

# Indicadores de riesgo



ANEXO VII  
(GEX 2023/2407)

## I. Introducción:

El presente documento se elabora como anexo VII del Plan de Medidas Antifraude del **Excmo. Ayuntamiento de Hornachuelos** con la finalidad de detectar las posibles actuaciones sospechosas de fraude y realizar, posteriormente, su análisis. Para ello, se recogen una serie de indicadores de riesgo, teniendo en cuenta la fase en la que se encuentre la licitación, y que pretender ayudar a la detección de las posibles actuaciones sospechosas de fraude.

Además, se establece, también, el procedimiento que el personal del **Excmo. Ayuntamiento de Hornachuelos** deberá seguir en el caso de que se detecte alguna actuación sospechosa de fraude.

## II. Indicadores de riesgo:

### a) Fase previa a la licitación

- La justificación de la necesidad de obtener el suministro o el servicio es inadecuada o engañosa.
- El contrato no concuerda con los requisitos iniciales del anuncio, pues incluye suministros y servicios no previstos, etc.
- Se efectúa el pago íntegro o parcial de estudios que nunca llegan a entregarse.
- Procedimiento de selección dirigido: se realiza un sorteo falso para seleccionar a los miembros del Comité de Competencia.
- Los criterios de evaluación difieren de los descritos en el anuncio.
- El contratista no figura en la lista de preselección de cualificaciones previas necesarias.
- La oferta más baja es rechazada de forma casi inexplicable.
- Se producen una sobrestimación o una subestimación del valor del contrato: esto genera una impresión positiva si el contrato se ejecuta por un importe inferior al presupuestado o pueden cobrarse precios favorables por bienes y servicios en el mercado, con lo que se allana el terreno para futuros contratos y se deja margen para los sobornos.
- Las ofertas no se abren en sesión pública.
- La publicidad de los procedimientos es incompleta e irregular.
- La información o las aclaraciones son insuficientes o inadecuadas y no existe notificación de las respuestas a otros candidatos.

- Se realizan modificaciones de los términos y los criterios de evaluación, que no se publican a tiempo y públicamente; por lo tanto, no se informa adecuadamente a los posibles candidatos.
- Se produce una cancelación de la licitación sin motivo aparente.
- Los criterios para evaluar las ofertas son injustos, lo que impide que la mayoría de los licitadores sean seleccionados.
- Uno de los licitadores participa en la redacción de las especificaciones técnicas para la licitación.
- Se incluyen referencias de evaluación inusuales o sin explicar.
- Se rechaza sin motivo a empresas consolidadas del sector, a pesar de que han manifestado su interés.
- Se producen rechazos por motivos de escasa importancia.
- Las descripciones de las obras, bienes o servicios requeridos son imprecisas, lo que dificulta la preparación de ofertas por parte de los licitadores. De este modo, los candidatos no pueden determinar si les interesa o no participar en el procedimiento de licitación en cuestión.
- La descripción de los suministros o los servicios es muy sucinta para favorecer la participación de licitadores que de otro modo no podrían participar y para excluir a posibles candidatos. Esto también se aplica a las descripciones que son demasiado extensas.
- Se realiza un uso innecesario de los recursos internos o de la contratación externa a la hora de definir las especificaciones del proyecto y elaborar el pliego de condiciones.
- Se producen omisiones, tales como omisiones de penalizaciones por rendimiento deficiente.
- El plazo para presentar las ofertas o los plazos de entrega son excesivamente breves
- La persona encargada de redactar los documentos organiza el procedimiento de tal forma que no queda tiempo para revisar detenidamente los documentos antes de iniciar el procedimiento de licitación.
- No queda claro por qué algunas de las características requeridas son necesarias para que el poder adjudicador lleve a cabo su labor.
- Se elige el procedimiento menos competitivo.

