Abreviaturas empleadas en el libro.

LCSP:	Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, (B.O.E. 31.10.2007).
LCAP:	Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, (B.O.E. 21.06.2000).
RGLCAP:	Real Decreto 1098/01, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (B.O.E. 26.10.2001).
D n/a:	Directiva Europea número "n" del año "a".
JCCA a/n:	Informe número "n" del año "a" de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa.
DOUE:	Diario Oficial de la Unión Europea.
BOE:	Boletín Oficial del Estado.

© de los textos: José María García del Monte
© de esta edición: COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE MADRID
COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE CANARIAS

Libro blanco de concursos

NOVIEMBRE DE 2008

COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE CANARIAS

COAM | COLEGIO OFICIAL ARQUITECTOS DE MADRID

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

INTRODUCCIÓN

CINCO AÑOS DESPUÉS, UN NUEVO MARCO LEGAL

ORIENTACIÓN DE ESTA EDICIÓN

PRIMERA PARTE: CONCURSOS DE ARQUITECTURA CONCEPTOS BÁSICOS

1. ¿A QUIÉN VA DIRIGIDA ESTA GUÍA?
   - **1.1** SECTOR PUBLICO
   - **1.2** EMPRESAS
   - **1.3** ARQUITECTOS
2. ¿CUANDO SE NECESITA A UN ARQUITECTO?
3. ¿CUÁNDO HAY QUE CONVOCAR UN CONCURSO?
4. REDACCIÓN DE PROYECTO Y DIRECCIÓN DE OBRA
   - **4.1** CONTRATACIÓN AUTÓNOMA DE LA FASE DE REDACCIÓN DE PROYECTO
   - **4.2** CONTRATACIÓN AUTÓNOMA DE LA FASE DE DIRECCIÓN DE OBRA
5. ARQUITECTO Y CONSTRUCTORA, CRÍTICA DEL "PROYECTO Y OBRA"

SEGUNDA PARTE: GUÍA PARA LA CONVOCATORIA DE CONCURSOS

6. DECISIONES PREVIAS A LA CONVOCATORIA DE UN CONCURSO
   - **6.1** DIRECTRICES TÉCNICAS Y PROGRAMA DE NECESIDADES
   - **6.2** COMPROBACIÓN DE LA VIABILIDAD FÍSICA Y URBANÍSTICA
   - **6.3** COMPROBACIÓN DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA
   - **6.4** DOCUMENTACIÓN ANEXADA AL PLIEGO TÉCNICO
   - **6.5** DOCUMENTACIÓN TÉCNICA A PRESENTAR POR LOS CONCURSANTES
7. SOBRE EL FORMATO DE CONCURSO
   - **7.1** ¿QUÉ TIPO DE CONCURSO CONVOCAR? JURADO O MESA DE CONTRATACIÓN
   - **7.2** ¿UNA O DOS FASES?

8. ¿QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR?
8.1 Concursos abiertos, restringidos y por invitación directa
8.2 Homologación y reconocimiento de titulaciones extranjeras
8.3 No discriminación por razón de residencia
8.4 ¿Con o sin inscripción previa?
9. PARÁMETROS ECONÓMICOS DEL CONCURSO Y DEL CONTRATO
9.1 Cuantía de los premios en los concursos de ideas
9.2 Compromiso de contratación inherente al primer premio
9.3 Determinación del precio del contrato
9.4 Forma de pago
9.5 Sobre la importancia de un precio adecuado
9.6 Sobre la revisión de precios
9.7 Plazo para el abono del precio
9.8 Garantía provisional
10. PARÁMETROS CRONOLÓGICOS DEL CONCURSO Y DEL CONTRATO
10.1 Plazo de presentación en concursos de mesa de contratación
10.2 Plazo de presentación en concursos urgentes
10.3 Plazo de presentación contra plazo de resolución
10.4 Calendario de un concurso de ideas: etapas y plazos
10.5 Sobre los plazos de ejecución de los contratos
11. JURADOS Y MESAS DE CONTRATACIÓN
11.1 Mesas de contratación
11.2 Jurados
11.3 Criterios de valoración
12. DESPUÉS DEL CONCURSO: FALLO, PREMIOS Y CONTRATACIÓN
12.1 Fallo y publicidad de los resultados de un concurso de ideas
12.2 Premios
12.3 Contratación del ganador – sector público
12.4 Contratación del ganador – sector privado
12.5 Compromisos mutuos tras un concurso de ideas
13. LA SECRETARÍA DEL CONCURSO: LA OCAC COMO CONSULTORÍA ESPECIALIZADA

TERCERA PARTE: GUÍA PARA EL CONCURSANTE

JUSTIFICACIÓN
MODO DE PRESENTACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN
DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA COMÚNMENTE REQUERIDA
OFERTA ECONÓMICA
RECOMENDACIONES GENERALES
DERECHOS DE LOS CONCURSANTES
Obtención de información sobre el fallo
Derecho de consulta del expediente
Procedimientos de alegación y recurso
PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

'A finales de la guerra del Pacífico un capitán de los kamikazes recibe del cuartel general la consigna de efectuar un ataque suicida. Consciente de haber llegado su hora, espera junto a sus hombres la orden de despegar. Pero ésta no llega jamás …'

¿Seremos capaces de apreciar, en alguna ocasión, la esencia del vivir? …

Una ley sólo es, a penas, un cauce ...

Ojalá, desde la humildad, desde la relatividad de sus contenidos, este libro nos ayude a abrir este cauce -participativo, transparente, justo- en la óptima construcción del espacio público …

Virgilio Gutiérrez Herreros
Decano COAC

Introducción

CINCO AÑOS DESPUÉS, UN NUEVO MARCO LEGAL

El LIBRO BLANCO DE CONCURSOS ha sido redactado, respondiendo a la necesidad de difundir los principios necesarios para mejorar la contratación de los concursos de arquitectura.

La oportunidad de redactar esta edición, viene motivada por las novedades legislativas habidas en materia de contratación pública: como cumplimiento de la obligación de trasponer al ordenamiento jurídico español la Directiva Europea en materia de contratación, recientemente se ha promulgado una nueva Ley de Contratos del Sector Público, que viene a sustituir a la anterior Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.

El leve cambio de nombre incide precisamente en el aspecto que más relevantemente cambia gracias a la nueva Ley: la extensión del ámbito de aplicación de la "administración" pública al "sector" público; esto es así porque en España ha habido una acusada y equivocada tendencia a la creación de todo tipo de empresas de capital público que, amparadas bajo una forma societaria y una actividad mercantil (o supuestamente mercantil), permitían eludir el control propio de la contratación pública en toda su actividad. Ello ha dado lugar a una distorsión importante del concepto de control del gasto público e incluso le ha valido a España la reprimenda por parte de las instituciones europeas. El cambio de enfoque viene a recoger las instrucciones de la Unión Europea, que en palabras llanas vienen a ser: "*no importa la forma jurídica de un órgano de contratación, sino el origen de sus fondos, por lo que si éstos son predominantemente de origen público, entonces su actividad debe regularse por lo dispuesto en la legislación de contratación pública*".

Esta ocasión podría haber sido empleada para resolver no pocos problemas y vicios de concepto o de aplicación de la legislación precedente, que consta que no sólo afectan a nuestra profesión, sino a otras muchas, cercanas o no, que encuentran similares problemas, no tanto derivados de la legislación en sí, sino de los vicios de aplicación, a veces exasperantemente recurrentes. Algunos han sido corregidos mediante el sencillo y, aunque algo redundante,

eficaz recurso de decir explícitamente cuál ha de ser la interpretación correcta de lo dicho por la Ley, pero en general las cosas no cambian demasiado, como se verá.

Básicamente, la nueva Ley define con más alcance el elenco de órganos de contratación obligados a su cumplimiento, actualiza límites económicos para los diferentes procedimientos de contratación, regula nuevas opciones de contratación (algunas no de aplicación a nuestro caso), elimina en buena parte de licitaciones la exigencia de garantía provisional y ordena un poco más el concurso de proyectos con intervención de jurado. Pero sobre todo, anuncia lo que va a ser una gran novedad en el la contratación de trabajos de arquitectura, que es la **extensión de la clasificación de contratistas a los contratos de servicios** (nueva denominación para los antiguamente denominados "de consultoría y asistencia"). Esto quiere decir que los arquitectos deberán estar en posesión de la clasificación necesaria para poder acudir a cada licitación, produciéndose de este modo un escalonamiento del mercado de consecuencias aún imposibles de prever, por cuanto esta cuestión ha de ser desarrollada reglamentariamente. Como muestra, valga recordar que el reglamento de la anterior Ley de Contratos fue promulgado en el año 2.000, cuando la Ley databa en su primera versión de 1.995. Sin embargo, dada la importancia de esta novedad, en septiembre de 2008 se ha tenido noticia de un primer borrador de un desarrollo parcial de la Ley, precisamente dirigido a fijar las condiciones para la clasificación de contratistas. El CSCAE ha presentado las oportunas alegaciones y en su momento se elaborará un estudio de la norma que finalmente se apruebe.

ORIENTACIÓN DE ESTA EDICIÓN

La experiencia de los Colegios de Arquitectos en la asistencia a la gestión de concursos ha sido determinante a la hora de validar y matizar el contenido del LIBRO BLANCO DE CONCURSOS, por cuanto ha supuesto una piedra de toque para conocer realmente las posibilidades de mejora de la contratación pública: las más de las veces, los problemas vienen derivados de una falta de capacidad operativa de las administraciones públicas para hacerse cargo de los procesos de licitación, que son demasiado complejos; pero sobre todo vienen de una falta de entendimiento de la realidad del trabajo de un arquitecto. En la mayoría de ocasiones, una explicación adecuada del problema permitía resolver el conflicto, poniendo de manifiesto la inmensa necesidad que tenemos los arquitectos de que nuestro trabajo sea entendido y valorado socialmente.

Por ello, esta edición del LIBRO BLANCO DE CONCURSOS se orienta más bien a desarrollar su potencial como guía al servicio de quien se ve en la necesidad de elaborar los pliegos que regulen un concurso de arquitectura, sea éste administración pública o empresa privada; eso sí, la mayor complejidad del procedimiento administrativo público lleva a plantear esa guía con un armazón ajustado a las particularidades de la contratación pública, cuestión que puede ser fácilmente obviada por quien se ayude de este libro sin estar obligado a su cumplimiento.

Entendemos que este enfoque es a su vez una ayuda para el arquitecto concursante, que puede así entender el proceso "desde el otro lado" para poder responder con más propiedad a la no tan compleja, pero sí a veces farragosa, burocracia aneja a todo procedimiento público. Sin embargo, esto no es suficiente, por lo que se añade al texto una nueva sección dirigida a guiar a los arquitectos denominada "Guía de presentación a concursos", que ve aquí por primera vez la luz en forma impresa.

Por tanto, se pretende emplear la amplia experiencia, tanto en la convocatoria de concursos como en la gestión de inscripciones y propuestas de concursantes, para proponer una edición de este Libro que amplíe su potencial como manual de ayuda y guía, y no sólo, como en un principio, un documento dirigido al análisis de la situación.

Por supuesto, el ámbito del trabajo de los arquitectos no está circunscrito al de la edificación o a la redacción de figuras de planeamiento, pero las directrices de contratación son comunes a todo tipo de trabajos. Sí se ha hecho

especial énfasis en el concurso con intervención de jurado, por ser el más peculiar y particular, estando incluso reconocida su condición por la Directiva Europea; pero no se han olvidado el resto de concursos, estableciéndose un texto común en el que el lector sencillamente podrá pasar por alto aquello que no sea de aplicación a su caso concreto.

Al fin y al cabo, lo que se pide a los contratantes es un mínimo conocimiento del trabajo de los arquitectos, del cual se derive no un trato privilegiado, sino, sencillamente, adecuado a la especificidad de nuestro trabajo. Es apenas lo mínimo que debemos exigir, aun cuando pueda parecer a ojos extraños un planteamiento de máximos.

Primera parte

Concursos de arquitectura
Conceptos básicos

1. ¿A QUIÉN VA DIRIGIDA ESTA GUÍA?

1.1 SECTOR PÚBLICO

Las Administraciones Públicas y todas las instituciones que en su conjunto conforman el denominado "Sector Público"[1], en cumplimiento del mandato constitucional, deben servir con objetividad los intereses generales, actuando con sometimiento pleno a la Ley y al Derecho, bajo los criterios de eficiencia y servicio a los ciudadanos. En este sentido, los criterios de transparencia y participación son los rectores de las relaciones de las administraciones con los administrados.

Para tal fin, el Estado se ha dotado de un marco legal regulador de los procedimientos de contratación[2], según el cual, para los servicios de arquitectura, el concurso es la forma prácticamente obligada en casi todos los contratos, al confluir en el mismo cuestiones fundamentales de igualdad de oportunidades y derecho a la libre concurrencia.

Siendo el conjunto del Sector Público uno de los principales clientes de los arquitectos, se ha considerado oportuno acotar la redacción de esta Guía con la referencia a los artículos en que cada uno de los temas es tratado por la legislación[3]. Así, este documento aspira a ser una ayuda para el encargado de preparar un concurso y una guía en la interpretación específica a nuestro caso de la legislación relativa a contratación pública.

1. Se incluyen aquí la Administración General del Estado, las administraciones autonómicas y locales, y todos los agentes enumerados en el artículo 3 de la LCSP.

2. Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, (B.O.E. 31.10.2007) de aquí en adelante abreviada "LCSP". Aún no ha sido desarrollada por el necesario Reglamento, siendo de momento de aplicación, en lo que no contradiga a la Ley, el Real Decreto 1098/01, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (B.O.E. 26.10.2001); de aquí en adelante abreviado "RGLCAP".

3. Los textos legales completos se encuentran reunidos en las webs de las respectivas demarcaciones. Se reserva la transcripción literal para casos puntuales de especial importancia.

1.2 EMPRESAS

Para el sector privado la aplicación de los principios que se exponen en este documento, al ampliar la concurrencia y valorar las propuestas arquitectónicas como factor fundamental de selección, permitirá obtener resultados de mayor calidad y eficacia.

Para todo promotor de arquitectura (sea éste profesional o sencillamente una entidad que requiere por una única pero excepcional vez los servicios de un arquitecto), la calidad reconocida de sus edificios implica un hecho diferenciador y prestigioso y recurrir al concurso como sistema de selección significa abrirse a nuevas ideas y necesidades latentes en la sociedad, poniendo desde el principio las bases para el mayor éxito de la operación. Más allá de las relaciones sociales, siempre limitadas, o el conocimiento fortuito y sin bases sólidas de un elenco muy restringido de profesionales, el empleo del concurso de arquitectura extiende la reflexión más allá de lo imaginado y prepara el terreno para la obtención de resultados que suelen desbordar el estrecho marco de su planteamiento.

Evidentemente, en estos casos no será preciso el cumplimiento de ninguna legislación especial, pero las directrices contenidas en este libro, coincidentes con las recomendaciones de la Unión Internacional de Arquitectos y los diversos colegios profesionales, permitirán el correcto planteamiento de sus licitaciones.

1.3 ARQUITECTOS

Aunque es poco habitual el conocimiento de legislación de tipo administrativo por parte de los arquitectos, conviene incidir en la importancia que para el trabajo con las administraciones públicas tiene el mínimo conocimiento de los mecanismos regulados en la legislación de contratación; este libro pretende ser una ayuda que permita conocer los aspectos fundamentales de un concurso para poder valorarlo y ejercer los derechos que le corresponden durante su desarrollo, incluyendo los relativos a información y alegación. Pero ha de tenerse en cuenta que la Ley de Contratos del Sector Público no sólo abarca esta fase, sino el completo desarrollo del proceso hasta el fin de obra y responsabilidades ulteriores, por lo que es muy recomendable un buen conocimiento de la misma.

2. ¿CUANDO SE NECESITA A UN ARQUITECTO?

El proceso empieza en el momento en que se presenta la necesidad de contratar un trabajo que le corresponde realizar a un arquitecto: obra nueva, urbanismo, rehabilitación, reutilización o renovación de edificios, consultoría especializada, actuaciones temporales... Los trabajos susceptibles de ser realizados por un arquitecto son numerosos y variados, centrados en las tareas de edificación y urbanismo, y en todas aquéllas de algún modo relacionadas con éstas.

En el caso concreto de la edificación, según la Ley de Ordenación de la Edificación[4], es preceptiva **en exclusividad** la titulación de Arquitecto para las construcciones de uso "administrativo, sanitario, religioso, residencial en todas sus formas, docente y cultural"; y también se tienen competencias, aunque compartidas con otras profesiones afines, en todas las restantes edificaciones. En ambos casos, entran dentro de sus atribuciones tanto la obra nueva como las "obras de ampliación, modificación, reforma o rehabilitación que alteren la configuración arquitectónica de los edificios"[5] y tanto la redacción de los proyectos como la dirección de las obras.

La capacidad del arquitecto de conocimiento y coordinación de las actuaciones arquitectónicas es, gracias al esquema académico español, singular en el contexto europeo, estando el arquitecto por sí solo habilitado para la redacción y dirección de obra de todas las partes de un proceso edificatorio o urbanístico. El enfoque generalista de su titulación no debe ser interpretado como un impedimento para la comprensión del problema en su conjunto, sino todo lo contrario: como una ventaja a la hora de coordinar y desarrollar procesos complejos. En otras palabras, el arquitecto formado en España, no es un estilista ni un mero coordinador artístico, sino un técnico superior plenamente capacitado para hacerse cargo por sí solo de un proceso proyectual y constructivo, por complejo que sea.

Pero el campo de actuación profesional de los arquitectos es muy variado y en constante evolución. Así, podrán ser objeto de contratación de un arquitecto trabajos de redacción de informes, asesoramiento, consultoría en general, valoraciones y tasaciones, control de calidad, seguridad y salud, gestión, dirección integrada de proyectos, planes de mantenimiento, planes directores, estudios previos, etc. En general, la mayoría de los criterios expuestos en este libro son validos para todas estas formas de trabajo, con una problemática en muchos puntos común.

La terminología general empleada en esta guía suele referirse por costumbre y sencillez a trabajos "tradicionales" de redacción de proyectos y dirección de obra. Léase en cada caso con indulgencia, pues no existe voluntad excluyente, sino sólo una intención de reducción terminológica para un mejor entendimiento de nuestras propuestas.

4. LEY 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, BOE 6-11-1999 (abreviada como "**LOE**").

5. Artículos 2 y 10.2 de la LOE.

3. ¿CUÁNDO HAY QUE CONVOCAR UN CONCURSO? ¿QUIÉN ESTÁ OBLIGADO?

Cuando se trata de un promotor del sector privado (promotor profesional o cualquier tipo de entidad o persona que necesita promover la construcción de un edificio o el desarrollo urbanístico de un área) o no afectado por la obligación de sujeción a la Ley de Contratos, la convocatoria de un concurso es siempre optativa y voluntaria. Pero en caso de apostar por esta vía, entonces deben observarse unas mínimas reglas que son las que se exponen en esta guía y que van dirigidas a propiciar un entendimiento del esfuerzo que supone un concurso y generar procedimientos que correspondan con una similar dosis de respeto al trabajo realizado.

En el ámbito del Sector Público, la contratación de cualquier clase de servicio debe ajustarse a los esquemas regulados por la LCSP en función de las características del órgano de contratación. A tales efectos, se distingue el concepto de Sector Público en general con el de Administración Pública en particular.

Conforman el **SECTOR PÚBLICO**:

a) La Administración General del Estado, las Administraciones de las Comunidades Autónomas y las Entidades que integran la Administración Local.

b) Las entidades gestoras y los servicios comunes de la Seguridad Social.

c) Los organismos autónomos, las entidades públicas empresariales, las Universidades Públicas, las Agencias Estatales y cualesquiera entidades de derecho público con personalidad jurídica propia vinculadas a un sujeto que pertenezca al sector público o dependientes del mismo, incluyendo aquellas que, con independencia funcional o con una especial autonomía reconocida por la Ley, tengan atribuidas funciones de regulación o control de carácter externo sobre un determinado sector o actividad.

d) Las sociedades mercantiles en cuyo capital social la participación, directa o indirecta, de entidades de las mencionadas en las letras a) a f) del presente apartado sea superior al 50 por ciento.

e) Los consorcios dotados de personalidad jurídica propia a los que se refieren el artículo 6.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y la legislación de régimen local.

f) Las fundaciones que se constituyan con una aportación mayoritaria, directa o indirecta, de una o varias entidades integradas en el sector público, o cuyo patrimonio fundacional, con un carácter de permanencia, esté formado en más de un 50 por ciento por bienes o derechos aportados o cedidos por las referidas entidades.

g) Las Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social.

h) Cualesquiera entes, organismos o entidades con personalidad jurídica propia, que hayan sido creados específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil, siempre que uno o varios sujetos pertenecientes al sector público financien mayoritariamente su actividad, controlen su gestión, o nombren a más de la mitad de los miembros de su órgano de administración, dirección o vigilancia.

i) Las asociaciones constituidas por los entes, organismos y entidades mencionados en las letras anteriores.

Y de todas las anteriores, tienen consideración de **ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:**

a) La Administración General del Estado, las Administraciones de las Comunidades Autónomas y las Entidades que integran la Administración Local.

b) Las entidades gestoras y los servicios comunes de la Seguridad Social.

c) Los Organismos autónomos.

d) Las Universidades Públicas.

e) Las entidades de derecho público que, con independencia funcional o con una especial autonomía reconocida por la Ley, tengan atribuidas funciones de regulación o control de carácter externo sobre un determinado sector o actividad, y

f) Las entidades de derecho público vinculadas a una o varias Administraciones Públicas o dependientes de las mismas que cumplan alguna de las características siguientes:

1. que su actividad principal no consista en la producción en régimen de mercado de bienes y servicios destinados al consumo individual o colectivo, o que efectúen operaciones de redistribución de la renta y de la riqueza nacional, en todo caso sin ánimo de lucro, o

2. que no se financien mayoritariamente con ingresos, cualquiera que sea su naturaleza, obtenidos como contrapartida a la entrega de bienes o a la prestación de servicios.

La diferencia entre tener consideración de Administración Pública o sencillamente estar englobado en el Sector Público es el alcance de las disposiciones que deben ser observadas en el ejercicio de su actividad de contratación.

Así, mientras las Administraciones Públicas están obligadas al cumplimiento íntegro de TODAS las disposiciones de la LCSP, el resto de entidades del Sector Público deben cumplir con casi todas las disposiciones, variables en función de la cuantía del contrato:

- si se trata de contratos sujetos a regulación armonizada[6], las excepciones son exclusivamente las enunciadas en el artículo 174 de la LCSP y no afectan sustancialmente a los procesos establecidos para el conjunto de las Administraciones Públicas.

- si no alcanzan tal cuantía, están en todo caso obligadas a cumplir con los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación.

6. Este concepto, de nueva aparición en el ámbito de la contratación pública en España, se refiere a que los contratos pueden ser ahora clasificados, en función de su cuantía, tipo y entidad contratante, en una nueva categoría legal de "**contratos sujetos a regulación armonizada**". Estos contratos se encuentran sujetos íntegramente a las directrices europeas, mientras que para los que no alcanzan esa categoría las normas son prácticamente iguales, pero ligeramente menos estrictas en cuestiones tales como plazos o publicidad. En todo caso, la alusión a esta categoría es constante en la LCSP, indicando en cada caso concreto si existen diferencias de tratamiento para los contratos sujetos a regulación armonizada.
Para el caso de contratos de servicios, están sujetos a regulación armonizada los de cuantía superior a **137.000 euros**, cuando los contratos hayan de ser adjudicados por la Administración General del Estado, sus organismos autónomos o las Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social o **211.000 euros**, cuando los contratos hayan de adjudicarse por entes, organismos o entidades del sector público distintos a los citados. Las citadas cantidades son con exclusión del IVA, IGIC o IPSI.

