

MANUAL DE GESTIÓN Y CONTRATACIÓN DE OBRAS EN BIENES INMUEBLES

Introducción

La gestión de este tipo de obras sobre bienes inmuebles la hemos estructurado en fases que han de ser interpretadas sucesivamente, que hay que ir haciendo una tras otra, para lograr una óptima gestión de las obras. Estas fases son:

- 1.- Ponderar la necesidad
- 2.- Hacer un primer análisis sobre la forma de financiar
- 3.- Seleccionar los técnicos que la van a dirigir o coordinar
- 4.- Licitación de la obra. Ver qué empresas pueden concursar.
- 5.- Analizar la financiación y definirla de forma concreta
- 6.- Elegir la contrata, quién hará la obra.
- 7.- Firma del contrato de ejecución.
- 8.- La supervisión del transcurso de la obra
- 9.- Vigilar la garantía y las retenciones efectuadas
- 10.- Obtención del certificado final de obra

Una vez que hemos relacionado estas fases o etapas es necesario entrar a analizar cada una de ellas. Cada paso dado en condiciones y atendiendo a criterios profesionales harán que los posibles fondos públicos utilizados en una obra de este tipo se usen racionalmente y se optimice el rendimiento de estos recursos. Asociar el concepto de obra al de transparencia es clave en nuestro trabajo por cuanto es muy probable que la mayoría de las ocasiones por las que una entidad privada religiosa católica de nuestro país tenga que ser sujeto obligado de la LTAIPBG en lo que al artículo 3 b) se refiere lo haga por ayudas concedidas por los organismos públicos para afrontar obras en inmuebles declarados Bien de Interés Cultural.

Desarrollo de las Fases

1.- Ponderar la necesidad

Estamos en la primera etapa y es donde este manual va a demostrar su eficacia. Exceptuando las que haya que afrontar con carácter de urgencia, las demás obras han de ir precedidas de un análisis en el que el concepto de obra ha de ir calificado con el adjetivo necesaria. Si bien es cierto que definir el concepto de obra necesaria se hace difícil de objetivar.

Otra premisa importante que ha de realizarse en esta fase es clasificar el tipo de obra en función del tipo de inmueble donde se va a realizar la intervención y la cuantía que se va a destinar a la obra. Podemos hacer un límite que se ajusta a los siguientes criterios:

- a) Obras a realizar en inmuebles con la categoría de BIC o catalogados en un inventario del ayuntamiento correspondiente. En este caso cada intervención debe venir avalada por el procedimiento que se va a desglosar en este manual. Tener claro esta clasificación implica no solo conocer los inmuebles que tiene una entidad religiosa sino conocer la clasificación que la Comunidad Autónoma ha hecho de ese inmueble y en muchas ocasiones cómo lo tiene catalogado el propio ayuntamiento.

- b) Obras a realizar en inmuebles sin categoría especial ni catalogados. En este caso es más fácil hacer una clasificación en función del presupuesto estimado¹ para su ejecución. Esta clasificación², es la siguiente:
- a. Obras hasta 14.999 €
 - b. Obras desde 15.000 € hasta 149.999 €

¹ [29.11.2020] <http://www.iuscanonicum.org/index.php/derecho-patrimonial/los-bienes-eclesiasticos/58-la-enajenacion-de-bienes-eclesiasticos.html>

REYES VIZCAINO, PEDRO MARÍA. La enajenación de bienes eclesiásticos: Límites económicos
“Los cánones 1291 y 1292 establece dos topes, con la consecuencia de la necesidad de pedir licencia a una autoridad u otra.

Las Conferencias Episcopales han de establecer dos límites monetarios, uno mínimo y otro máximo. El Legislador ha querido que sea el derecho particular la que establezca las cantidades concretas que marcan estas autorizaciones, habida cuenta de la conveniencia de que el Código de Derecho Canónico se adecúe a las necesidades reales de cada lugar. Lógicamente, las Conferencias Episcopales, al fijar estas cantidades, habrán de atenerse a la realidad social de cada país. En esta materia, por lo tanto, tiene poco valor la legislación comparada, porque las realidades sociales en el orbe de la Iglesia son bien distintas de un lugar a otro.

Por un lado, existe un tope mínimo. Por debajo de ese tope, la persona jurídica puede enajenar -o realizar el acto jurídico de que se trate- por autoridad propia, cumpliendo, eso sí, los requisitos establecidos en sus estatutos.

Por encima del tope mínimo, y por debajo del tope máximo, según el canon 1291, “*se requiere licencia de la autoridad competente conforme a derecho*”.

Por encima del tope máximo, según el canon 1292 § 2, “*se requiere para la validez de la enajenación también la licencia de la Santa Sede*”.

Esta misma licencia se necesita si lo que se pretende enajenar -o realizar otro acto jurídico, como sabemos- es un exvoto o un bien precioso por razón artística o histórica.