- Se realizan asignaciones directas por causas de fuerza mayor, considerando que había acontecimientos que podrían haberse evitado o que el retraso fue responsabilidad del poder adjudicador.
- Tan solo uno o algunos de los operadores invitados responden a la convocatoria.
- Las especificaciones son mucho más sucintas o extensas que en convocatorias anteriores o son inusuales.
- Existe una relación estrecha entre los directivos y el personal que ocupa puestos relevantes en el poder adjudicador y el operador económico.
- Se produce una ausencia de contratos o acuerdos firmados y pagos de facturas que no están claramente diferenciadas.
- Los contratos son confusos en lo que respecta a los servicios que se han de prestar y no hay otros documentos que justifiquen los gastos, tales como facturas detalladas, informes de misión o estudios.
- El procedimiento se manipula utilizando criterios subjetivos para seleccionar la propuesta menos ventajosa desde el punto de vista económico, por ejemplo, las capacidades individuales de los coordinadores del estudio, la reputación del proveedor de servicios o su trabajo anterior en este ámbito.
- El procedimiento negociado se lleva a cabo tras una convocatoria de licitación fallida, lo que da lugar a un riesgo evidente de colusión.
- No se observan los requisitos que se aplican en una situación de extrema urgencia provocada por acontecimientos imprevistos.
- Los contratos se adjudican reiteradamente por importes ligeramente superiores o inferiores a los límites.
- Se dividen artículos que se suelen comprar juntos para que el valor del contrato se mantenga por debajo del límite.
- Se repiten compras o se realizan más compras a los mismos operadores justo por debajo del límite: p. ej., se celebra el mismo tipo de contrato o tipos de contrato similares en un período de tiempo muy breve con el mismo contratista.
- El trabajo se divide entre operadores económicos relacionados entre sí para mantenerse por debajo de los límites del volumen de negocios anual individual.
- Un licitador queda descalificado por razones cuestionables.

#### **b) Fase de licitación**

- Las ofertas recibidas son dispares debido a filtraciones selectivas de información.

- Se proponen precios excesivamente bajos para determinadas partidas.
- Se realizan cambios poco después de la adjudicación para eliminar o modificar determinadas partidas.
- Las partidas de las ofertas son distintas en el contrato final.
- El licitador tiene una relación cercana con el personal encargado de la licitación o participó en la redacción de las especificaciones.
- Un funcionario del poder adjudicador participa en cualquiera de las fases del procedimiento de licitación. Al mismo tiempo, un pariente o un socio del funcionario es una parte interesada en una o más de las empresas licitadoras. Este funcionario no tiene que estar necesariamente relacionado con esa licitación concreta, el simple hecho de que tenga acceso a información constituye un indicador de alerta.
- Se favorece a un licitador: por ejemplo, los funcionarios del poder adjudicador facilitan información interna solo a uno o varios licitadores específicos.
- Los controles durante el procedimiento son insuficientes, por ejemplo, se produce un incumplimiento de los plazos.
- Se aceptan ofertas presentadas fuera de plazo.
- El licitador seleccionado se comunica de forma privada con el personal del poder adjudicador por correo electrónico o por otras vías durante el período de presentación de ofertas.
- Existen indicios de que se realizaron cambios en las ofertas después de su presentación.
- Un licitador debidamente cualificado ha sido rechazado por motivos cuestionables.
- La publicidad es insuficiente.
- Se fijaron plazos poco realistas sobre la base de una urgencia injustificada.
- Uno o más operadores económicos presentan reiteradamente ofertas incompletas que son rechazadas.
- El número de licitadores es muy inferior a la media en otras licitaciones similares.
- Los proveedores habituales no presentan ofertas en una licitación en la que normalmente se esperaría que lo hicieran, pero han seguido presentando ofertas en otras licitaciones similares.
- El adjudicatario suele ser la misma empresa, aunque el mercado parece ser competitivo.
- El adjudicatario no acepta el contrato, sin existir motivos razonables para ello.