En conclusión, la obligación de cumplimiento de la LCSP es ahora mucho más extensa que la precedente, lo que viene a corregir el problema de la enorme cantidad de entidades que se han creado durante los últimos años precisamente para eludir el control de los mecanismos de contratación pública.

4. REDACCIÓN DE PROYECTO Y DIRECCIÓN DE OBRA

El Colegio de Arquitectos considera que **la redacción del proyecto y la dirección de la obra deben ser realizados por el mismo arquitecto** y que por tanto los procesos de contratación deben garantizar dicha continuidad de tareas.

Sin embargo, esta continuidad, cuya pertinencia para los arquitectos resulta evidente y fundamental, está siendo atacada y contradicha constantemente por los contratantes, que tienen la tentación de separar ambas fases, a veces cegados por la teoría de que cualquier técnico puede dirigir la obra proyectada por otro, a veces, sencillamente, buscando quitar importancia al arquitecto.

Antes de continuar la discusión, es preciso explicar, siquiera brevemente, la distinción entre las dos fases y la diferencia entre el trabajo de la constructora y de la dirección facultativa en la fase de construcción. Aunque parezca una cuestión elemental a los ojos de los arquitectos, la experiencia demuestra que no es tan correctamente entendida como damos por supuesto, por lo que no está de más explicarlo.

A grandes rasgos, la materialización de una construcción requiere de fases netamente diferenciadas:

- La redacción de un proyecto técnico en que se defina exhaustivamente la realidad física que más tarde ha de ser construida y que se sustancia en una colección de planos y documentos escritos de gran extensión.
- La dirección de los trabajos de construcción de lo indicado en el proyecto. Esta dirección a su vez se divide en dos, según la tarea que se asume en obra: la dirección de obra, que corresponde al arquitecto, consistente en la toma de decisiones precisas para llevar la obra a buen fin conforme al proyecto redactado o, en su caso, con las adaptaciones o variaciones precisas y más adecuadas a la integridad de lo proyectado; y la dirección de ejecución de obra, que corresponde al aparejador o arquitecto técnico, consistente en el control de que lo decidido por el director de obra es correctamente ejecutado y llevado a la práctica.
- La empresa constructora es la encargada de la construcción de lo indicado en proyecto y conforme a las instrucciones recibidas de la dirección facultativa; por tanto, es independiente del arquitecto y recibe órdenes de éste, las cuales irán orientadas a la mejor construcción del objeto proyectado y a defender los intereses de su cliente.

La teoría dice que un proyecto correctamente definido puede ser llevado a la realidad bajo la dirección de cualquier otro arquitecto diferente del redactor del proyecto. Pero la realidad dice que el objeto resultado de la actuación de un arquitecto no es el proyecto, sino la realidad física construida que se esperaba del trabajo que se le ha encomendado. Es decir, cuando un arquitecto redacta un proyecto no está concibiendo una ficción gráfica, sino un objeto construido, para cuya concreción es necesario contar cómo habrá de ser, por medio de unas convenciones gráficas y escritas, que no suponen sino "congelar" el proceso en un documento intermedio y necesario, pero aún incompleto, en tanto no se aborde la siguiente fase de construcción.

La construcción de la arquitectura significa no sólo la continuación directa de la fase de proyecto, sino la **auténtica** tarea del arquitecto.

En todo proyecto existe un orden interno que permite trazar un discurso coherente y homogéneo y que hay que saber interpretar. Ante los avatares de la construcción, siempre muy complejos, solamente el autor del proyecto puede garantizar una correcta interpretación del orden interno del proyecto, de cara a dar las precisas instrucciones para adaptarlo a la realidad de cada caso. La misma existencia de la figura de la dirección facultativa deja claro que por exhaustivo que sea un proyecto, nunca se puede evitar la necesidad de una interpretación en la que la voz del arquitecto sea protagonista.

Resulta por tanto perverso separar las dos fases, y no sólo por lo que tiene de mutilación del trabajo del arquitecto o de vulneración de su propiedad intelectual, sino por los indudables perjuicios que para el promotor o el cliente

final tiene: por más definido que un proyecto esté (y hay criterios y valores que por su carácter pueden no estar reflejados en un documento proyectual), la realidad es tozuda y díscola y raro es el caso en que circunstancias sobrevenidas no alteren la marcha ideal de la construcción. En tal momento, el arquitecto redactor del proyecto es el más preparado (si no el único) para dar las órdenes precisas, bien sea decidiendo las soluciones más ajustadas a la realidad técnica de la obra, bien proponiendo las alteraciones más acordes con su carácter, para llevarla a buen fin con la debida coherencia.

4.1 CONTRATACIÓN AUTÓNOMA DE LA FASE DE REDACCIÓN DE PROYECTO

Es una variante que en muy pocas ocasiones tiene sentido por sí misma, por todo lo expuesto. Debe reservarse a casos especiales, y en general discutibles, pero nunca para aquéllos en que exista clara intención por parte del contratante de emprender la ejecución de las obras tan pronto como se den las condiciones adecuadas.

Incluso en los casos en que no esté claro el momento en que se va a acometer la ejecución de una obra, es conveniente contratar la dirección de obra junto con la redacción del proyecto, sin más que incluir en el contrato una cláusula suspensiva que deje claro que en caso de no ejecutarse la obra no procederá la aplicación de dicha parte contractual.

Y si lo que se esgrime es una cuestión de confianza o de puesta a prueba del arquitecto en fase de proyecto, hay que recordar que en todo contrato existe la posibilidad de introducir cláusulas de salvaguarda que estimen modos de proteger los intereses del contratante en caso de incumplimiento por la otra parte.

No contemplar adecuadamente la integridad del proceso de proyecto, desde los primeros croquis hasta el objeto construido, conduce, contra lo comúnmente creído, a unos procesos más complejos y dificultosos (incluso administrativamente, no deja de suponer una contratación más) y, al final, a que la obra corra el riesgo de no ser llevada adelante por quien mejor la conoce y puede por tanto defender los intereses del promotor.

En todo caso, hay que tener en cuenta que la normal duración del proceso completo lleva años, por lo que es necesario contemplar un justo sistema de **revisión de precios**[7], lamentablemente olvidado en casi todas las contrataciones públicas.

Finalmente, conviene aclarar que este esquema es válido para los contratos de redacción de proyecto. Sin embargo, en el campo del urbanismo, muchas de las actuaciones de los arquitectos presentan la particularidad de no estar ligadas, en el modo ya expuesto, a una fase de ejecución material de sus decisiones. A excepción de los proyectos de urbanización (a los que siguen obras de urbanización, para las cuales es de aplicación todo lo dicho), en general los contratos relacionados con el urbanismo suponen la redacción de documentos que encauzan el futuro desarrollo de un área determinada, bien sea para regular su construcción, bien para todo lo contrario, preservando las cualidades naturales de un lugar. Terminada la redacción de tales documentos y aprobados en la forma legalmente establecida por los órganos correspondientes, la labor del arquitecto urbanista queda concluida, siendo el desarrollo de cada una de las edificaciones, o de posteriores documentos de planeamiento de menor rango, objeto de licitaciones absolutamente independientes.

4.2 CONTRATACIÓN AUTÓNOMA DE LA FASE DE DIRECCIÓN DE OBRA

Aun con todo, comprendiendo la incertidumbre que en algún caso se puede tener acerca de la efectiva realización de la obra subsiguiente, existe siempre la posibilidad contractual de incluir en las estipulaciones del pliego de cláusulas administrativas una cláusula suspensiva, en que se prevea la posibilidad de que si la obra no se lleva a cabo, pueda darse por concluido el contrato, sin que ello genere derecho alguno de reclamación por ninguna de las dos partes. Así, no será necesario poner en marcha una licitación separada y se **evitará abrir nuevos procedimientos de contratación**, dejando claro desde el principio para el arquitecto el alcance de sus responsabilidades.

7. Dada la importancia de este tema, así como la habitual mala interpretación de la legislación, se le dedica más adelante un epígrafe específico a este asunto.

Pero aun en el caso de que por cualquier motivo ambas fases se contraten separadamente, es recomendable que se escuche en primer lugar al arquitecto autor del proyecto, ofreciéndole la posibilidad de contratarle para la fase de dirección de obras, **en reconocimiento de su autoría intelectual** e idoneidad técnica; sólo en el caso de que éste rechazase la propuesta, se pondría en marcha un expediente de contratación separada.

5. ARQUITECTO Y CONSTRUCTORA, CRÍTICA DEL "PROYECTO Y OBRA"

Como se ha venido explicando, la labor del arquitecto es totalmente independiente de la de la constructora, y así conviene que sea, por cuanto representan intereses distintos; en ocasiones contrapuestos, en ocasiones afortunadas concurrentes, pero en todo caso distintos.

La labor de dirección de obra no es sólo de interpretación del proyecto y de carácter técnico, sino que también implica un control de calidad de los procesos constructivos y una fiscalización de los gastos de la obra. Por tanto, el arquitecto actúa también como una defensa de los intereses económicos del promotor. Es más, a pesar de la diferencia de volúmenes de facturación, la empresa constructora no está por encima del arquitecto, sino que ha de cumplir sus órdenes durante la construcción. Resulta por tanto vital mantener la total independencia entre arquitecto y empresa constructora.

Sin embargo, la legislación de contratación pública prevé un procedimiento por el cual el proceso se acomete no con la contratación de la redacción del proyecto, sino directamente de la obra, sobre un proyecto presentado por la constructora: será por tanto la constructora la que subcontrate a su vez al técnico encargado de redactar el proyecto.

Este procedimiento, coloquialmente conocido como "proyecto y obra", ha sufrido una remodelación con la nueva legislación, encaminada a limitar y delimitar mejor su empleo, que había sido excesivo durante el período de vigencia de la anterior LCAP.

En la nueva Ley de Contratos del Sector Público, por tanto, la figura contractual se mantiene[8], si bien se limita severamente este tipo de contrato:

8. Artículo 108 LCSP.

– En primer lugar, se indica que su empleo **"tendrá carácter excepcional"**; esto resulta especialmente importante porque, a su vez, resulta auténticamente **"excepcional"** que una ley emplee tal término. Es decir, la condición impuesta comienza por descartar que cualquier trabajo habitualmente contratado por separado (contrato de redacción de proyecto por un lado y ejecución de obra por otro, pueda ser encargado por esta vía[9].

– Su empleo, en todo caso, será debidamente justificado en el expediente, quedando limitado a los siguientes dos supuestos (y no otros):

  a) *Cuando motivos de orden técnico obliguen necesariamente a vincular al empresario a los estudios de las obras. Estos motivos deben estar ligados al destino o a las técnicas de ejecución de la obra.*

  b) *Cuando se trate de obras cuya dimensión excepcional o dificultades técnicas singulares, requieran soluciones aportadas con medios y capacidad técnica propias de las empresas.*

Ambas condiciones resultan mucho más claras que las dos, sumamente ambiguas, que aparecían en la anterior Ley y conviene reparar un momento en ellas:

– Los motivos de orden técnico que pueden obligar a vincular al empresario con la obra o los relacionados con su destino **no suelen tener aplicación en construcciones arquitectónicas**.

  Pensemos que esta Ley abarca todo tipo de contratación pública, de todo tipo de infraestructuras, obras de ingeniería, servicios de todo tipo. Existen campos en los que las patentes, por ejemplo, impiden que una determinada tecnología pueda ser empleada más que por una empresa, siendo cada empresa propietaria de su tecnología y la única capacitada para manipularla. Piénsese por ejemplo en el campo de la informática: no tendría ningún sentido contratar un proyecto informático basado en un sistema operativo de código cerrado a un informático profesional, sino que se debe en todo caso licitar entre las empresas de software, cada una dueña de los secretos de sus desarrollos particulares, siendo la ganadora la encargada de desarrollar los trabajos con personal propio autorizado a desarrollar el código del que la empresa es propietaria.

  O pensemos en otro campo, como es el de la señalización ferroviaria, donde cada sistema es propiedad patentada por una empresa concreta, de tal modo que un ingeniero ajena a ella no puede de ningún modo tener acceso a los datos precisos para proyectar un sistema de señalización que no sea el que una de las empresas en cuestión pueda desarrollar. Es decir, en este caso tampoco queda más remedio que contratar a al empresa que ejecutará la infraestructura para que desarrolle también el sistema.

  Ahora bien, en arquitectura eso no ocurre por dos razones fundamentales:

  – Todos los procedimientos necesarios para proyectar la arquitectura son de dominio público o bien sistemas constructivos que se pueden prescribir en cualquier proyecto sin necesidad de la participación de la empresa fabricante: el arquitecto desarrolla una geometría y decide cómo poder construirla mediante la colocación en determinada manera de materiales de uso común o de productos de determinada marca[10], que van ensamblados según las instrucciones que el arquitecto dé en proyecto. Es decir, el proyecto es plenamente definible contando exclusivamente con el redactor del mismo.

  – Las empresas constructoras no son ni empresas de alta tecnología ni desarrollan una actividad investigadora, ni son propietarias de patentes, sino que se limitan a coordinar a los oficios (la mayoría de ellos más bien tradicionales) que entran en juego para la construcción de un edificio. No existe ningún caso en que una determinada construcción sólo la pueda ejecutar una determinada empresa o que no pueda ser definida por técnicos ajenos a ella, sino que las constructoras siguen las órdenes dadas por el redactor del proyecto y la dirección facultativa.

9. Es el caso, por ejemplo, de la construcción de viviendas, donde muchas empresas públicas (creadas además expresamente para evitar el cumplimiento de los procedimientos de la LCAP) han empleado sistemáticamente el "proyecto y obra".

10. Incluso, por si cupiera alguna duda, la indicación de marcas en el proyecto debe, necesariamente, ir seguida de la coletilla "o similar" para permitir que los contratistas puedan proponer alternativas más ventajosas... Es decir, si alguna importancia pudiera tener la marca de un producto, se diluye en la obra.

– En cuanto a la dimensión excepcional o dificultades técnicas singulares, apenas es posible imaginar un edificio, comparado con las grandes obras de infraestructuras, cuyo tamaño sea realmente excepcional o la dificultad técnica requiera de la participación de una empresa constructora en la redacción del proyecto, por motivos similares a los ya expuestos en los puntos anteriores. No dudamos que no pueda ocurrir en otras áreas, especialmente en la ingeniería (y aun así, la mayor parte de las veces tampoco será de aplicación esta opción), pero, desde luego, en la arquitectura no.

Sigamos incidiendo en este tema:

– El empleo de este procedimiento será EXCEPCIONAL. Ya se ha dicho: lo excepcional en una ley es a su vez lo excepcional, y desde luego **no puede aplicarse a lo ordinario y convencional.**

– Las hipótesis en que se puede emplear el procedimiento son las ÚNICAS contempladas, no siendo admisible su empleo por otras tantas razones esgrimidas por las Administraciones, tales como la urgencia, el ahorro de plazos o, sencillamente, la confianza en las empresas constructoras.

Este procedimiento, cuyo equivocado empleo es especialmente dañino para los intereses de Administración y profesionales, ha sido constantemente recurrido, siendo de especial relevancia la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid contra una serie de licitaciones por el sistema de proyecto y obra convocadas por el IVIMA. Dicha sentencia fue recurrida ante el Tribunal Supremo, que desestimó el recurso de casación, convirtiendo la sentencia en **firme** y sentando **jurisprudencia** al respecto[11].

Dichas sentencias dejan clara la improcedencia de aquel caso, insistiendo una y otra vez precisamente en argumentos similares a los expuestos más arriba, que si bien hacen referencia a la anterior redacción de la LCAP, siguen siendo en su mayor parte plenamente válidos en el marco de la LCSP. Es más, teniendo en cuenta que la nueva ley es más restrictiva, estas sentencias deben ser consideradas como una seria advertencia contra la tentación de emplear injustificadamente este procedimiento.

Finalmente, en lo que hace a contratación **pública**, cabe destacar que la Ley (en su artículo 45.2) prohíbe que "*la vigilancia, supervisión, control y dirección de la ejecución de las obras e instalaciones*" pueda adjudicarse "*a las mismas empresas adjudicatarias de los correspondientes contratos de obras*", lo que supone consagrar sin excepciones la independencia de las responsabilidades de ejecución de obras y dirección de las mismas.

En el ámbito de la promoción **privada**, también se ha detectado una tendencia a recurrir en exceso a un modelo similar, sin caer en la cuenta de los problemas que puede acarrear, derivados todos ellos de que el arquitecto sea contratado por la constructora. Pudiendo y debiendo ser el arquitecto en circunstancias normales representante de la propiedad en la obra y garante de los intereses de aquélla, si está contratado por la empresa constructora se pone en entredicho su libertad de actuación frente a ésta.

Esto suele ir aparejado a la cada vez más frecuente aparición de nuevos agentes que se atribuyen la capacidad de controlar costes y regular procesos, sin darnos cuenta de que un arquitecto respaldado por la propiedad está plenamente facultado para defender sus intereses y que no es éste, el arquitecto, el que debe tener una vigilancia que le sobrevuele, sino que es más bien la propiedad, no siempre profesional, la que necesita de un orden en sus procedimientos de contratación y promoción, que un profesional (que bien pudiera ser un arquitecto) puede aportarle, sin que ello implique entrar en competencia ni restar capacidad de decisión al arquitecto proyectista.

11. Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid de 5 de octubre de 2006 y recurso de casación ante el Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección Cuarta, votado el 7 de mayo de 2008.

Segunda parte

Guía para la convocatoria de concursos

En esta segunda parte se da un repaso a las variables típicas de todo concurso, tratando de servir de orientación para toda la batería de decisiones que deben ser tomadas en el proceso de preparación, se trate de un concurso público o privado, con jurado o con mesa de contratación.

El tipo de concurso, así como su objeto, la escala del mismo, el perfil de concursantes al que va dirigido y otras variables similares deberán ser tenidas en cuenta a la hora de aplicar las directrices aquí expuestas, con el objeto de adaptar el concurso a cada caso concreto y a sus particularidades: es imposible definir un único modelo y una única mecánica, pues lo que es adecuado para un caso puede ser excesivo para otro; incluso un concurso mal planteado, con un desajuste entre la escala de los medios y de los objetivos, puede desincentivar la participación, bien porque requiera un esfuerzo excesivo, bien porque no transmita seriedad por parte del convocante.

En todo caso, no confundamos la preparación de un concurso con la redacción de sus bases: éstas reflejarán y darán cauce legal a lo previamente decidido a la vista de las particularidades de cada concurso; no debemos por tanto dejarnos llevar por experiencias previas o por modelos de pliegos genéricos, que las más de las veces están redactados para servir como guión para todo tipo de concursos, pero que por eso mismo no se ajustan luego en la práctica a ninguno.

Cuando todas las preguntas planteadas en esta parte tengan respuesta, la redacción de las bases es tan sólo una cuestión formal, con un norte cierto y definido.

6. DECISIONES PREVIAS A LA CONVOCATORIA DE UN CONCURSO

ANTES de la convocatoria de un concurso (independientemente de la forma administrativa elegida) se deben definir con claridad todos los aspectos relativos al objeto del contrato. Más allá de lo estrictamente legislado o del expreso trabajo de preparación de unas bases, es imprescindible una exhaustiva definición del encargo profesional. Cuanto mayor sea la definición de lo esperado, mayor será la garantía de obtener los resultados deseados y mayor la seguridad con que los licitadores podrán responder a la pregunta planteada.

A continuación se enumeran las cuestiones más importantes sobre las que hay que tener una respuesta previa a la convocatoria de un concurso de arquitectura.

No es intención abrumar: tarde o temprano, a lo largo del proceso de proyecto y construcción se han de definir todas estas variables; cuanto antes estén definidas, mejor será el proceso de contratación, mejores serán las respuestas de los concursantes y más eficaz será todo el proceso, no sólo en términos de dinero, sino también de tiempo, al evitarse sorpresas desagradables y limitar la posibilidad de imprevistos.

6.1 DIRECTRICES TÉCNICAS Y PROGRAMA DE NECESIDADES

Como primer paso en la elaboración de un concurso, es fundamental que su promotor sepa con claridad cuál es el problema al que quiere dar respuesta y qué tipo de respuesta considera más adecuada. No siempre las cosas son tan fáciles como dar un solar y unas ordenanzas urbanísticas, sino que nos podemos encontrar con que los edificios planteados deben dar ocasión de que se produzcan determinadas sinergias, o bien los concursantes deben aportar una mirada adicional al programa planteado, o se trata de actuaciones estratégicas donde lo construido es sólo una pequeña parte de un problema mayor...

Es decir, el promotor (el convocante) necesita realizar un estudio previo intenso, de cara a aportar a los concursantes la máxima información posible, sobre una premisa: no se debe juzgar más que desde la perspectiva de lo que se aporta en el concurso, por lo que un buen trabajo previo dará lugar a propuestas más acertadas desde el punto de vista del promotor, y sobre todo más viables.

Todas las conclusiones de estos análisis previos habrán de recogerse en un pliego técnico, que acompañará en su momento a las bases o pliego administrativo del concurso. En este pliego técnico no hay que recoger nada que ya aparezca en dicho pliego administrativo, pues se trata de documentos complementarios; es más, el pliego técnico no debe siquiera atenerse a un formato determinado, sino que es más bien un análisis de la situación lo más exhaustivo posible, redactado en un lenguaje técnico y acompañado de la documentación adicional necesaria para poder plantear una solución.

En conclusión podríamos decir que se debe aportar un **programa de necesidades** en el sentido lato del termino: no sólo (pero también) una enumeración de usos y superficies necesarias, sino el carácter de lo que se desea o necesita: tipo de institución a albergar; defensa de valores urbanos, paisajísticos o ambientales; modelo de convivencia fomentado; problemática social, urbana o edificatoria a la que se debe contestar; estrategias de inversión con que se plantea desarrollar la actuación; modelos de interconexión con la ciudad...

Cuando se trata de edificios, aparte de una descripción de tipo ideológico de la actuación prevista, es fundamental la preparación de un programa de superficies en el sentido más literal del término, en que se estudie:

- una previsión de **usos** y de relaciones entre ellos.
- estimación de **superficies** atribuibles a cada uso.
- nivel de confort, **acabados** o instalaciones requeridas...

Se debe prestar una especial atención a un **cálculo correcto de la superficie total edificada**, computando a tal efecto los espacios de distribución, comunicación vertical y horizontal, aseos, cuartos de instalaciones..., que son elementos siempre presentes y raramente enumerados; también tener en cuenta la superficie ocupada por los elementos constructivos[12].

Este cómputo resulta vital, pues de él depende habitualmente la estimación acertada del presupuesto necesario, y una equivocación aquí conlleva toda una serie de errores y problemas encadenados que pueden comprometer la viabilidad del proceso.

Para la definición de estos parámetros es aconsejable:

- la consulta a los futuros usuarios o gestores del centro, si están definidos.
- el estudio de otros edificios o ámbitos de similar planteamiento.
- la consulta de posibles directrices de diseño redactadas por el mismo u otros organismos para actuaciones similares.

Existe, por supuesto, la posibilidad de encargar específicamente un estudio previo que defina estos puntos, tal y como viene siendo habitual en otros países europeos y cada vez más en España.

La importancia de este estudio radica en la definición precisa de un problema y, como tantas veces tantos científicos han repetido, en los grandes hallazgos no hay tanto buenas respuestas, como preguntas bien planteadas.