Se debe tener en cuenta además el canon 1293:

Canon 1293 § 1: *Para la enajenación de bienes, cuyo valor excede la cantidad mínima determinada, se requiere, además:*

1º causa justa, como es una necesidad urgente, una evidente utilidad, la piedad, la caridad u otra razón pastoral grave;

2º tasación de la cosa que se va a enajenar, hecha por peritos y por escrito.

§ 2 Para evitar un daño a la Iglesia deben observarse también aquellas otras cautelas prescritas por la legítima autoridad”.

² Como vemos, aunque hemos utilizado lo aprobado por la CEE en cuanto a los dos últimos tramos, respecto al c. 1292 se fija como límite máximo la cantidad de 1.500.000 euros y como límite mínimo 150.000 euros, también existen dos tramos inferiores. Las razones para proponer estos tramos en el manual son dos: por un lado, el establecer límites más apropiados con entidades menores dependientes que se adecuen mejor a los presupuestos que manejan y por otro una razón pedagógica que refiera a cantidades similares en los escalones inferiores a los establecidos como límites superiores. Igualmente, al establecer estos límites tendrían que aprobarse como buenas prácticas en cada ámbito de jurisdicción canónica o bien mediante decreto promulgado por el obispo en cada diócesis o por los órganos de gobierno en el caso de las congregaciones.

El Decreto General, art. 14,2», en Boletín Oficial de la Conferencia Episcopal Española, 6 (1985), p. 103. Los límites establecidos en el I Decreto fueron modificados en dos ocasiones por la Conferencia Episcopal: la primera en la LIII Asamblea Plenaria (19-24 de noviembre de 1990), que recibió la recognitio de la Congregación de Obispos el 11 de abril de 1992 (cfr. Boletín Oficial de la Conferencia Episcopal Española, 9 [1992], p. 151) y la segunda en la LXXXVII Asamblea Plenaria de la Conferencia Episcopal Española (20-24 de noviembre de 2006) y dicha decisión recibió la recognitio de la Congregación de Obispos el 7 de febrero de 2007 (Boletín Oficial de la Conferencia Episcopal Española, 78 [2007], p. 3).

- c. Obras desde 150.000 € hasta 1.499.999 €
- d. Obras que superen 1.500.000 €

Una obra es necesaria cuando se decide su ejecución una vez que se ha realizado una ponderación adecuada en el seno de los organismos de gobierno y de consulta que tiene una entidad religiosa católica, bien sea diócesis o congregación religiosa. Esa ponderación y ese análisis si ha tenido lugar en los órganos colegiados establecidos al efecto constará en un acta y en él se reflejarán los motivos por los que se ha considerado necesario afrontar dicha obra.

En esta primera etapa, por lo tanto, consideramos que debe existir al menos un acta donde se manifieste el parecer de los miembros de los órganos colegiados implicados donde se haya ponderado esta necesidad y la determinación de querer afrontar dicha obra.

Consideramos que no es necesario abordar en este manual las consecuencias que tendría abordar una obra sin los permisos necesarios. Este manual tiene como objetivo establecer un procedimiento ordenado para que las obras que se lleven a cabo en el seno de estas entidades se desarrollen correctamente.

2.- Hacer un primer análisis sobre la forma de financiar

Decidir hacer una obra requiere igualmente establecer un primer análisis sobre la viabilidad financiera de dicha intervención. Esta fase puede abordarse con una aproximación a la cantidad que va a suponer como inversión identificada mediante el trabajo sencillo de ponderación sobre el coste que va a suponer. Estos primeros números ha de calcularlos el responsable económico de la obra, el representante del promotor (Ecónomo en el caso de una diócesis o de una Congregación religiosa o el Párroco en una Parroquia) basándose en datos existentes en el archivo y en costes en los que se ha incurrido en otras obras. En este primer momento se sugiere que no haya intervención de técnicos ni de responsables de empresas que sean susceptibles de intervenir en la obra con posterioridad.

Se trata de tomar como referencia el coste de intervención tanto en las obras de conservación y rehabilitación, por un lado, como en los de nueva construcción por otro. Sabiendo que en el primer tipo de obras el presupuesto inicial puede verse incrementado a medida que la obra va discurriendo y que en el caso de la obra nueva los costes estarán más ajustados al presupuesto y los incrementos presupuestarios deben ser casi inexistentes. Esto último se logrará con eficacia si el resto de fases se hacen con paciencia, determinación y profesionalidad.

3.- Seleccionar a los técnicos que la van a dirigir o coordinar

Con la decisión tomada para afrontar la obra, y habiendo previsto el presupuesto de intervención, se hace necesario contar con técnicos (arquitecto y arquitecto técnico) en algunas ocasiones; cuando la obra se va a efectuar sobre un inmueble declarado BIC, también se hace necesaria la presencia de arqueólogos. En algunos casos especiales la presencia de un paisajista cuando se aborde la rehabilitación de un jardín no estaría de más, la presencia de este tipo de profesionales hará que el jardín sea un lugar más agradable y sobre todo un lugar más fácil de mantener teniendo en cuenta la latitud donde esté ubicado y la idoneidad de las plantas propuestas.