- El adjudicatario subcontrata reiteradamente a licitadores no seleccionados o a empresas que normalmente presentarían ofertas en la licitación pero que no lo hicieron en esa ocasión.
- Parece existir un patrón que determina el adjudicatario para que cada una de las empresas que normalmente presentan ofertas obtenga parte de los contratos: por ejemplo, las empresas establecen turnos o cada empresa obtiene siempre los contratos para el mismo tipo de producto o con la misma gama de precios.
- Empresas que podrían presentar ofertas independientes deciden unirse y presentar una sola oferta de forma conjunta.
- Cuando una determinada empresa presenta una oferta, otras empresas no presentan ofertas, sin existir motivos razonables que expliquen dicho comportamiento.
- Dos o más licitadores tienen vínculos significativos, por ejemplo, administradores comunes o relacionados, propiedad cruzada, los mismos domicilios legales, los mismos empleados, los mismos números de teléfono, vínculos familiares, etc.
- Los licitadores no seleccionados son completamente desconocidos o no parecen ser empresas reales: por ejemplo, no aparecen en internet, no pueden localizarse en bases de datos o directorios de empresas, carecen de una trayectoria comercial, no es posible contactar con ellos a través del teléfono y la dirección indicados en los documentos de la oferta, etc.
- Distintas empresas presentan documentos que contienen los mismos errores, como errores de cálculo u ortográficos (p. ej., las mismas palabras se han escrito incorrectamente de la misma forma en distintas ofertas).
- Se han presentado ofertas de distintas empresas desde la misma dirección postal o de correo electrónico.
- El precio ofrecido por el adjudicatario es muy inferior al precio ofrecido por el resto de los licitadores.
- El precio de la oferta seleccionada es muy elevado en comparación con los costes estimados.
- Los precios propuestos por todos los licitadores siempre son elevados o superiores a los precios medios del mercado/sector correspondiente o a los indicados en las listas de precios publicadas.
- Los licitadores aumentan repentinamente los precios o las gamas de precios de manera idéntica, lo cual no puede explicarse por el incremento de los costes.

- Cuando una nueva empresa presenta una oferta en una licitación determinada, los licitadores habituales proponen precios mucho más bajos que los propuestos en licitaciones anteriores.
- Los licitadores han celebrado reuniones privadas antes de presentar sus respectivas ofertas.
- La oferta incluye la subcontratación a operadores que están compitiendo por el contrato principal al mismo tiempo.
- Hay operadores debidamente cualificados que no presentan ofertas y se convierten en subcontratistas.
- Algunos licitadores retiran sus ofertas durante el proceso de licitación sin ningún motivo lógico o en cuanto tienen que responder a preguntas más detalladas.
- El operador económico es conocido en el mercado por pagar sobornos.
- Se producen cambios frecuentes en los contratos para aumentar el valor del contrato.
- No se declara un conflicto de intereses.
- Se observa un favoritismo injustificado o inusual hacia un operador económico específico.
- La persona encargada de redactar el pliego de condiciones (o simplemente un alto funcionario) insiste en contratar a una empresa externa para que le ayude a redactar el pliego de condiciones sin que existan motivos obvios.
- Se incrementa el número de horas de trabajo, pero los costes materiales siguen siendo los mismos.
- Se modifican las especificaciones del contrato relativas a la calidad o a la cantidad, lo que hace que se incumplan las especificaciones anteriores establecidas en la convocatoria.
- Algunos licitadores no tienen dirección física, solo apartados de correo. La dirección es inusual para el tipo de empresa (por ejemplo, se encuentra en una ubicación no comercial)
- La licitación no se ha publicado en la plataforma de contratación pública electrónica.
- El pliego de contratación está incompleto.
- Se presiona al comité de evaluación para que seleccione a un contratista concreto.

- En los criterios de evaluación se otorga una importancia excepcionalmente baja al precio: esto puede indicar que las ponderaciones relativas se han ajustado para favorecer a un licitador concreto.
- El patrimonio del empleado contratante aumenta inexplicable o repentinamente;
- El empleado contratante tiene un negocio externo encubierto, y este hecho trasciende posteriormente.
- El empleado contratante no presenta o rellena una declaración de conflicto de intereses.
- El contratista se niega a presentar los documentos justificativos de los costes, retrasa su entrega o es incapaz de presentarlos.