12. Estas relaciones dependen del tipo de edificio según su uso. Por poner una referencia: en viviendas la superficie útil y la construida pueden estar en una relación de entre 1,20 y1,30, mientras que para oficinas y similares podemos hablar de una relación entre superficie útil sin zonas comunes ni distribuciones y superficie construida de 1,50 a 1,60. No se tomen estas cifras al pie de la letra, pues habrán de ser objeto de estudio en cada caso; pero sí reflexiónese sobre la importancia de las cantidades relativas de las que hablamos; parecerá anécdota, pero tenemos identificados muchos casos en que el error de no contemplar estos coeficientes tan relevantes hacen inviables determinadas promociones licitadas y ponen en aprietos desde el primer día a contratante y contratado.

6.2 COMPROBACIÓN DE LA VIABILIDAD FÍSICA Y URBANÍSTICA

La más elemental comprobación de viabilidad física es, parece evidente, la efectiva titularidad por parte del contratante de los terrenos o fincas en que se va a ejecutar la obra objeto del proyecto. Aunque en el caso de las Administraciones Públicas está previsto que en el expediente de contratación deba figurar certificación positiva de la titularidad y disponibilidad de los terrenos, no es menos cierto que en ciertas ocasiones la contratación de un proyecto puede venir anticipada respecto a la efectiva disponibilidad de un terreno, pudiendo ganarse tiempo en el proceso global si se encarga el proyecto con antelación. Deberá en todo caso darse cumplida información en el pliego técnico de dicha situación, con el fin de que los concursantes puedan saber a qué atenerse en cuanto a plazos reales para la ejecución de sus trabajos, así como en cuanto a expectativas de viabilidad real del proyecto.

En todos los casos, se debe siempre comprobar la **adecuación del terreno** o solar al uso propuesto (forma, retranqueos, servidumbres, desniveles...), y que es posible la construcción de los metros cuadrados requeridos y con los usos previstos, conforme a la normativa urbanística de aplicación.

En general, se deben recopilar las disposiciones de carácter urbanístico que afecten al concurso, para ponerlas a disposición de los concursantes: conclusiones extractadas del régimen de aplicación y acompañadas del articulado de referencia, para que los concursantes puedan con facilidad hacer un análisis por su cuenta y cotejen las conclusiones del pliego con otras alternativas quizá posibles.

Se debe tener en cuenta y explicitar en el pliego de modo claro:

- Si los concursantes tienen libertad para poder proponer con sus propuestas alternativas que impliquen la necesidad de redactar algún tipo de modificación de planeamiento para ajustar la normativa a su propuesta.

– O si, por el contrario, cualquier contravención de las condiciones de partida es motivo de exclusión por no ser viable la opción de modificar el planeamiento.

Este punto es vital porque da lugar a muchos malentendidos a la hora de resolver los concursos; no se trata, desde luego, de que las propuestas de concurso, que siempre lo son como mucho a nivel de anteproyecto, deban cumplir exhaustivamente con toda la normativa urbanística, pues a ese nivel es imposible aseverarlo y garantizarlo en muchos casos; tampoco se trata de descalificar propuestas que incumplan de modo leve y fácilmente reorientable en el desarrollo de fases ulteriores de proyecto. Pero sí de que el jurado pueda tener claro cómo actuar en caso de propuestas que claramente opten por proponer una alternativa, así como que los concursantes conozcan el margen de libertad o de maniobra con el que cuentan en sus proyectos.

6.3 COMPROBACIÓN DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA

Del cómputo de superficies correctamente realizado y cotejado con las posibilidades urbanísticas, se puede avanzar un análisis económico de la operación, estimando un coste total de la promoción. Para una estimación rigurosa del presupuesto necesario, se deben estudiar específicamente los **niveles de calidad constructiva** deseados, y considerar cuidadosamente las **particularidades** que pudieran presentarse en el lugar escogido, tales como topografías accidentadas que requieran costes excepcionales de movimientos de tierras o contención, características geotécnicas que obliguen a sistemas de cimentación especiales, emplazamientos que conlleven unas superficies a urbanizar de considerable importancia en relación al edificio en sí, etcétera.

Obtenido un resultado, es exigible que se actúe en consecuencia con ello, evitando tantas perversiones que se producen día a día, sobre todo en la práctica de las Administraciones Públicas:

– Hay que trabajar con módulos (costes de construcción por metro cuadrado) realistas y avalados por la práctica y ajustados a las características constructivas y, sobre todo, del nivel de instalaciones exigido.

– Si el resultado demuestra la inviabilidad de una actuación, se puede operar reduciendo el programa, reduciendo requerimientos de instalaciones o planteando una división por fases de la actuación. No existen soluciones milagrosas ni modos de construcción mucho más baratos que hagan posible lo imposible, sobre todo cuando la construcción pública suele trabajar con estándares de costes muy ajustados.

– Se debe evitar la práctica de convocar concursos con presupuestos insuficientes, para luego "ir consiguiendo más dinero". Para empezar, como los costes de redacción de proyecto y de dirección de obra se suelen calcular en relación con los costes de obra, esto implica estar fijando unos honorarios por debajo de lo razonable. En segundo lugar, supone comenzar un perverso juego en que todos los agentes cuentan con que las disposiciones presupuestarias no son realistas, convirtiendo la obra en una continua y tensa negociación económica, en lugar de un problema constructivo.

Finalmente, hay que llamar la atención respecto a las posibles variaciones de precio de las obras: el arquitecto, en tanto que dirección facultativa, es el agente que termina avalando con su firma esas situaciones, no necesariamente generadas por él. Proyectos modificados o complementarios pueden tener su origen en problemas sobrevenidos en obra... o en no haber hecho con suficiente seriedad el estudio económico que aquí se indica.

6.4 DOCUMENTACIÓN ANEXADA AL PLIEGO TÉCNICO

El convocante del concurso debe aportar a los concursantes, y **siempre en formato digital** y accesible mediante **internet** y en abierto, no condicionado a la inscripción, toda la documentación relevante para redactar el proyecto de concurso; su alcance será variable en función de las características de cada caso, pero al menos contemplará, **necesariamente y como mínimo**:

- **Cartografía digital** del entorno y del emplazamiento concreto, con indicación de cotas altimétricas. Como mínimo, deberá aportarse un plano parcelario genérico y además es conveniente la aportación de un **levantamiento** taquimétrico específico del solar o terreno, que deberá ser encargado con anterioridad a la convocatoria del concurso.
- **Reportaje fotográfico**, con puntos de vistas fácilmente identificables o con un plano adjunto que indique desde dónde está tomada cada vista.
- **Normativa urbanística** de referencia, bien en forma de fichero, bien en forma de enlace a un sitio web donde se pueda consultar íntegramente.
- En caso de preexistencias o de concursos de intervención sobre edificios, **levantamiento** digital del edificio. Si no se dispone de planos digitales, sino solamente en formato papel, se deberá encargar su paso a formato digital antes de la convocatoria del concurso, además de poderse adjuntar, en su caso, los planos originales escaneados.
- En caso de que el emplazamiento esté en curso de cambio por la construcción de infraestructuras, urbanización, viales, etc., se aportará una selección de planos digitales de los proyectos correspondientes, que permitan conocer la **configuración definitiva del emplazamiento**.
- En caso de existencia de **estudios históricos**, se pondrán a disposición de los concursantes.
- En caso de existencia de **estudios patológicos**, se pondrán a disposición de los concursantes.
- En caso de que se hayan realizado **estudios geotécnicos**, se pondrán a disposición de los concursantes, bien en versión íntegra, bien la situación de los puntos de análisis y del capítulo de conclusiones y recomendaciones, presente en todo estudio geotécnico. Es muy recomendable contar con estos estudios para el concurso o, cuando menos, averiguar si en los edificios del entorno han sido precisas cimentaciones especiales.

Los estudios históricos, patológicos y geotécnicos se deben tener antes de la convocatoria; normalmente su contratación previa no plantea ningún problema y hay que tener en cuenta que tarde o temprano deben ser realizados, por lo que es mejor tenerlos antes y a disposición de todos los concursantes.

En caso contrario, se está comprometiendo la viabilidad de los objetivos del concurso, ya que por ejemplo de los resultados de un estudio geotécnico pueden derivarse modificaciones sustanciales de diseño o coste.

Y cuando se trata de proyectos en que la obra se haya de realizar sobre una realidad construida preexistente (adaptación de edificios a nuevos usos, rehabilitación, restauración, bien sea sobre conjuntos anónimos o protegidos mediante la declaración de algún tipo de interés artístico, histórico o monumental), estudios de tipo histórico, geotécnico y patológico son absolutamente imprescindibles. En algunos casos es incluso necesario, antes de licitar un proyecto, licitar previa e independientemente la redacción de un Plan Director o figura similar, que permita recopilar toda esta información y encauzar las actuaciones realmente viables en el futuro. En tal caso, estos planes directores deben estar también a disposición de los concursantes.

Es una mala práctica la inclusión de la redacción de estos informes entre las tareas de un contrato de redacción de proyecto y dirección de obra, precisamente por el modo en que los resultados pueden variar totalmente el planteamiento del proyecto; ahora bien, si no existiera otro remedio, se tendrá en cuenta:

– La inclusión en el contrato de cláusulas de revisión del mismo a la vista de los resultados de estos estudios previos.

– La previsión de tiempos de redacción, no simultaneables con el desarrollo del proyecto, con lo que ello conlleva de ampliación del plazo total de redacción de proyecto.

– Se debe contar con su coste de redacción, explicitándolo en el pliego a la hora de calcular el importe total de licitación, y se debe prever su abono contra presentación de los informes, no al final del contrato o al final de la fase de redacción de proyecto.

6.5 DOCUMENTACIÓN TÉCNICA A PRESENTAR POR LOS CONCURSANTES

La documentación solicitada a los concursantes para la presentación de las propuestas debe estar acorde con las características del proyecto. Un exceso de requerimiento de documentación (bien por número de paneles, bien por su tamaño o extensión de memorias) conllevará una menor participación por cuanto será entendida como un elemento disuasorio, si no una voluntad deliberada del convocante por restringir la competencia.

Se pueden dar las siguientes recomendaciones generales:

– **DOCUMENTACIÓN GRÁFICA:** en el caso de concursos de ideas, la parte gráfica de las propuestas se suele presentar en paneles montados sobre soporte ligero (cartón pluma o similar) y como mucho a tamaño **DIN-A1** (841 x 594 mm). Mayor tamaño no es en absoluto recomendable por las dificultades de impresión y sobre todo de envío, pues queda fuera de los tamaños máximos admitidos habitualmente por las mensajerías. Siempre que sea posible, es conveniente incluso reducir el tamaño de los paneles solicitados, todo ello acorde con la complejidad del concurso, pudiendo optar por **DIN-A2** (594 x 420 mm) o **DIN-A3** (420 x 297 mm). En especial este último puede ser adoptado como estándar para concursos de menor complejidad, pues un jurado experto puede valorar perfectamente las propuestas en este formato y la escasez de espacio obliga a concentrarse en los aspectos esenciales de la propuesta.

Entre **2 y 4 paneles** grandes o de 4 a 6 pequeños pueden bastar en la mayoría de los concursos, pues las propuestas se desarrollan a nivel de **anteproyecto o estudios previos**.

No se hará referencia a escalas concretas si no se ha comprobado expresamente que la información solicitada cabe en los paneles a esa escala. Como regla general, es mejor dar libertad total de representación, si bien en el caso de concursos muy complicados o de gran extensión, puede ser recomendable obligar a una maquetación común para todos los concursantes de al menos uno de los paneles, con el fin de hacer más sencilla la labor del jurado, al permitir el cotejo rápido de diversas propuestas.

En el caso de concursos de mesa de contratación, se suele optar por el tamaño menor de paneles, pero eso no debe implicar una menor valoración de la propuesta arquitectónica: en este tipo de concursos entran más criterios en juego, pero no debe llegarse al extremo de que ponderen más que la calidad arquitectónica, pues de ese modo el procedimiento degeneraría para convertir el trabajo intelectual en objeto de mera subasta, declarada o encubierta.

– **DOCUMENTACIÓN ESCRITA:** como complemento de la información gráfica es bueno solicitar una explicación de la propuesta, así como una definición de los sistemas constructivos que se proponer emplear. Esta memoria no tiene por qué constituir un documento aparte, sino que puede ser integrada en los paneles. En caso de solicitarse como documento independiente, su extensión no debe ir más allá de 10 a 20 páginas.

Es habitual solicitar también una estimación económica de la propuesta o bien un estudio por capítulos que se ajuste al importe de obra estimado en el pliego. La operatividad de este requerimiento es muy limitada y viene a constituir más bien un compromiso de que el proyecto

se ajustará en su desarrollo al presupuesto disponible, cuestión ésta que en todo caso es objeto de las prerrogativas del convocante tras el fallo de un concurso.

Lo realmente operativo para saber de la viabilidad de un proyecto es solicitar un cuadro de superficies, parámetro principal a la hora de estimar su coste económico: a partir de una superficie dada, será posible proyectar un edificio más o menos caro, pero habrá un límite inferior del que es casi imposible bajar y que es factor casi exclusivo de la superficie construida. Si las cosas se han hecho bien y el concurso ha comenzado por el estudio previo de viabilidad económica, bastará que una propuesta se ajuste a las superficies estimadas para poder prever su viabilidad económica.

– **MAQUETAS FÍSICAS O VIRTUALES**: como regla general, la aportación de maquetas no debe pedirse en un concurso en una fase o en la primera fase de un concurso de dos fases, dado su elevado coste económico cuando se trata de maquetas para ser presentadas a un jurado. En primera fase, se podrá en todo caso admitir (que no obligar a ello) la presentación de fotografías de maquetas, que irán incluidas en la maquetación global de los paneles y conforman parte de la libertad de representación que se debe otorgar a los participantes.

  La exigencia de presentación de maquetas físicas o virtuales deberá venir acompañada de una contraprestación económica a todos los concursantes que permita cubrir los gastos ocasionados, teniendo en cuenta que la elaboración profesional de maquetas es bastante cara.

– **DOCUMENTACIÓN DIGITAL:** es muy recomendable solicitar la aportación en formato digital de la información gráfica y escrita relacionada más arriba. Estos ficheros permiten su difusión a los miembros del jurado con anterioridad a su reunión, la impresión de dossieres a tamaño reducido y, posteriormente al fallo, facilitan la difusión de los resultados del concurso.

Es interesante que se estudie la posibilidad de que toda la documentación de un concurso se entregue exclusivamente en formato digital; ello implicaría una notable reducción del esfuerzo económico que implica la participación, así como una más fácil gestión del concurso en sí por parte de su organizador.

7. SOBRE EL FORMATO DE CONCURSO

7.1 ¿QUÉ TIPO DE CONCURSO CONVOCAR? JURADO O MESA DE CONTRATACIÓN

En el campo de la arquitectura hay una tradición de que cuando se busca sobre todo la excelencia de los resultados, se opte por el concurso comúnmente denominado "***de ideas***" (y legalmente llamado "***concurso de proyectos***"[13]), que consiste en que los concursantes presentan sus propuesta de modo **anónimo** y un jurado elige la que a su juicio es mejor, basándose exclusivamente en la calidad arquitectónica.

Es un procedimiento del que puede disponer tanto la iniciativa privada como la pública y que aporta las siguientes **ventajas**:

- REPERCUSIÓN SOCIAL: los concursos de ideas y sus resultados suelen ser objeto de la atención social a través de los medios de comunicación y frecuente objeto de debate; por tanto, son muy adecuados para actuaciones de gran relevancia social, por cuanto se integra el debate en el proceso y se cuenta con un grado de transparencia máximo en las decisiones.

- BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA: la experiencia nos dice que muchos de los mejores edificios que conocemos han surgido de concursos de ideas, que son el marco en que la arquitectura es más valorada por sí misma, sin contaminación de otras cuestiones. Por otro lado, supone la apertura a talentos desconocidos por el promotor: no pocos arquitectos reconocidos han cimentado su carrera profesional sobre unos inicios en que los concursos de ideas les han abierto las puertas a proponer una arquitectura diferente y de altísima calidad.

13.Antes se denominaban "concursos de proyectos con intervención de jurado"; ahora, sencillamente, "concursos de proyectos" (artículo 168 de la LCSP), generando la duda de si acaso éste debiera ser el procedimiento empleado por defecto a la hora de contratar la redacción de un proyecto de arquitectura.

- REPERCUSIÓN PROFESIONAL: por ello, los concursos de ideas son siempre acontecimientos profesionales a los que concurren gran cantidad de arquitectos, que ven en este procedimiento la oportunidad de apostar por una arquitectura culturalmente comprometida y en muchas ocasiones la de poder acceder a un nivel de encargo que de otro modo no sería posible por múltiples razones.

- PRESTIGIO: las instituciones que optan por el concurso de ideas son percibidas por la profesión de manera más positiva que las que rehúyen la transparencia que este procedimiento aporta.

- SENCILLEZ ADMINISTRATIVA: en el caso de las Administraciones Públicas, una ventaja procedimental muy importante es que la contratación posterior del ganador del concurso se puede hacer por procedimiento negociado sin publicidad, con independencia de la cuantía del contrato y del tiempo que transcurra entre el concurso y esta contratación[14].

En el ámbito de la contratación pública, esta tradición ha sido reconocida por la legislación europea, hasta el punto de que la Directiva Europea referida a la contratación pública destina nada menos que un Título a este tipo de concurso[15]. En su transposición a la legislación española se mantiene dicha figura, que por otro lado ya aparecía en la anterior legislación, si bien en ambos casos con una cierta vaguedad, lo que obliga a que las directrices legales se complementen con otras orientaciones, como son las recomendaciones de la Unión Internacional de Arquitectos, los Colegios profesionales y la tradición amplísima en la convocatoria de este tipo de concursos.

Tanto en la Directiva Europea como en la Ley de Contratos del Sector Público hay una indefinición a la hora de indicar cuándo es de aplicación el concurso con

14.Ver el apartado de este manual relativo a la contratación posterior del ganador de un concurso de ideas.

15.Título IV (artículos 66 a 74) de la Directiva 2004/18/CE.

jurado, pues de su redacción literal podría derivarse que el concurso de ideas sea el modelo a emplear en todos los casos en que se contrate un concurso de arquitectura, no estando claro cuál es la intención del legislador[16].

Si bien en principio parece que los concursos de ideas queden reservados a casos excepcionales, en realidad la experiencia demuestra que se pueden organizar fácilmente sistemas de contratación por concurso de ideas que se demuestran muy eficaces para la gestión de un conjunto grande de actuaciones; estrategias como la convocatoria simultánea de operaciones similares en diversas parcelas o la selección de prototipos para la posterior aplicación a emplazamientos diversos, permiten resolver con un único expediente de contratación lo que llevaría de otro modo infinidad de ellos, convirtiéndose de ese modo el concurso de ideas en una herramienta potentísima de racionalización de la contratación pública[17].

Las Administraciones Públicas disponen de otro procedimiento para la contratación de trabajos de arquitectura, que es la aplicación de los estándares regulados en la legislación para concursos en que la selección de propuestas corre a cargo de una **mesa de contratación**.

Lo característico de este tipo de procedimiento es que las propuestas no se presentan bajo anonimato y que hay más criterios de selección ajenos a la calidad intrínseca del proyecto, tales como la oferta económica, los medios puestos a disposición del contrato, la oferta de plazos... de tal modo que resulta adjudicatario el que aporte la oferta "más ventajosa" como resultado de la aplicación de la baremación dispuesta en el pliego (que no la más barata).

16. Esta cuestión no tiene otro modo que dilucidarse que mediante las oportunas consultas a la Junta Consultiva de Contratación Administrativa, para las cuales sólo están legitimados los órganos de contratación pública

17. La posibilidad de convocar concursos que prevean la posterior contratación del ganador, para posteriormente ir contratando conforme el calendario de inversiones lo permitiera, es una herramienta muy potente de racionalización y eficacia de la contratación pública, pues permite organizar ordenadamente un calendario de inversiones de muy sencilla ejecución.

Es importante reseñar que en este procedimiento lo único que se debe valorar es la oferta en sí, pero no al ofertante; es decir, contra lo que ha sido habitualmente una errónea costumbre, la experiencia de los licitadores no puede ser valorada en modo alguno; en todo caso, puede considerarse como criterio para acceder a un concurso restringido, pero nunca para la adjudicación del contrato[18].

En lo referente a las características de este tipo de concurso, debe tenerse en cuenta:

- No se debe considerar como una variante "ligera" del concurso de ideas, porque garantizar un rigor que asegure la justicia del procedimiento exige disponer de herramientas para la preparación del concurso y para la evaluación técnica de un proyecto de arquitectura. Es decir, en nada se deben relajar los trabajos previos reseñados en el apartado anterior y la mesa de contratación debe contar con suficiente solvencia técnica para poder juzgar las propuestas presentadas a concurso.
- Si bien la calidad arquitectónica deja de ser la única variable de juicio, no debe dejar de ser la principal, debiendo ser juzgada por expertos con capacidad suficiente para ello. En caso necesario, la mesa de contratación deberá contar a su vez con la asistencia técnica que considere oportuna para la valoración de criterios técnicos para la que no se encuentre capacitada. De hecho, la LCSP reconoce esta necesidad de auxilio especializado de un modo muy claro: en su artículo 134.2 indica que:

  > *"Cuando en una licitación que se siga por un procedimiento abierto o restringido se atribuya a los criterios evaluables de forma automática por aplicación de fórmulas una ponderación inferior a la correspondiente a los criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor, deberá constituirse un comité que cuente con un mínimo de tres miembros, formado por expertos no integrados en el órgano proponente del contrato y con*

18. Los reiterados recursos al respecto casi siempre han sido estimados llevando a la anulación del concurso y posterior reconvocatoria corrigiendo tales extremos. Véase cómo el artículo 134 de la LCSP hace ahora referencia a que los criterios de valoración deberán estar "directamente vinculados al objeto del contrato", cerrando el camino a cualesquiera otras interpretaciones posibles.

cualificación apropiada, al que corresponderá realizar la evaluación de las ofertas conforme a estos últimos criterios, o encomendar esta evaluación a un organismo técnico especializado, debidamente identificado en los pliegos".

Es más, para garantizar que estos aspectos de más compleja valoración no se vean afectados por otros intereses, el artículo continúa indicando que:

"La evaluación de las ofertas conforme a los criterios cuantificables mediante la mera aplicación de fórmulas se realizará tras efectuar ***previamente*** *la de aquellos otros criterios en que no concurra esta circunstancia, dejándose constancia documental de ello".*

- Tampoco deben relajarse los mínimos razonables de plazos para presentación de proyectos y ejecución del contrato; no es una contratación "serie B", sino "otro" modo de contratación, que por ser un estándar debe ajustarse inteligentemente a las particularidades del proyecto de arquitectura y urbanismo[19].
- La condición de anonimato no queda restringida al concurso de ideas, pudiéndose estructurar un concurso de mesa de contratación de modo que las propuestas arquitectónicas puedan ser evaluadas sin conocer el nombre del licitador y sin conocer la puntuación obtenida en otros apartados, con lo que se garantiza la transparencia del procedimiento.

19. En este sentido, debe evitarse la extendida y equivocada costumbre de entender los plazos mínimos de presentación de propuestas como si fueran plazos obligados; 15 días pueden ser lógicos en otras licitaciones en que no hay que presentar un trabajo de gran carga intelectual, pero en trabajos de arquitectura y urbanismo es un plazo imposible.

7.2 ¿UNA O DOS FASES?

Lo más habitual es que los concursos sean de **fase única**, determinándose de entre todos los presentados los proyectos premiados.

Sin embargo, en concursos cuyo objeto revista especial dificultad, cabe la posibilidad de que haya una primera fase en la que se elija un número limitado (y determinado previamente) de proyectos, a cuyos autores se les invitará a una segunda fase **remunerada**, en que se les solicitará que desarrollen algún aspecto importante de sus propuestas.

