

SISTEMA DE ALERTAS EN MATERIA DE CONTRATACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO

Un enfoque integral para la transparencia y la integridad.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
1. LOS SISTEMAS DE ALERTAS EN MATERIA DE CORRUPCIÓN.....	3
1.1. Objetivos del sistema de alertas	3
1.2. Componentes del sistema de alertas	4
a). Marco normativo	4
b). Canales de denuncia	4
c). Control y análisis de datos	4
d). Formación y sensibilización	4
e). Colaboración interinstitucional.....	5
1.3. Implementación del sistema de alertas	5
a). Evaluación inicial	5
b). Diseño del sistema	5
c). Desarrollo e implementación	5
d). Evaluación y mejora continua	5
1.4. Beneficios del sistema de alertas	6
2. FASES Y CONDUCTAS PARA VALORAR EN LA CONTRATACION PUBLICA.....	7
2.1. Fase previa: preparación de la licitación	7
a). Los principales riesgos durante la fase.....	7
b). Tipos comunes de infracción.....	8
c). Indicadores de alerta.....	8
2.2. Fase de publicidad de la licitación	8
a). Los principales riesgos durante la fase.....	8
b). Tipos comunes de infracción.....	9
c). Indicadores de alerta.....	9
2.3. Fase de licitación	10
a). Los principales riesgos.....	10
b). Tipos comunes de infracción.....	11
c). Indicadores de alerta generales.....	11

d). Indicadores asociados con las proposiciones	11
e). Indicadores asociados con la documentación presentada	12
f). Indicadores relacionados con el precio	12
g). Indicadores relacionados con las conductas de los licitadores.....	13
2.4. Ejecución del contrato.....	14
a). Los principales riesgos.....	14
b). Tipos comunes de infracción	14
c). Indicadores de alerta	15

INTRODUCCIÓN

Este documento pretende presentar un enfoque inicial para el diseño e implementación de un sistema de alertas efectivo en el sector público relacionado con el riesgo de corrupción en la contratación.

A continuación, se presentan una metodología para que las entidades del sector público que los deseen puedan crear su propio sistema de alertas, y a título de orientación, algunos comportamientos comunes y recurrentes que pueden incrementar la percepción de la corrupción en el ámbito de la contratación pública, junto con su descripción y sus correspondientes indicadores de alerta (*red flags*).

Es fundamental identificar cualquier posible conducta sospechosa de fraude y/o corrupción, con el propósito de llevar a cabo una investigación exhaustiva de las actividades señaladas, a fin de descartar o confirmar dicha posibilidad.

1. LOS SISTEMAS DE ALERTAS EN MATERIA DE CORRUPCIÓN

1.1. Objetivos del sistema de alertas

El sistema de alertas en materia de corrupción tiene varios objetivos clave:

- **Prevención:** Crear un entorno en el que las oportunidades para la corrupción sean mínimas y tal escenario sea percibido con nitidez por terceros.
- **Detección temprana:** Identificar señales y patrones que indiquen posibles actos de corrupción antes de que se materialicen.
- **Transparencia:** Promover la transparencia en las operaciones y decisiones del sector público.
- **Responsabilidad:** Garantizar que los funcionarios públicos rindan cuentas por sus acciones y decisiones.
- Realizar el seguimiento de las medidas para lograr una retroalimentación circular.

1.2. Componentes del sistema de alertas

Un sistema de alertas en materia de corrupción eficaz debe incluir varios componentes interrelacionados:

a). Marco normativo

Un sólido marco normativo es esencial para definir y penalizar los actos de corrupción. Las leyes y regulaciones deberían ser claras, precisas y estar alineadas con los estándares internacionales. Este marco debe incluir:

- Referencia expresa a la normativa contractual y presupuestaria de aplicación. Normativa general de contratos y específica de la entidad.
- Conceptos claros de lo que constituye una irregularidad.
- Procedimientos claros para la denuncia y protección de los denunciantes.
- Responsabilidad para los infractores.

b). Canales de denuncia

Establecer canales seguros y confidenciales para que los empleados públicos y ciudadanos puedan reportar sospechas de corrupción es fundamental.

- Estos canales pueden ser los incluidos en la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción.
- Los Recursos ordinarios y especiales, así como las reclamaciones.
- Igualmente pueden emplearse buzones de quejas y sugerencias en oficinas públicas.

c). Control y análisis de datos

La supervisión constante y el análisis de datos son cruciales para identificar irregularidades y patrones sospechosos. Esto implica:

- Implementar sistemas de auditoría interna.
- Utilizar tecnologías de *big data* y análisis predictivo, siempre que posible y acorde con la capacidad de la entidad.
- Establecer indicadores y catálogos de riesgo.

d). Formación y sensibilización

La capacitación continua y la sensibilización de los empleados públicos sobre los riesgos y consecuencias de la corrupción son esenciales. Esto incluye:

- Programas de formación.
- Campañas de concienciación.
- Inclusión de temas de ética y transparencia en los programas.
- Fomento de la cultura ética.

e). Colaboración interinstitucional

La cooperación entre diferentes organismos y niveles de gobierno es vital para combatir la corrupción de manera efectiva. Esto puede lograrse mediante:

- Acuerdos de colaboración y programas compartidos.
- Intercambio de información y mejores prácticas.
- Creación de comités interinstitucionales.

1.3. Implementación del sistema de alertas

La implementación de un sistema de alertas en materia de corrupción requiere un enfoque estructurado y coordinado internamente.

A continuación, se presentan las etapas clave para su implementación:

a). Evaluación inicial

Realizar una evaluación exhaustiva del entorno actual de la organización para identificar áreas de riesgo y vulnerabilidades.

b). Diseño del sistema

Desarrollar un diseño detallado del sistema de alerta, incluyendo los componentes mencionados anteriormente, y definir roles y responsabilidades.

c). Desarrollo e implementación

Implementar las herramientas y tecnologías necesarias, capacitar al personal y establecer los canales de denuncia y monitoreo.

d). Evaluación y mejora continua

Supervisar el desempeño del sistema, evaluar su efectividad y realizar mejoras continuas para adaptarse a nuevas amenazas y desafíos.

1.4. Beneficios del sistema de alertas

La implementación de un sistema de alertas en materia de corrupción puede traer numerosos beneficios, tales como:

- Reducción de riesgos: Minimizar las oportunidades para la corrupción y otros comportamientos indebidos.
- Mejora de la confianza pública: Fortalecer la confianza de los ciudadanos en las instituciones públicas.
- Eficiencia operativa: Mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos gubernamentales.
- Rendición de cuentas: Garantizar que los funcionarios públicos actúen de manera ética y responsable.

2. FASES Y CONDUCTAS PARA VALORAR EN LA CONTRATACION PUBLICA

De acuerdo con las distintas fases del procedimiento de contratación, pueden ser los siguientes.

2.1. Fase previa: preparación de la licitación

La fase previa es decisiva para una gestión eficiente, ya que una buena planificación permite conocer en profundidad cuál es la forma óptima para satisfacer el interés público en el procedimiento de contratación, minimiza los errores de concepción y mejora los resultados finales.

Implica determinar las necesidades, priorizar, planificar y preparar el proyecto definiendo requisitos y elegir el tipo de procedimiento. Así, el órgano de contratación/poder adjudicador presentará una necesidad de gasto, analiza el mercado, define el objeto y determina la forma y tipo de contratación.

Es necesario especificar claramente el objetivo, el tiempo, el presupuesto estimado, así como los resultados esperados con la adquisición. Para lograr esto, previamente se debe recopilar información relevante e identificar las soluciones adecuadas disponibles.

Con respecto a la elección del tipo de procedimiento de adjudicación, debe determinarse cuál es la modalidad adecuada para satisfacer la necesidad planteada, asegurando la obtención la mejor calidad precio en unas condiciones contractuales favorables.

a). Los principales riesgos durante la fase

- Olvidar cuál es el interés público por satisfacer.
- Ausencia de prioridades estratégicas del poder adjudicador o estas no se respetan.
- Falta de transparencia y publicidad.
- Interferencias externas (lobbies, interesados, políticas...).
- Evaluación insuficiente de las necesidades.
- Planificación y el establecimiento de un presupuesto inadecuados. La evaluación inadecuada de los riesgos financieros puede poner en peligro la viabilidad del proyecto. Es crucial realizar un análisis exhaustivo de los costos y beneficios, así como prever posibles contingencias que puedan surgir durante la ejecución del contrato.
- Ausencia de un cronograma detallado y realista.
- Especificaciones definidas de manera inadecuada.
- Selección inapropiada o irregular del tipo de procedimiento.