### **c) Fase posterior a la licitación**

- Se producen cambios frecuentes en el contrato.
- El adjudicatario empieza a pedir más dinero aduciendo que ha habido complicaciones imprevistas que no podían preverse durante la firma del contrato y el poder adjudicador accede fácilmente a la petición.
- Los registros necesarios para evaluar el progreso de los trabajos o la entrega de los bienes están incompletos o no existen.
- El poder adjudicador acepta trabajos que están claramente incompletos, que no están relacionados con el contrato o que no se han realizado en absoluto.
- El poder adjudicador acepta la reducción de la calidad o de la cantidad de bienes con respecto a lo especificado en el contrato o en el pliego de condiciones.
- El adjudicatario subcontrata sus actividades a otra persona, especialmente a alguien que está bajo la influencia del poder adjudicador, al poder adjudicador en cuestión o a otro licitador.
- El contrato se adjudica a empresas desconocidas que carecen de trayectoria comercial.
- El contrato comienza a ejecutarse antes de su firma.
- Hay anomalías en las facturas presentadas (por ejemplo, importes que superan el valor del contrato, fechas y datos bancarios y de contacto incorrectos, etc.).
- Se presentan numerosas o dudosas solicitudes de modificación para un contratista específico, que son aprobadas por el mismo funcionario del proyecto.
- Existen discrepancias entre las declaraciones y los documentos justificativos o las visitas sobre el terreno.
- Los artículos facturados no pueden encontrarse en el inventario ni en otra parte.



- Se presentan facturas duplicadas para el mismo artículo. Se efectúan varios pagos para la misma factura.
- El importe total pagado al contratista supera el valor del contrato.
- Se afectan cargas laborales excesivas o fuera de lo común.
- Se afectan cargas incoherentes con el progreso o fase del contrato.
- En las fichas horarias hay cambios evidentes.
- Resulta imposible encontrar las fichas horarias.
- Los mismos costes de material se afectan a más de un contrato.
- Se presentan facturas similares en el marco de diferentes contratos.
- Existe una relación social estrecha entre un empleado contratante y un prestador de servicios o proveedor.
- El patrimonio del empleado contratante aumenta inexplicada o repentinamente;
- El empleado contratante no presenta o rellena una declaración de conflicto de intereses.
- Faltan documentos que certifiquen las pruebas e inspecciones.
- La calidad y los resultados son malos y hay un número elevado de reclamaciones.
- Los controles internos de los costes laborales cargados son débiles; las fichas horarias de los empleados se firman con antelación o son rellenas por el supervisor, a lápiz o al final del periodo de pago.
- Existe de un modelo de gestión de las horas extraordinarias trabajadas no pagadas consistente en ventajas por las horas extraordinarias trabajadas;
- No existían acuerdos o contratos formales firmados; sin embargo, se habían pagado grandes sumas por «servicios prestados» con arreglo a facturas con muy pocas especificaciones.
- Existían acuerdos o contratos formales, si bien eran muy vagos en cuanto a los servicios que se habían de prestar, y no existían otros justificantes, como facturas detalladas, informes o estudios de viajes, para justificar los gastos.
- Se han realizado subcontrataciones en cascada.
- Se han realizado pagos en efectivo por una cuantía considerada.
- Se recurre a una empresa inscrita en un paraíso fiscal.
- Los certificados de cumplimiento están firmados por una persona no cualificada o no certificada.
- Determinados individuos propuestos como “empleados clave” no trabajaban en el contrato.

- Las capacidades de los empleados no correspondían a los requisitos especificados para su categoría laboral o en las especificaciones del contrato.
- Los gastos de los empleados que la empresa cargaba normalmente como indirectos pasaron a ser cargados directamente al contrato.
- Al cargarse los gastos de los socios, agentes, supervisores y otros empleados se incumplían las condiciones del contrato o las políticas y procedimientos contables establecidos por la empresa.

### III. Procedimiento de actuación:

En el caso de que se constate la existencia de alguno de los indicadores de riesgo recogidos en el presente documento el personal del **Excmo. Ayuntamiento de Hornachuelos** deberá seguir el siguiente procedimiento:

