que los trabajos se presten por técnicos sin la formación o

experiencia suficiente, o que teniéndola se vean obligados por las empresas a no dedicarles todo el tiempo que la ingeniería de excelencia requiere, con el objetivo de poder ser económicamente competitivos.

Sirva como ejemplo de la dinámica que viene observándose en España el hecho de que todos los organismos dependientes de la Administración Central del Estado otorgan a la oferta económica un peso de entre el 60 % y el 100 % de la valoración global, mientras que la calidad de la oferta se valora con un peso de, en el mejor de los casos, el 40 %, llegando a ser nulo en algunos casos como AENA o algunas Comunidades Autónomas.

1.4. Las nuevas directivas europeas de contratación pública

Desde el año 2004, la Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, ya establecía que en los Servicios de Ingeniería y Arquitectura la “oferta económicamente más ventajosa” no es necesariamente la más barata. Las nuevas Directivas Europeas de Contratación Pública aprobadas en 2014 van incluso más allá, contemplando expresamente que “el factor coste podrá adoptar la forma de un precio o coste fijo sobre la base del cual los operadores económicos compitan únicamente en función de criterios de calidad”. (Art 67.2 de la Directiva 2014-24-UE).

La transposición al marco legislativo español de la nueva Directiva Europea de Contratación Pública debería trasladar a nuestra legislación el espíritu de la nueva Directiva, reconociendo el carácter intelectual de los trabajos de ingeniería y arquitectura,

y por tanto priorizando en estos casos la calidad del trabajo por encima del precio.

La directiva se posiciona sobre la utilización de la experiencia como criterio de valoración de las ofertas: “Siempre que la calidad del personal empleado sea pertinente para el nivel de rendimiento del contrato, los poderes adjudicadores deben estar también autorizados a utilizar como criterio de adjudicación la organización, la cualificación y la experiencia del personal encargado de ejecutar el contrato, ya que pueden afectar a la calidad de dicha ejecución y, en consecuencia, al valor económico de la oferta”.

A modo de ejemplo, resaltemos que la Directiva 2014-24-UE establece que “no deben ser objeto de subastas electrónicas determinados contratos de servicios cuyo contenido implique el desempeño de funciones de carácter intelectual, como la elaboración de proyectos de obras”. En la lectura de todo el texto se trasluce que esta nueva Directiva prioriza la calidad, consideraciones medioambientales, aspectos sociales o la innovación sobre el precio.

Un informe publicado por el prestigioso equipo jurídico de Gómez-Acebo & Pombo Abogados indica que es claro y evidente que “uno de los fines perseguidos por la nueva Directiva es el de facultar a los órganos de contratación para conceder un mayor peso a la calidad y a aspectos medioambientales, sociales y a la innovación a la hora de adjudicar un contrato.”

1.5. El modelo empleado por la comisión europea en sus contratos de cooperación

La Comisión Europea, en su documento denominado “Guía Práctica para los sistemas de contratación en las acciones externas de la Unión Europea” (conocida como Normas PRAG-2016, revisión de la anteriores PRAG-2012 Y PRAG-2014), reconoce el contenido intelectual de los servicios de ingeniería, considerándolos como “servicios basados en el conocimiento”, y propone para ellos un sistema de contratación netamente diferente al que propone, por ejemplo, para los contratos de suministros o de ejecución de obras.

En primer lugar, exige la licitación de los servicios de ingeniería mediante concursos con selección previa (los llamados en España “concursos restringidos”, término que puede invitar a pensar en una restricción a la libre competencia, lo cual no es cierto). Y en segundo lugar, la evaluación final de las ofertas se hace con una ponderación del 20 % para la oferta económica (precio) y del 80 % para la parte técnica (calidad).

El artículo 3.2.1.1. de estas Normas PRAG especifica que “todos los contratos de servicios por un importe igual o superior a 300.000 EUR deberán adjudicarse mediante licitación restringida tras la publicación internacional de un anuncio de información previa y de un anuncio de contrato.” La primera fase de estos concursos está abierta a todos los licitadores, sin restricción alguna de la competencia, y su objetivo es buscar para cada concurso concreto las empresas o profesionales idóneos para el desarrollo del trabajo. Así pues, se trata de un primer filtro basado en criterios de experiencia y de idoneidad de la empresa licitadora, y concluye en la selección de un número reducido de empresas (entre 4 y 8) que serán las que presenten oferta, tanto técnica como económica. La segunda fase, limitada ya a estas empresas o profesionales preseleccionados, dará lugar a la adjudicación del contrato en base tanto a la calidad de la oferta técnica presentada como al precio de la oferta económica, ponderando los criterios de calidad con un peso cuatro veces superior a los criterios puramente económicos (ponderación 80/20).

La mayoría de los países europeos más avanzados siguen el ejemplo de la Unión Europea y aplican sistemas similares, que han demostrado tener efectos muy beneficiosos en cuanto a la eficiencia de la inversión.

2. Los aspectos críticos

Independientemente del sistema de contratación de ingeniería que se utilice de entre los descritos en la Ley de Contratos del Sector Público, hay algunos aspectos críticos que deberían adoptarse de manera general para garantizar una mejor valoración de las propuestas técnicas y económicas en las licitaciones de Servicios de Ingeniería, actualmente ligados en exceso al precio y alejados de una adecuada valoración de los criterios ligados a la experiencia y la calidad.

Por ello, sería conveniente aplicar cuanto antes los siguientes cambios en la forma de valorar las ofertas técnicas y económicas en cualquier procedimiento de licitación de ingeniería:

2.1. Ofertas económicas anormalmente bajas

Los Pliegos de Bases para la licitación establecen el valor a partir del cual una oferta económica será considerada como “anormalmente baja”, o incura en “presunción de temeridad”. Este valor suele estar referido a la baja media de todas las ofertas presentadas (BM), o en su caso a una “baja de referencia (BR)” calculada como la media de las ofertas contenidas en un determinado intervalo. Una vez fijado el valor de referencia, ya sea BM o BR, se consideran incursas en presunción de teme-

ridad (“ofertas anormalmente bajas”) aquellas cuyo coeficiente de baja supere en N puntos porcentuales (N %) a esa baja de referencia. Este valor N en ningún caso deberá ser superior a 5. La experiencia demuestra que cualquier valor de N superior a 5 provoca inevitablemente una escalada imparable de las bajas económicas concurso tras concurso, comprometiendo seriamente la viabilidad de los contratos, y muy especialmente su calidad.

