

INDICADORES DE RIESGO ESPECÍFICOS PARA AYUDAR A ALERTAR SOBRE EL RIESGO DE FRAUDE Y DE CONFLICTOS DE INTERESES. BANDERAS ROJAS.

1. Descripción de las Banderas rojas

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.

Se relacionan seguidamente las más empleadas a los efectos descritos en el presente Plan, clasificadas por tipología de prácticas potencialmente fraudulentas.

No se trata de una relación exhaustiva y podrá completarse, en su caso, incorporando otros indicadores de los incluidos en la relación amplia de la guía indicada o sus actualizaciones, adaptándolos a su caso concreto, en función de los riesgos específicos de la Universidad de León.

Guía: EUROPEAN COMMISSION EUROPEAN ANTI-FRAUD OFFICE (OLAF) Directorate D: Policy Unit D.2 : Fraud Prevention, Reporting and Analysis Fraud in Public Procurement. A collection of Red Flags and Best Practices. Information. Ref. Ares(2017)6254403.

2. Relación de Banderas Rojas

2.1. De pliegos rectores del procedimiento amañados a favor de un licitador:

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

2.2. De licitaciones colusorias:

- vii. 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;
- viii. Todos los licitadores ofertan precios altos de forma continuada;
- ix. Los precios de las ofertas bajan bruscamente cuando nuevos licitadores participan en el procedimiento;
- x. Los adjudicatarios se reparten/turnan por región, tipo de trabajo, tipo de obra;
- xi. El adjudicatario subcontrata a los licitadores perdedores;
- xii. 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, muy distintos, números redondos, incompletos, etc.);

2.3. De conflicto de intereses:

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

2.4. De manipulación de las ofertas presentadas:

- xx. Quejas de los licitadores;
- xxi. Falta de control e inadecuados procedimientos de licitación;
- xxii. Indicios de cambios en las ofertas después de la recepción;
- xxiii. Ofertas excluidas por errores;

- xxiv. Licitador capacitado descartado por razones dudosas;
- xxv. El procedimiento no se declara desierto y vuelve a convocarse pese a que se recibieron menos ofertas que el número mínimo requerido.

2.5. De fraccionamiento del gasto:

- xxvi. Se aprecian dos o más adquisiciones con similar objeto efectuadas a idéntico adjudicatario por debajo de los límites admitidos para la utilización de procedimientos de adjudicación directa o de los umbrales de publicidad o que exigirían procedimientos con mayores garantías de concurrencia;
- xxvii. Separación injustificada de las compras, por ejemplo, contratos separados para mano de obra y materiales, estando ambos por debajo de los umbrales de licitación abierta;
- xxviii. Compras secuenciales justo por debajo de umbrales de obligación de publicidad de las licitaciones.

2.6. Otras

- xxix. Ausencia de una declaración de conflicto de intereses, cuando sea obligatoria o se solicite;
- xxx. El miembro del personal del órgano de contratación, justo antes de incorporarse, ha trabajado para una empresa que puede presentar una oferta en una licitación que debe preparar el miembro del personal;
- xxxi. El miembro del personal del órgano de contratación tiene familiares directos que trabajan para una empresa que puede presentar una oferta en una licitación;
- xxxii. El beneficiario y el subcontratista contratado comparten espacio de oficina, instalaciones, dirección, o la similitud de los nombres de las empresas indica una interdependencia económica;
- xxxiii. Los miembros del comité de evaluación no tienen el conocimiento técnico necesario para evaluar las ofertas presentadas y están dirigidos por una persona;
- xxxiv. El miembro del comité de expertos que evalúa los proyectos tiene una posición elevada en una de las entidades que presentan un proyecto para su financiación;
- xxxv. Abundan los elementos subjetivos en el sistema de criterios o en la evaluación de una licitación;

- xxxvi. Las especificaciones son muy similares al producto o servicios del adjudicatario, especialmente si las especificaciones incluyen una serie de requisitos muy concretos que muy pocos licitadores podrían cumplir;
- xxxvii. El importe estimado o máximo del contrato no se divulga en los pliegos de contratación públicamente disponibles (solo se registra internamente), pero la oferta se aproxima mucho a ese importe establecido internamente (por ejemplo, un 1-2 % de diferencia);
- xxxviii. El beneficiario se ha creado inmediatamente antes de la solicitud de la subvención;
- xxxix. Los solicitantes para una convocatoria de propuestas y licitaciones son pocos, o menos de los previstos;