En esta fase es necesario igualmente atender a la cuantía del presupuesto estimado para tener un criterio de elección³ de estos profesionales. Entendemos que, para asesorar obras en los dos primeros tramos, hasta 149.999 €, puede resultar operativo que cada entidad superior, diócesis o congregación, tenga técnicos con los que haya establecido una relación de confianza después de haber chequeado su buen hacer y su grado de profesionalidad. En las demás obras también es muy importante tener el criterio precedente para elegir a un técnico competente, sobre todo si se trata de inmuebles clasificados con alguna de las categorías administrativas que la normativa de patrimonio histórico establece, pero entendemos que en este caso las entidades

³ Algunos criterios en los que fijarnos: referencia y experiencia previa, pretensión de honorarios, grado de creatividad cuando esta se requiera, grado de implicación con el ideario de la entidad, conocimientos técnicos sobre materiales o sobre la eficiencia energética en los inmuebles.

En el caso de los honorarios el hecho de que sea legal la libre fijación de los mismos por parte de los profesionales se recomienda como norma tener en cuenta los honorarios de referencia de los diferentes colegios profesionales. Se recomienda fijar los honorarios de la obra hasta la emisión del certificado final de obra y teniendo como referencia el importe de la obra que se recoge en la memoria presentada junto al proyecto básico por parte del arquitecto director.

dependientes (parroquias, fundaciones o asociaciones) deben tener cierta autonomía para elegir a estos profesionales. Dentro de esta autonomía se definen estas obras como actos de administración extraordinaria por la implicación económica y de recursos que requieren este tipo de intervenciones y, por lo tanto, sujeto al veto del administrador de la entidad superior sobre el chequeo previo de la trayectoria de estos profesionales a la hora de abordar estas obras.

Una vez que el arquitecto director de la obra ha sido elegido, conviene tener en cuenta al arquitecto técnico que va a trabajar junto a él e, incluso, los arqueólogos que se van a elegir. Hacer un buen equipo con criterios sólidos y de cumplimiento de la legalidad en todo momento nos conducirá a evitar problemas.

El arquitecto se convierte, por tanto, en director de la obra y máximo responsable de la misma. Una vez que está elegido hay que firmar un contrato de encargo de servicios profesionales en el que se reflejen las exigencias que se le piden como profesional, donde estén recogidos los honorarios y en el caso de los proyectos de nueva construcción lo que ocurre con los derechos de propiedad intelectual que se derivan del propio proyecto como mínimo. También hay que considerar poner dentro de ese contrato el alcance concreto del trabajo de los técnicos porque resulta muy necesario que una vez que está terminada una obra, el promotor pueda tener la colaboración más estrecha del arquitecto para poder completar la documentación en la notaria, en el registro de la propiedad y en el catastro.

Firmado el contrato de encargo del proyecto, bien sea de rehabilitación o de obra nueva, se establecerán dos fases bien diferenciadas: la redacción del proyecto donde únicamente hay una intervención técnica y la revisión de dicho proyecto conforme a criterios diversos que cada entidad tendrá que definir en función del tipo de obra⁴ de la que haya hecho la redacción del proyecto.

⁴ La revisión de los proyectos de las obras de rehabilitación y conservación no es tan necesario acometerla puesto que será la propia AA.PP. a través del Ayuntamiento y de la Comunidad Autónoma correspondiente quienes velarán para que el alcance del proyecto sea el correcto en función de la normativa y los criterios técnicos que tengan para la intervención.

En el caso de los proyectos de obra nueva sí se hace necesaria la revisión con criterios diferentes de los aportados por el arquitecto director. Se puede incorporar en los proyectos de cuantía superior a 1.5 Millones de euros a otros técnicos que revisen el proyecto; se puede pedir a ingenieros que revisen el

Merece la pena hacer una referencia expresa a la labor del arquitecto técnico, antes aparejador. Este profesional técnico es una figura fundamental para el buen desarrollo de las obras. Un arquitecto técnico tiene una misión: velar por los intereses de la propiedad frente a contratista y arquitecto director. Por esto pensamos que se tiene que evitar que el arquitecto técnico sea elegido por el propio arquitecto director de las obras.

4.- Licitar la obra. Ver qué empresas pueden concursar.

Empezar esta fase constituye el eslabón más importante de la cadena porque lo que hasta ahora eran prevenciones y planificaciones van a convertirse en realidad a través de la intervención de las empresas que quieran optar a realizar la obra.

Este tipo de entidades, privadas religiosas, no están sujetas a lo contenido en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014. Ahora bien, sí es necesario establecer una serie de prácticas que trasladen a la sociedad en general y al sector de las empresas de rehabilitación y construcción la seriedad y el buen hacer de este tipo de instituciones. Esta prevención se hace más acentuada si en las obras a licitar existe el compromiso por parte de alguna AA.PP. de aportar fondos mediante la modalidad de subvención para hacer aún más transparente este proceso de licitación de obra.

También en esta fase vamos a tener en cuenta los dos criterios de clasificación de las obras, por un lado, si una obra se realiza sobre un bien inmueble del PHA y por otro los tramos cuantitativos que hemos establecido en la primera fase de este manual. Entendemos que no se puede exigir, sí recomendar, la concurrencia de varias empresas para realizar una obra por importe

capítulo de instalaciones y se interesen por analizar la eficiencia energética; incluir en la memoria del proyecto calidades, marca y modelo de los materiales debe ser una práctica habitual; como criterio han de diferenciarse los materiales de obra de los materiales del equipamiento porque desaconsejamos que el mobiliario esté incluido en el proyecto;

inferior a 15.000 euros porque en estos importes de obra el manejar un proceso de licitación se hace innecesario al estar relacionadas estas intervenciones con sencillas reparaciones; también entendemos que para las obras que se realicen en el segundo tramo que llega para intervenciones menores de 150.000 € es relativamente fácil encontrar dos empresas que sean las que puedan concurrir a un sencillo proceso de licitación donde los criterios para adjudicar la obra no solamente sea el precio final sino también otras garantías como la pericia técnica de los empleados. En el caso de intervenir sobre edificios calificados como BIC, el criterio siempre será que la empresa esté calificada ante las AA.PP. como empresa acreditada⁵ para intervenir en rehabilitaciones de PHA⁶. Por lo tanto, antes de hacer una obra en un inmueble del PHA hay que cotejar si las empresas que están licitando tienen la calificación para intervenir en estas obras; en caso de no tener dicha calificación a nuestro juicio, aunque este tipo de entidades no están obligadas a seguir este criterio, sí nos parece imprescindible que se adopte como una buena práctica que pueda convertirse en norma interna de la entidad superior (diócesis o congregación).

El objetivo principal de esta fase es conocer el alcance real del importe de la obra. En el proyecto, que contiene la memoria, redactado por el arquitecto director normalmente se hace una valoración que difícilmente se va a corresponder con lo que oferte el contratista. Si la primera

⁵ <https://serviciostelematicosext.hacienda.gob.es/DGPE/Contratistas/paginas/ListadoEmpresas.aspx>

En este enlace cualquier persona puede consultar con los datos de una empresa y qué calificación tiene para realizar obras con el chequeo previo de la Junta Consultiva de Contratación del Estado dependiente del Ministerio de Hacienda del Gobierno de España

⁶ Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.

Publicado en: «BOE» núm. 257, de 26/10/2001.

Entrada en vigor: 26/04/2002

Departamento: Ministerio de Hacienda

Referencia: BOE-A-2001-19995

Permalink ELI: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2001/10/12/1098/con>

Encontramos en la SECCIÓN 1ª CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS CONTRATISTAS DE OBRAS, en su artículo 25, los Grupos y subgrupos en la clasificación de contratistas de obras.

Grupo K) Especiales

Subgrupo 1. Cimentaciones especiales.

Subgrupo 2. Sondeos, inyecciones y pilotajes.

Subgrupo 3. Tablestacados.

Subgrupo 4. Pinturas y metalizaciones.

Subgrupo 5. Ornamentaciones y decoraciones.

Subgrupo 6. Jardinería y plantaciones.

Subgrupo 7. Restauración de bienes inmuebles histórico artísticos.

Subgrupo 8. Estaciones de tratamiento de aguas.

Subgrupo 9. Instalaciones contra incendios.

aproximación al coste se hizo con referencias adecuadas, si la memoria del proyecto está presupuestada conforme al coste real se hace necesario que las empresas hagan su oferta ajustada a lo que realmente marca el mercado respecto al coste real que va a cobrar al promotor.

Esta oferta debe contener al menos los siguientes 6 importes:

PEM, siglas de Presupuesto de Ejecución Material

GG, siglas de Gastos Generales

BI, siglas de Beneficio Industrial

Oferta sin Impuestos

IVA, siglas de Impuesto del Valor Añadido

Precio final. Es importante destacar que las entidades privadas religiosas se comportan en la mayoría de los casos como un consumidor final. Esto quiere decir que son entidades que no pueden compensar el impuesto del valor añadido entre lo que cobran y lo que pagan como sí hacen otras empresas. De esto resulta que el concepto de IVA se convierte en un gasto más sin poder deducírselo⁷.

Una vez obtenido el precio final es muy importante que se constituya una comisión formada por el representante del promotor de la obra, el arquitecto director de la obra y el arquitecto técnico como mínimo para analizar todas las ofertas teniendo el precio como base principal pero también atendiendo a otra serie de criterios como la solvencia económica de la empresa⁸, las referencias que pueda aportar en obras de similares características realizadas, las condiciones de pago que puede soportar la empresa sin tener problemas de liquidez y el equipo humano y

⁷ Esto también les ocurre a otras entidades privadas, como son empresas que se dedican a la prestación de servicios sanitarios o educativos. Tienen un régimen de IVA que no les permite cargar este impuesto en sus facturas por la prestación de servicios lo que no les permite que su IVA se pueda compensar.

⁸ En este caso además de poder consultar plataformas como www.axexor.es o www.einforma.com también es necesario poder contar con la autorización de la propia empresa para poder contactar con las entidades bancarias con las que suele trabajar estas empresas para tomar razón de la situación financiera en la que se encuentran.

profesional que pone a disposición cada empresa para afrontar la intervención. También es un criterio a tener en cuenta los materiales⁹ que se ofertan por parte de las empresas.

A la hora de afrontar las obras de rehabilitación y reforma hay que tener en cuenta que el presupuesto y el planteamiento de la obra por parte de la contrata podrá no ser exacto y estar sujeto a subidas de precio sin control si antes no se hacen unas acciones preventivas como pueden ser catas o picados de determinados parámetros, con las debidas autorizaciones, que lleven a la empresa a afinar el precio que dan. Otra opción es prever un porcentaje de obra no prevista y pactar por contrato con el contratista que esta no podrá pasar de un 15% sobre la cifra del Presupuesto de Ejecución Material (PEM).

A veces en la fase de licitación existe la tentación de que sea el promotor quien se encargue de contratar unas determinadas partidas (electricidad, fontanería, etc...) de la obra en función de criterios poco profesionales. Desde nuestro punto de vista esta es una práctica poco aconsejable porque desvirtúa la esencia de la responsabilidad que emana de la firma del contrato con la contrata. Esta práctica será una excusa para que la contrata pueda apelar a que esas partidas las contrató directamente el promotor para no hacerse cargo de la garantía de obra que aparece en el propio contrato. Por otro lado, en obras de un volumen que sobrepase el último umbral estipulado, es decir, los 1.5 millones de euros se podría dar esta circunstancia respecto a determinadas partidas que estuviesen controladas por los técnicos y fuesen ellos los que diesen el visto bueno a esta forma de actuar.

Antes de terminar esta fase queremos poner de manifiesto que las empresas que licitan la obra deberían tener un modelo de contrato de obra con las condiciones principales que el promotor va a exigir para el desarrollo de la obra para que sabiéndolo continúen el proceso de licitación o por el contrario se retiren si consideran que no pueden comprometerse a esas exigencias; apostamos por que sean las obras de mayor inversión, a partir de los dos umbrales superiores que hemos explicado, donde se pueda poner esto en práctica.

⁹ Hay que evitar que las empresas oferten los materiales con la marca y pongan la coletilla "o similar". En este sencillo complemento se esconden diferencias de precio muy notables en los materiales cuando al promotor de la obra le siguen cobrando lo que vale el material presupuestado.

5.- Analizar la financiación y definirla de forma concreta

En este momento del proceso para afrontar una obra, sea de la naturaleza que fuere, ya estamos en disposición de asegurar un precio final de la obra. Esto nos lleva a situarnos con exactitud ante el escenario económico que presenta esta intervención. Es decir, queda resuelta la incógnita de cuánto vamos a pagar por la obra. Los precios que finalmente deberíamos tener detallados son los siguientes para analizar cómo lo vamos a afrontar:

- Honorarios Arquitecto
- Honorarios Aparejador
- Coordinación Seguridad y Salud
- Honorarios del Arqueólogo
- Impuestos (ICIO)¹⁰ y Tasas
- Presupuesto estimado Ejecución Material (PEM)
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Equipamiento (con impuestos incluidos)
- Precio final

De esta cifra final tenemos que ver, en función de quién es el promotor de la obra, cómo se va a afrontar que dependerá del importe. Saber el promotor de la obra es fundamental en el caso de entidades religiosas donde exista una entidad superior (Diócesis o Congregación) y entidades menores o dependientes (Parroquias o Casas de Religiosos). En estos casos lo más probable es que las entidades menores aporten fondos propios a las obras a realizar y que sean las entidades superiores las que velen por el buen desarrollo de la obra y participen en la financiación de dichas obras bien mediante la aportación de fondos de forma directa, bien avalando préstamos¹¹ que pida

¹⁰ Acudir al Capítulo II, apartado 3 de este trabajo.

¹¹ Cuando una entidad de este tipo acude a financiarse mediante préstamos es bastante usual, sobre todo en obras de rehabilitación o reforma de cuantías que oscilan en el segundo umbral planteado en este manual, desde 15.001-150.000 €, acudir a personas físicas para lograr financiación muy barata o a interés 0%. Esta práctica, bajo nuestro punto de vista, la desaconsejamos; las razones estriban en que una persona física que con buena voluntad presta su dinero puede necesitarlo antes del plazo estipulado que normalmente se hace de forma verbal y verse la entidad promotora de la obra en una búsqueda de recursos apresurada para devolver aquello que le dejaron y también porque de hacerse de forma correcta, legal, este préstamo este generaría una repercusión fiscal en el prestador que habrá que satisfacer en su Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, que perjudicaría la buena acción pretendida.

la entidad dependiente o bien ambas fórmulas. En el caso de tener que acudir a una entidad bancaria para poderse financiar la obra hay que velar por dos parámetros antes de poder solicitar el préstamo: el primero es que el importe de la cuota mensual o trimestral a pagar puede ser asumida por la entidad promotora de la obra y la segunda es saber qué ocurrirá si por cualquier circunstancia sobreviniera esa entidad que promovió la obra no puede hacerse cargo del pago.

De este análisis habría que sacar las siguientes cifras antes de comenzar a desarrollar la intervención:

Porcentaje (%) de recursos propios utilizados por la entidad promotora

Porcentaje (%) de recursos aportados por la entidad superior

Porcentaje (%) de recursos que se van a financiar mediante préstamo

Con estos tres porcentajes habría que cubrir el 100% del presupuesto de obra. Los tres porcentajes reflejan la capacidad de pago que tendría la entidad religiosa promotora para afrontar la totalidad de las certificaciones emitidas por la contrata. Es muy conveniente poder plantear el pago de la obra con recursos propios, el préstamo a una entidad bancaria desde el punto de vista de la tesorería lo es, y así evitar sorpresas después.

Una vez que esta obra está sopesada y analizada en lo que a la financiación se refiere, puede ser que aparezca un porcentaje (%) de recursos aportados por la Administración Pública a modo de subvención o ayuda pública para pagar la ejecución de la misma. En este caso, al aportar las AAPP dinero público, entraríamos en la dinámica del artículo 3 b) de la LTAIPBG y habría que calcular los umbrales que se establecen tanto en la ley básica como en las leyes autonómicas para que la entidad promotora de la obra estuviese sujeta o no, en virtud de la ley, como sujeto obligado a cumplir con los criterios de publicidad activa.

Para tener en cuenta estos umbrales marcados por las leyes de transparencia es interesante tener en cuenta a las entidades religiosas con una mayor capacidad económica y a las entidades religiosas dependientes que tienen una menor capacidad dineraria para afrontar estas

obras. En el primer caso, si la promotora de una obra fuese directamente el Arzobispado u Obispado correspondiente sería más usual que esta entidad estuviese sujeta a la LTAIPBG o a la Ley autonómica correspondiente en virtud de la cantidad absoluta de 100.000 euros de subvención o ayuda pública, mientras que en el caso de las entidades menores, parroquias, que promueven obras en los inmuebles de su propiedad o que están bajo su gestión es más fácil que estén sujetos por el criterio del porcentaje sobre sus ingresos ordinarios que marca la LTAIPBG del 40% del total de sus ingresos anuales.

6.- Elegir la contrata, quién hará la obra.

Separar el momento de la licitación del momento de la adjudicación es muy aconsejable. Pensamos que no se debe adjudicar una obra sin haber concretado con todo detalle la financiación de la actuación a llevar a cabo.

En el momento de haber sopesado todos los aspectos técnicos de la obra y una vez que la financiación de la obra está clara se puede adjudicar la obra a la empresa que mejor se haya adaptado al proceso llevado a cabo.

En este momento también consideramos que hay que escuchar y preguntar todas las dudas a las empresas que han licitado la obra. Significa que sobre el papel hay aspectos que no quedan del todo claro y deben aclararse. Todo lo relativo a partidas concretas que son presupuestadas con demasía o a la baja respecto a otras empresas y deben ser motivo para establecer un diálogo que propicie la aclaración de las partidas.

También en este momento es oportuno para poder sacar algunas mejoras sobre la oferta presentada una vez que se va viendo qué empresa es la mejor situada para ser la adjudicataria. Tendrá mucho que ver el precio, pero entendemos que también debe tenerse en cuenta la capacidad para financiar la obra que tendrá la empresa en cuestión o lo que es lo mismo las facilidades de pago que dará para pagar la obra.

Es el momento de adjudicar la obra mediante la firma de un contrato.

7.- Firma del contrato de ejecución.

Este momento es muy delicado. La firma de un contrato de obra puede conseguir poner en valor el proceso llevado a cabo con anterioridad a la adjudicación de la obra o por el contrario echar por tierra todas las cautelas tomadas y asumidas. Como criterio general resulta conveniente que le promotor cuente con su propio modelo de contrato y no firmar aquel contrato que la empresa adjudicataria le pone a la firma.

En las obras de mayor cuantía, como ya hemos dicho, es conveniente que las empresas hubiesen conocido, en la fase de licitación, cuáles van a ser las principales condiciones que deberían firmar en el contrato.

En esta fase deben tenerse en cuenta algunos puntos que consideramos imprescindibles que se incluyan en un contrato de obra entre el promotor y la empresa que la ejecuta tales como la descripción de la obra objeto del contrato, el periodo¹² de ejecución de la obra con indicación de sus posibles penalizaciones por retraso en la obra siempre que dicho retraso sea imputable al contratista, el precio de la obra teniendo en cuenta lo descrito en los puntos anteriores, referencia expresa a los diferentes impuestos que afectan al devenir del contrato para que se clarifique cuáles paga cada parte, la constitución de la garantía definitiva indicando el periodo de dicha garantía y la cuantía a retener en la obra, también el modo de aceptar la retención deberá hacerse constar tanto si es una retención dineraria como si se da la posibilidad al contratista de cambiar la retención por un aval a primer requerimiento suscrito ante una entidad bancaria, el régimen de pago de las diferentes certificaciones y el plazo que tiene el promotor para pagar dichas certificaciones.

¹² Vinculado al Acta de replanteo. Esta acta es la que firman los técnicos junto al contratista para verificar sobre el terreno que los parámetros descritos en todo el proceso son veraces y que deja constancia de la fecha real de comienzo de las obras. El siguiente paso se demorará hasta la finalización de la obra cuando tendrá que hacerse el Acta de recepción provisional por parte del promotor para poder revisar la obra ejecutada antes de otorgar el Acta de recepción definitiva. El periodo que va entre un tipo de acta y otra hay que tenerlo muy en cuenta por parte del promotor y es el momento de manifestar tanto por parte de la dirección técnica tanto por parte del promotor las salvedades que tengan que manifestar respecto a la ejecución de la obra.

A parte de estas consideraciones para ser incluidas en el contrato entendemos que igualmente deben constar a modo de anexo al contrato la siguiente documentación: la licencia de obra que ha obtenido el promotor donde se exprese el alcance de la obra, la documentación relativa a la homologación de la contrata y aseguramiento de los riesgos (calificación k7 para el caso de intervención en inmuebles del PHA, seguro de responsabilidad civil de la contrata durante la obra, documentación económica que demuestre la viabilidad de la empresa) para que sean firmadas por la empresa y se comprometa con la veracidad de la información ofrecida, y por último un anexo donde se contenga el proyecto y la memoria redactada por el arquitecto director de la obra para que conste la aceptación por ambas partes.

8.- La supervisión del transcurso de la obra

El seguimiento semanal de la obra es la mejor opción para evitar sorpresas durante el transcurso de la obra. Esta visita, presencial, a la obra debe recogerse en cada contrato firmado tanto con técnicos como con la empresa adjudicataria.

En estas visitas ha de levantarse las actas de obra que correspondan y ser firmadas por los técnicos y por la contrata. La presencia del promotor de la obra o propietario es aconsejable. Desde nuestro punto de vista tampoco es imprescindible si se ha definido correctamente el alcance del proyecto y además porque hay que recordar que el arquitecto técnico es el que debe velar en primera instancia por los intereses de la propiedad o promotor de la obra.

La presencia de personas sin perfil técnico en estas visitas puede dificultar el desarrollo de la misma.

Lógicamente la obra también tiene un seguimiento económico. Este ha de realizarse en primera instancia por el arquitecto técnico que será el que tiene la facultad de aceptar modificaciones del proyecto, bien por indicación del director de la obra bien porque en el transcurso

de la misma se estime que es mejor otra forma de enfocar la intervención. El arquitecto técnico también será el encargado de comunicar la paralización de la obra cuando la estimación de un coste ponga en riesgo el presupuesto inicial. Será entonces cuando a la vista de obra habrá de incorporarse la persona que tenga que tomar decisiones de índole económica por parte del promotor o la propiedad.

Podemos echar de menos un proceso más dilatado en lo que significa el seguimiento de una obra, pero si los pasos de este manual están correctamente ejecutados el seguimiento de dicha obra se hará con más acierto y con parámetros más fáciles de asumir.

Existe un aspecto adicional a tener en cuenta y es que, hoy en día, gracias a las técnicas constructivas que existen, la ejecución de las obras dura relativamente poco tiempo en comparación a lo que duraban hace varias décadas y no digamos ya si nos vamos a siglos anteriores. Podemos decir que al medir el factor tiempo en las obras la historia se ha enfrentado a una ejecución de las mismas que iba en paralelo al modo de financiar las mismas mientras que hoy en día la planificación es tan necesaria porque una vez que la obra se adjudica, la ejecución es muy rápida y lo que queda para después es ir pagando la financiación que nos ha servido para pagar la intervención. En una frase bastante descriptiva podemos decir que antes una obra la empezaba una entidad con un máximo responsable al frente y la terminaban sus sucesores mientras que ahora el mismo máximo responsable que comienza la obra es capaz de verla terminada, pero serán sus sucesores quién terminen de pagarla.

9.- Vigilar la garantía y las retenciones efectuadas

Una vez que la obra está terminada y el Acta de recepción definitiva ha sido firmada por los técnicos de la obra, así como por la contrata es necesario vigilar las garantías que se hayan establecido mediante contrato.

Estas garantías se recogen en la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, en concreto en su artículo 19¹³ se establecen tres tipos de seguros que deberían afianzar el cumplimiento de determinadas garantías para la obra nueva ejecutada:

- a) Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante un año, el resarcimiento de los daños materiales por vicios o defectos de ejecución que afecten a elementos de terminación o acabado.
- b) Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante tres años, el resarcimiento de los daños causados por vicios o defectos de los elementos constructivos o de las instalaciones.
- c) Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante diez años, el resarcimiento de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio.

La ley describe por periodos temporales de uno, tres y diez años las garantías que deben cubrir los correspondientes seguros que garanticen la buena ejecución de las obras. No podemos perder de vista que estas garantías el legislador las concibió para proteger fundamentalmente la ejecución de obras destinadas a viviendas por eso es importante poner en conexión este artículo con la D. A. 2ª de la propia ley¹⁴, donde deja claro que también pueden aplicarse a obras donde el destino del edificio sea diferente al de vivienda.

¹³ Artículo 19. Garantías por daños materiales ocasionados por vicios y defectos de la construcción.

1. El régimen de garantías exigibles para las obras de edificación comprendidas en el artículo 2 de esta Ley se hará efectivo de acuerdo con la obligatoriedad que se establezca en aplicación de la disposición adicional segunda, teniendo como referente a las siguientes garantías:

- a) Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante un año, el resarcimiento de los daños materiales por vicios o defectos de ejecución que afecten a elementos de terminación o acabado de las obras, que podrá ser sustituido por la retención por el promotor de un 5 por 100 del importe de la ejecución material de la obra.
- b) Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante tres años, el resarcimiento de los daños causados por vicios o defectos de los elementos constructivos o de las instalaciones que ocasionen el incumplimiento de los requisitos de habitabilidad del apartado 1, letra c), del artículo 3.
- c) Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante diez años, el resarcimiento de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio.

¹⁴ Disposición adicional segunda. Obligatoriedad de las garantías por daños materiales ocasionados por vicios y defectos en la construcción.

10.- Obtención del certificado final de obra

Este último paso resulta necesario para poder completar el trámite administrativo de la obra ejecutada. Es especialmente relevante en el caso de obras de construcción o de rehabilitación que han modificado sus espacios. Se trata de un documento que elabora el arquitecto director de la obra donde va describiendo la obra de forma pormenorizada para que pueda servir para realizar la escritura pública de declaración de obra nueva.

Parece una paradoja, pero este paso final es un trámite que en muchas intervenciones se queda sin realizar. Desde nuestro punto de vista tan importante es tener registrado en el registro de la propiedad un bien antes de hacer una obra en él como poder después tener correctamente registrada la obra y el inmueble que resulta una vez que se ha ejecutado la misma.

Este trámite es más frecuente en los inmuebles que no forman parte de la categoría de inmuebles incluidos en el PHA ya que las obras de rehabilitación en dichos inmuebles no deben alterar lo fundamental de estos edificios. La intervención ha de hacerse según los parámetros y criterios de rehabilitación que existen en las diferentes comunidades autónomas de nuestro país respetando la legislación al efecto y teniendo en cuenta los criterios que aportan los técnicos de las AA.PP. implicadas.

11.- Transparencia

La entidad se obliga a dar publicidad, a través del portal de transparencia, al contenido del presente manual.

Uno. La garantía contra los daños materiales a que se refiere el apartado 1.c) del artículo 19 de esta Ley será exigible, a partir de su entrada en vigor, para edificios cuyo destino principal sea el de vivienda.

Dos. Mediante Real Decreto podrá establecerse la obligatoriedad de suscribir las garantías previstas en los apartados 1.a) y 1.b) del citado artículo 19, para edificios cuyo destino principal sea el de vivienda. Asimismo, mediante Real Decreto podrá establecerse la obligatoriedad de suscribir cualquiera de las garantías previstas en el artículo 19, para edificios destinados a cualquier uso distinto del de vivienda

12.- Entrada en vigor.

Este manual entrará en vigor el *[fecha]*, dando así cumplimiento a la recomendación de contar con un manual de gestión de obras en inmuebles propiedad de las entidades religiosas que se incluyen en este ámbito.