Al respecto, conviene precisar:

- Este modelo sólo debiera considerarse en casos en que haya dudas fundamentadas sobre la viabilidad de las propuestas que se pudieran presentar, considerándose recomendable una segunda fase de aclaraciones o precisiones que permitan al jurado resolver con más elementos de juicio.
- Habitualmente los concursos en dos fases suponen que la segunda deja de ser anónima, pero hay procedimientos capaces de garantizar también el anonimato en segunda fase, pudiendo a tal fin ser el secretario del jurado el encargado de transmitir las instrucciones de modo confidencial a cada uno de los seleccionados. La LCSP prevé la posibilidad de esta segunda fase de aclaraciones, pero deja en el aire el procedimiento a emplear, por lo que, a falta de un reglamento más preciso, esta cuestión puede ser objeto de decisión por parte del convocante del concurso.
- Los concursos en dos fases resultan especialmente duros para los seleccionados, que no escatiman esfuerzos ante la posibilidad cierta de hacerse con el contrato, por lo que en las bases se deben acotar los límites de lo exigido en segunda fase. Caben varias posibilidades:
  - Optar por pedir en primera fase una documentación técnica muy limitada, lo mínimo para apostar por diferentes estrategias que sean desarrolladas en segunda fase.

– O bien limitar mucho lo exigido en segunda fase, no pidiendo un desarrollo gráfico de proyecto, sino aclaraciones concretas que, por tanto, el jurado deberá expresar en sus reuniones deliberativas de primera fase.

8. ¿QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR?

8.1 CONCURSOS ABIERTOS, RESTRINGIDOS Y POR INVITACIÓN DIRECTA

Un concurso puede estar **abierto a cualquier concursante** técnicamente habilitado para desarrollar el proyecto subsiguiente, es decir, en posesión del título habilitante de arquitecto que permita dirigir y responsabilizarse de la ejecución del contrato.

El concurso abierto y sin limitaciones de participación es el modelo **más recomendable**, pues permite la máxima concurrencia y garantiza los mejores resultados. A este tipo de concursos se podrán presentar todos aquellos empresarios[20] capacitados para atender el objeto del contrato. Dicha capacidad será acreditada demostrando cumplir una serie de requisitos que aseguren una "solvencia" suficiente. Estos requisitos, que **son necesarios para participar, pero nunca objeto de valoración, deben ser explicitados** en el anuncio de licitación y se deberán ajustar a los estrictamente necesarios, con el fin de favorecer la máxima amplitud en la concurrencia.

Por tanto, para concursos de arquitectura, debe ser exigible **únicamente** la **titulación de arquitecto**, que es precisamente lo que avala la capacidad técnica necesaria para hacer arquitectura[21].

Sólo en ciertos casos muy concretos y debidamente justificados por la envergadura del contrato, se podría considerar adecuado limitar la participación. Esto, a su vez, puede hacerse de dos maneras:

20. Aunque a veces nos sintamos incómodos bajo esta denominación, es bueno recordar que según el diccionario de la RAE, la acepción primera de "empresa" es: "*Acción o tarea que entraña **dificultad** y cuya ejecución requiere **decisión y esfuerzo***".

21. A la espera del desarrollo de la Ley en materia de clasificación de contratistas de servicios.

– Exigiendo un determinado nivel de solvencia a través de la justificación de ciertos parámetros como puedan ser cierta experiencia mínima[22] o cierto reconocimiento de la labor profesional a través de premios en concursos de idea o a proyectos realizados.

– O siguiendo un procedimiento restringido, por el cual se invita a un número limitado de concursantes, previa presentación abierta de cuantos candidatos lo deseen y con unos criterios objetivos de selección, y con la condición de remunerar su participación en la segunda fase.

En todo caso, es fundamental reseñar que cualquiera de estas dos variantes debe emplearse excepcionalmente y sólo en casos de especial complejidad. Lo contrario implicaría una limitación al derecho de participación que contradiría la condición de concurrencia libre que es la base de toda dinámica de contratación, en especial pública. Si la preocupación del convocante reside en que pueda resultar adjudicatario alguien sin la experiencia o los medios considerados necesarios, es mucho mejor prever compromisos de aportación de medios, como así se recoge de hecho en la LCSP[23], en lugar de restringir la posibilidad de concursar, pudiéndose así romper el círculo vicioso de "falta de experiencia" – "falta de oportunidades para obtenerla".

En cualquier caso, debe quedar claro lo siguiente:

– La invitación directa de un reducido y concreto grupo de licitadores está **prohibida** en la contratación pública, quedando en todo caso limitada a su empleo en la contratación privada.

– Ello es así porque todo procedimiento público restringido requiere de una fase previa, publicitada abiertamente, a la que se puedan presentar todos los interesados; requiere también una selección conforme a criterios objetivos debidamente publicitados junto con la convocatoria. Es decir, es un procedimiento que requiere necesariamente **plazos más largos** que el abierto.

22. Cuentan que en una ocasión le hicieron una entrevista a Alejandro de la Sota con ocasión de la terminación de un pabellón polideportivo, en que le preguntaron si era especialista en tal tipo de edificaciones; Sota respondió que sí y cuando le preguntaron que cuántos había construido, dijo que sólo ése... pero que con haber hecho uno a conciencia, ya se sabe todo lo necesario como para poder considerarse un especialista en la materia... Cuidado, por tanto, con pedir demasiada experiencia, que al cabo no es sino un modo de limitar la competencia, y por tanto de ir contra el espíritu de la legislación.

23. Artículo **52** de la LCSP, "**Integración de la solvencia con medios externos**":
"Para acreditar la solvencia necesaria para celebrar un contrato determinado, el empresario podrá basarse en la solvencia y medios de otras entidades, independientemente de la naturaleza jurídica de los vínculos que tenga con ellas, siempre que demuestre que, para la ejecución del contrato, dispone efectivamente de esos medios".

8.2 HOMOLOGACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE TITULACIONES EXTRANJERAS

Es habitual indicar en el pliego administrativo de todo concurso, sea del tipo que fuere, que:

> *"Teniendo en cuenta que el concurso está dirigido a desembocar en un proyecto para cuya redacción es necesario estar en posesión del título de arquitecto, podrán concurrir a él todos los arquitectos, españoles o no, que se encuentren* ***facultados legalmente para ejercer la profesión*** *y que no se encuentren incursos en ninguna causa de incompatibilidad".*

Esto implica cuestiones de orden jurídico en cuanto al reconocimiento de títulos universitarios de otros países, cuestión en la que hay que distinguir titulados comunitarios o de fuera de la Unión Europea.

Los títulos europeos son automáticamente reconocidos mediante un trámite ante el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE), por lo que sus poseedores pueden participar sin problemas en cualquier concurso convocado en España, pudiendo realizar dicho trámite con posterioridad a la adjudicación y como condición necesaria para poder firmar los proyectos.

La lista de títulos a los que se aplica esta condición está recogida en la Directiva 2005/36/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de septiembre de 2005, sobre el reconocimiento de cualificaciones profesionales. La información relativa a los títulos de arquitecto se encuentra en las páginas 129 a 141 de la citada Directiva.

A estos países hay que añadir Suiza, en virtud de un Acuerdo Bilateral con la Unión Europea, efectivo desde el 1 de junio de 2002, así como los de Islandia, Noruega y Liechtenstein.

En cambio, los arquitectos de otros países que no tengan un protocolo de reconocimiento automático no ven su título reconocido automáticamente, sino que deben homologarlo, procedimiento que en general implica, como poco, la realización de un proyecto fin de carrera en una universidad española. Ello implica que tales titulados no puedan ser admitidos a concursos en España, por lo que tienen dos opciones para participar:

- Asociarse con un arquitecto que sí esté reconocido en Europa, de tal modo que éste sea el que concursa a efectos legales y con el que se contrate en caso de resultar ganador del concurso; la relación profesional entre los socios queda en el ámbito de un acuerdo contractual privado.
- En caso de sociedades, pueden designar como director de proyecto a un arquitecto con título reconocido en la Unión Europea, de tal modo que el contrato se hace con el estudio extranjero, siendo el director de equipo el responsable de los trabajos y el interlocutor con el contratante. Puesto que todo proyecto debe estar firmado por una persona física y no por una sociedad, será éste quien avale con su firma, reconocida en España, el proyecto, y sobre el que recaerá la responsabilidad profesional correspondiente.

8.3 NO DISCRIMINACIÓN POR RAZÓN DE RESIDENCIA

Lamentablemente, no ha sido infrecuente la existencia de concursos en que se limitaba la participación a residentes en determinada ciudad o comunidad autónoma. Esta condición opuesta a la evolución tecnológica del trabajo de los arquitectos, que pueden perfectamente desarrollar su trabajo con independencia del lugar de residencia. Pero es que además es abiertamente ilegal e inconstitucional, por suponer una discriminación por razón de residencia, nacionalidad u origen y por ir en contra del libre tránsito de profesionales dentro de la Unión Europea.

8.4 ¿CON O SIN INSCRIPCIÓN PREVIA?

Los concursantes deben en cualquier caso acreditar su capacidad para contratar, para lo cual deben aportar una determinada documentación, básicamente su identidad, titulación y las preceptivas declaraciones de no estar incursos en causa de impedimento para contratar.

Esta documentación puede aportarse a la vez que las propuestas técnicas, con lo que no hay trámite de inscripción previo, o bien con anterioridad, en un primer período de inscripción, que en cualquier caso no debe acarrear coste económico de ninguna clase.

En concursos privados la inscripción previa es opcional, pero en los concursos públicos el procedimiento administrativo requiere que los concursantes aporten la documentación que acredita su capacidad para concursar con anterioridad a la evaluación de las propuestas por parte del jurado. Teniendo en cuenta que con la LCSP la mesa de contratación se constituye posteriormente en jurado, la inscripción previa resulta casi imprescindible para garantizar la imparcialidad del mismo, pues de otro modo se plantea un grave problema de ruptura del anonimato.

9. PARÁMETROS ECONÓMICOS DEL CONCURSO Y DEL CONTRATO

9.1 CUANTÍA DE LOS PREMIOS EN LOS CONCURSOS DE IDEAS

Un concurso de ideas conlleva una labor de investigación por parte de los concursantes de la que obtiene beneficio el promotor del concurso, al poder escoger entre todas las soluciones que se le ofrecen, que a su vez suponen un esfuerzo colectivo de análisis del problema mucho más intenso que el que se pudiera obtener de cualquier otro modo.

Por tanto, esta labor de investigación debe ser remunerada y así se reconoce cuando se prevé el otorgamiento de premios con contraprestación económica, cuyo abono debe procurarse que sea independiente del posterior pago de los servicios de desarrollo del proyecto, que serán objeto de un contrato independiente. Se moviliza un capital humano y económico que debe ser tratado con la debida consideración. Si hacemos una someras cuentas veremos que proporcionalmente la cantidad destinada a premios es irrelevante en el conjunto de la inversión, pero es un fuerte estímulo y una necesaria recompensa para los participantes[24].

La cuantía se pueden establecer libremente, pero la práctica más habitual es la de otorgar un mínimo de **tres** premios en metálico, más otros tantos accesits, con o sin contraprestación económica, en función de la importancia del concurso o de los recursos disponibles. Una posible referencia es fijar un primer premio cuyo importe vaya del 5 al 20% del importe del contrato posterior (menor porcentaje a mayor contrato), modulando a partir de ahí los premios segundo, tercero y en su caso accesits.

24. Unas mínimas cuentas: sea un edificio de coste de ejecución material P.E.M. = 1. Se añaden el 19% y el 16% para obtener el presupuesto de contrata (P.C.); 60% de repercusión de coste del suelo; tasas e impuestos de obras del 10% del P.E.M.; gastos notariales, registrales y financieros del 10% del precio total de edificio más suelo; y total de honorarios de todos los técnicos del 10% del P.E.M. El coste total de una operación así resulta ser de unas cuatro veces el coste de ejecución material del edificio.
Es decir, que si se otorgan tres premios del 20%, 10% y 5% del precio del contrato, y para una tarifa del arquitecto de un 6.5% sobre P.E.M., el monto de los premios sería tan sólo de un 5.6‰ (cinco coma seis por mil) del total de la operación, lo que nos da idea de que una razonable remuneración del trabajo de los concursantes tiene una incidencia sobre costes totales ridícula en comparación son su importancia en el proceso.

9.2 COMPROMISO DE CONTRATACIÓN INHERENTE AL PRIMER PREMIO

El primer premio siempre llevará aparejado el compromiso de contratación del ganador, salvo en aquellos casos en que se trate de propuestas teóricas y desligadas de una actuación concreta y así se indique expresamente en las bases del concurso.

Este compromiso puede operar de dos formas, conforme a la nueva LCSP:

- Si el concurso se organiza en el marco de una licitación de un contrato de servicios, la contratación del ganador será **DIRECTA**, sin necesidad de más trámites.
- Si el concurso no concluye con la contratación del ganador, sino con el abono de primas a los premiados, se puede y se debe contemplar la posibilidad posterior de contratación en tanto que continuidad del concurso de ideas; en estos casos el compromiso del convocante no actúa como una obligación de contratar el trabajo posterior, sino como la obligación de que si se contrata, lo sea al ganador del concurso; dicho de otro modo, el convocante no se obliga a ejecutar la obra objeto del concurso, pero sí a que si la ejecuta, la encargará al ganador.

  El compromiso citado no debe tener fecha de caducidad, si bien se puede prever una indemnización adicional si en un plazo determinado el convocante no pone en marcha el contrato correspondiente. Ahora bien, incluso transcurrido ese plazo, si el contrato se pusiera en marcha posteriormente y hubiera identidad de objeto, el compromiso seguirá vigente por lo que habrá de contratarse con el ganador del concurso, con independencia del tiempo transcurrido o de los cambios organizativos habidos en la entidad convocante.

9.3 DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL CONTRATO

En el pliego de cláusulas administrativas particulares se establecerá explícitamente el sistema de determinación de precios; el artículo 278 de la LCSP indica diferentes modalidades para su fijación, siendo una de ellas "*la aplicación de honorarios por tarifas*".

Para ello, la Oficina de Concursos de Arquitectura dispone de unos baremos orientativos, que legalmente no tienen ni pueden tener carácter de obligatorios, pero sí suponen una buena base para el establecimiento del precio de los contratos y suelen ser tomados como referencia en la contratación privada[25]. Contemplarlos como referencia de cálculo para la contratación pública parece aconsejable y sería acorde con el espíritu de la LCSP, que en su artículo 75.1 indica que:

> *"Los órganos de contratación cuidarán de que el precio sea* ***adecuado*** *para el efectivo cumplimiento del contrato mediante la correcta estimación de su importe, atendiendo al precio general de mercado en el momento de fijar el presupuesto de licitación y la aplicación, en su caso, de las normas sobre ofertas con valores anormales o desproporcionados".*

Por otro lado, puesto que habitual cotejar el precio en relación al importe de la obra a ejecutar, cobra aquí relevancia el cálculo ajustado de este parámetro, según se ha explicado anteriormente: un error al estimar la cuantía de la obra llevará directamente, en la mayoría de los casos, a una infravaloración del precio de salida del contrato, con lo que ello supone de complicaciones posteriores de todo orden.

Hay que considerar también a la hora de determinar el precio del contrato una relación exhaustiva de las tareas que se deben ejecutar, teniendo en cuenta que en los últimos años se ha complicado sobremanera la composición documental de todo trabajo. En pocos años se ha pasado de unos proyectos que contenían estrictamente lo necesario para construir a un modelo de acumulación de documentación accesoria, muchas veces de utilidad discutible pero obligatorios y que para su realización se requiere dedicar recursos e incurrir en costes.

En el caso de la arquitectura hablamos de todo lo que implica el Código Técnico, más estudios ambientales, de seguridad y salud, libro del edificio, manual de uso y mantenimiento, levantamiento de planos del edificio terminado, expedientes de arbolado, manuales de gestión de residuos, plan de control de calidad, proyecto de infraestructuras de telecomunicaciones, estudios arqueológicos... En el del urbanismo, la legislación es cada vez más compleja y, por ejemplo, ya es habitual, en función de las Comunidades Autónomas, que para la redacción de un Plan General haya que presentar un estudio de análisis ambiental, un estudio de ruido o acústico, un estudio hidrológico, un estudio de depuración y abastecimiento, un documento de gestión de residuos, un análisis de contaminación de suelos y uno de contaminación atmosférica... más otros en fase de proyecto legislativo y de inminente obligatoriedad.

Todos estos estudios, proyectos parciales o informes no formaban parte de los trabajos de arquitectura y urbanismo hace muy pocos años, pero ahora son obligatorios y responsabilidad del arquitecto, que en muchos casos no tiene otra solución que subcontratarlos, dado el grado de especialización técnica que requieren. Evidentemente, su existencia debe ser reconocida a la hora de establecer los precios de partida de los contratos, que no pueden ser los mismos que antes de toda esta proliferación de obligaciones.

9.4 FORMA DE PAGO

También se deberá especificar en el pliego la forma de pago, previendo en su caso pagos parciales si el contrato consta a su vez de documentos con posibilidad de entrega y aprobación independiente; en especial, se preverá así cuando se añadan al objeto del contrato estudios complementarios necesarios para la ejecución del objeto principal del concurso.

25. Los baremos orientativos han sido en ocasiones objeto de polémica en otros países europeos, existiendo la tendencia a eliminarlos incluso como referencia de mercado; ahora bien, conviene no confundir con la situación de ciertos países donde tales baremos estaban funcionando como precios fijos de mercado: los baremos orientativos elaborados en España por los Colegios de Arquitectos son meramente una orientación y en nada suponen una obligación para los arquitectos, pero para la Administración Pública son una referencia objetiva que permite resolver el arduo problema de establecer un tipo de licitación que, de estar equivocado, plantearía numerosos problemas en el desarrollo del contrato.

Se debe evitar la tendencia de la Administración a demorar el pago hasta la finalización completa del contrato, pues los de servicios, por su propia naturaleza, suelen implicar el gasto previo de cantidades importantes, convirtiendo en muchos casos al contratado en contratante a su vez de asesores y colaboradores externos, a lo que hay que sumar los gastos corrientes de personal y materiales de todo tipo, por lo que el contratista se convierte en financiador de la actividad del contratante si no se adecua el ritmo de pagos a una serie de hitos razonables en el desarrollo del trabajo.

Así por ejemplo, en el caso de redacción de proyectos, es práctica habitual de mercado el pago en varias etapas[26]:

- 15% de los honorarios de redacción de proyecto contra la aprobación del anteproyecto, si se establece la entrega independiente de esta fase
- 40% adicional a la aprobación del proyecto básico (ó 55% del total si no hay entrega previa de anteproyecto)
- 45% restante a la aprobación del proyecto de ejecución

Para contrato de dirección de obra, o en tal fase en el supuesto de estar integrada en un contrato global, se deben ir abonando los honorarios de dirección de obra en sucesivas cantidades periódicas proporcionales a las certificaciones de obra que vayan siendo aprobadas.

En trabajos de urbanismo hay hitos intermedios que deben operar también para el abono parcial de los honorarios del contrato; aunque no hay una pauta tipo, sí existe un consenso en torno a los siguientes porcentajes, que se refieren a un trabajo estándar de redacción de un plan general, plan especial o plan parcial[27]:

26. Los porcentajes citados se remiten a la base del total de honorarios devengados por redacción de proyecto, que a su vez son habitualmente el 70% de los correspondientes al conjunto de redacción de proyecto más dirección de obra.
27. En función del tipo de trabajo y de la Comunidad Autónoma de que se trate, puede que alguna de estas fases no existan, en cuyo caso se sumará el porcentaje correspondiente a la fase inmediatamente superior.

- Documento de diagnostico: 10% del total de los honorarios
- Avance: 25% adicional
- Aprobación Inicial: 35% adicional
- Aprobación Provisional: 15% adicional
- Aprobación Definitiva: 10% adicional
- Texto Refundido: 5% adicional

Además, en cualquier contrato sea de arquitectura o de urbanismo, es una buena práctica el pago de una cantidad a la firma del contrato, con la cual el licitador pueda contar para poner en funcionamiento la infraestructura especifica necesaria. En el ámbito de la contratación pública, esta práctica está contemplada en el artículo 200.3 de la LCSP:

> *"El contratista tendrá también derecho a percibir abonos a cuenta por el importe de las operaciones preparatorias de la ejecución del contrato y que estén comprendidas en el objeto del mismo, en las condiciones señaladas en los respectivos pliegos, debiéndose asegurar los referidos pagos mediante la prestación de garantía".*

9.5 SOBRE LA IMPORTANCIA DE UN PRECIO ADECUADO

La ejecución de un trabajo de arquitectura es de notable complejidad, y se suelen movilizar cuantiosos recursos materiales, así como a profesionales o empresas dependientes del contratista principal. El sostenimiento de este sistema con unos buenos niveles de calidad requiere que el precio pagado sea adecuado a esa complejidad.

Por tanto, la valoración del precio del contrato no debe ser nunca la variable principal en un concurso de mesa de contratación. La valoración excesiva de la baja económica, en que muchas veces deriva la contratación, de modo explicito o encubierto, supone de entrada una merma de calidad, pues el único medio de soportar los excesos a los que en ocasiones se llega (y no rehusemos la dura

autocrítica que como colectivo debiéramos realizar), es el de la reducción del tiempo o de los medios puestos a disposición del trabajo.

El precio del contrato no debe ser criterio prioritario; de hecho, el sistema estándar para la contratación de servicios es el concurso, en el que la adjudicación recae en el licitador que, en su conjunto, haga la proposición más ventajosa, teniendo en cuenta los criterios que se hayan establecido en los pliegos, sin atender exclusivamente al precio. Incluso son de aplicación las reservas que se establecen de cara a posibles bajas anormales o temerarias, que hacen sospechar de posibles conflictos futuros. Y es que también en el ámbito de la arquitectura debería funcionar el principio básico por el cual mejores servicios cuestan más dinero; sin embargo, las exigencias de eficacia y calidad en los trabajos de servicios no distinguen en ningún caso esa posible diferencia de calidad, exigiendo en todos los casos el más alto estándar, sometido a su vez al más alto nivel de responsabilidad civil profesional. Pretender obtener unos servicios por debajo de un cierto nivel de coste implica o bien operar asumiendo pérdidas, o bien engañar al contratante no ofreciéndole la calidad requerida, convirtiéndose éste, por mor de la perversión del sistema, en alentador de estas actitudes rechazables.

9.6 SOBRE LA REVISIÓN DE PRECIOS

La legislación prevé la posibilidad de establecer un mecanismo automático de **revisión** de precios, que no hay que confundir con su modificación. Esta última hace referencia a circunstancias sobrevenidas que aconsejen la modificación del contrato para hacer frente a nuevos trabajos o a complejidades inesperadas, mientras que la **revisión** está ligada a la eliminación del quebranto que para el adjudicatario de un contrato supone la inflación.

Concretamente, la LCSP recoge en los artículos 77 a 82 los términos en que se pueden establecer cláusulas de revisión de precios, sin distinción del tipo de contrato, por lo que de estos artículos se deduce claramente:

- Los adjudicatarios de contratos de servicios tienen derecho, como cualquier otro operador, a que en sus contratos se contemple la revisión de precios ligada a la inflación.
- En contratos que duren menos de un año no procede establecer revisión de precios, pero sí en los de mayor duración, salvo en casos excepcionales en que se debe motivar adecuadamente.

La Ley confía al Consejo de Ministros la aprobación de fórmulas específicas para determinados tipos de contratos, pero remite los que no tengan fórmula específica a las estadísticas oficiales del Índice de Precios al Consumo (IPC), elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta referencia expresa viene a corregir una errónea interpretación, lamentablemente demasiado extendida, que venía a entender que sólo hubiera derecho a revisión de precios cuando existiera fórmula específica, lo que dejaba normalmente a los contratos de asistencia técnica fuera de juego. Ahora queda claro que no es así y que debe integrarse la revisión de precios por defecto en todo contrato, salvo que por alguna circunstancia excepcional se motivase en el pliego lo contrario, algo de imposible justificación en un contrato profesional de servicios.