- Ausencia de objetividad e imparcialidad en los documentos utilizados.

b). Tipos comunes de infracción

- Contrataciones no indispensables al no estar justificada su necesidad.
- Solicitud o adquisición de prestaciones innecesarias o inútiles.
- Se busca favorecer a un sujeto u organización determinada.

c). Indicadores de alerta

- La motivación del objeto del contrato es insuficiente (únicamente coincide con el título, representaciones esquemáticas y simplificadas, frases estereotipadas, etc.).
- No se facilita todos los datos e informaciones a los encargados de tramitar el procedimiento de contratación.
- La justificación de su necesidad es inadecuada o engañosa.
- Se realizan estudios previos de escasa utilidad, inútiles o superfluos.
- Prescripciones determinadas de manera no objetiva.
- Se consulta a empresas sobre la futura licitación sin respetar el procedimiento y medidas previstas para las consultas al mercado del artículo 115 LCSP.

2.2. Fase de publicidad de la licitación

Se inicia con la elaboración de las especificaciones que detallan los aspectos técnicos y jurídicos, incluyendo los criterios de selección y adjudicación, antes de aprobar el expediente de contratación.

Este procedimiento abarca la recopilación y formalización de la información y documentación indispensable para que los potenciales interesados elaboren sus ofertas de conformidad con los requisitos determinados por el órgano contratante y en cumplimiento de su estrategia empresarial.

Con la aprobación del expediente se publicará el anuncio con la identificación del objeto del contrato, número de expediente, la memoria justificativa, los pliegos de cláusulas administrativas y el de prescripciones técnicas, así como las aclaraciones necesarias.

a). Los principales riesgos durante la fase

- La vulneración del principio de transparencia es la principal amenaza en esta fase del procedimiento.
- No identificar y gestionar cualquier conflicto de interés potencial entre los miembros del equipo de evaluación o entre la entidad contratante y los licitadores

- La Mesa de contratación está influida, determinada o manipulada por uno de los miembros. Normalmente el miembro técnico.
- No se supervisan las prescripciones técnicas exigidas.
- Los miembros de la Mesa no entienden correctamente las prescripciones técnicas.

b). Tipos comunes de infracción

- Plazo para la presentación de las proposiciones insuficiente, que impide elaborar adecuadamente una oferta.
- Conflicto de intereses directo o indirecto.
- Pliegos rectores del procedimiento condicionados a favor de un licitador.
- Sobrestimación del valor del contrato. En el importe se incluyen retribuciones que se han de hacer al responsable de la toma de decisiones.
- El contrato licitado no concuerda con los estudios iniciales o con el anuncio, ya que incluye prestaciones innecesarias o no previstas.

c). Indicadores de alerta

- Quejas conjuntas de otros licitadores, por el contenido confuso o inadecuado de los pliegos.
- Los términos y condiciones no son esenciales o son incompatibles con el tipo de procedimiento.
- Confusión entre pliegos: cláusulas erróneamente incorporadas a unos pliegos equivocados, de forma inadecuada a su finalidad (ya sea en el pliego de cláusulas administrativas particulares al de prescripciones técnicas, o al revés).
- Los plazos correspondientes a cada fase del proceso no están claramente definidos o no son apropiados, por lo que no pueden aplicarse de manera sistemática, o sin tener en cuenta el coste, la complejidad y la sensibilidad del contrato.
- Pliegos copiados de otra licitación sin realizar una adecuada adaptación; con prescripciones más restrictivas o generales que las aprobadas en procedimientos previos similares, ya sea ante la misma entidad u otra diferente; o con cláusulas desacostumbradas e irrazonables.
- Identidad entre los pliegos de prescripciones técnicas del procedimiento y los productos o servicios de un interesado.
- Remisión a una marca concreta en lugar de un producto genérico, sin la indicación expresa sobre la admisión del "equivalente".
- Los criterios de selección o de adjudicación no están relacionados con el objeto del contrato o son inasumibles.
- Criterios de adjudicación o mejoras ambiguas.
- Fórmulas de distribución de la oferta económica que no ponderan adecuadamente las diferencias entre las distintas ofertas.
- Fórmulas económicas con umbrales de saciedad que castigan las mejores ofertas.

- Las especificaciones técnicas son demasiado imprecisas o no se basan en requisitos relacionados con el rendimiento.
- Se incorporan cláusulas restrictivas de la concurrencia.
- Criterios de adjudicación que no cumplen su finalidad y falsean la selección, al establecer parámetros que poseen todos los interesados o de muy fácil obtención, por lo que no sirven para discriminar positivamente las características de las ofertas, y, a su vez, plasman un criterio que sólo lo tiene una licitadora por lo que este se convierte en dirimente y muestra la inutilidad de los restantes, o evitan la concurrencia de una comisión de expertos-
- Las prestaciones se dividen para evitar un umbral de licitación competitiva.
- La convocatoria de licitación se envía sólo a un prestador de servicios.
- Fraccionamiento del gasto:
 - Se observan dos o más adquisiciones con objeto similar realizadas al mismo adjudicatario por debajo de los límites permitidos para la utilización de procedimientos de adjudicación directa o de los umbrales de publicidad, o que requerirían procedimientos con mayores garantías de concurrencia.
 - Se divide una compra en dos o más encargos para evitar la competencia.
 - Separación injustificada de las adquisiciones, obviando su naturaleza común, estando ambos por debajo de los umbrales de licitación abierta.
 - Compras secuenciales justo por debajo de umbrales de obligación de publicidad de las licitaciones.
- No se identifica correctamente el responsable del contrato.
- Ausencia de implantación de la publicidad del art. 63 LCSP. Publicidad en el perfil del expediente de contratación.

2.3. Fase de licitación

a). Los principales riesgos

- Vulneración del principio de transparencia.
- Se limita la publicidad de las licitaciones y el libre acceso a la información necesaria.
- Se restringe la concurrencia y la igualdad de trato.
- No se custodian adecuadamente las ofertas, con riesgo de vulneración del secreto o la manipulación de las proposiciones que se presenten.

Estos riesgos conllevan la selección inadecuada del adjudicatario; que no se elija la mejor oferta calidad precio; compras injustificadas a un único contratista; adquisiciones excesivas; aceptación de baja calidad y demoras o faltas de entrega, sin exigir responsabilidades.

b). Tipos comunes de infracción

- Trato favorable injustificado o desigual a los contratistas.
- Compromisos personales del personal ajenos al interés público.
- El patrimonio del personal contratante o sus allegados experimenta un aumento inesperado o repentino.
- El contratante tiene un negocio externo oculto o disimulado, relacionado directa o indirectamente con su labor profesional.
- Se producen cambios injustificados en la formalización de los contratos adjudicados que aumentan el valor de éstos.
- El empleado no presenta correctamente una declaración de conflicto de intereses.
- Falta de transparencia de las reuniones de trabajo de los altos cargos con los lobbies.

c). Indicadores de alerta generales

- Un contratista o proveedor específico recibe un trato preferencial inexplicado o inusual.
- Durante el proceso de licitación existen relaciones o contactos personales entre el personal contratante y algunos licitadores.
- Se aceptan continuamente trabajos muy onerosos, de baja calidad, mal ejecutado o retrasados, etc.
- El empleado contratante no presenta correctamente una declaración de conflicto de intereses.
- No se respeta el procedimiento de adjudicación.

d). Indicadores asociados con las proposiciones

- Ausencia de medidas de custodia de los sobres en papel.
- Existe insuficiente competencia. Presentación de número anormalmente bajo de proposiciones a la licitación.
- Ausencia de implantación de licitación electrónica o admisión de ofertas sin encriptación.
- Se incumplen los plazos para la presentación de ofertas o solicitudes de participación.
- Se aceptan ofertas tardías.
- Los posibles participantes carecen de tiempo suficiente para consultar los pliegos de condiciones.
- Sin justificación alguna, no presentan oferta los licitadores habituales ganadores.
- Reparto geográfico de las ofertas ganadoras.
- Licitadores siempre vencedores o perdedores.
- Varias licitadoras con solvencia adecuada para concurrir individualmente concurren en UTE.
- Retiradas injustificadas de la oferta (ya sea de la ganadora o no).
- Ofertas conjuntas innecesarias. Subcontratación habitual o innecesaria.

- Se presentan las ofertas en orden concertado. Casualmente la última oferta presentada es la más competitiva.
- La oferta ganadora se sitúa justo por debajo de la siguiente más baja.
- Algunas ofertas se han abierto antes de tiempo.
- Todas las ofertas se rechazan y el contrato se vuelve a licitar.
- Existen empresas vinculadas (artículo 42 Código de Comercio).

e). Indicadores asociados con la documentación presentada

- Similitudes en las estructuras o entre los diferentes elementos de las ofertas (páginas, índices, capítulos, mismas erratas, errores idénticos de ortografía, en las páginas, en los cálculos, números, etc., formatos y tipos de letra similares, coincidencia en la metodología para la estimación de los costes, memorias técnicas equivalentes, coincidencias en la relación de personal que se presentan, etc.).
- Documentos presentados por licitadores que hacen referencia a datos de otros (por ejemplo, correo, teléfono, representantes, CIF, etc.).
- Documentos que comparten metadatos de terceros.
- Indicios de cambios en las ofertas después de la recepción.
- Ofertas excluidas por errores formales irrelevantes.
- Licitador descartado por razones dudosas.
- Se afectan costes laborales excesivos o fuera de lo común.
 - Manipulación de los costes de mano de obra creando cómputos de tiempo ficticios.
 - Cargas laborales excesivas o inusuales.
 - Cargas laborales incompatibles con el progreso del contrato.
 - Cambios aparentes en las hojas de tiempos.
 - No se pueden encontrar hojas de tiempo.
- Computo de costes indirectos como costes directos.
- Se afectan cargas incoherentes con el progreso o fase del contrato.
- Los documentos de licitación de muestran ajustes de última hora, como alteraciones físicas.

f). Indicadores relacionados con el precio

- Los precios son elevados comparados con licitaciones similares, las listas de precios públicos o los precios del sector.
- Precios idénticos en algunas partidas.
- Partidas a coste cero sin justificación o con repercusión en la fórmula de valoración final.
- Aumentos de precios sin justificación de una licitación que se repite a lo largo de los años o que es similar entre diferentes organismos.
- Precios similares con descuentos al alza o a la baja entre varios participantes que a la vez son muy diferentes de los otros licitadores o de los precios medios ofrecidos en otros procesos de licitación con un objeto similar.

- Precios iguales al presupuesto de licitación o con un descuento que hace excesivamente difícil que puedan resultar adjudicatarios. El contratista se niega a presentar los documentos justificativos de los costes, retrasa su entrega o es incapaz de presentarlos.
- Los precios presentados por los ofertantes aumentan en incrementos regulares.
- El contratista presenta documentación inadecuada o incompleta.
- La oferta ganadora es demasiado alta en comparación con los costes previstos, con las listas de precios públicos, con obras o servicios similares o promedios del ámbito comercial, o con precios de referencia del mercado.
- La oferta de un determinado proveedor es mucho más alta para un contrato público que la oferta para otro contrato similar de carácter privado.
- Patrones de ofertas inusuales:
 - Las proposiciones tienen porcentajes exactos de baja o números redondos.
 - La ganadora está justo debajo en el umbral de precios aceptables.
 - La adjudicataria propone exactamente al presupuesto del contrato.
 - Los precios de las ofertas son demasiado altos, demasiado próximos, muy distintos, sin pronunciamientos intermedio, etc.
- La oferta con mejor relación calidad precio, no ha resultado seleccionada.

g). Indicadores relacionados con las conductas de los licitadores

- Los proveedores se reúnen en privado antes de presentar ofertas.
- Declaraciones que muestran que ciertos licitadores no actúan en determinada área o con ciertos clientes.
- Una empresa realiza solicitudes para sí mismo y para un competidor o presenta los documentos de licitación y licitación propios y de un competidor.
- Manifestaciones que indican un conocimiento previo, de los precios o datos de los competidores, o del éxito o fracaso de una empresa en un procedimiento del cual aún no se han publicado los resultados.
- Todos los licitadores ofertan precios altos de forma continuada.
- Un licitador presenta una oferta ajustada y el resto proposiciones desorbitadas, sin que haya ninguno que tenga una proposición intermedia.
- Los precios de las ofertas mejoran repentinamente 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.
- Conexiones aparentes entre licitadores, (por ejemplo, direcciones comunes, personal, números teléfono, etc.);
- El contratista incluye subcontratistas en su oferta que compiten por el contrato principal.

- Ciertas compañías siempre disputan licitaciones contra otras, por el contrario, otras nunca lo hacen.
- Los licitadores perdedores no pueden ser localizados en sitios webs, plataformas, directorios de negocios. No tienen dirección, etc. o coinciden con las de otros licitadores.
- Correspondencia u otras indicaciones que muestran que los contratistas intercambian información sobre precios, o realizan acuerdos más o menos informales en contra del interés público.
- Propositiones de acompañamiento o complementarias.
 - Los licitadores pactan presentar proposiciones con precios elevados o que no responden a las especificaciones, con lo que propician que se seleccione a un contratista determinado y se acepte un importe hinchado. El adjudicatario comparte un porcentaje de sus beneficios con los licitadores no seleccionados, los subcontrata o les ayuda a obtener otros contratos con precios elevados.
 - También pueden presentar ofertas complementarias compañías ficticias o empresas afiliadas.
- La oferta vencedora es demasiado alta si se compara con las estimaciones de costes, las listas de precios publicadas, las obras o servicios similares o los precios medios del sector y los precios justos de mercado;
- Todos los licitadores persisten en la presentación de precios elevados.
- Se observa una rotación de los ganadores por región o tipo de servicio.

2.4. Ejecución del contrato

a). Los principales riesgos

- No se satisface el interés público que se buscaba con el contrato.
- Se desvirtúan las cláusulas y condiciones en base a las que se adjudicó el contrato.
- Se comprometen principios como la igualdad de trato si no se verifica el cumplimiento de las condiciones que determinaron la selección de un licitador específico (reducción de plazos, mejoras, adscripción de medios o condiciones especiales de ejecución).
- Modificaciones contractuales que incrementan el precio inicial de las prestaciones.
- Pérdida de la reciprocidad de las prestaciones.
- Desviaciones presupuestarias.
- Cambios en la economía del contrato.

b). Tipos comunes de infracción

- No se realiza la ejecución o no se realiza correctamente.
- Retrasos injustificados.
- Se hace difícil controlar a la adjudicataria.

- Búsqueda de errores en las condiciones técnicas o en la ejecución deseada para negociar un modificado.

c). Indicadores de alerta

- Incumplimiento de las prescripciones técnicas.
- Relaciones sociales íntimas o amistosas entre un empleado contratante y un prestador de servicios o proveedor.
- Cambios cuestionables o sin autorización previa.
- Los bienes o servicios facturados no se encuentran o no se puede dar cuenta de ellos.
- No hay recibos de los bienes o servicios facturados.
- El pedido no es claro o se desconoce dónde está disponible.
- Los registros del contratista no recogen que el trabajo se haya realizado o que se haya incurrido en los costes necesarios.
- Los precios, importes o descripciones son excesivos o no coinciden con los del objeto del contrato el pedido, el registro de recibos el inventario o los registros de uso.
- Existen múltiples facturas con el mismo importe, detalle, registro, número de factura, fecha, etc.
- Se han realizado subcontrataciones en cascada.
- Se han realizado pagos en efectivo o a empresas domiciliadas o inscritas en el mismo lugar.
- Se solicita sin justificación el pago a un tercero.
- Los mismos costes se afectan a más de un contrato o se presentan facturas similares en el marco de diferentes contratos.
- Carga errónea de costes. Se afectan costes indirectos como costes directos.
- Las direcciones de los proveedores no se encuentran. No se puede localizar en los directorios de empresas, en internet u otros motores de búsqueda.
- Las direcciones o números de teléfonos facilitados son simulados.
- Se recurre a una empresa inscrita en un paraíso fiscal.
- Consta la firma del responsable administrativo de la recepción de la prestación, sin embargo, no se han elaborado las correspondientes actas de recepción o certificado de conformidad de la totalidad del objeto del contrato.
- Simulación de variaciones de mediciones irreales para esconder ineficiencia o corrupción o ausencia de tramitación procedimental.
- No se calcula el importe de los anticipos a cuenta por operaciones preparatorias y acopios, de acuerdo con la normativa, así como su seguimiento para asegurar su aplicación en los periodos de tiempo establecidos o, en su caso, la devolución de los importes.