De acuerdo con lo establecido en la LCSP y en la propia Directiva Europea, el organismo exigirá a los licitadores cuyas ofertas estén incursas en presunción de temeridad que expliquen el precio o los costes propuestos en su oferta, evaluará la información proporcionada y podrá rechazar definitivamente la oferta en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos. No obstante, es fundamental que la aceptación de una oferta “presuntamente temeraria” en base a estas explicaciones sea un hecho muy excepcional, y no se admitan justificaciones basadas en argumentos poco objetivos como el buen conocimiento de la zona, la disponibilidad de una oficina cercana o la decisión empresarial de “trabajar a pérdidas” por motivos comerciales.

2.2. Fórmula para la valoración de las propuestas económicas

Partiendo de la base de que el presupuesto tipo de la licitación viene propuesto por la propia Administración, y que por tanto es un precio que los técnicos de la Administración consideran adecuado para la contratación del servicio, no es en absoluto lógico que se apliquen fórmulas de valoración de las propuestas económicas que valoren con CERO puntos a las ofertas que propongan hacer el trabajo por ese presupuesto propuesto por la Administración. Otorgar CERO puntos en la valoración de la propuesta económica equivale a rechazar la oferta, ya que siempre habrá una oferta (la más barata) que tenga 100 puntos en esta valoración, y esa diferencia será siempre insalvable con las puntuaciones de la oferta técnica.

En un concurso cuyo presupuesto tipo de licitación esté excesivamente ajustado y los licitadores hayan llegado a la conclusión de que no es posible hacer ofertas a la baja, puede haber varios licitadores que oferten sin baja económica y uno de ellos que oferte una baja del 1 %. De acuerdo con las fórmulas de valoración de las propuestas económicas que vienen utilizándose de manera generalizada en España, en este concurso todos los licitadores tendrían CERO puntos en su oferta económica, excepto el licitador que ofertó una baja del 1 %, que tendría 100 puntos. Con estas puntuaciones, ya no tendría sentido

valorar las ofertas técnicas, puesto que el adjudicatario estaría ya decidido.

Para evitar incongruencias como la del ejemplo anterior, todos los organismos internacionales de ayuda al desarrollo (incluida la propia Comisión Europea) y las principales administraciones del mundo desarrollado utilizan la misma fórmula de valoración de las ofertas económicas que, incluso manteniendo la máxima puntuación para la oferta más barata, evita que las ofertas “al tipo” tengan puntuación CERO. Esta fórmula, reproducida a continuación, asigna 100 puntos a la oferta con el importe total más bajo, mientras que las demás ofertas se puntúan de manera inversamente proporcional a su presupuesto:

Puntuación económica = (oferta más baja / oferta a valorar) x 100.

En la fórmula anterior, la “oferta más baja” es el importe de la oferta más barata técnicamente contemplable y no incursa en presunción de temeridad, y la “oferta a valorar” es el importe de la propuesta económica de la oferta cuya puntuación económica se pretende calcular.

Las ofertas que hubieran sido consideradas en presunción de temeridad y posteriormente aceptadas (caso excepcional) se evaluarán con 100 puntos, al igual que la oferta más barata no incursa en presunción de temeridad, a fin de no “premiar” la temeridad, para evitar así el “efecto llamada” que ese premio podría provocar.

2.3. Expansión de las valoraciones técnicas

Si el Pliego de Bases de la licitación especifica un determinado peso para las valoraciones técnica y económica, como la oferta más barata siempre tiene 100 puntos en la valoración económica, la mejor oferta desde el punto de vista técnico debería tener, igualmente, 100 puntos en la valoración técnica. En caso contrario, se estaría desvirtuando la proporción de pesos indicada en el Pliego.

Es habitual, tal y como se valora actualmente la mayoría de las licitaciones en España, que la mejor oferta técnica tenga una puntuación de, por ejemplo, 80 puntos. Si, por ejemplo, el Pliego estableciera unos pesos de 50/50 para las valoraciones técnica y económica, al trasladar ese valor de la puntuación técnica con un peso del 50 % otorgaría 40 puntos en la valoración global. En esa valoración global, la oferta más barata tendría 50 puntos procedentes de su puntuación máxima (100) en la valoración económica. Esto supone que, en la realidad, la

proporción teórica de pesos de 50/50 establecida en el Pliego se habría convertido en una proporción real de 44/56 (técnica/económica). Por tanto, es evidente que para respetar las proporciones establecidas por el Pliego de la licitación, si la oferta más barata tiene 100 puntos en la valoración económica, la oferta de mayor calidad deberá tener siempre 100 puntos en la valoración técnica.

Como en el caso anterior, existe una fórmula enormemente sencilla para expandir las puntuaciones técnicas para que la mejor oferta tenga 100 puntos, fórmula que es habitualmente utilizada por multitud de organismos y administraciones del todo el mundo (en concreto, por la propia Comisión Europea). En primer lugar, se evalúan las ofertas técnicas asignando a cada una de ellas una valoración (entre 0 y 100). A continuación, a esta valoración se le aplica la fórmula siguiente para determinar su puntuación técnica final:

Puntuación técnica = (valoración de la oferta técnica / valoración de la mejor oferta técnica) x 100.

2.4. Proporción de pesos entre las valoraciones técnica y económica

Como hemos visto en los capítulos iniciales de este documento, las Administraciones españolas han tendido en los últimos años a establecer en los pliegos de sus licitaciones unas proporciones entre los pesos de las valoraciones técnicas y económicas de las ofertas de ingeniería que priman excesivamente la prevalencia del criterio precio frente a los criterios ligados a la calidad de la oferta y la experiencia de la empresa licitadora. Es además importante recordar la poca relevancia del coste de la ingeniería frente a los costes de construcción, operación y conservación. Esta mala práctica ha traído consigo sobrecostes de inversión (incluso en algunos casos, inversiones innecesarias) y mermas en la calidad y el servicio.

