

ANEXO 6.A.

BANDERAS ROJAS EN LA LUCHA CONTRA EL FRAUDE DEL AYUNTAMIENTO DE COSLADA COMO ENTIDAD BENEFICIARIA DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA (2020-2026), FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA EN EL MARCO DE “NEXTGENERATIONEU”

En el marco de la Orden HFP/1030/2021 de 29 de septiembre de 2021, por la que se configura el Sistema de Gestión del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia en adelante PRTR, se pretende reforzar la política antifraude y la prevención de los posibles conflictos de intereses en el desarrollo de los proyectos y subproyectos, la gestión de los gastos cofinanciados, así como para hacer posible el éxito en la consecución de los resultados previstos. Para tratar de detectar los posibles riesgos de fraude se han definido señales de alerta (banderas rojas) con la finalidad de que el personal implicado pueda detectarlos.

Las banderas rojas son señales de alarma, pistas o indicios de posible fraude. La existencia de una bandera roja no implica necesariamente la existencia de fraude, pero sí indica que una determinada área de actividad necesita atención extra para descartar o confirmar un fraude potencial. Como ejemplo de estas banderas rojas, se relacionan seguidamente las más empleadas, clasificadas por tipología de prácticas potencialmente fraudulentas:

Pliegos rectores del procedimiento amañados a favor de un licitador:

- Presentación de una única oferta o número anormalmente bajo de proposiciones optando a la licitación.
- Extraordinaria similitud entre los pliegos rectores del procedimiento y los productos o servicios del contratista ganador.
- Quejas de otros licitadores.
- Pliegos con prescripciones más restrictivas o más generales que las aprobadas en procedimientos previos similares.
- Pliegos con cláusulas inusuales o poco razonables.
- El poder adjudicador define un producto de una marca concreta en lugar de un producto genérico.

Licitaciones colusorias:

- La oferta ganadora es demasiado alta en comparación con los costes previstos, con las listas de precios públicas, con obras o servicios similares o promedios de la industria, o con precios de referencia del mercado.
- Todos los licitadores ofertan precios altos de forma continuada.
- Los precios de las ofertas bajan bruscamente cuando nuevos licitadores participan en el procedimiento.
- Los adjudicatarios se reparten/turnan por región, tipo de trabajo, tipo de obra.
- El adjudicatario subcontrata a los licitadores perdedores.
- Patrones de ofertas inusuales (por ejemplo, las ofertas tienen porcentajes exactos de rebaja, la oferta ganadora está justo debajo del umbral de precios aceptables, se oferta exactamente al presupuesto del contrato, los precios de las ofertas son demasiado altos,

demasiado próximos, 2 Fondo Europeo de Desarrollo Regional Una manera de hacer EUROPA muy distintos, números redondos, incompletos, etc.).

Conflicto de intereses:

- Favoritismo inexplicable o inusual de un contratista o vendedor en particular.
- Aceptación continua de altos precios y trabajo de baja calidad, etc.
- Empleado encargado de contratación no presenta declaración de conflicto de interés o lo hace de forma incompleta.
- Empleado encargado de contratación declina ascenso a una posición en la que deja de tener que ver con adquisiciones.
- Empleado encargado de contratación parece hacer negocios propios por su lado.
- Socialización entre un empleado encargado de contratación y un proveedor de servicios o productos.
- Aumento inexplicable o súbito de la riqueza o nivel de vida del empleado encargado de contratación.

Manipulación de las ofertas presentadas:

- Quejas de los licitadores.
- Falta de control e inadecuados procedimientos de licitación.
- Indicios de cambios en las ofertas después de la recepción.
- Ofertas excluidas por errores.
- Licitador capacitado descartado por razones dudosas.
- El procedimiento no se declara desierto y vuelve a convocarse pese a que se recibieron menos ofertas que el número mínimo requerido.

Fraccionamiento del gasto:

- Se aprecian dos o más adquisiciones con objeto similar efectuadas a favor de idéntico adjudicatario, con la única finalidad de no utilizar procedimientos con mayores garantías de concurrencia
- Las compras se han separado injustificadamente, ejemplo, contratos separados de mano de obra y materiales, estando ambos por debajo de los umbrales de licitación abierta
- Existen compras secuenciales por debajo de los umbrales de obligación de publicidad de las licitaciones.