Esto es especialmente importante en contratos que incluyan dirección de obras o que se refieran a trabajos complejos de urbanismo, donde el período de vigencia del contrato suele rebasar con largueza el año (véase por ejemplo, en el apartado dedicado a los plazos de los contratos, cómo un Plan General, si todo va bien y no hay interferencias, requiere un plazo hasta la aprobación del orden de dos años). Es más, no es poco habitual que en ocasiones los trabajos se demoran enormemente a causa de dilaciones en la labor de supervisión o aprobación, o bien que obras que se preveían de inmediata ejecución se ven postergadas por motivos presupuestarios.

En fin, no es raro que un contrato de arquitectura o urbanismo pueda extender su duración efectiva a plazos de cuatro, cinco, seis o más años. Incluso con un IPC realmente bajo, en el entorno del 2%, tales plazos de vigencia de

los contratos ya resultan dañinos, pero con tasas mayores la contemplación de actualización se hace absolutamente necesaria.

En conclusión, sí procede establecer sistemas de revisión de precios de los contratos de arquitectura, sobre todo cuando se trata de contratos que incluyen dirección de obra o redacción de figuras complejas de planeamiento, pues se trata de trabajos considerablemente dilatados en el tiempo, cuya rentabilidad se ve directamente afectada por la inflación, de la que no se puede en absoluto considerar responsable al contratado.

Bastará en el pliego una referencia genérica al artículo 78.3 de la LCSP y establecer el IPC, elaborado por el INE, como índice de referencia, salvo que en el futuro el Consejo de Ministros aprobase una fórmula específica para los contratos de servicios.

En contratos privados puede ser de aplicación ese mismo índice, que como bien es sabido regula prácticamente todas las variaciones de remuneración en el sector privado.

9.7 PLAZO PARA EL ABONO DEL PRECIO

La diligencia del contratado a la hora de realizar su trabajo debe ser correspondida con similar diligencia por parte del contratante a la hora de cumplir con sus compromisos de pago. Esta diligencia ha de exigírsele no sólo al contratante privado, sino también al sector público, habitualmente muy poco cumplidor a la hora de pagar con rapidez.

Por ello, la LCSP viene a establecer unos plazos máximos de **dos meses** para el abono de las certificaciones acreditativas de los trabajos realizados, contados desde la fecha de expedición de las mismas (artículo 200.4). Además, integra una referencia a la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales y que faculta al contratado a exigir el abono de intereses de demora a partir del plazo citado.

9.8 GARANTÍA PROVISIONAL

Una gran novedad de la nueva legislación es que la garantía provisional no es obligada en ningún tipo de contrato, sino que queda a criterio del órgano de contratación si se pide o no[28]. Ahora bien, la desaparición de la obligatoriedad de la garantía provisional en ciertos contratos ha sido considerada una de las mayores virtudes de esta Ley, al eliminar obstáculos a la competencia y permitir la entrada más fluida en el sistema de contratación pública de nuevos licitadores, que así encuentran menos trabas para emprender su actividad profesional. Debe ser por tanto práctica habitual la no exigencia de garantía provisional en las contrataciones de arquitectura y urbanismo.

28. Con un límite del 3% del tipo de licitación, excluido IVA, IGIC o IPSI; artículo 91 de la LCSP.

10. PARÁMETROS CRONOLÓGICOS DEL CONCURSO Y DEL CONTRATO

10.1 PLAZO DE PRESENTACIÓN EN CONCURSOS DE MESA DE CONTRATACIÓN

La legislación de contratación pública se refiere por su carácter a la globalidad de contratos susceptibles de ser tramitados por las Administraciones Públicas: desde la compra de bolígrafos hasta la ejecución de la obra más compleja imaginable. Por ello, ha de establecer unos requerimientos mínimos que luego pueden ser adaptados a cada caso concreto según sus características.

Ahora bien, cuando nos referimos a plazos de presentación de ofertas, es una perversión bastante frecuente por parte de la Administración el recurrir por defecto a los plazos mínimos establecidos en la Ley. Así, es habitual que los contratos de servicios no sujetos a regulación armonizada, se otorgue un plazo de tan sólo quince días, que es manifiestamente insuficiente.

Tengamos en cuenta que para licitar a un concurso de servicios que incluya trabajos de arquitectura o urbanismo, es preciso recoger la documentación, estudiarla, analizar alternativas y avanzar una solución a nivel de anteproyecto gráfico y una memoria detallada, valorar la actuación... y además presentar toda la retahíla de documentación administrativa siempre requerida. Quince días es un plazo absolutamente insuficiente y afecta negativamente a la licitación en dos aspectos: reduce la concurrencia y reduce la calidad de las ofertas presentadas.

Resulta paradójico que la Ley solamente reconozca un plazo mínimo superior en contratos no sujetos a regulación armonizada para los concursos de obra, síntoma inequívoco de la capacidad de presión de cierto colectivo, a la que otros colectivos como el nuestro no somos capaces de llegar.

10.2 PLAZO DE PRESENTACIÓN EN CONCURSOS URGENTES

La condición de urgencia, que debe ser siempre debidamente motivada, permite reducir los plazos mínimos legales a la mitad en todos los procesos desde el inicio de la preparación del concurso. Es decir, un concurso declarado urgente tendrá una tramitación interna de la mitad de tiempo que uno ordinario, lo cual puede suponer varios meses en algunos casos.

Ahora bien, cuando esta urgencia se traslada a la presentación de ofertas, implica en algunos casos reducir a ocho escasos días el tiempo para los interesados en licitar. Es una buena práctica, observada por cierto por algunas administraciones, que a pesar de que un contrato sea urgente, no se reduzca el plazo de presentación de ofertas: ya por la condición de urgente se han ganado probablemente meses de tramitación, por lo que siete días arriba o abajo no suponen apenas nada para el contratante, pero muchísimo para los licitadores y para la calidad de las ofertas.

Téngase en cuenta que un proceso constructivo se mide en años, por lo que estos pocos días de más en la presentación de ofertas no suponen apenas nada en ese conjunto.

10.3 PLAZO DE PRESENTACIÓN CONTRA PLAZO DE RESOLUCIÓN

Una condición básica que debe reinar en todo proceso y en toda relación con la Administración o con cualquier otro contratante, sea público o privado, es una mínima noción de reciprocidad.

Del mismo modo que se exige una diligencia a los licitantes para presentar sus propuestas, el convocante debe imponerse una exigencia de celeridad a la hora de resolver las licitaciones, por lo que es bueno que en los concursos se marquen unos plazos de resolución del concurso y el convocante se obligue a cumplirlos.

Esta situación es especialmente grave en muchas contrataciones por mesa de contratación: después de requerir ofertas en apenas quince días, el órgano de contratación se toma fácilmente tres o cuatro meses en resolver, con lo que ello supone de ineficiencia, de falta de respeto a los concursantes y de incertidumbre para los mismos, obligados a mantener una oferta por un tiempo indefinido durante el cual nuevos acontecimientos pueden dificultarle su realización en caso de resultar adjudicatarios[29].

Resulta también lamentable cómo muchas administraciones rechazan los concursos de ideas porque a su juicio son lentos, por tardarse del orden de tres meses en cerrar el proceso, cuando los rutinarios concursos de mesa de contratación suelen durar mucho más, pero con diferente premisa: quince días para ofertar, tres meses o más para resolver... a esto contestamos: con el concurso de ideas, dos o tres meses para ofertar, quince días para resolver... no se ve la desventaja.

10.4 CALENDARIO DE UN CONCURSO DE IDEAS: ETAPAS Y PLAZOS

Según el alcance o el grado de complejidad de un concurso así se deberán ajustar los plazos; en las líneas siguientes se pone la atención en las fases en que se puede dividir un concurso cualquiera; al final del apartado se proponen dos modelos temporales tipo.

Hay que contar con la buena práctica, ahora consagrada por la nueva legislación como práctica obligatoria, de que toda la información de un concurso debe estar disponible para los concursantes en una página web de acceso libre desde el mismo momento de lanzamiento del concurso. TODA la información quiere decir no sólo pliegos, sino también planos, fotografías, informes y en general todo lo relacionado ya anteriormente en este manual.

29.Y no se alegue que el concursante sólo está obligado habitualmente a mantener su oferta por tres meses... nadie rechazará a la hora de la verdad un contrato del que ha resultado adjudicatario, aunque le cueste más de lo previsto su cumplimiento.

Un modelo recomendable de fases es el siguiente:

- **INCRIPCIÓN:** período no menor de **cuatro semanas**, durante los cuales los concursantes aporten la documentación administrativa necesaria para la inscripción al concurso, en caso de existir.

  Terminado el plazo, se debe publicar una lista provisional de admitidos y excluidos, con indicación de los motivos de exclusión, dando un plazo no menor de una semana para la subsanación de deficiencias; finalizado este plazo, se publicará un listado definitivo de admitidos a concurso.

- **INFORMACIÓN Y CONSULTAS:** durante un período no menor del de inscripción y simultáneo al mismo, o en su caso de **cuatro semanas**, se debe abrir la oportunidad de que los interesados en el concurso, estén o no aún inscritos, remitan a la secretaría del concurso cuantas dudas pudieran surgirles tras la lectura y el examen de la documentación técnica y administrativa.

  Todas las preguntas y todas las respuestas se recogerán en un documento único que se publicará en web, se enviará a **todos** los concursantes (y no solamente a los que hayan planteado consultas) y se facilitará al **jurado** del concurso, siendo las respuestas vinculantes para el mismo a la hora de fallar y a esos efectos complemento ineludible de las bases del concurso.

  Se incluirá siempre en este documento la confirmación de la fecha de entrega, pues al estar sujeta a plazos determinados por días naturales, suele ser uno de los más habituales motivos de confusión.

  Es buena práctica la publicación progresiva de la contestación de las dudas en la página web, sin esperar al término del período y en todo caos publicar la lista completa en un plazo no superior a una semana desde la finalización del mismo.

- **PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS:** este período debe ser proporcional a la complejidad del concurso, pero con carácter general no debe ser menor de:
  - **ocho semanas** desde la finalización del período de inscripción
  - **ocho semanas** desde la convocatoria del concurso, en caso de que no exista inscripción previa

  Insistimos: son plazos mínimos, pero en casos complejos deben considerarse plazos mayores; además, es buena práctica atender al calendario para evitar entregas en períodos vacacionales, puentes o similares.

- **RECEPCIÓN DE PROPUESTAS:** en el caso de Administraciones Públicas, las propuestas deben estar entregadas en el plazo dado bien en la administración convocante, bien en la entidad colaboradora que haga las veces de secretaría técnica[30], bien en oficinas de Correos o mensajerías[31], pero para el caso de entregas en correos o mensajerías se prevé un plazo de diez días naturales para que las propuestas lleguen a su destino.

  En el caso de convocantes privados esta condición no es obligada, pero sí recomendable, pues permite la igualdad de oportunidades para todos los concursantes, con independencia de su residencia.

30. En el apartado 13 de esta guía se hace referencia a la labor de asesoramiento y gestión que puede realizar la Oficina de Concursos del Colegio de Arquitectos y que permite una ayuda especializada que merece la pena que sea considerada por el contratante.

31. La legislación se refiere a "correo" siempre genéricamente, más aún cuanto que hoy en día Correos ya no es un monopolio y no puede ser considerado un único medio de recepción de documentación. Además, en tanto no se desarrolle el nuevo Reglamento, sigue vigente el artículo 80 del RGLCAP, que permite además otros medios alternativos de presentación aparte del correo, lo cual apoya la opción de establecer explícitamente la posibilidad de emplear las mensajerías como medio de remisión de ofertas.

Es fundamental contar con una unidad encargada de la recepción de las propuestas que sea independiente del Jurado y que pueda recibir los paquetes y abrirlos, eliminando cualquier seña de identificación del remitente. Aunque se quiera, hoy en día es imposible enviar un paquete por mensajería, ni siquiera por correo certificado, de modo anónimo, por evidentes razones de seguridad. Por ello, la existencia de personas encargadas de hacer desaparecer esos datos es vital, para que las propuestas lleguen al Jurado sin rastro alguno de identificación.

- **ANÁLISIS DE PROPUESTAS Y FALLO DEL JURADO:** en las bases se debe determinar un plazo concreto para el fallo del jurado, que el organizador del concurso debe tratar de cumplir a rajatabla, como justa correspondencia a la diligencia de los concursantes. Este plazo no debe ser ni tan breve que implique dificultades para la debida inspección de las propuestas, ni tan largo que cause intranquilidad entre los concursantes; asimismo, debe permitir en su caso el análisis de las propuestas por parte de un comité técnico, si así está previsto en las bases[32], siendo un plazo lógico el de **dos semanas** desde la efectiva recepción de todas las propuestas.

En conclusión, podríamos definir al menos dos modelos según exista o no inscripción previa, **ajustables al alza** conforme a la complejidad, representatividad o repercusión social del concurso, quedando los siguientes plazos **mínimos** para cada caso:

32. En los modelos de bases publicados en la web se propone la previsión de este órgano, independiente del jurado, con el fin de analizar en profundidad cuestiones objetivas tales como cumplimiento de normativa o de las bases del concurso.

	Con inscripción previa	Sin inscripción previa
0. CONVOCATORIA	-	-
1. INSCRIPCIÓN	4 SEMANAS desde (0)	-
2. ADMISION DEFINITIVA	10 + 7 DÍAS desde (1)[33]	-
3. CONSULTAS	4 SEMANAS desde (0)	**4 SEMANAS desde (0)**
4. RESPUESTAS A CONSULTAS	1 SEMANA desde (3)	**1 SEMANA desde (3)**
5. ENTREGA DE PROPUESTAS	8 SEMANAS desde (1)	**8 SEMANAS desde (0)**
6. FALLO DEL JURADO	10 + 15 DÍAS desde (5)[33]	**10 + 15 DÍAS desde (5)[33]**
TOTAL desde el anuncio	109 DÍAS	**81 DÍAS**

10.5 SOBRE LOS PLAZOS DE EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS

En este apartado se va a desarrollar el importantísimo tema de los plazos que se otorgan en los concursos, sean del tipo que fueren, para la ejecución de los contratos de arquitectura y urbanismo.

- **REDACCIÓN DE PROYECTO:** la realización de un proyecto de arquitectura es un proceso creativo de gran complejidad, no sólo por la intrínseca dificultad de toda tarea intelectual, sino por la amplia gama de conocimientos técnicos y recursos materiales y humanos movilizados.

  Por más que se quiera, no hay dos proyectos iguales ni dos procedimientos de generación de la forma arquitectónica idénticos; resolver un edificio o una ordenación significa hacerlo funcionar con precisión para la vida que en él se desenvolverá, componer un puzzle harto complejo de necesidades y deseos, desde la imprescindible eficiencia de uso hasta la adecuada respuesta técnica y estética.

  En el orden de lo material, un proyecto de arquitectura es un complejo fundamentalmente pluripersonal y multidisciplinar, en el que el arquitecto es el principal conocedor y organizador del conjunto, pero también el coordinador de una serie de profesionales, cada uno de los cuales necesita un momento preciso de entrada en escena y un tiempo razonable para ejecutar su tarea, no siempre simultaneable al de otras.

  Todo esto conlleva que existen en la práctica unos tiempos mínimos que, contra lo que comúnmente se pueda creer, no son reducibles por la mera acumulación de medios, sean éstos materiales o humanos.

  Como arquitectos somos gestores de unos recursos que se deben aprovechar eficientemente (entre ellos el tiempo) y la experiencia nos dice que la fase de proyecto es la fundamental para poner las cosas en claro y asegurarse la eficacia en la posterior fase de construcción: una obra requiere de una definición exhaustiva de todo lo que se debe construir y ello sólo se puede conseguir con una necesaria maduración del proyecto. Todo plazo absurda y ficticiamente ganado en la fase de redacción de proyecto suele acarrear demoras e imprecisiones en obra y es garantía de problemas posteriores, incluida la desviación presupuestaria.

  Es muy difícil poder dar una orientación precisa de cuánto tiempo es necesario para redactar un proyecto, pues no hay dos proyectos iguales, pero podría hablarse de un **mínimo absoluto de seis meses** para proyectos de complejidad moderada (salvo que se trate de meras reformas o similares) y hasta **un año** como mínimo para proyectos más complejos.

  En cualquier caso, plazos de uno o dos meses, como a veces se ven en algunas licitaciones son **absolutamente imposibles** y puede garantizarse que un supuesto proyecto redactado en ese tiempo dará problemas más adelante y se perderá mucho mas tiempo que el pretendidamente ganado con el proyecto.

33.La cifra "10" hace referencia al plazo otorgado para la recepción de envíos hechos por correo o mensajería.

Más tiempo de redacción de proyecto significa más definición, más calidad del proyecto y una construcción más sencilla y menos sujeta a imprevistos, con el resultado probable de un menor plazo de promoción.

- **PLAZOS PARCIALES DE REDACCIÓN DE PROYECTO:** un proyecto puede subdividirse en al menos cuatro fases: estudios previos, anteproyecto, proyecto básico y proyecto de ejecución[34]; dada la complejidad de los trámites de licencia, podría hablarse hoy en día y en ciertos municipios de "proyecto básico para obtención de licencia", que viene a ser un básico con un inusitado desarrollo de las instalaciones, requeridas para la licencia de actividad, en algunos casos conjunta con la de obra.

  Esas fases pueden ser materializadas en documentos independientes; obrar de tal modo tiene consecuencias positivas si se siguen unas mínimas pautas de orden en el trabajo que conciernen tanto al arquitecto como al promotor:

  - Los estudios previos permiten un primer acercamiento al problema del proyecto y normalmente, en el marco de un concurso, la solución avanzada durante la licitación corresponde a este estadio de desarrollo; el convocante del concurso, en el acto del fallo o inmediatamente después, a la firma del contrato subsiguiente, debe obligarse a realizar un análisis crítico con el fin de apuntar aquellas cuestiones que a su juicio deban ser objeto de desarrollo, modificación o reflexión más intensa.

  - Cada fase de proyecto debe ser sometido a aprobación expresa del contratante, con el fin de permitir que el proyecto, es decir, el trabajo, avance sin trabas y con un norte claro; debe ser norma de comportamiento de un promotor el no requerir vueltas atrás a cuestiones ya discutidas y decididas, pues dentro de la complejidad de un proyecto los cambios continuos sólo aseguran dificultades y, probablemente, incoherencias. **No empezarán a contar los plazos para la fase subsiguiente en tanto no se haya emitido informe favorable de la anterior**.

  - Debe otorgarse para la realización del proyecto básico y el de ejecución al menos el mismo plazo para cada uno, pues si la primera parte es ante todo de orden especulativo y por tanto requiere tiempo para sedimentar el pensamiento, la segunda requiere de la participación coordinada de numerosos agentes y la posterior labor de depuración de los resultados y eliminación de discordancias; dicho de otro modo, un proyecto no se puede acabar a la carrera y ensamblando sus partes sobre la marcha, pues vuelve a ser garantía de problemas.

  - El tiempo que se otorga en pliegos para la redacción de un proyecto supone una dura obligación para las partes, sobre todo para el adjudicatario; por tanto, el órgano de contratación debe actuar con la misma diligencia a la hora de supervisar los proyectos.

- **DIRECCIÓN DE OBRA:** la fase de dirección de obra no plantea problemas de plazos, por cuanto su duración debe ser la misma que la de la obra de referencia, más el plazo indispensable para los trámites de recepción de la obra y entrega de toda la documentación técnica precisa. Debe quedar claro que no es tarea del arquitecto, en tanto que director de obra, el cumplimiento de los plazos de obra, pues aun cuando proceda con absoluta diligencia, no tiene competencias en subcontratación ni en gestión de recursos de la obra, por lo que en última instancia dicho parámetro se escapa de su control; resultan nada acertados por tanto algunos planteamientos esporádicamente encontrados en algunos pliegos que pretenden responsabilizar al

34. Consúltese la web de la Demarcación correspondiente para conocer el alcance documental de cada una de las fases.

arquitecto (y modificar sus honorarios en consecuencia) en función del cumplimiento del plazo de obra pactado.

- **PLANEAMIENTO:** los trabajos de planeamiento tienen la particularidad de que son precisos ciertos trámites de información pública, que inevitablemente alargan los procesos; como consecuencia de dicho trámite, hay que atender a las alegaciones presentadas por los afectados e interesados, de lo que se deriva a su vez una nueva modificación sobre los documentos técnicos ya ejecutados. Todo ello sin contar las interferencias de orden político que están a la orden del día, por haberse convertido el urbanismo tantas veces en un arma de batalla política y mediática, por encima de su carácter técnico de muy alta complejidad.

  A la hora de plantear los plazos de ejecución de planeamiento hay que tener todo esto en cuenta, porque hay que relativizarlos y no pretender imponer unos plazos de imposible cumplimiento técnico, que en todo caso van a estar interferidos por los propios avatares del proceso.

  Podemos estimar unos plazos **mínimos** recomendable; atendiendo a los casos más genéricos, según la figura de planeamiento contratada:

  - **PLANES GENERALES:** los hitos normales de ejecución son:

Diagnostico previo	1 mes
Avance	3 meses
Información pública	2 meses
Documento de aprobación inicial	5 meses
Información pública	3 meses
Documento de aprobación provisiona	3 meses
Documento de aprobación definitiva	3 meses
Texto Refundido	2 meses

  - **PLANES PARCIALES Y ESPECIALES:** los hitos suelen ser iguales que para los planes generales, pero a veces sin diagnóstico previo y, en determinadas Comunidades Autónomas, sin avance y sin aprobación provisional por que tras la aprobación inicial se pasa directamente a la aprobación definitiva.

11. JURADOS Y MESAS DE CONTRATACIÓN

Los concursos requieren de un órgano evaluador que juzgue la calidad técnica de los trabajos presentados. En el caso de los concursos de ideas, se constituye un jurado, mientras que en los concursos de mesa de contratación el proceso se bifurca: hay cuestiones objetivas que analiza directamente la mesa de contratación (calificación de la documentación administrativa, baremación de ofertas económicas y otros criterios absolutamente objetivos y baremables mediante fórmulas), mientras que hay otros criterios, como, precisamente, la evaluación de la calidad arquitectónica de las propuestas, para los que la mesa es asistida por técnicos en la materia.

Es importante resaltar este aspecto, porque la creencia generalizada es que las mesas de contratación evalúan la calidad técnica de las propuestas, pero la Ley reconoce precisamente su falta de solvencia técnica para ello, por lo que establece mecanismos de ayuda.

11.1 MESAS DE CONTRATACIÓN

La mesa de contratación es el órgano encargado de elaborar la propuesta de adjudicación del contrato en todos los concursos que no prevean intervención de jurado (es decir, la mayoría de los convocados por la Administración).

- **COMPOSICIÓN:** está regulada por la LCSP (artículo 295): un presidente, vocales y un secretario. Entre los vocales deberá haber al menos un interventor y un asesor jurídico del órgano de contratación, mientras que el secretario debe ser un funcionario al servicio del mismo. En el caso de corporaciones locales, integrarse en la Mesa personal al servicio de las correspondientes Diputaciones Provinciales o Comunidades autónomas uniprovinciales.

  Con independencia de los mínimos exigidos, es una buena práctica que se integren en la mesa personas con la cualificación profesional y experiencia suficientes para entender el tema tratado, para lo cual, en justa reciprocidad a la exigencia de solvencia técnica para los licitadores, sería deseable extender a la mesa de contratación la obligación de que al menos un tercio de los componentes tengan la misma cualificación que los concursantes[35].

  En todo caso, cuando los criterios de valoración sean en su mayoría no cuantificables o estimables mediante fórmulas objetivas, se prevé la conformación de un comité asesor que las evalúe con independencia de otros criterios y con anticipación a la valoración de los mismos. Este comité deberá estar formado por expertos (artículo 134.2).

- **FUNCIONAMIENTO:** la mesa de contratación debe empezar por calificar la documentación aportada por los concursantes, estableciendo su aceptación o no, para luego pasar a valorar las ofertas conforme a los criterios de valoración estipulados en pliegos y con la ayuda precisa en función del grado de especialización del contrato en cuestión. Además del comité regulado en la Ley, **podrá solicitar cuantos informes técnicos considere oportunos** (artículo 135.1).

  Una vez evaluadas todas las ofertas, emitirá un informe proponiendo un orden de calificación y por tanto un candidato a ser contratado, no pudiendo declararse el concurso desierto si al menos una proposición cumple con las condiciones solicitadas en el concurso[36].

11.2 JURADOS

En los concursos de ideas la valoración de las propuestas se realiza sobre la base de ofertas anónimas, siendo la solución técnica aportada la única variable

35. Véase el punto siguiente, en relación a las condiciones para la conformación de un jurado; en mesas de contratación no es una obligación, pero sí una recomendación, si bien la posibilidad de asistencia externa y especializada palia las carencias que una escasa formación técnica acarrea para el criterio de la mesa de contratación.

36. Ésta es una novedad respecto a la anterior situación, en que el órgano de contratación podía declarar desierto un concurso discrecionalmente.

a juzgar. El jurado termina su labor proponiendo un ganador, que debe ser ratificado por el órgano de contratación.

- **COMPOSICIÓN:** los jurados deben estar integrados por miembros capacitados para el juicio de valor de los proyectos desde la perspectiva de la calidad arquitectónica, en un número razonable y preferentemente impar. Evidentemente, siempre tendrá presencia el promotor del concurso, quien podrá reservarse el derecho al nombramiento del resto de vocales, siempre con un criterio de calidad; es recomendable la presencia de algún representante del Colegio de Arquitectos, así como de un arquitecto en quienes los concursantes depositen su confianza, bien por votación directa en el momento de inscripción, bien por selección de un listado elaborado a tal fin por el Colegio de Arquitectos.

  En el caso de los concursos públicos, la LCSP indica en su artículo 298 cómo ha de constituirse el Jurado de un concurso de proyectos. Una primera condición es la siguiente:

  > *"La Mesa de contratación se constituirá en Jurado de los concursos de proyectos, incorporando a su composición hasta cinco personalidades de notoria competencia en el ámbito relevante, designadas por el órgano de contratación (...)"*

  Este esquema reconoce una composición mixta de los jurados, con una parte de sus vocales provenientes del órgano de contratación y otra externa al mismo; la composición de las mesas de contratación viene regulada por otra parte en el artículo 295, tal y como se ha expuesto en el punto anterior.

  Una segunda condición es la siguiente:

  > *"Cuando se exija a los candidatos poseer una determinada cualificación o experiencia, al menos una tercera parte de los miembros del Jurado deben estar en posesión de la misma u otra equivalente".*

La suma de ambas cuestiones merece un breve análisis en aras a fijar las condiciones idóneas para el funcionamiento de un jurado:

- Se ha constituir una mesa de contratación conforme a las condiciones previstas en la legislación, lo que implica un desarrollo reglamentario posterior que aún no se ha producido; a falta de ello, los vocales son elegidos entre las personas al servicio de la Administración convocante, y no de otras.
- El secretario del Jurado ha de ser un funcionario al servicio de la citada Administración. Pero nada impide que pueda ser asesorado por un técnico especializado en gestión de concursos, que conocerá probablemente mejor la dinámica propia de los jurados de arquitectura.
- Es posible y conveniente contar con una secretaría del concurso, que es una figura independiente y diferente de la secretaría del Jurado: será una persona o entidad ajena al órgano convocante, que haya sido contratada para llevar a cabo una asistencia a la organización del concurso, pudiendo asistir como asesoría a la secretaría del Jurado.
- La condición de solvencia impuesta a un tercio de los vocales es muy rigurosa y así debe ser contemplada: si la solvencia consiste en una titulación de arquitecto, bastará con que un tercio de los vocales sean arquitectos, pero si la solvencia ha sido mayor y se ha establecido un criterio relativo a obra construida, premios o similar, hay que tener en cuenta que al menos un tercio de los vocales deberá contar con esa misma solvencia, expresada en los mismos términos: no bastará con su mera titulación nominal de arquitecto.

- **TAREAS DEL JURADO:** el jurado debe recibir y analizar todas las propuestas, valorándolas en función de su calidad arquitectónica, dentro de los límites indicados en las bases del concurso; para tal labor, puede a su vez recabar cuanto asesoramiento considere oportuno.

  Le corresponde también la decisión sobre la admisión o inadmisión de los trabajos por razón de incidencias de entrega, que tomará a partir de los informes que le sean elevados por el órgano encargado de la recepción de los trabajos. En este sentido, es fundamental reseñar que el órgano de recepción debe dar entrada a todas las propuestas, sea cual fuere la incidencia que hubiera podido producirse, pero tomará nota de las mismas para informar debidamente, manteniéndose siempre en un papel neutral.

  El jurado debe vigilar el cumplimiento riguroso del anonimato, procediendo a la descalificación de todos aquéllos que hayan roto el anonimato en la documentación presentada o a través de comunicaciones con los miembros del jurado.

- **ACTA DE LA RESOLUCIÓN DEL CONCURSO:** el secretario del Jurado deberá levantar acta de todas las actuaciones de éste, con relación nominal del jurado, trascripción de la lista de propuestas recibidas, indicación de propuestas excluidas con indicación de motivos de exclusión, sistemas empleados en sucesivas rondas de selección de propuestas, listado de las propuestas seleccionadas en cada ronda y resultado final.

  La resolución del concurso debe explicarse en acta razonada en cuanto al otorgamiento de premios, recogiendo en la misma las características de los proyectos premiados que han sido especialmente consideradas y justifican la distinción recibida. También deberán recogerse, en su caso, las indicaciones o recomendaciones que el Jurado pueda proponer para el desarrollo posterior de los trabajos.

Los miembros del Jurado pueden expresar a título individual su postura mediante la emisión de un **voto particular**, que será recogido al final del acta y hecho público con la misma. En dicho voto particular podrán expresar juicios particulares acerca de determinadas propuestas e incluso manifestar su desacuerdo con el resultado del concurso. En tanto un Jurado es un órgano colegiado, la emisión de un voto particular discrepante es la única manera de desvincularse (en lo referido en el mismo) de las responsabilidades en que pudiera incurrir el Jurado por una actuación negligente. Fuera del marco de las sesiones del Jurado, los miembros de éste están obligados a guardar reserva sobre sus deliberaciones, siendo el voto particular la única ocasión para mostrar cualquier discrepancia que pudiera haber con respecto al resultado del concurso.

Finalmente, es importante hacer notar que por aplicación del artículo 135.1 de la LCSP, un concurso **no puede declararse desierto** si al menos existe una propuesta que pueda resultar admisible conforme a los criterios expuestos en el pliego.

- **DEONTOLOGÍA:** todos los miembros del Jurado están obligados a declarar cualquier intento de presión o de ruptura del anonimato del que sean testigos directos, así como cualquier posible causa de incompatibilidad de la que tuvieran conocimiento.

  Es una buena práctica que los miembros del Jurado firmen antes de comenzar sus deliberaciones una declaración responsable que acredite que no son conscientes de intentos de violación del anonimato ni de causas de incompatibilidad.

  En caso de que existiera incompatibilidad, el miembro afectado por ella deberá abandonar el Jurado, entendiendo que prevalece el derecho del concursante a presentarse al concurso sobre el del miembro del Jurado a ejercer de tal; en este sentido, si la composición del Jurado se conoce

con antelación a la presentación de propuestas, los concursantes que sepan de algún motivo de incompatibilidad deberán dar cuenta de ésta a la Secretaría del concurso para que opere en consecuencia.

11.3 CRITERIOS DE VALORACIÓN

En los pliegos de todo concurso se deben definir explícitamente los criterios de valoración que serán empleados para su resolución. Deben ser claros, ajustados a las características del objeto del concurso y **exclusivamente relacionados con la oferta presentada** y no con las características del concursante.

A su vez, el órgano de evaluación, sea jurado o mesa de contratación, debe aplicar tales criterios y no otros, como base fundamental de seguridad jurídica del proceso. Es decir, las ofertas no pueden ser valoradas en función de criterios no explícitos en los pliegos.

A continuación se reseñan ciertas particularidades que deben ser tenidas en cuenta según el tipo de concurso:

- **PARTICULARIDADES DE CONCURSOS CON JURADO:** en los concursos con jurado los criterios de valoración son siempre referidos a cuestiones no contables, sino a un juicio de valor; es decir, el jurado puede afirmar que tal solución es mejor que tal otra, en razón de su tipología, de su inserción en el lugar, de sus peculiaridades constructivas... pero no puede decir que tal tipología merece diez puntos y tal otra cinco, tal inserción siete y tal otra seis... y luego sumar y obtener un ganador.

  Sin embargo, no es extraño encontrar concursos de ideas en que se pretende valorar de ese modo numérico los proyectos; ciertos interventores o asesores jurídicos insisten en que todo concurso debe ser valorado de tal modo, cuando en el caso del concurso de ideas esto es contrario al sentido del concurso. La mayor calidad de un proyecto, que le hace merecedor de un premio, es el resultado de un juicio global no desmembrable en puntuaciones parciales. De hecho, cuando las bases de un concurso de ideas vienen con tales esquemas de valoración, no se dude que la tabla de puntuaciones se rellena después de la decisión de otorgamiento de premios, no siendo ésta resultado de una suma aritmética, sino de un juicio de valor, lo que demuestra su nula operatividad en estos casos.

- **PARTICULARIDADES DE CONCURSOS CON MESA DE CONTRATACIÓN:** cuando se trata de concursos con mesa de contratación, es posible establecer unos umbrales mínimos de puntuación parcial en determinados aspectos de las propuestas[37], de tal modo que sólo sean considerados para posible adjudicación aquéllas que superen cada una de las puntuaciones mínimas establecidas. Esto es muy conveniente en concursos de servicios, siendo aconsejable el establecimiento de umbrales mínimos de puntuación técnica, de tal modo que malas soluciones técnicas no tengan oportunidad de hacerse con el concurso a base de compensar su mala calidad con una oferta económica agresiva.

  Y es que la oferta económica, en contratos en que la prestación es fundamentalmente de carácter intelectual, como la arquitectura y el urbanismo, debe pasar a un segundo término, más aún teniendo en cuenta la escasa incidencia que el precio de los servicios técnicos de un arquitecto tiene en el importe global de cualquier actuación edificatoria o urbanística. Es mucho más importante la calidad de su trabajo que la escasísima ventaja que pueda reportar una oferta económica a la baja, que en casos de temeridad directamente aseguran la imposibilidad de dedicar la atención necesaria al proyecto contratado.

37. Artículo 134.4. de la LCSP.

A la hora de establecer criterios de valoración es importante determinar también el modo de puntuar cada criterio. Es habitual que se especifiquen fórmulas, a veces complejísimas y de difícil interpretación, para la asignación de puntos a las ofertas económicas, pero no se indique nada en relación con los criterios más subjetivos[38], que quedan a la libre interpretación del evaluador. Esto lleva no pocas veces a que mientras la parte económica abre un abanico de puntuaciones, en que siempre hay un licitador con la máxima puntuación y otro con cero puntos, en la parte técnica todos los licitadores se encuentren en una mínima horquilla de puntuación... El resultado es que la licitación acaba funcionando como si de una subasta se tratara, contradiciendo el objetivo de la forma de contratación denominada "concurso". Por tanto, se recomienda incluir mecanismos que abran la horquilla de puntuaciones también en el apartado técnico.

38. Es decir, en terminología de la LCSP, "no evaluables de forma automática por aplicación de fórmulas".

12. DESPUÉS DEL CONCURSO: FALLO, PREMIOS Y CONTRATACIÓN DEL GANADOR

Las cuestiones estudiadas en este apartado se refieren exclusivamente a los **concursos de ideas**, por cuanto los concursos de mesa de contratación concluyen con la adjudicación del contrato correspondiente y no presentan las particularidades de los primeros. En todo caso, la discusión acerca de las resoluciones de las mesas de contratación se trata en la parte tercera, desde el punto de vista del concursante, no del convocante.

12.1 FALLO Y PUBLICIDAD DE LOS RESULTADOS DE UN CONCURSO DE IDEAS

La propuesta razonada de resolución del concurso contendrá la lista de los lemas correspondientes a las propuestas premiadas. A continuación se debe proceder a la apertura de plicas, que se recomienda que tenga lugar en un **acto público** anunciado a todos los concursantes con al menos un día de antelación. El fallo debe ser publicitado en internet inmediatamente después de la apertura de plicas, siendo muy recomendable la publicación de imágenes de los proyectos premiados (al haberse solicitado la entrega de un CD con los paneles en formato digital, la tarea es bien sencilla). A esta publicidad le debe acompañar el acta levantada por el secretario del jurado. Además, el fallo debe ser comunicado por escrito al menos a los premiados, como acreditación de su premio, bastando para el resto de concursantes la publicación en internet, en la dirección que haya sido referida en las bases del concurso.

Todos los concursantes deben tener derecho a la consulta de todas las propuestas presentadas durante un plazo mínimo de un mes a partir del anuncio del fallo del jurado, y, en la medida de lo posible, se procederá a la exposición pública de todos los proyectos presentados o, al menos, de los seleccionados a partir de cierta ronda por el jurado. Finalizado el plazo de consulta o, en su caso, de exposición, se comunicará a los concursantes un plazo razonable para que retiren la documentación presentada, pudiendo ser destruida la no retirada si así se explicita en las bases.

12.2 PREMIOS

Para el abono de los premios, los premiados deberán emitir una factura por el importe indicado en las bases, con expresión del IVA, IGIC o IPSI y en su caso la retención correspondiente, teniendo estos pagos la consideración de abono por prestación de servicios profesionales y siendo declarados, por tanto, como un ingreso profesional más.

12.3 CONTRATACIÓN DEL GANADOR – SECTOR PÚBLICO

La nueva Ley de Contratos del Sector Público contiene una **importante novedad** que contribuye a mejorar el tratamiento administrativo de los concursos de proyectos con intervención de jurado: ahora un concurso de ideas se puede plantear en sí mismo como una proceso único de contratación o bien seguir el esquema hasta ahora utilizado, donde la continuidad para la contratación es a través de un procedimiento negociado:

- **CONCURSO DE IDEAS CON CONTRATACIÓN DIRECTA DEL GANADOR**: este procedimiento es una nueva opción de la LCSP y consiste en que el concurso de ideas se organice en el marco de un procedimiento de adjudicación de un contrato de servicios; en tal caso, el fallo del Jurado será elevado al órgano de contratación, el cual resolverá directamente la adjudicación al ganador, sin más trámites. En esta opción también es posible el pago adicional de premios en metálico.

- **CONCURSO CON PAGO DE PRIMAS:** corresponde con el sistema empleado hasta ahora conforme a la anterior Ley: el concurso acaba con la adjudicación de premios, si bien el ganador podrá ser contratado mediante procedimiento negociado sin publicidad[39], en tanto el objeto del contrato tenga relación directa y suponga la continuidad del concurso de ideas. Además hay una importante novedad: antes, para que al ganador se le pudiera contratar por negociado, las bases debían contemplar tal posibilidad; ahora, en cambio, dicha opción es posible salvo que en el anuncio del concurso se excluya explícitamente.

39. Artículos 168.4 y 158.e) de la LCSP.

Estas nuevas opciones abren un amplio margen de maniobra para el Sector Público:

- Al poder rematar el concurso de ideas con la contratación del ganador, se evita el procedimiento posterior, que en algunas Administraciones llegaba a durar tanto como el procedimiento principal; desaparece por tanto una de las trabas que se solían poner para no contratar por concurso de ideas: ya no son necesarios dos procedimientos, sino **uno solo** si así se desea.
- En caso de optar por no contratar directamente, el concurso de ideas con asignación de premios puede convertirse en una potentísima herramienta de planificación:
  - Se podrían convocar concursos, en solitario, en batería o con multiplicidad de objetos similares, tan pronto como se sepa que se va a llevar a cabo una actuación, sin necesidad a esperar al momento de disponer del crédito efectivo para ello, quedando los ganadores facultados para una posterior contratación en el momento en que sea posible.
  - La contratación posterior puede organizarse por fases (primero redacción de proyecto y luego dirección de obra, por ejemplo), conforme al calendario más favorable al convocante, puesto que cada una de ellas puede ser sucesivamente contratada en tanto que continúan el objeto del concurso de ideas.

12.4 CONTRATACIÓN DEL GANADOR – SECTOR PRIVADO

El sector privado puede hacer uso de la mayor agilidad operativa de que disfruta, procediendo a contratar al ganador de un concurso de ideas en recompensa de los derechos adquiridos por tal victoria.

Es fundamental en este sector expresar explícitamente los compromisos que el convocante adquiere con el ganador en términos de contratación de los trabajos subsiguientes al concurso, que adquieren, por otro lado, carta de naturaleza para el ganador, por la vía mercantil o civil. Es decir, la no sujeción a derecho administrativo del sector privado no implica una relajación de compromisos y obligaciones respecto al ganador de un concurso.

12.5 COMPROMISOS MUTUOS TRAS UN CONCURSO DE IDEAS

El concurso de ideas termina con una adjudicación de premios, por tanto con un ganador con derechos morales reconocidos por las bases del concurso, pero aún no se tiene sobre la mesa, ni mucho menos, un proyecto de ejecución o un planeamiento plenamente desarrollado, sino apenas un embrión que hay que pulir y desarrollar después.

En esta circunstancia, es vital entender que el concurso de ideas es otro modo de contratar un trabajo, pero no supone una patente de corso para el ganador ni debe incitar al establecimiento de unas relaciones entre contratante y contratado diferentes de las que se darían en cualquier otro caso.

El ganador del concurso tiene de su parte el aval que supone que su trabajo haya sido reconocido por un jurado independiente como la mejor de las opciones posibles para el problema planteado. El contratante debe ser plenamente consciente de ello y no sentirse dueño y señor de la situación por la mera razón de que vaya a pagar unos servicios profesionales.

Ahora bien, en tanto que el proyecto apenas está avanzado (aunque las decisiones estratégicas queden ya tomadas y deban ser respetadas hasta el final del proceso), aún queda mucho camino de desarrollo por delante. Que una propuesta sea ganadora de un concurso no implica que no pueda o no deba ser modificada en el desarrollo posterior del proyecto; imposible sería que no fuese así. Es más, el ganador debe ser consciente de que probablemente no conoce el problema y al contratante tan bien como los conocerá con el paso del tiempo y el trabajo, por lo que debe estar abierto a evolucionar su proyecto y ajustarlo a la realidad jurídica, geométrica, normativa, etc., que corresponda.

Lamentablemente, muchos posibles convocantes de concursos tienen miedo de que un concurso de ideas les lleve a un enfrentamiento con un arquitecto orgulloso y prepotente por el mero hecho de haber ganado un concurso; experiencias puntuales de ese tipo generan un temor infundando en la mayor parte de los casos, pero perjudicial por cuanto frena en ocasiones las decisiones de los convocantes, que optan por otros procedimientos que consideran menos problemáticos.

En consecuencia, el ganador de un concurso de ideas se debe comprometer a poner de su parte cuantos medios humanos y materiales sean necesarios para la realización el proyecto[40], a introducir en el proyecto los cambios indicados expresamente por el jurado, o aquéllos que a la vista de las circunstancias debieran asumirse para adaptar en todos sus aspectos la propuesta ganadora a las necesidades de la entidad convocante.

Los conflictos de este tipo pueden ser rápidamente resueltos si se establece en las bases el sometimiento de algún sistema de arbitraje, que evita la judicialización prematura de disputas contractuales.

40. Ante el miedo que pueda suscitar que un trabajo importante caiga en manos de alguien con pocos medios materiales, hay que responder que sin duda un ganador de un concurso estará plenamente dispuesto a organizar el equipo necesario para llevar adelante el contrato; pero entiéndase que no es lo mismo montar un equipo después de haber ganado un concurso que antes y en expectativa de ello. Por tanto, se debe evitar requerir equipos excesivamente complejos o, en todo caso, requerir el compromiso de organizarlo por parte del equipo ganador. Los límites de este compromiso deben quedar claramente especificados en las bases del concurso, siendo recomendable prever la negociación de un pago en concepto de provisión de fondos para hacerles frente.

13. SECRETARÍA DEL CONCURSO; LA OCAC COMO CONSULTORÍA ESPECIALIZADA

La organización de un concurso no es una tarea complicada de por sí, pero requiere de una atención constante para ejecutar cada paso administrativo en el momento adecuado, sin dilaciones y con exquisito cuidado, pues cualquier fallo suele levantar ampollas entre los concursantes, habitualmente desconfiados de que cualquier error sea casual.

Tanto las Administraciones Públicas como las empresas privadas suelen contar con departamentos de contratación o de compras, acostumbrados a tramitar todo tipo de suministros y contratos; pero los concursos de arquitectura (y los de ideas en especial) suelen constituir una excepción que requiere de una atención especial por parte del convocante. No es lo mismo una Administración cuya actividad consiste fundamentalmente en la promoción de vivienda, sea el caso, que otra cuya actividad es de otro tipo pero que puntualmente requiere de la contratación de los servicios de un arquitecto.

La carga de trabajo que se requiere, en ocasiones no puede ser cubierta por el convocante, bien por falta de medios, bien por falta de especialización. La solución idónea para responder adecuadamente a los específicos requerimientos de un concurso de arquitectura (y recuérdese que la exigencia comienza mucho antes de la convocatoria en sí del concurso) es la designación de una Secretaría específica para el concurso, que se encargue de todos los trámites referidos al mismo. Esta necesidad ha llevado a algunas Administraciones a, por ejemplo, la contratación externalizada, a estudios de arquitectura preferentemente, de la secretaría técnica de cada concurso, lo que permite la gestión individualizada y la fácil gestión simultánea de muchos concursos, al estar cada uno de ellos gestionado por una unidad distinta. Lo cual evidencia la conveniencia de un apoyo específico para estos procedimientos.

Ante tal necesidad de colaboración, el Colegio Oficial de Arquitectos de Canarias ha creado la Oficina de Concursos de Arquitectura de Canarias (OCAC), uno de cuyos principales objetivos es constituirse en una consultoría especializada en la gestión de concursos de arquitectura, para prestar ayuda a cualquier entidad, pública o privada, interesada en la convocatoria de un concurso de arquitectura.

El esquema de colaboración con la OCAC resulta de gran interés por cuanto permite la gestión profesionalizada y especializada de cualquier convocatoria, pudiéndose en cada caso, según las características del concurso o del convocante, definir un marco de competencias, tal que la OCAC se haga cargo de todas o determinadas de las siguientes tareas:

- Asistencia a la redacción del pliego administrativo.
- Asistencia a la redacción del pliego técnico, incluyendo en su caso la realización de determinados estudios técnicos necesarios para su definición o la elaboración de un plan de contratación de los mismos en orden a contar con información suficiente para la convocatoria del concurso. No se trata tan sólo de recopilar una información del sitio y del programa, sino de aportar una capacidad de análisis que les permita a los concursantes conocer en detalle el lugar objeto del concurso y el carácter del resultado esperado para ello.
- Diseño y alojamiento de un sitio web específico para la gestión del concurso.
- Publicidad de la convocatoria en medios profesionales, tanto españoles como extranjeros, gracias a la red de contactos de sitios internacionales dedicados a la publicidad de concursos de arquitectura.
- Organización, en su caso, de un acto público de presentación del concurso, donde los interesados tienen la ocasión de entrar en contacto directo con los convocantes y de pulsar sus inquietudes mucho más fácilmente que a través de la lectura del pliego.

- Gestión administrativa del concurso, incluyendo la recepción de inscripciones, supervisión y calificación de las mismas y recepción de propuestas.
- Gestión de consultas de concursantes, tanto de su recepción como de su contestación (en coordinación con el convocante) y publicación actualizada en internet.
- Recepción de propuestas y custodia de las mismas hasta la finalización del período de exposición de resultados.
- Convocatoria del jurado y gestión en su caso de la designación de los miembros elegidos por los concursantes o resultantes de sorteos ante notario.
- Coordinación de los trabajos del comité técnico, en caso de que se haya previsto su existencia.
- Gestión y acogida de actos de apertura de plicas.
- Divulgación vía internet de los resultados del concurso, incluso con publicación de documentos gráficos de las propuestas ganadoras.
- Edición e impresión de una publicación con los resultados del concurso.

Cada concurso requerirá un determinado tipo de colaboración, que habrá de ser presupuestado individualmente. El convocante obtiene de esta manera una solución global a su problema de gestión, pudiendo prácticamente desentenderse del devenir del concurso hasta la reunión del jurado, mientras que los arquitectos reciben el beneficio de una gestión especializada y respetuosa con sus intereses.

Tercera parte

Guía para el concursante

JUSTIFICACIÓN

Se trate de un concurso de ideas o de un concurso de mesa de contratación, la documentación administrativa que se debe presentar, así como los derechos que asisten a los concursantes, suelen ser poco conocidos por los arquitectos, generando conflictos e incluso descalificaciones, sobre todo en los primeros intentos por licitar o por inscribirse en un concurso.

En este apartado se pretende orientar al arquitecto que se enfrenta a la ocasión de licitar en un concurso público, explicando el alcance de cada uno de los documentos que se suelen requerir, dónde obtenerlos o cómo redactarlos y cómo presentarlos, así como claves para seguir el desarrollo del concurso y poder actuar convenientemente una vez resuelto.

Se redacta para un caso genérico, de un arquitecto con título español, que licita en solitario o en colaboración con otro, a título personal o bajo forma societaria (opción ésta cada vez más extendida) y para un modelo general de licitación de contratos de redacción de proyecto y dirección de obra, conjunta o separadamente.

Cada caso concreto podrá presentar variantes en el modo de pedir alguno de los documentos, sobre todo en cuanto a los datos de solvencia y oferta técnica, o podrá ordenar de modo diferente el conjunto de la documentación, pero en líneas generales lo que sigue puede servir de referencia, en principio, a cualquier concurso del tipo que tratamos ahora.

Algunas de las cuestiones aquí tratadas han de ser objeto de desarrollo reglamentario, por lo que podría variar alguno de los extremos en función de lo que en su momento se promulgue; la experiencia de la Ley anterior es que el Reglamento tardó seis años en ser promulgado, por lo que no puede decirse a ciencia cierta en qué plazo pudiera darse una modificación de lo aquí expuesto[41].

41. En especial, el tema de la clasificación, que cambiará completamente el modo de licitar. A septiembre de 2008 se conoce solo un borrador del decreto que lo desarrolla y no se sabe cuándo podrá ser aprobado por el Gobierno Central.

MODO DE PRESENTACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

En general, la documentación se presenta en tres "sobres", correspondientes a la documentación administrativa, la técnica y la oferta económica. Esta denominación de "sobres" es genérica, en cuanto que en ocasiones se nos pueden requerir paneles de gran formato, que habrá que envolver adecuadamente para su protección y rotular externamente de modo adecuado, conviniéndose en ese caso que tal paquete será uno de los "sobres".

Cada uno de los sobres debe llevar claramente rotulados en su exterior una serie de datos, que normalmente serán:

- Identificación del sobre (A, B, C; 1, 2, 3...).
- Título (documentación administrativa; capacidad para contratar; referencias técnicas; propuestas técnicas; documentación técnica; oferta o proposición económica...). Como se verá, hay una gran variabilidad de títulos dentro de un mismo concepto, y habrá que leer atentamente el pliego de cada caso particular para titular adecuadamente el sobre.
- Número de expediente: que vendrá reflejado al principio del pliego, o en su carátula, y normalmente en el anuncio de licitación en boletines oficiales.
- Título del contrato a que se licita: que suele ser algo del tipo "contrato de consultoría y asistencia técnica para la redacción de proyecto, dirección de obras, redacción de estudio de seguridad y salud, coordinación de seguridad y salud, de la obras de construcción de un...". Es decir, que se trata de una retahíla bastante más larga que el título coloquial que le habremos dado en el estudio al concurso... Es importante reflejar con cuidado esto y el número de expediente, porque en el órgano de contratación puede que estén llevando simultáneamente varios contratos parecidos y es bueno no dejar lugar a dudas, destacando tipográficamente lo más destacado para la identificación de la licitación a que nos presentamos.
- Identificación del licitador con absoluta claridad, y firma original del mismo (y sello si se trata de una empresa). Se recomienda tener especial cuidado con la identidad del o de los licitadores, evitando confundir con nombres comerciales de estudio pero sin personalidad jurídica, algo bastante frecuente y que puede dar lugar a adjudicaciones con importantes errores formales que podrían llevar a la anulación del concurso.
- Contenido del sobre, a modo de índice, numerando a ser posible los documentos incluidos.

Es necesario incluir como primera página en los sobres que contengan más de un documento un **índice numerado** de su contenido, aun cuando aparezca también en el exterior del sobre, y también firmado. Esto será no sólo ayuda para la mesa de contratación a la hora de examinar la documentación, sino para el propio licitador en el momento de agrupar los documentos que se van a incluir en el sobre.

En cuanto a la autenticidad de los documentos, siempre se deben presentar documentos originales o copias autenticadas ante una entidad competente. Como, evidentemente, no vamos a presentar el DNI o un contrato originales, estos documentos deberán compulsarse, bien ante notario, bien ante el registro en el que se presente la documentación.

- De hacerlo ante notario, basta con presentarse en una notaría con el original (previamente es bueno cerciorarse telefónicamente de que va a estar físicamente el notario en su notaría para evitar esperas) y solicitar la compulsa. Los oficiales de la notaría se encargarán de hacer las fotocopias necesarias. Esto tiene actualmente un coste del orden de 6 euros por cada copia.
- Si se hace la compulsa ante la entidad en que se presenta la documentación, habrá que acudir al registro correspondiente en el momento en que se va a presentar la propuesta, con los sobres abiertos para poder extraer aquellos documentos que se van a compulsar y que el funcionario que nos atienda pueda comprobar la fidelidad de la copia al original y estampe el sello de conformidad correspondiente. Esto sólo

se puede hacer en el momento en que se presenta la documentación y para el ejemplar que se presenta. Es decir, no se pueden obtener compulsas de copias que luego nos llevemos de vuelta con nosotros, para otros fines.

Una copia compulsada no caduca en tanto no lo haga el documento del que es copia. Por tanto, no es mala práctica disponer de una cierta cantidad de compulsas del DNI y del título académico. Para el primero, lo más cómodo es acudir a un notario; para lo segundo, hay otro procedimiento que se explica más adelante. Hay que tener también en cuenta que cuando licitemos fuera de nuestro lugar de residencia la única vía razonable es la de la compulsa previa ante notario.

DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA COMÚNMENTE REQUERIDA

Consiste en los documentos necesarios para acreditar la capacidad para contratar del licitador, así como sus solvencias técnica y financiera. Según el caso, se incluye todo en un mismo sobre, o se divide en dos, juntando las solvencias con la propuesta técnica, pero en cualquier caso los documentos que siguen son los que se pueden pedir. A veces todos, a veces una parte. Se enumeran y explican todos ellos, y se aconseja una lectura atenta del pliego administrativo en cuestión, así como ir haciendo en paralelo un esquema claro de lo que se pide en cada sobre.

En el caso de profesionales que se presenten con compromiso de formación de una UTE, todos los que se comprometan a constituirla tendrán que presentar sus respectivos certificados y declaraciones completos.

1. **HOJA DE IDENTIFICACIÓN:** En algunos concursos se pide, en otros no, pero siempre es bueno incluir como segundo documento de este sobre (el primero será el índice) una página con los datos de identificación y contacto, lo más exhaustivos posibles (teléfonos fijo y móviles, fax y correos electrónicos), y una referencia al título del concurso al cual se licita.

2. **IDENTIFICACIÓN DEL LICITADOR:** si se trata de una persona física, siempre se exige que se aporte DNI o pasaporte, en copia compulsada. Si es jurídica (sociedad), escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil, en copia simple o compulsada, cuidando especialmente que sea visible en la copia la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, además de copia autenticada del DNI de la persona que la representa.

   Las personas jurídicas deben ir siempre representadas por una persona física que posea poderes de representación de la sociedad. Esta persona podrá ser un socio, un administrador o un consejero delegado y será quien firme la proposición de la sociedad. La existencia de poder bastante para representarla debe ser acreditada por un acto que se denomina bastanteo y que consiste en la presentación ante los servicios jurídicos de la entidad convocante (previamente a la entrega de la documentación del concurso[42]) de la documentación que acredita la representación. Dichos servicios emitirán un documento de bastanteo que acredita que esa persona puede en efecto representar a esa empresa, y que deberá ser aportado junto a la copia de la escritura.

   La capacidad de representación puede ser permanente o temporal, ejercida por una sola persona, por varias indistintamente o por varias mancomunadamente (cuando se requiera la firma de todas ellas como condición necesaria de representación) y puede estar otorgada en la escritura de constitución de la empresa (lo más habitual en el caso de sociedades profesionales, en que se otorgan poderes de representación a los socios) o ser objeto de una escritura independiente destinada a ello.

   El bastanteo debe ser expedido por la misma administración que convoca, no siendo válidos bastanteos de unas administraciones para otras. Eso sí, una vez obtenido un bastanteo de una, será válido

42. El bastanteo es un acto sujeto a tasa y por tanto debe ser abonado y realizado antes de la presentación propiamente dicha al concurso; resulta por tanto, probablemente, la acción más urgente que se debe ejecutar de cara a cumplir los plazos de un concurso, sobre todo si éste es de mesa de contratación.

para ulteriores licitaciones de esa misma administración, sin más que acompañar a la copia del bastanteo una declaración responsable relativa al mantenimiento de las condiciones de representación indicadas en el bastanteo.

3. **TÍTULO DE ARQUITECTO:** igual procedimiento de compulsa que con el DNI, sólo que aquí cabe una variante más, y además gratuita, que es la compulsa a través del Colegio: los Colegios de Arquitectos están facultados para llevar un Registro oficial de títulos y por tanto pueden expedir copias certificando su autenticidad. Para ello, hay que llevar al Registro del Colegio, una única vez, el título original más una copia, que se compulsa y queda archivada en el Registro del Colegio. A partir de entonces, el original podemos guardarlo a buen recaudo, y cuando se necesiten más copias compulsadas bastará con acudir al Registro del Colegio portando ya hechas las copias que se desee compulsar. En un plazo breve se podrán recoger las copias debidamente compulsadas y firmadas por el Secretario, que tendrán validez suficiente para las licitaciones públicas.

   En este punto hay una singularidad cuando se trata de arquitectos recién titulados que aún no han recibido el título oficial (aquí lo de "recién titulados" puede alcanzar a cuatro o cinco años, según la "rapidez" del Ministerio). Durante ese tiempo, hay que guardar como oro en paño el certificado que expiden en el Rectorado de la Universidad correspondiente, que certifica que se ha obtenido el título, y que "*sustituye a todos los efectos al título oficial en tanto éste no sea expedido*". Es decir, que ante una licitación habrá que presentar copia compulsada de este certificado (en este caso no vale la opción de hacerlo a través del Colegio) y se aconseja acompañarlo de una nota explicativa de las circunstancias, por si acaso, remarcado especialmente la frase citada.

4. **CERTIFICADO DE COLEGIACIÓN:** se trata de un certificado expedido por el Secretario del Colegio, que se solicita por escrito en el Registro, en el que se certifica que el peticionario es Arquitecto, se señalan las fechas de obtención del título y de alta en el Colegio y se indica si no hay faltas graves en el expediente colegial de cada cual. Suele tardarse dos o tres días en expedirlo y se pueden pedir varios a la vez. No siempre los piden los pliegos, pero no está de más aportarlo por defecto y en ciertos casos puede ser sustitutivo de la presentación del título, por cuanto la colegiación presupone su existencia.

5. **DECLARACIÓN RESPONSABLE DE NO ESTAR INCURSO EN PROHIBICION PARA CONTRATAR:** es una declaración redactada y firmada por el licitador, en el que declara no estar incurso en ninguna de las causas de inhabilitación para contratar con la Administración que se enumeran en el artículo 49 de la LCSP. En ocasiones hay que especificar también que no hay incompatibilidad derivada de alguna "ley de altos cargos", normalmente autonómica, y a veces se funde en una sola declaración con la presentada en el punto siguiente, por lo que habrá que leer con atención el pliego de cláusulas administrativas para ver qué se pide exactamente.

   ¿En qué consiste? En un escrito firmado por el licitador en el que declara ser ciertos tales extremos. En los anexos a esta guía hay un modelo, pero lo habitual es que cada pliego adjunte en anexo un modelo específico (particularizado a la comunidad autónoma en cuestión).

Ahora bien, a veces se indica además que esa declaración sea "otorgada ante notario público u órgano administrativo o entidad profesional competente". Esto quiere decir que habría que acudir a un notario para levantar un "acta de manifestaciones", que consiste en firmar el susodicho papel delante del notario y que éste dé fe de que la persona en cuestión afirma lo que se le pide en el pliego. Lo cual tiene un coste en dinero y, sobre todo, en tiempo. Hay otra opción, que es hacer la declaración responsable "ante organismo profesional competente": el Colegio de Arquitectos o el mismo órgano contratante. Consiste en acudir personalmente al Registro del Colegio o de la entidad contratante con la declaración pedida, fechada en ese mismo día y firmarla delante de un empleado de dicho Registro o de un funcionario público que allí se nos indique. De presentarse ante el Colegio, en un par de días, normalmente, se podrá recoger el ejemplar sellado, que es el que se presentará al concurso.

6. **DECLARACIÓN RESPONSABLE DE ESTAR AL TANTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y CON LA SEGURIDAD SOCIAL:** lo mismo que para el punto anterior. Suele pedirse que se explicite que se está al tanto del pago de obligaciones estatales, autonómicas y municipales, si corresponde. Los artículos 13 y 14 del RGLCAP definen lo que se entiende por "estar al corriente" de estas obligaciones. En fase de concurso el licitador declara ser cierta tal condición, pero en caso de ser propuesto para la adjudicación, ambos extremos deberán ser acreditados mediante certificaciones. Si se cuenta con las certificaciones en un primer momento, pueden ser aportadas en la licitación, por lo que ya no sería obligada la presentación posterior.

7. **CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:** lo normal es que este certificado se presente sólo si se es adjudicatario del contrato (ver el punto anterior). Tiene una validez de seis meses desde el momento de su expedición. Según la Administración a que se refieren, se obtienen en diferentes lugares:

   – Certificado de encontrarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias con la Administración Central: se obtiene en la Delegación que corresponda de la Agencia Tributaria, mediante el impreso de solicitud de certificados (modelo 01), en el que hay una casilla específica para pedir el certificado "*a efectos de poder contratar con las Administraciones Públicas según establece el R.D.1098/2001, de 12 de octubre*". La referencia que figura a continuación acerca de la "fecha de adjudicación provisional del contrato" se refiere al caso más general, en que este certificado se presenta una vez que se ha obtenido la propuesta de adjudicación.

   – Ídem, pero con la Administración autonómica o local, y en cada caso habrá de pedirse en un sitio diferente, que normalmente será la Consejería de Hacienda, o la Unidad de Recaudación o Concejalía de Hacienda del Ayuntamiento correspondiente. Atención a este último punto, porque una simple multa de aparcamiento puede ser motivo para la no expedición de este certificado; en tal caso, es preciso informarse, generalmente en el mismo lugar, de las deudas que pudiera haber pendientes, para cancelarlas y poder solicitara a continuación un certificado positivo.

   – Además, la condición de estar al corriente del Impuesto de Actividades Económicas se certificará con la presentación de copia compulsada del alta en el Impuesto y del último recibo, o bien, en su caso, declaración responsable de no estar sujeto a su pago por razón del volumen de facturación anual.

   – En caso de disponer de **firma digital** de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, puede obtenerse al instante un certificado a través de internet, que imprimiremos nosotros mismos y que cuenta al pie con un código de verificación que permite al órgano de contratación corroborar su autenticidad.

8. **CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CON LA SEGURIDAD SOCIAL:** se obtiene en cualquier oficina de la Tesorería General de la Seguridad Social, o bien por teléfono, y se tarda del orden de una semana en expedirlos. En nuestro caso, como además disponemos de la opción de la Hermandad Nacional de Arquitectos, la pertenencia a esta entidad supone estar en un régimen alternativo al de la Seguridad Social, por lo que, de estar en este caso, se presentará para cumplir esta condición el correspondiente certificado , que será solicitado en una oficina de HNA; suelen emitirse en el momento y con carácter general tienen también una validez de seis meses. Conviene en este caso adjuntarle una nota explicativa de la condición de mutualista en un régimen profesional específico y alternativo al general de la Seguridad Social.

   Hay que tener en cuenta que además de nuestras propias cotizaciones, las obligaciones con la Seguridad Social se extienden también al pago de cotizaciones sociales de los empleados, por lo que no está de más pedir siempre el certificado ante la Seguridad Social, aunque no se tengan empleados o se cotice a HNA. Hay mesas de contratación que lo exigen y descalifican a quien no presente ese certificado en caso de haberse pedido en el pliego.

   En el caso de la Seguridad Social, el certificado también puede obtenerse por intenet si se dispone de **firma digital** expedida por la FNMT.

9. **CERTIFICADO DE EXISTENCIA DE SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL:** es una de las opciones para acreditar suficiente solvencia económica; a veces se pide expresamente, otras es una más de las opciones dadas por el pliego.

   Se obtiene, normalmente en el acto o vía correo, solicitándolo a la compañía con que tenemos contratada la póliza. En este certificado debe aparecer la condición de asegurado del licitador y el límite asegurado según cada tipo de siniestro, así como el período de validez de la póliza en cuestión.

   Cuando se trata de sociedades de arquitectos y se licita a través de la sociedad, hay que acreditar que la sociedad dispone de un seguro que cubre su actividad y que además los arquitectos que se responsabilizan del proyecto cuentan con un seguro personal que cubre su responsabilidad civil profesional.

   Normalmente, en el pliego se indica una cuantía mínima de límite asegurado, que pudiera ser más alto que el contratado por el concursante. En tal caso, suele ser posible el llegar a un acuerdo con la compañía de seguros para elevar la cuantía del seguro en un trabajo concreto, no siendo necesaria la elevación general del límite contratado por la sociedad o el arquitecto.

   Por otro lado, las cuantías de los seguros individuales, en caso de varios licitadores o varios socios, son acumulativas, por lo que se pueden sumar para alcanzar el mínimo requerido.

10. **INFORME DE ENTIDADES BANCARIAS:** es otra de las vías posibles para acreditar la solvencia económica. Consiste en que un banco con que tengamos relación comercial nos emita un informe en que dice que somos solventes... Hay jurisprudencia suficiente en el sentido de que los bancos no asumen ningún tipo de responsabilidad por emitir estos informes, por lo cual, salvo que les debamos tres meses de hipoteca, no suele haber problemas para obtenerlos. Basta acudir a hablar con el director de nuestra sucursal, explicar para qué se nos requiere y entregarles un modelo (que siempre se adjunta como anexo al pliego administrativo del concurso).

11. **DOCUMENTO ACREDITATIVO DE HABER DEPOSITADO LA GARANTÍA PROVISIONAL:** la garantía provisional ya no es obligada en ningún concurso, pero queda a criterio del órgano de contratación la posibilidad de requerirla. Su cuantía es como máximo un 3% del precio base de licitación (excluyendo IVA, IGIC O IPSI). Con este dinero se responde de la responsabilidad en que se incurre si después de presentarse a un concurso y resultar adjudicatario, el contrato no se pudiese celebrar por culpa del licitador; en tal caso, la garantía provisional será incautada.

    Hay varios modos de prestar la garantía, y los básicos son los siguientes, con sus correspondientes variedades:

    – Se puede prestar depositando el dinero en metálico en el sitio que corresponda a cada entidad licitadora (Caja General de Depósitos, Consejería de Hacienda, cuenta corriente...) y allí nos darán un resguardo certificando que se ha depositado. Ese certificado (hay que quedarse con copia) es lo que se aporta en el sobre de licitación. Cuando se resuelva el concurso, si no se es adjudicatario, o bien se devuelve el certificado para presentarlo allí donde se depositó la garantía, o bien se reintegra por transferencia (con cierta demora y en injusta falta de correspondencia con nuestra necesaria premura y puntualidad). Lo negativo de esta opción es que entre una cosa y otra se queda uno de cuatro a seis meses con un dinero retenido y sin rentar.

    – En vez de dinero en metálico, se pueden comprometer como aval (pignorar) "valores anotados" (acciones) o participaciones en fondos de inversión (se suelen adjuntar modelos de este tipo de aval en anexo a los pliegos); quiere decir que la disponibilidad de estas acciones o fondos quedará en suspenso, de modo que no podrán ser vendidos mientras el aval esté activo y que en caso de ejecutarse la garantía se perderán. La ventaja es que no requiere desembolsos y que el dinero puede seguir produciendo intereses, pero sin embargo queda limitada la liquidez del licitador, que tendrá esos recursos bloqueados mientras dure la prestación de garantía.

    – Otra posibilidad es que se pida a un banco un **aval** en concepto de garantía. En el anexo V del RGLCAP se incluye un modelo de aval bancario, que es importante hacer llegar al banco (salvo que en el pliego concreto figure otro, que será entonces el que se le facilitará), para que cumpla al pie de la letra las estipulaciones allí recogidas, pues en caso contrario podría ser declarado no válido y ser excluidos de la licitación. En resumen, el aval es un documento en el que el banco se compromete a que si se incauta la garantía, aportará el dinero (y luego se lo reclamarán al avalado, claro). Por lo general, los bancos conocen cómo funciona el asunto y bastaría con informarse en aquél con el que se suela trabajar. En resumen, la concesión del aval se parece a la de un crédito y se debe acabar firmando ante notario (cuando el arquitecto esté casado en régimen de gananciales, su cónyuge también tendrá que firmar). El aval se materializa en un papel que se aportará en el sobre de licitación. Cuando se resuelve el concurso, el papel será devuelto y al reintegrarlo al banco el aval quedará cancelado, o bien, si se ha resultado adjudicatario, se presentará un aval nuevo por una cuantía del 5% del precio de adjudicación, iva excluido.

    Los avales tienen habitualmente un coste de periodicidad trimestral, relacionado con el tipo de interés vigente y la ventaja es que no se desprende uno del dinero, que sigue estando disponible. Lo más incómodo es que hay que pasar por notario y corredor de comercio para bastantearlo, y eso consume tiempo (en un concurso de quince días hay que ponerlo en marcha en cuanto se lee el anuncio, si no se quiere perder la oportunidad de concursar).

– A largo plazo, si se va a concursar habitualmente, lo mejor y más cómodo es abrir una **línea de avales** con un banco, que viene a ser una preconcesión de aval hasta un límite dado que se pacta con ellos. Sólo habrá que firmar ante notario la constitución inicial de la línea y a partir de ahí bastará con ponerse en contacto con el banco, pasarle los datos de la licitación concreta y el modelo de aval de que se trate y en pocos días el aval estará listo, sin necesidad de volver a firmar ante notario. Esta línea valdrá también para las garantías definitivas, simplificando con ello el proceso. La obtención o no de la línea de avales dependerá de la confianza generada en el banco por nuestra situación económica, contratos en vigor, ingresos pasados...

– Si no se es cliente suficientemente "fiable" de un banco (en general, nadie que empieza lo es aún), siempre hay un modo por el cual cualquier banco da un aval: se abre una cuenta, se deposita allí la cantidad avalada y contra este depósito se emite el aval, quedando mientras tanto esa cantidad congelada. Viene a ser igual que la constitución en un organismo público, pero con la ventaja de que mientras que en aquélla el dinero queda sin rendimiento, en ésta es posible pactar el depósito de la cantidad avalada en una cuenta de alta remuneración o en un fondo de renta fija.

12. **CIFRA DE NEGOCIOS DE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS:** se trata de aportar una relación con las cantidades facturadas por el licitador en esos tres años, sencillamente a través de una tabla, que, salvo que se indique algo en contra o se aporte modelo específico, será maquetada libremente por el interesado. Normalmente este documento se pide por una lectura apresurada del artículo 64 de la LCSP; éste es uno de los procedimientos posibles para garantizar la solvencia financiera, pero no basta con que se nos pida: debería explicitarse además cuál es el criterio en base al cual se va a considerar que un licitador cumple o no el nivel de solvencia requerido. A veces incluso se copia en los pliegos el literal del artículo, y se nos pide que demostremos la solvencia financiera por "uno o varios de los siguientes medios": seguro, informe bancario, cifra de negocios... Bastaría por tanto con uno solo de ellos, normalmente el seguro de responsabilidad profesional, que es el más sencillo de obtener.

13. **RELACIÓN DE TRABAJOS REALIZADOS DURANTE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS:** se debe indicar objeto del trabajo, importe de la obra, cliente, fases desarrolladas y grado de participación... salvo que en cada caso se pueda imponer otro modelo. Viene a ser lo mismo que lo anterior, pero para demostrar la solvencia técnica.

14. **MEDIOS HUMANOS Y TÉCNICOS A DISPOSICIÓN DEL PROYECTO:** estos parámetros tienen en todo caso que ver con la solvencia técnica, y no se nos deberían pedir indeterminadamente, sino como un umbral superado el cual se nos puede admitir a licitación; se trata de aportar una relación de equipos informáticos, licencias originales de software, personas **dedicadas a la ejecución del contrato** (que no es lo mismo que el total de las personas que estén contratadas), estudio, medios de telecomunicaciones...

La gran novedad de la LCSP es que por primera vez se reconoce explícita e inequívocamente la **posibilidad de acreditar la solvencia técnica con medios externos**. Así lo hace en el artículo 52, que se copia por su importancia para que los licitadores puedan superar trabas administrativas hasta ahora infranqueables:

> *"Para acreditar la solvencia necesaria para celebrar un contrato determinado, el empresario podrá basarse en la solvencia y medios de otras entidades, independientemente de la naturaleza jurídica de los vínculos que tenga con ellas, siempre que demuestre que, para la ejecución del contrato, dispone efectivamente de esos medios".*

OFERTA ECONÓMICA

Consiste en una declaración en que el licitador, debidamente identificado, declara conocer la licitación de referencia, así como sus condiciones, y se compromete a llevar a cabo los trabajos licitados por una determinada cantidad de dinero.

La cantidad ofertada incluirá el IVA, IGIC O IPSI y será una cifra cierta, es decir, expresada en una cantidad numérica de euros y no en porcentajes respecto a ningún parámetro.

Los pliegos de prescripciones administrativas siempre incluyen en anexo un modelo adecuado a la LCSP.

RECOMENDACIONES GENERALES

Una vez que un arquitecto participe en unas pocas licitaciones, se dará cuenta de que todo viene a ser lo mismo, expresado de modos más o menos claros u oscuros y con las suficientes variaciones de formato en documentos y declaraciones, como para que nunca nos valga lo que ya teníamos preparado. No obstante, una vez adquirida cierta práctica, lo que al principio se ve como una montaña infranqueable de dificultades burocráticas, pronto deviene un sencillo trámite que se resuelve en poco tiempo.

Caben una serie de consejos que ayudarán a enfrentarse con una licitación pública:

- Es recomendable tener preparada una carpeta con todos los documentos tipo debidamente actualizados: varias copias del título, del DNI y del alta en el IAE compulsadas, así como certificados de Hacienda, Seguridad Social, HNA, compañía aseguradora y colegiación, que tienen una validez general de 6 meses. Merece la pena dedicar una mañana cada seis meses a reponer todos los certificados, aunque en ese preciso momento no sean imprescindibles. En resumen, hay que acercarse a: Colegio, HNA, aseguradora, Tesorería de la Seguridad Social y Delegación de Hacienda. También es una buena práctica acostumbrarse a pedir certificados de los trabajos que hagamos, sobre la marcha, y no esperar a que hagan falta para una licitación, que entonces nunca llegarán a tiempo.
- La obtención de la firma electrónica expedida por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre simplifica mucho los trámites, pues permite la obtención de determinados certificados vía internet; va a tener además creciente importancia, dada la voluntad declarada a través de la LCSP de potenciar los procedimientos electrónicos de adjudicación y de intercomunicación entre administración y administrado, o lo que es lo mismo, entre convocante y concursante.
- También es aconsejable tener en el ordenador una carpeta actualizada con los documentos tipo que nos piden en cada caso, referidos a nuestra actividad profesional: una lista completa de trabajos, con sus fechas, y un curriculum gráfico, a ser posible según un esquema de fichas sueltas fácilmente actualizable o modificable.
- Tantear la opción de abrir una línea de avales, por ser el mecanismo más cómodo de hacer frente a las garantías.
- Y ya de paso, tener claro cuánto nos cuesta de verdad el mantener el estudio abierto, para ser conscientes de lo poco que se puede hacer de baja normalmente en un concurso si se quiere mantener el estudio abierto.

Finalmente, sólo queda recordar que toda la documentación administrativa aportada a un concurso nos debe ser devuelta si no somos adjudicatarios, así que si no se hace de oficio, habrá que solicitarlo tan pronto como se tenga noticia del fallo del concurso en cuestión (del cual debemos recibir notificación aun cuando no seamos los adjudicatarios).

DERECHOS DE LOS CONCURSANTES

OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE EL FALLO

En el caso de que se apreciaran posibles irregularidades en el expediente de contratación, en cualquiera de los pliegos, bases y cláusulas que lo integran, o en el anuncio de licitación, caben diversos medios de alegación o impugnación. Pero para ello debe contarse con una información suficiente y adecuada. En el caso concreto de la adjudicación de un contrato o del fallo de un jurado, cualquiera que sea el procedimiento seguido y la forma de adjudicación empleada, será notificada a los participantes en la licitación (se entiende que a todos sin excepción, artículo 137.1 de la LCSP). Además, según el mismo artículo:

> *"Si los interesados lo solicitan, se les facilitará información, en un plazo máximo de quince días a partir de la recepción de la petición en tal sentido, de los motivos del rechazo de su candidatura o de su proposición y de las características de la proposición del adjudicatario que fueron determinantes de la adjudicación a su favor".*

Esta disposición es de suma importancia, por lo que revela de la intención del legislador, que no pretende limitarse a que las convocatorias sean públicas y transparentes, sino que también para los resultados se desea esa misma publicidad y, sobre todo, una motivación de las decisiones que permita apreciar la justicia de las mismas y dar así opción al legítimo derecho de alegación.

Además, reconoce un derecho mucho más amplio que el mero conocimiento de las puntuaciones obtenidas por cada propuesta. Ante la demanda de los licitadores, normalmente el órgano de licitación se limita a notificar la puntuación del adjudicatario y no las características anteriormente citadas. Dicha mera notificación aritmética no permite a los licitadores saber cuáles han sido los criterios de juicio que debidamente ponderados han determinado la adjudicación, eludiendo con arbitrariedad la expresa motivación de un acto que afecta a personas con intereses encontrados en virtud de la libre concurrencia de todo concurso. Los concursantes deberán en tal caso insistir en su derecho, aludiendo al literal del artículo citado, que es muy explícito al respecto.

DERECHO DE CONSULTA DEL EXPEDIENTE

Además de lo explícitamente reconocido en el artículo citado, todo ciudadano tiene derecho a poder consultar los expedientes de los procedimientos en que esté interesado, no siendo un concurso una excepción a la regla.

Con carácter general, según el artículo 37 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común:

> *"Los ciudadanos tienen derecho a acceder a los registros y a los documentos que, formando parte de un expediente, obren en los archivos administrativos, cualquiera que sea la forma de expresión, gráfica, sonora o en imagen o el tipo de soporte material en que figuren, siempre que tales expedientes correspondan a procedimientos terminados en la fecha de la solicitud"*

Un concurso adjudicado está terminado y su expediente, por tanto, puede ser consultado en su integridad por todos los licitadores, dada su condición de interesados en los procedimientos. En dicho expediente deberán figurar las actas de valoración de las propuestas, así como los informes accesorios que se hayan solicitado y, en general, todo lo que se haya empleado para llegar a la propuesta de adjudicación.

PROCEDIMIENTOS DE ALEGACIÓN Y RECURSO

En el caso de que se apreciaran posibles irregularidades en el expediente de contratación, en cualquiera de los pliegos, bases y cláusulas que lo integran, o en el anuncio de licitación, caben diversos medios de alegación. En todos los casos es recomendable solicitar la suspensión de la ejecución y puesta en práctica del acto recurrido, cuestión importante en el caso de concursos, pues una vez que el proceso se pone en marcha, es probable que para cuando pueda haber una resolución ya el recurso carezca de sentido práctico, bien por estar ya en marcha las obras correspondientes, o por perjudicar finalmente no tanto a la administración infractora, sino al arquitecto adjudicatario del concurso.

Está **legitimado** para recurrir todo aquél que esté directamente interesado en el hecho recurrido; eso implica que, por ejemplo, una convocatoria puede ser recurrida por cualquier posible concursante y por las asociaciones profesionales, pero una exclusión de un concursante sólo puede ser recurrida por éste y una adjudicación sólo puede ser recurrida por el resto de concursantes que efectivamente se presentaron a concurso[43].

Las posibilidades pueden sistematizarse del siguiente modo:

- **RESERVA EXPRESA:** Al presentarse al concurso, indicar la aceptación de los Pliegos de cláusulas administrativas y de prescripciones técnicas, con **reserva expresa** respecto al extremo que no se considera ajustado a la legalidad. De esta forma, queda abierta la posibilidad de posteriores recursos.

  Dado que las bases de un concurso tienen carácter de condiciones generales de contratación no negociada por los concursantes, la simple presentación al mismo no implica (como se suele pretender), la aceptación de todas y cada una de las bases, sino solo de aquéllas que tengan una justa equivalencia de prestaciones y no provoquen consecuencias abusivas, desproporcionadas o contrarias a la buena fe. Al ser condiciones generales o condiciones dispuestas por una sola de las partes, la oscuridad de una base no puede resolverse en ningún caso a favor de quien la redactó, sino del concursante que se tuvo que adherir a la misma.

- **SOLICITUD DE ACLARACIÓN:** Remitir escritos dirigidos a los órganos convocantes solicitando **aclaración** sobre aspectos que generen confusión e inseguridad jurídica respecto a la correcta tramitación del expediente de contratación.

- **RECURSO ESPECIAL EN MATERIA DE CONTRATACIÓN:** la LCSP (artículos 37 al 39) ha creado una nueva vía específica de recurso para procedimientos de contratación sujetos a regulación armonizada. La mejor descripción de este tipo de recurso especial es la transcripción del artículo 37.2 de la LCSP:

  "Serán susceptibles de recurso especial los acuerdos de adjudicación provisional, los pliegos reguladores de la licitación y los que establezcan las características de la prestación, y los actos de trámite adoptados en el procedimiento antecedente, siempre que éstos últimos decidan directa o indirectamente sobre la adjudicación, determinen la imposibilidad de continuar el procedimiento o produzcan indefensión o perjuicio irreparable a derechos o intereses legítimos.

  Los defectos de tramitación que afecten a actos distintos de los contemplados en el párrafo anterior podrán ser puestos de manifiesto por los interesados al órgano al que corresponda la instrucción del expediente o al órgano de contratación, a efectos de su corrección, y sin perjuicio de que las irregularidades que les afecten puedan ser alegadas por los interesados al recurrir el acto de adjudicación provisional".

43. Aunque este aspecto pueda ser discutible desde la perspectiva de los Colegios Profesionales, hay suficiente jurisprudencia en este aspecto que no deja lugar a dudas.

Para este recurso se da un plazo de interposición de tan sólo diez días desde que se publique o notifique el acto impugnado; en el caso de que se recurra la adjudicación provisional, los diez días cuentan desde su publicación en el perfil del contratante. En este último caso, la adjudicación quedará en suspenso hasta que se produzca resolución expresa (que deberá ser en el plazo de cinco días hábiles), dando además opción al resto de concursantes a presentar a su vez las alegaciones que consideren oportunas.

Contra la resolución del recurso no cabe ya otra vía que la interposición de recurso contencioso-administrativo; por otro lado, no se podrá acudir a dicha vía si previamente no se ha interpuesto el recurso especial, por lo que, en definitiva, esta nueva figura viene a sustituir en los procedimientos sometidos a regulación armonizada al recurso de reposición.

– **RECURSOS EN VÍA ADMINISTRATIVA**[44]: los recursos en esta vía se interponen ante las Administraciones Públicas y suponen una oportunidad que la ley les otorga para que recapaciten, y en su caso cambien el acto que ha provocado el recurso. Viene a ser una oportunidad de diálogo previa a acciones de mayor calado, pero sin intervenir por el momento órganos judiciales.

  Estos recursos pueden ser interpuestos directamente por los interesados sin intervención letrada, y generalmente proceden contra el acto administrativo de adjudicación del concurso, o contra actos de trámite del expediente que incurran en vicios con suficiente relevancia jurídica (por ejemplo, aprobación de pliegos de cláusulas administrativas o de prescripciones técnicas).

44. Ver artículos 107 y 109 a 117 de la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento administrativo Común. Ver artículo 52 de la Ley Reguladora de las Bases del Régimen Local.

a) **Recurso administrativo de alzada**: procede contra las resoluciones que no pongan fin a la vía administrativa (es decir, susceptibles de otros recursos ante las Administraciones públicas). Es obligatorio y por tanto previo a la interposición del recurso correspondiente ante jueces y tribunales (recurso contencioso-administrativo). El plazo de interposición general: un mes desde la notificación de la resolución que se haya de recurrir.

b) **Recurso administrativo de reposición**: procede contra resoluciones que pongan fin a la vía administrativa. Es voluntario y supone una oportunidad más para que la Administración recapacite sobre su actuación. Si el particular opta por esta solución, constituye un paso previo para acudir ante jueces y tribunales de justicia (jurisdicción contencioso-administrativa). El plazo de interposición es de un mes, con carácter general.

– **RECURSO EN VÍA CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVA**[45]: Este recurso, que se interpone ante los órganos judiciales, ha de contar necesariamente con intervención letrada y se dispondrá, con carácter general, en un plazo de dos meses a contar desde el día siguiente a aquél en que se produzca la notificación de la resolución recurrida. Si se hubiese interpuesto previamente recurso de reposición, sin que haya sido contestado en el plazo legal de un mes, se dispondrá entonces de seis meses desde el momento en que se produzca la actuación recurrida.

45. Ver el artículos 25 y siguientes de la Ley Reguladora de la Jurisdicción contencioso-administrativa.

PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Parece incuestionable que la definición de un proyecto de arquitectura es una tarea eminentemente intelectual, suma de una globalidad de conocimientos técnicos y artísticos, y por tanto que le deberían ser de aplicación las cautelas y derechos que en el ordenamiento jurídico se prevén para este tipo de trabajos.

Conforme a la Ley de Propiedad Intelectual española[46], las directivas europeas[47] y el Convenio de Berna[48], el Arquitecto y sus herederos detentan la propiedad intelectual sobre:

a) los proyectos

b) las maquetas

c) los bocetos (croquis)

d) la obra terminada[49]

Seguidamente se realiza un análisis de la Propiedad Intelectual en el ámbito de los concursos de arquitectura, en función de las fases por las que atraviesa.

CONVOCATORIA Y PRESENTACIÓN AL CONCURSO

La entrega de trabajos o la presentación del Arquitecto a un concurso no supone una cesión de derechos de autor, sino la simple autorización para que el jurado designado estudie el trabajo, lo consulte, y tenga acceso al mismo. En ningún caso supone la cesión de derechos irrenunciables de autor, tales como los derechos morales[50] y, muy en especial, los de divulgación y el de paternidad e integridad intelectual.

Para que haya cesión específica de derechos por la presentación a un concurso, las bases del mismo deben explicarlo claramente. La cesión será en todo caso escrita, dentro de lo pactado según bases, siendo solo válida para aquellos derechos que sean cedibles por contrato.

FALLO DEL CONCURSO

La aceptación de la proposición del concursante más satisfactoria para la entidad convocante, no tiene por efecto la transmisión de los derechos de autor. En todo caso, podrán transmitirse derechos de explotación, siempre y cuando quede inequívocamente expresada tanto la voluntad de transmisión cuanto el alcance de la misma. Por el contrario, los derechos morales de autoría son irrenunciables.

EXPOSICIÓN Y PUBLICACIÓN DE TRABAJOS

Debido al carácter irrenunciable de los derechos morales de autor, la entidad convocante no puede imponer al ganador la divulgación de su obra si éste declina la distinción o rechaza el premio concedido. En cambio, aceptado el premio, su silencio puede interpretarse como consentimiento tácito o no revocado, si es que las bases del concurso contenían la previsión de la divulgación de la obra.

Respecto a los autores no premiados, la falta de contraprestación convertiría en abusiva la condición general o base del concurso que les obligue a soportar

46. Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones vigentes sobre la materia.

47. En este sentido, es interesante destacar la Directiva 92/100/CEE, sobre derechos de alquiler y préstamo y otros fines afines a los derechos de autor.

48. Tratado Multinacional que vincula a más de 150 estados, entre ellos todos los pertenecientes a la Unión Europea.

49. Mientras la protección de maquetas, proyectos y bocetos se encuentra explícitamente recogida en el artículo 10.2 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, la protección de la obra terminada y ejecutada se deduce de la redacción abierta del artículo 10, de la Directiva Comunitaria de 1992 y del Convenio de Berna, de obligado cumplimiento para el estado español.

50. Derechos Morales .- Los derechos morales sobre proyecto y obra ejecutada son:
   a. el de reivindicar la paternidad intelectual de la obra
   b. el de decidir si se divulga y en que forma
   c. el de utilizar seudónimo o anonimato en su divulgación
   d. el de modificar la obra
   e. el de exigir el respecto a la integridad de la misma, impidiendo alteraciones y deformaciones
   f. el de retirar la obra del comercio
   g. el de acceder al ejemplar raro u original de la obra

su divulgación, por lo que se hace preciso su consentimiento, una vez sabido por el autor que su obra no ha sido premiada. El silencio del autor no premiado debe interpretarse por tanto como no consentimiento para la divulgación gratuita.

EJECUCIÓN DE LOS TRABAJOS PREMIADOS

Cuando el fallo del concurso lleva pareja la transformación de los proyectos en edificaciones, construcciones o urbanizaciones, la adjudicación no significa sin más, y por ese solo hecho, la adquisición por la entidad convocante de los derechos de autor, necesarios para la edificación del proyecto premiado. Debe quedar claramente establecido en las bases que la aceptación del premio supone contraprestación o remuneración de la cesión de los derechos del Arquitecto para levantar la edificación o urbanización proyectada.

No obstante, el autor que acepta el premio quedando claramente establecida la autorización para edificar, no puede negarse a que la persona que paga adquiera el derecho a edificar conforme a ese proyecto. Pero por otro lado si la persona que convoca y resuelve el concurso, decidiera ampliar el alcance de la autorización genérica contenida en las bases o pretende adjudicar a un tercero (constructor, otro arquitecto) los derechos adquiridos del concursante, deberá obtener **permiso expreso** del concursante posterior a la información completa, pues este deberá conocer la identidad del primer cesionario (la entidad convocante), y de cualquiera de los sucesivos cesionarios de derechos suyos.

DEVOLUCIÓN DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS A UN CONCURSO

La destrucción de los originales sin una **comunicación específica** al autor, resulta lesiva para el mismo, y los tribunales pueden apreciar daños patrimoniales y morales[51]. La aceptación de las bases de un concurso no puede suponer en ningún caso, renuncia a dicho derecho moral, pues por ley es irrenunciable.

DERECHOS DE AUTOR EN CONCURSOS DE IDEAS

Cuando en un concurso el convocante proporciona ideas, instrucciones o bases de competición, más o menos detalladas, las mismas son compartidas por todos los concursantes y, desde que la entidad convocante las incluyó en las bases y como requisito del contenido de los trabajos presentados al concurso, éstas ideas dejaron de ser protegibles por falta de originalidad. En cambio las ideas contenidas en los trabajos presentados, que sean distintas y originales, serán protegibles como parte integrante de los mismos.

No es correcta por tanto, la proposición de que la idea no es protegible por el derecho de autor. Se requiere únicamente cierto grado de originalidad y un cierto grado de complejidad para que dicha idea, incorporada a la obra, sea protegible, esto es, sea detentable por alguien en exclusiva.

La refundición de varios proyectos de arquitectura en uno es, en el mejor de los casos, un supuesto de incorporación, adaptación, compendio o refundición. En todos estos supuestos la ley exige de modo imperativo la autorización del autor o autores de las obras refundidas o compendiadas. Es inaceptable un consentimiento anticipado antes de conocer dónde va a ser refundida o compendiada, la naturaleza de la incorporación, y el autor de la misma, al afectar a los derechos morales del autor[52].

51. Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de mayo de 1954.

52. Sentencias del Tribunal Supremo de 15 de junio de 1991 y 2 de marzo de 1992.

MODIFICACIÓN DE LOS TRABAJOS DEL ARQUITECTO

Respecto la los derechos morales, si un tercero interviene en la ejecución del proyecto premiado, pretendiendo crear una obra en colaboración, esto sólo será posible si el Arquitecto accede, es decir, consiente. Si por el contrario se está efectuando una reelaboración y ejecución del proyecto premiado por otro autor, sin colaborar con el autor del proyecto original, estaríamos ante una obra compuesta (siguiendo la terminología utilizada por la Ley de Propiedad Intelectual), que **exige la preceptiva autorización del autor de la obra[53].**

En todo caso, desde la exclusiva perspectiva del derecho de autor, no es conforme con la ley la manipulación, ejecución, tratamiento o reelaboración del proyecto de arquitectura sin autorización del autor original. Esto implica una legitimidad moral para reclamar el derecho a desarrollar un proyecto a partir de un concurso, pero también a dirigir una obra que sea continuación de un proyecto previamente redactado.

Las decisiones de modificación son exclusivas del autor del proyecto, salvo que la posibilidad de obligar a introducir determinados cambios venga claramente contemplada como una de las consecuencias del fallo del concurso, o que la modificación venga exigida por la legislación urbanística o por un mandato de la autoridad competente. En estos últimos casos, la modificación solo se efectuaría por el autor o persona que autorice el Arquitecto.

53. Se emplea aquí el término "obra" según la acepción segunda del diccionario de la RAE: **"Cualquier producto intelectual en ciencias, letras o artes"**, no en el específico de **"Edificio en construcción"** (acepción cuarta).