Para evitar estos problemas, y dado el carácter netamente intelectual de los servicios de ingeniería, los organismos más importantes del mundo valoran los aspectos técnicos y de calidad con mayor peso que los criterios puramente ligados al precio.

Ya hemos mencionado anteriormente que la Comisión Europea, en todos los Contratos para las Acciones Exteriores de la Unión Europea (que es para lo que contrata consultoría de ingeniería), pondera los criterios de calidad con un peso cuatro veces superior a los criterios puramente económicos (ponderación 80/20). Y con esta misma ponderación contratan los



organismos multilaterales de ayuda al desarrollo (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Africano de Desarrollo, etc.) y las Agencias Nacionales de Ayuda al Desarrollo (USAid, Agencia Francesa, Agencia Alemana, Agencia Británica, etc.).

De acuerdo con el Proyecto de Ley de Contratos del Sector Público que actualmente está pendiente de trámite parlamentario para su aprobación, la utilización de este tipo de proporciones que otorgan mayor peso a los criterios de calidad que a los puramente económicos es una opción perfectamente viable, ya que el artículo 145.6 establece que “en los procedimientos de adjudicación, abierto o restringido, celebrados por los órganos de las Administraciones Públicas, la valoración de los criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor corresponderá, en los casos en que proceda por tener atribuida una ponderación mayor que la correspondiente a los criterios evaluables de forma automática, bien a un comité formado por expertos bien a un organismo técnico especializado”. Aún no está claro si el nuevo texto de la Ley incluirá u omitirá la anterior exigencia de que ese Comité de Expertos esté formado por expertos “no integrados en el órgano proponente del contrato”. La eliminación de esta exigencia simplificaría enormemente las cosas para el referido “órgano proponente”, ya que estos expertos podrían ser funcionarios de la propia Administración licitante.

Por tanto, y a favor de la búsqueda continua de optimizar las inversiones en el proceso global, es oportuno y necesario que en la contratación de consultoría de ingeniería los criterios ligados a la calidad tengan una notable preponderancia sobre el precio del servicio. Y siguiendo, como siempre, el ejemplo de la Comisión Europea y de los principales organismos in-

ternacionales, recomendamos una ponderación 80/20 (oferta técnica / oferta económica).

2.5. El concurso restringido

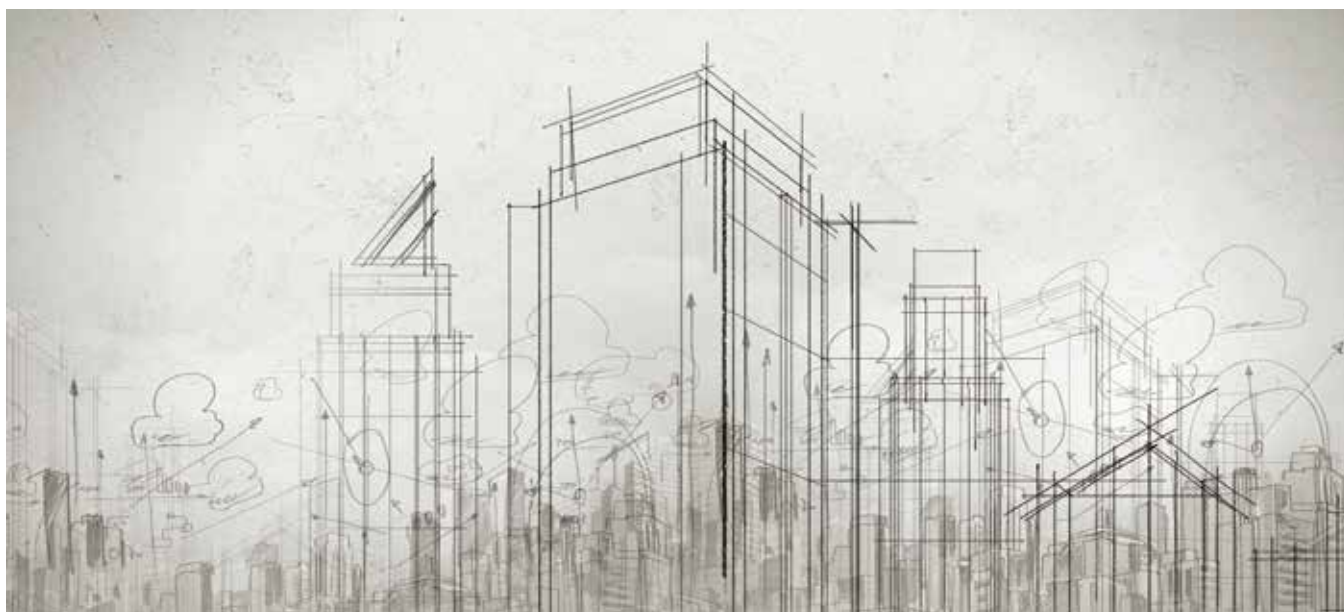
El Proyecto de Ley de Contratos del Sector Público, actualmente en fase de tramitación parlamentaria, contempla un amplio abanico de procedimientos de contratación aplicables a los servicios de ingeniería y arquitectura. No obstante, ya desde la exposición de motivos deja constancia de que el concurso restringido “es un procedimiento especialmente apto para la adjudicación de los contratos cuyo objeto tenga prestaciones de carácter intelectual, como los servicios de ingeniería y arquitectura”. El término “concurso restringido” puede invitar a pensar en una restricción a la libre competencia, pero esta restricción no existe en absoluto, puesto que la primera fase de estos concursos está abierta a todos los licitadores, sin restricción alguna de la competencia, y su objetivo es buscar para cada concurso concreto las empresas o profesionales idóneos para el desarrollo del trabajo licitado, reduciendo el número de propuestas técnicas a analizar, lo que supone un importante ahorro para las empresas del sector y para la propia Administración, y sobre todo permite un análisis más profundo y detallado de las ofertas.

Así pues, nos centraremos en la descripción del denominado “concurso restringido” y en la elaboración de una serie de propuestas más o menos concretas para su utilización. Es

conveniente esta reflexión, por un doble motivo: En primer lugar, porque el concurso restringido es el gran desconocido de entre los procedimientos de contratación descritos en la LCSP, puesto que ha sido tradicionalmente el menos utilizado en España. Y en segundo lugar, porque no solo el Proyecto de Ley de la nueva LCSP lo señala como el más adecuado para los servicios de índole intelectual, sino que es el modelo desarrollado en la “Guía Práctica para los sistemas de contratación en las acciones externas de la Unión Europea” (Normas PRAG-2016), de aplicación en todos los Contratos para las Acciones Exteriores de la Unión Europea. Ciertamente es que cada Administración, en función de las características, importe y complejidad de los contratos que licite, tendrá la libertad de elegir el procedimiento de licitación que más se ajuste a sus necesidades, pero ello no es óbice para que desde aquí insistamos en que sería altamente recomendable que se utilizase el procedimiento restringido para cualquier contrato de importe superior a una determinada cantidad, que la Unión Europea establece en los 300.000 euros y que, en el caso de España, cada Administración debería establecer.

3. Una propuesta basada en el modelo de la Unión Europea

Se describe ahora un modelo de Contratación de Servicios de Ingeniería absolutamente coherente con las nuevas Directivas Europeas de Contratación Pública. El modelo propuesto se basa en el descrito en las Normas PRAG-2016 aplicadas por la Comisión Europea en todas sus acciones exteriores, lo que



garantiza la coherencia del modelo con las Directivas Europeas. El texto que resulte finalmente aprobado para la nueva Ley de Contratos del Sector Público, como transposición de estas nuevas directivas europeas al ordenamiento jurídico español, deberá por tanto dar cabida a este modelo, ya que no tendría ningún sentido lógico que los modelos de contratación utilizados de manera legal por la Comisión Europea no resultasen legales en España.

Según el artículo 2.4.1. de la Normas PRAG-2016, salvo en casos excepcionales adecuadamente justificados, los Contratos de Servicios de Ingeniería deben contratarse mediante “Licitación Restringida” siempre que su importe sea superior a los 300.000 €, y mediante “Contratos Marco” o “Procedimiento Negociado en Régimen Competitivo” para importes comprendidos entre 20.000€ y 299.999,99 €. Hasta 20.000€ se utilizará la contratación directa, con una única oferta.

A fin de adecuar los sistemas de contratación en España a esta propuesta de la Comisión Europea, sería necesario extender el uso del procedimiento restringido a todos aquellos concursos de servicios de ingeniería que superen un determinado presupuesto de licitación que deberá quedar establecido por parte de la Administración. En lo que sigue, nos centraremos exclusivamente en los contratos cuyo presupuesto supere este límite, es decir, en el procedimiento de Licitación Restringida.

En aquellos contratos que superen el presupuesto establecido según el párrafo anterior (300.000 € según las Normas PRAG), el artículo 2.4.3. de las Normas PRAG-2016 indica que todos los agentes económicos podrán solicitar su participación en el proceso de selección, pero solo podrán presentar una oferta los candidatos que resulten seleccionados en la primera fase del proceso.

Los criterios de selección y las tareas que han de llevarse a cabo se describirán en el anuncio de licitación publicado. Se pasará de una lista general, en la que estarán incluidos todos los candidatos que hayan respondido al anuncio, a una preselección de las mejores candidaturas, en función de las respuestas recibidas. Tras esta preselección, el órgano de contratación preparará el anuncio de preselección utilizando el modelo adecuado y lo remitirá a su debido tiempo al Boletín Oficial para su publicación, y enviará el pliego de condiciones a los candidatos preseleccionados.

Para garantizar una competencia leal, las ofertas deberán ser presentadas por el mismo proveedor de servicios o consorcio

que solicitó participar en la licitación, que figure en la preselección y haya recibido la convocatoria para la presentación de ofertas. No se admitirá ningún cambio en la identidad o composición del licitador.

Una vez analizadas las ofertas, se compararán y se decidirá la elección del adjudicatario de acuerdo con el método descrito más adelante.

Tanto en la fase de selección como en la fase de adjudicación, las propuestas serán abiertas y evaluadas por un Comité de Evaluación nombrado por el Órgano de Contratación, compuesto por un presidente y un secretario, ambos sin voto, y tres miembros con voto (los evaluadores).

En cada proceso de valoración, el Comité deberá comparar las valoraciones otorgadas por los distintos evaluadores. En caso de discrepancias importantes, los miembros que estén en desacuerdo deberán justificar plenamente su postura ante el resto de evaluadores y, tras el debate general, podrán modificar su evaluación sobre los méritos de cada oferta.

3.1. Fase de selección (criterios de selección)

Según el artículo 2.4.11. de las normas PRAG-2016, los órganos de contratación definirán criterios de selección claros y no discriminatorios para evaluar si el candidato o licitador dispone de suficiente capacidad financiera, económica, técnica y profesional para ejecutar las tareas del contrato. Para la capacidad económica y financiera, el plazo no podrá superar los tres últimos ejercicios cerrados. Para la capacidad profesional y técnica, el plazo deberá abarcar lo realizado, ejecutado o entregado en los últimos cinco años.

Los criterios a emplear para la selección de los candidatos serán, de entre los siguientes, aquellos que mejor se ajusten en cada caso al objeto del contrato:

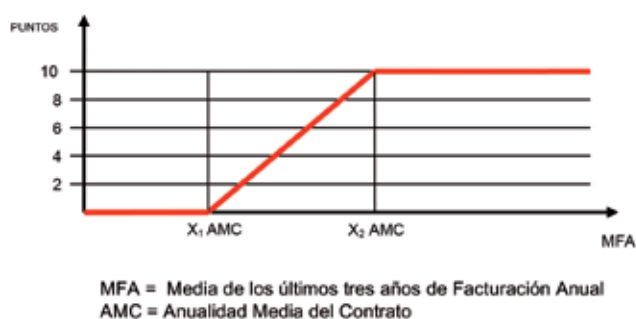
3.1.1. Capacidad económica y financiera:

Las normas PRAG-2016 proponen que la capacidad económica y financiera del licitador se acredite mediante uno o varios de los documentos siguientes:

- Declaraciones bancarias apropiadas;
- Justificante de un seguro contra riesgos profesionales;
- Presentación de balances o extractos de balances de los últimos ejercicios cerrados;
- Declaración sobre el volumen de negocios global y sobre el volumen de negocios relativo a los servicios objeto del contrato durante los últimos ejercicios.

En la presente propuesta establecemos los siguientes criterios concretos y sus correspondientes valoraciones, con el objetivo de seleccionar empresas que garanticen la viabilidad de la ejecución de los contratos, pero entendiendo también que las empresas de mayor tamaño no son necesariamente más adecuadas que otras menores para la ejecución de los contratos de menor presupuesto.

3.1.1.1. Volumen de facturación anual de la empresa o UTE.



Para el cálculo de la anualidad media AMC se dividirá el presupuesto tipo de licitación del contrato por el número de meses que el Pliego establezca como plazo máximo, y el resultado se multiplicará por 12. Si el plazo de ejecución de los trabajos fuera inferior a un año, el valor de AMC será el presupuesto tipo de la licitación.

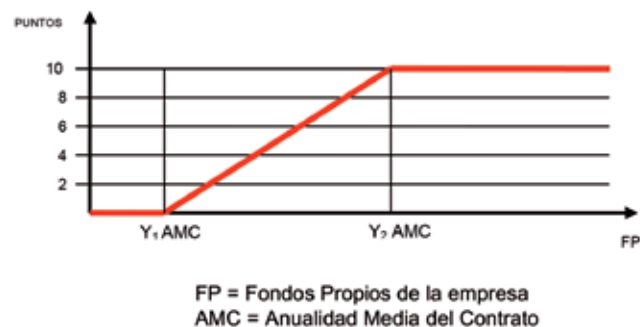
La máxima puntuación (10 puntos) la obtendrán aquellas empresas cuya facturación media anual de los últimos tres años sea superior a X2 veces la anualidad media del contrato que se licita. Los valores para X1 y X2 deberán ser establecidos por la Administración en los pliegos de la licitación, pero unos valores posibles para X1 y X2 serían respectivamente 5 y 10.

En los casos de Unión Temporal de Empresas (UTE), la facturación de la UTE será la suma de las facturaciones de cada uno de sus miembros.

No podrán ser seleccionadas aquellas empresas o UTEs cuya facturación anual media de los últimos tres años (MFA) sea inferior al doble de la anualidad media del contrato (2 AMC).

El factor de ponderación de esta puntuación para el cálculo de la valoración global de la solvencia económica y financiera será 5.

3.1.1.2. Fondos propios de la empresa o UTE.



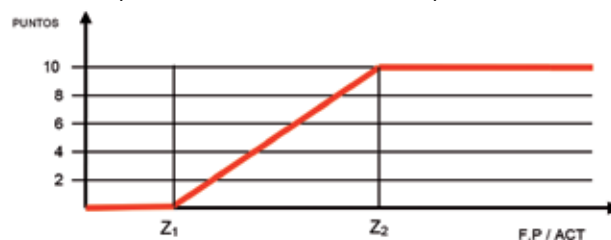
La máxima puntuación (10 puntos) la obtendrán aquellas empresas cuyos fondos propios sean superiores a Y2 veces la anualidad media del contrato que se licita. Los valores para Y1 e Y2 deberán ser establecidos por la Administración en los pliegos de la licitación, pero unos valores posibles para Y1 y para Y2 serían respectivamente 0,5 y 5.

En los casos de Unión Temporal de Empresas (UTE), los fondos propios de la UTE serán la suma de los fondos propios de cada uno de sus miembros.

No podrán ser seleccionadas aquellas empresas o UTEs cuyos fondos propios sean inferiores a la tercera parte de la anualidad media del contrato (AMC/3).

El factor de ponderación de esta puntuación para el cálculo de la valoración global de la solvencia económica y financiera será 3.

3.1.1.3. Independencia financiera de la empresa o UTE.



$$\frac{F.P.}{ACT} = \frac{FONDOS_PROPIOS}{ACTIVO_TOTAL}$$

La máxima puntuación (10 puntos) la obtendrán aquellas empresas cuyo ratio de independencia financiera (cifra de fondos propios dividida por el activo total), sea igual o superior a Z2

y tendrán puntuación 0 aquellas que no alcancen el valor Z1. Los valores para Z1 y Z2 deberán ser establecidos por la Administración en los pliegos de la licitación, pero unos valores posibles serían respectivamente 0,1 y 0,3.

En los casos de Unión Temporal de Empresas (UTE), el ratio de independencia financiera (F.P./ACT) será la suma ponderada de los ratios de cada uno de sus miembros, siendo el coeficiente de ponderación para cada miembro igual a su coeficiente de participación en la UTE.

El factor de ponderación de esta puntuación para el cálculo de la valoración global de la solvencia económica y financiera será 2.

3.1.1.4. Valoración final de la solvencia económica y financiera
La cifra final de la valoración de la solvencia económica y financiera de la empresa o UTE será la resultante de multiplicar cada una de las tres puntuaciones anteriores por su factor de ponderación y sumar los tres valores resultantes.

La valoración final tendrá, por tanto, una puntuación máxima de 100 puntos.

3.1.2. Capacidad técnica y profesional:

Las normas PRAG-2016 proponen que la capacidad técnica y profesional del licitador se acredite mediante uno o varios de los documentos siguientes:

- Los títulos académicos y profesionales de los empleados del prestador de servicios o contratista;
- Una lista de los principales servicios efectuados en los últimos cinco años, con indicación de los importes, fechas y destinatarios, públicos o privados;
- una descripción del equipo técnico, herramientas y material de la empresa;
- una descripción del personal y de las medidas empleadas por la empresa para garantizar la calidad de sus servicios, así como de los medios de estudio e investigación de la empresa;
- una declaración en la que se indique la plantilla media anual del prestador de servicios o del empresario.

En la presente propuesta establecemos los siguientes criterios concretos y sus correspondientes valoraciones, con el objetivo de seleccionar empresas cuya capacidad técnica y profesional se ajuste mejor a las necesidades reales del contrato en licitación.

3.1.2.1. Titulaciones académicas y profesionales

Se evaluará, entre 0 y 10 puntos, la “Adecuación de las titulaciones académicas y profesionales y el currículum del personal de la empresa a las exigencias del contrato”. Se valorará la disponibilidad, en la plantilla de la empresa licitadora, de personal con experiencia en proyectos análogos al del concurso, en número y especialidades adecuadas a las necesidades del contrato en licitación.

El factor de ponderación de esta puntuación para el cálculo de la valoración global de la capacidad técnica y profesional será 3.

3.1.2.2. Medios materiales y técnicos disponibles

Se evaluará, entre 0 y 10 puntos, la “Adecuación de los medios materiales y técnicos disponibles en la empresa a las exigencias del contrato”. Se valorará la disponibilidad, en los medios materiales de la empresa, de aquellos medios que se consideren necesarios o adecuados para el desarrollo del contrato, en cantidad y calidad adecuadas a las necesidades del contrato en licitación. Se valorará también la disponibilidad de tecnologías y procedimientos que permitan un mejor seguimiento de los trabajos por parte de la Administración, así como los proyectos I+D+i que el licitador haya desarrollado relativos a tecnologías aplicables en el servicio objeto de la licitación.

El factor de ponderación de esta puntuación para el cálculo de la valoración global de la capacidad técnica y profesional será 2.

3.1.2.3. Experiencia en trabajos similares

Se evaluarán, entre 0 y 10 puntos, los “Servicios realizados durante los últimos cinco años, teniendo en cuenta su concordancia con las exigencias del servicio a contratar”. La empresa licitadora aportará un listado de los trabajos similares al que es objeto de la licitación, desarrollados en los últimos cinco años, en el que figuren, al menos, la denominación del contrato, identificación del cliente, fechas de inicio y terminación y presupuesto contratado.

Se valorará la experiencia de la empresa licitadora en la ejecución reciente de trabajos similares al objeto de la licitación, analizando los certificados de buena ejecución y teniendo en cuenta no solo el número de trabajos similares desarrollados y su presupuesto, sino de manera especial la experiencia en resolución de problemas técnicos similares a los previsibles en el servicio en licitación.

El factor de ponderación de esta puntuación para el cálculo de la valoración global de la capacidad técnica y profesional será 4.

3.1.2.4. Control de calidad y medioambiental

Se evaluarán, entre 0 y 10 puntos, las “Medidas adoptadas por la empresa para controlar la calidad en sus trabajos”. Se valorará la existencia, en el seno de la empresa licitadora, de protocolos y sistemas de gestión específicos para garantizar la calidad de los trabajos desarrollados, así como para llevar a cabo una adecuada gestión medioambiental de las actividades de la empresa. Se valorarán, en su caso, las certificaciones de calidad y de gestión medioambiental que la empresa licitadora mantenga en vigor y actualizadas de acuerdo a las últimas versiones de la Norma.

El factor de ponderación de esta puntuación para el cálculo de la valoración global de la capacidad técnica y profesional será 1.

3.1.2.5. Valoración final de la capacidad técnica y profesional

La cifra de la valoración de la capacidad técnica y profesional de la empresa o UTE será la resultante de multiplicar cada una de las cuatro puntuaciones anteriores (en valores de 0 a 10) por su factor de ponderación y sumar los cuatro valores resultantes.

Esta valoración tendrá, por tanto, una puntuación máxima de 100 puntos.

Finalmente, esta valoración de la capacidad técnica y profesional de la empresa o UTE licitadora se podrá afectar por un coeficiente de minoración en función de la carga o cartera de trabajo que la empresa o UTE mantenga con el organismo licitador, relacionada con la capacidad productiva de la empresa. La introducción de este coeficiente permitirá que el organismo contratante pueda, por una parte, distribuir de forma transparente y no arbitraria las oportunidades de contratación con las empresas del sector, y por otra parte asegurar que la empresa preseleccionada cuenta con capacidad productiva suficiente para asumir los posibles trabajos. La aplicación de este coeficiente corrector dificultaría que una empresa con capacidad razonable para asumir un trabajo de un determinado importe contratase varios contratos, cada uno de ellos de ese importe, obteniendo una contratación final varias veces superior a su capacidad real.

Una posible definición de este coeficiente de minoración sería la siguiente:

- Considerando el valor “CT” como la cartera de trabajo contratada y pendiente de ejecutar de la empresa licitadora con el organismo contratante,

- considerando el valor “FA” como la facturación anual de la empresa en el último ejercicio cerrado

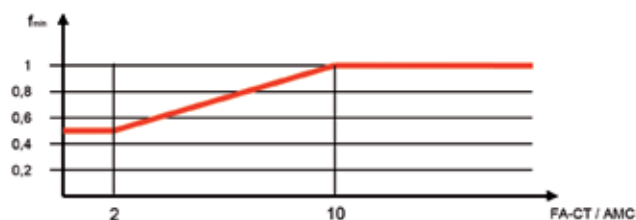
- y considerando el valor “AMC” como la anualidad media del contrato en licitación,

la diferencia FA-CT, es una expresión de la capacidad disponible en la empresa para la ejecución de nuevos trabajos con el organismo contratante. Conocido este valor, la valoración de la capacidad técnica y profesional resultante de los criterios anteriores se minorará multiplicándola por el factor de minoración f_{min} , definido de acuerdo con el siguiente criterio:

- Cuando la capacidad disponible FA-CT sea superior a 10 AMC, el factor de minoración será $f_{min}=1$.

- Cuando $FA-CT < 2 AMC$, el factor de minoración será $f_{min}=0,50$.

- Cuando FA-CT se encuentre entre ambos valores, el factor f_{min} variará linealmente:



Para el cálculo de la carga de trabajo CT se considerarán los importes de los contratos firmados por la empresa o UTE licitadora con el organismo contratante (excepto aquellos que se encuentren en situación formal de suspensión temporal), restándose los importes ya certificados de esos contratos. En caso de UTE, los valores FA y CT serán la suma de los valores correspondientes a cada uno de los miembros de la UTE.

Realizada esta minoración, la valoración final de la capacidad técnica y profesional de la empresa o UTE tendrá una puntuación máxima de 100 puntos.

3.1.3. Selección de candidatos.

Para valorar las anteriores características de las empresas que van a ser admitidas a la fase de concurso, se obtendrá una calificación final del proceso de selección de acuerdo con los siguientes criterios:

CRITERIO	FACTOR DE PONDERACIÓN
C1: Capacidad económica y financiera (máx: 100 puntos)	0,3
C2: Capacidad técnica y profesional (máx: 100 puntos)	0,7

Así, para obtener la puntuación total de un licitador, se sumará la puntuación numérica de cada uno de los criterios, afectada por el factor de ponderación correspondiente, esto es:

$$P.T. = 0,3 C1 + 0,7 C2.$$

Esta puntuación total oscilará entre 0 y 100.

Corresponderá a un Comité de Evaluación, nombrado por el órgano de contratación, la realización de esta preselección de candidatos (de acuerdo con el art. 3.3.2 de PRAG-2016). Tras examinar las respuestas al anuncio de contrato, y de acuerdo con los criterios aquí propuestos, el Comité de Evaluación preseleccionará los prestadores de servicios que presenten las mejores garantías de ejecutar debidamente el contrato. La preselección deberá incluir entre cuatro y ocho candidatos. Los candidatos seleccionados recibirán una carta de convocatoria para la presentación de ofertas junto con el expediente de licitación.

3.2. Fase de adjudicación (criterios de adjudicación)

Los contratos se concederán sobre la base de los criterios de adjudicación establecidos en la convocatoria, por concesión a la mejor relación calidad-precio (es decir, a la oferta económicamente más ventajosa). Los criterios deberán definirse con precisión, no podrán producir efectos discriminatorios y no deberán falsear la competencia leal.

Los criterios de adjudicación del contrato sirven para determinar cuál es la oferta económicamente más ventajosa. Estos criterios se refieren tanto a la calidad técnica de la oferta como a su precio (PRAG-2016, art. 3.3.4).

3.2.1. Evaluación de las ofertas técnicas

Los criterios técnicos sirven para valorar la calidad de las ofertas técnicas. Los dos tipos principales de criterios técnicos son la metodología y la valoración de los currículum vitae de los expertos principales propuestos. Se atribuirá a cada criterio un número de puntos, tomando como referencia una puntuación máxima de 100 puntos distribuidos entre los dife-

rentes subcriterios. Su ponderación respectiva dependerá de la naturaleza de los servicios requeridos y se especificarán en cada caso concreto en el expediente de licitación.

Los criterios de adjudicación utilizados para determinar la oferta más ventajosa analizan las ofertas presentadas, a diferencia de los criterios de selección que analizan la idoneidad de las empresas o UTEs que concursan.

A título de ejemplo, los criterios utilizados pueden ser:

- Metodología propuesta para la realización del trabajo: grado de conocimiento del objeto del contrato, identificación de puntos críticos y sus riesgos asociados para las etapas de construcción y de explotación, propuesta de alternativas a estudiar para la mitigación de estos riesgos, análisis de costes a lo largo del ciclo total de inversión, adecuación del alcance de la campaña geotécnica, ...
- Valoración del personal que intervendrá en los trabajos: titulación exigida, experiencia específica en el objeto del contrato, relación con la empresa o UTE (de plantilla, colaborador,...)
- Organización y Programa de Trabajos adecuado a la metodología propuesta, que dedique los tiempos necesarios para cada una de las actividades
- Sistema de aseguramiento de la calidad aplicado al contrato.
- Medios materiales y técnicos específicos a utilizar para el desarrollo del contrato.
- Mejoras en el alcance de los trabajos exigidos por el pliego

Solo obtendrán la conformidad técnica las ofertas que superen una determinada puntuación establecida en el expediente de licitación; por ejemplo, las que obtengan al menos 75 puntos. Valoradas todas las ofertas técnicas, se asignará la puntuación técnica final con la fórmula siguiente:

$$\text{Puntuación técnica} = (\text{valoración final de la oferta técnica} / \text{valoración final de la mejor oferta técnica}) \times 100.$$

Las propias Normas PRAG-2016 de la Unión Europea proponen el siguiente ejemplo como modelo de resumen de evaluación de las ofertas técnicas:

	Licitador 1	Licitador 2	Licitador 3
Evaluador A	55	88	84
Evaluador B	60	84	82
Evaluador C	59	82	90
Total	174	254	256
Valoración media (1)	58	84,67	85,33
Puntuación técnica (2)	Eliminado	99,22	100

(1) Media aritmética entre las puntuaciones de los tres evaluadores

(2) (Valoración media de la oferta / Mejor valoración media) x 100

Eliminados los licitadores que no alcanzan los 75 puntos

3.2.2. Evaluación de las ofertas económicas

Una vez concluida la evaluación técnica, se abrirán solamente los sobres que contienen las ofertas económicas correspondientes a las ofertas que no hayan sido eliminadas.

Se considerarán incursas en presunción de temeridad (“ofertas anormalmente bajas”) aquellas ofertas económicas cuyo coeficiente de baja supere en cinco puntos porcentuales (5 %) a la baja media de las ofertas económicas aceptadas, o en su caso a una “baja de referencia” calculada como la media de las ofertas contenidas en un determinado intervalo que el Pliego de la licitación deberá establecer.

El organismo exigirá a los licitadores cuyas ofertas estén incursas en presunción de temeridad que expliquen el precio o los costes propuestos en su oferta, evaluará la información proporcionada y podrá rechazar definitivamente la oferta en caso de que los documentos aportados no expliquen satisfactoriamente el bajo nivel de los precios o costes propuestos.