Mezcla de contratos

- Hay facturas similares presentadas en diferentes trabajos o contratos
- El contratista factura más de un trabajo en el mismo periodo de tiempo

Carga errónea de costes

- Las cargas laborales son excesivas o inusuales
- Las cargas laborales son incompatibles con la situación del contrato
- Hay cambios aparentes en las hojas de control de tiempos
- Inexistencia de hojas de control de tiempos
- Hay costes materiales idénticos imputados a más de un contrato
- Se imputan costes indirectos como costes directos

ANEXO 6.B.
CUESTIONARIO DE COMPROBACIÓN DE ALERTAS ROJAS

RIESGO	PROBABILIDAD
Pliegos rectores del procedimiento amañados a favor de un licitador:	
<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de una única oferta o número anormalmente bajo de proposiciones optando a la licitación. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Extraordinaria similitud entre los pliegos rectores del procedimiento y los productos o servicios del contratista ganador. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Quejas de otros licitadores. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Pliegos con prescripciones más restrictivas o más generales que las aprobadas en procedimientos previos similares. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Pliegos con cláusulas inusuales o poco razonables. 	
<ul style="list-style-type: none"> • El poder adjudicador define un producto de una marca concreta en lugar de un producto genérico. 	
Licitaciones colusorias:	
<ul style="list-style-type: none"> • La oferta ganadora es demasiado alta en comparación con los costes previstos, con las listas de precios públicas, con obras o servicios similares o promedios de la industria, o con precios de referencia del mercado. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Todos los licitadores ofertan precios altos de forma continuada. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Los precios de las ofertas bajan bruscamente cuando nuevos licitadores participan en el procedimiento. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Los adjudicatarios se reparten/turnan por región, tipo de trabajo, tipo de obra. 	
<ul style="list-style-type: none"> • El adjudicatario subcontrata a los licitadores perdedores. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Patrones de ofertas inusuales (por ejemplo, las ofertas tienen porcentajes exactos de rebaja, la oferta ganadora está justo debajo del umbral de precios aceptables, se oferta exactamente al presupuesto del contrato, los precios de las ofertas son demasiado altos, demasiado próximos, 2 Fondo Europeo de Desarrollo Regional Una manera de hacer EUROPA muy distintos, números redondos, incompletos, etc.). 	
Conflicto de intereses:	
<ul style="list-style-type: none"> • Favoritismo inexplicable o inusual de un contratista o vendedor en particular. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Aceptación continua de altos precios y trabajo de baja calidad, etc. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Empleado encargado de contratación no presenta declaración de conflicto de interés o lo hace de forma incompleta. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Empleado encargado de contratación declina ascenso a una posición en la que deja de tener que ver con adquisiciones. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Empleado encargado de contratación parece hacer negocios propios por su lado. 	

<ul style="list-style-type: none"> • Socialización entre un empleado encargado de contratación y un proveedor de servicios o productos. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Aumento inexplicable o súbito de la riqueza o nivel de vida del empleado encargado de contratación. 	
Manipulación de las ofertas presentadas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Quejas de los licitadores. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de control e inadecuados procedimientos de licitación. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Indicios de cambios en las ofertas después de la recepción. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Ofertas excluidas por errores. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Licitador capacitado descartado por razones dudosas. 	
<ul style="list-style-type: none"> • El procedimiento no se declara desierto y vuelve a convocarse pese a que se recibieron menos ofertas que el número mínimo requerido. 	
Fraccionamiento del gasto:	
<ul style="list-style-type: none"> • Se aprecian dos o más adquisiciones con objeto similar efectuadas a favor de idéntico adjudicatario, con la única finalidad de no utilizar procedimientos con mayores garantías de concurrencia 	
<ul style="list-style-type: none"> • Las compras se han separado injustificadamente, ejemplo, contratos separados de mano de obra y materiales, estando ambos por debajo de los umbrales de licitación abierta 	
<ul style="list-style-type: none"> • Existen compras secuenciales por debajo de los umbrales de obligación de publicidad de las licitaciones. 	
Mezcla de contratos	
<ul style="list-style-type: none"> • Hay facturas similares presentadas en diferentes trabajos o contratos 	
<ul style="list-style-type: none"> • El contratista factura más de un trabajo en el mismo periodo de tiempo 	
Carga errónea de costes	
<ul style="list-style-type: none"> • Las cargas laborales son excesivas o inusuales 	
<ul style="list-style-type: none"> • Las cargas laborales son incompatibles con la situación del contrato 	
<ul style="list-style-type: none"> • Hay cambios aparentes en las hojas de control de tiempos 	
<ul style="list-style-type: none"> • Inexistencia de hojas de control de tiempos 	
<ul style="list-style-type: none"> • Hay costes materiales idénticos imputados a más de un contrato 	
<ul style="list-style-type: none"> • Se imputan costes indirectos como costes directos 	