Se eliminarán las ofertas que superen el presupuesto máximo asignado al contrato. Acto seguido, se asignarán 100 puntos a la oferta no incursa en presunción de temeridad con el importe total más bajo. Las demás ofertas se puntuarán con arreglo a la fórmula siguiente (Art. 3.3.10.4 de las Normas PRAG-2016):

Puntuación económica = (oferta más baja / oferta en cuestión) x 100.

Las ofertas que hubieran sido consideradas en presunción de temeridad y posteriormente aceptadas se evaluarán con 100 puntos, al igual que la oferta más barata no incursa en presunción de temeridad.

Las propias Normas PRAG-2016, continuando con el ejemplo anterior, proponen el siguiente modelo de resumen de evaluación de las ofertas económicas:

	Licitador 1	Licitador 2	Licitador 3
Oferta económica	Eliminado	951.322,00 €	1.060.452,00 €
Puntuación económica (3)	tras la evaluación técnica	100,00	89,71

(3) (oferta más baja / oferta en cuestión) x 100

3.2.3. Evaluación compuesta

De acuerdo con lo especificado en el artículo 3.3.10.5 de las Normas PRAG-2016, la selección de la oferta económicamente más ventajosa resulta de una ponderación entre la calidad técnica y el precio de las ofertas con arreglo a una clave de reparto 80/20. Para ello:

- Los puntos atribuidos a las ofertas técnicas se multiplican por un coeficiente de 0,80, y
- Los puntos atribuidos a las ofertas económicas se multiplican por un coeficiente de 0,20.

De este modo, y siguiendo con el ejemplo anterior, las Normas PRAG proponen el siguiente modelo de resumen de evaluación de las ofertas:

	Licitador 1	Licitador 2	Licitador 3
Puntuación técnica x 0,80		79,38	80,00
Puntuación económica x 0,20	Eliminado tras la evaluación técnica	20,00	17,94
Puntuación global		99,38	97,94
Clasificación final		1	2

Se suman las puntuaciones técnica y económica ponderadas: la oferta con la puntuación más alta es la que ofrece la mejor relación calidad-precio (oferta económicamente más ventajosa). La recomendación del comité de evaluación será adjudicar el contrato a la oferta que haya obtenido la puntuación general más alta, tras comprobar y aceptar las pruebas documentales presentadas por el licitador para los criterios de selección y, en su caso, de exclusión.

4. Conclusión

La inversión en obras públicas debe buscar la máxima rentabilidad del proceso global de la inversión. Para ello es imprescindible una mayor y mejor utilización de la ingeniería en las labores previas a la construcción de las obras, realizando un estudio de alternativas más detallado, analizando su rentabilidad y sus riesgos funcionales, económicos, sociales y medioambientales, y teniendo en cuenta los costes de construcción, operación y mantenimiento a lo largo de la vida útil de la inversión. Asimismo, durante la fase de construcción, la realización de un control intenso, en lugar del control aleatorio que se viene practicando actualmente, permitirá una importante disminución de los costes de conservación y explotación.

El carácter intelectual de las labores de la ingeniería hace que no puedan contratarse estos servicios de la misma forma en que se contratan las obras o suministros, sino que deban utilizarse sistemas de contratación que prioricen la calidad del trabajo por encima de su precio, como consagra la nueva Directiva Europea de Contratación Pública, en proceso de trasposición al ordenamiento jurídico español.

En este documento, el Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos recuerda que el hecho de que los servicios de consultoría de ingeniería sean realizados, fundamentalmente, por ingenieros, obliga a que éstos estén habilitados para el desarrollo de su profesión mediante la colegiación en su respectivo colegio profesional. Esta obligación se extiende también a los funcionarios responsables de la ejecución de los contratos.

Este documento realiza una serie de propuestas de mejora para todos los procedimientos de licitación, tanto en lo relativo a la evaluación técnica como a la económica, así como en los pesos relativos entre ambas:

- Limitación del margen para que una oferta económica sea considerada como “anormalmente baja” a un máximo de

cinco puntos porcentuales por encima de la baja media o de referencia.

- Utilización, para la valoración de las ofertas económicas, de una fórmula que asigna 100 puntos a la oferta con el importe total más bajo, mientras que las demás ofertas se puntúan de manera inversamente proporcional a su presupuesto: $\text{Puntuación económica} = (\text{oferta más baja} / \text{oferta a valorar}) \times 100$.

- Aplicación de una fórmula para asignar 100 puntos en la puntuación técnica a la oferta mejor valorada en este apartado, al igual que se asignan 100 puntos en la puntuación económica a la oferta más barata, consiguiendo de este modo que el peso real de la propuesta técnica sea el pretendido en el pliego: $\text{Puntuación Técnica} = (\text{valoración técnica} / \text{mejor valoración técnica}) \times 100$.

- Modificar la relación de pesos entre las valoraciones técnica y económica, según el ejemplo de la Comisión Europea y de los principales organismos internacionales, hasta una ponderación 80/20 (oferta técnica / oferta económica).

Finalmente, este documento describe con detalle y recomienda en determinadas circunstancias el “procedimiento restringido”, que es el procedimiento que recomiendan y utilizan la Comisión Europea, el Banco Mundial, el BID y demás Instituciones Financieras Internacionales para los concursos de consultoría de ingeniería. La contratación de los servicios de ingeniería debe realizarse mediante “Licitación Restringida”, al menos para los contratos que superen un cierto importe (la Comisión Europea establece 300.000 €) y siempre que el alcance revista alta dificultad técnica y riesgos. Este sistema establece dos fases, seleccionando en la primera entre 4 y 8 empresas, que son invitadas a presentar oferta en la segunda fase. Todas las evaluaciones del proceso de selección como del posterior proceso de adjudicación deben ser realizadas por un Comité compuesto por 3 expertos y un presidente. **ROP**

***Este documento se enmarca en las propuestas que el Colegio realiza al legislador en el marco de la tramitación del Proyecto de Ley de Contratos del Sector Público y de la incorporación de las directivas comunitarias, así como de desarrollo de una futura normativa y pliegos de cláusulas administrativas en aplicación del marco normativo que resulte de la reforma legislativa.**