



---

**Universidad de Valladolid**

**Facultad de Ciencias  
Económicas y Empresariales**

**Trabajo de Fin de Grado**

**Grado en ADE**

**UNIONES TEMPORALES DE  
EMPRESAS: estructura y papel en la  
contratación administrativa**

Presentado por:

***Juan Manuel Vivar de la Rosa***

Tutelado por:

***M<sup>a</sup> Valle Santos Álvarez***

*Valladolid, 17 de marzo de 2017*

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
---------------------------	----------

### CAPÍTULO I

#### LA COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS

<b>1.1 Adaptación estratégica al entorno</b> .....	<b>4</b>
<b>1.2 Tipos de desarrollo empresarial. Concepto y características</b> .....	<b>6</b>
1.2.1 Desarrollo interno.....	6
1.2.2 Desarrollo externo.....	7
1.2.3 Acuerdos de cooperación entre empresas .....	7

### CAPÍTULO II

#### UNIONES TEMPORALES DE EMPRESA. ASPECTOS FORMALES.

<b>2.1 Definición, objeto y marco legal</b> .....	<b>10</b>
2.1.1 Ausencia de personalidad Jurídica.....	11
2.1.2 Responsabilidad solidaria frente a obligaciones.....	12
2.1.3 Carácter temporal .....	13
2.1.4 Formalización en escritura pública .....	13
<b>2.2 Tipos de UTEs</b> .....	<b>14</b>
<b>2.3 Compromiso previo y escritura de constitución</b> .....	<b>15</b>
2.3.1 Compromiso previo .....	15
2.3.2 Escritura de constitución .....	16
2.3.2.1 El nombre de la UTE .....	17
2.3.2.2 El domicilio fiscal .....	17
2.3.2.3 El objeto de la UTE.....	18
2.3.2.4 El comienzo de las operaciones .....	18
2.3.2.5 El Comité de Gerencia.....	18
2.3.2.6 El Gerente .....	20
<b>2.4 Aportaciones de los Socios: el Fondo Operativo</b> .....	<b>20</b>
<b>2.5 Aspectos laborales en la UTE</b> .....	<b>21</b>
<b>2.6 Proceso de Disolución de UTEs</b> .....	<b>23</b>
2.6.1 Requisitos previos a la disolución .....	23
2.6.2 Escritura de disolución. Documentación administrativa.....	23

### CAPITULO III

#### FUNCIONAMIENTO Y GESTIÓN DE LA UTE. ESTUDIO PRÁCTICO SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA EN UTE.

<b>3.1 Sistema de Gestión y Flujo de Información dentro de la UTE .....</b>	<b>24</b>
3.1.1 Elección del modelo de gestión.....	24
3.1.2 Flujo de Información .....	25
<b>3.2 Presupuestación económica. Cálculo y Seguimiento.....</b>	<b>26</b>
3.2.1 Presupuesto de resultados .....	26
3.2.2 Presupuesto financiero .....	27
<b>3.3 Fiscalidad en las UTEs .....</b>	<b>27</b>
3.3.1 Impuesto sobre las Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados .....	28
3.3.2 Impuesto sobre Actividades Empresariales.....	28
3.3.3 Impuesto sobre el Valor Añadido .....	28
3.3.4 Impuesto de Sociedades.....	29
<b>3.4 Análisis del reconocimiento de ingresos y gastos. Régimen contable .....</b>	<b>30</b>
3.4.1 Métodos de valoración del ingreso. Gestión de cobros y pagos .....	30
3.4.2 Régimen contable de las UTEs. Integración en la contabilidad .....	32
<b>3.5 Licitación pública en forma de UTE. Problemática y casos.....</b>	<b>33</b>
3.5.1 Capacidad de obra de las empresas participantes en la Unión.....	33
3.5.2 Prohibiciones de contratación .....	34
3.5.3 Solvencia de las empresas integrantes de la UTE .....	35
3.5.4 Clasificación. Acumulación de clasificaciones en las UTEs.....	37
3.5.5 Garantía a presentar por los Componentes .....	38
3.5.6 Proposición única en UTE.....	38
3.5.7 Resolución del contrato.....	39
3.5.8 Cesión del contrato entre miembros de la UTE .....	40
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>41</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>44</b>

## INTRODUCCIÓN

El trabajo pretende profundizar en un tipo de asociación de empresas poco conocido, salvo en el ámbito técnico de la edificación y la construcción, como son las Uniones Temporales de Empresas (UTEs en adelante). Con el objetivo de caracterizar a esta figura colaborativa, será fundamental señalar las similitudes y diferencias con otros tipos de alianzas entre empresas, sus ventajas e inconvenientes, y su funcionamiento en un entorno cada vez más competitivo.

Se intentará reflejar el entorno económico cambiante y de qué manera la figura de la UTE puede adaptarse a la situación empresarial actual y explotar sus características de la manera más eficaz. Existen bastantes empresas que utilizan de manera sistemática este ente en la explotación de su negocio como, por ejemplo, Acciona, OHL y Dragados, que componen la UTE que actualmente está construyendo el nuevo Hospital de Cáceres. De este ejemplo se desprende que no sólo es una figura para pequeñas o medianas empresas, sino también para compañías multinacionales como Ferrovial, Acciona, Sacyr etc.

Será fundamental para este trabajo la determinación de las características y elementos de los que se componen las Uniones Temporales, que las diferencia de otras figuras empresariales. Mediante un enfoque práctico trataré de ejemplificar, de algún modo, el contenido teórico relacionado con la constitución, toma de decisiones, aspectos contables, fiscales y disoluciones de las UTEs. Se pretenden reflejar los mecanismos que rigen en las Uniones Temporales, desde su creación y constitución hasta el fin de su actividad y su posterior disolución.

Dado que la mayoría de los contratos a los que se oferta en UTE son con la Administración Pública, no cabe ilustrar este ente sin estudiar su papel en la licitación pública. Trataré, por tanto, de mostrar la vinculación que existe entre la figura asociativa de la UTE y la contratación pública, y las ventajas que se pretenden conseguir con esta unión de organizaciones. La falta de regulación en este aspecto marcará el nacimiento de problemas y peculiaridades, que intentaré explicar y solventar de acuerdo a la normativa y a la jurisprudencia.

Por consiguiente, este informe procura realizar un seguimiento de los aspectos esenciales y determinantes de las UTEs, que la han convertido en un instrumento colaborativo ideal para acometer ciertos contratos. Se intentará mostrar la

organización interna entre los partícipes, su administración y, por supuesto, su punto de vista del proceso de licitación público.

La **metodología** se sustentará principalmente en la normativa que atañe a los diferentes aspectos de la UTE, para obtener una imagen fiel de la misma. La regulación actual, como veremos, ha sufrido multitud de cambios a lo largo de las dos últimas décadas. Ha sido fundamental, para entender estos cambios, la lectura y estudio de diversos autores que tratan este tema mediante libros, artículos de revista y páginas web, que actualizan y comparan cada aspecto con la jurisprudencia actual.

Se abordarán las singularidades a través de la experiencia personal y del enfoque práctico de diversos expertos, tanto en materia contable, fiscal, operativa y en la gestión de la UTE. Como comenté antes, será esencial la información obtenida de trabajos previos en este campo, ya que quedan reflejados los cambios que se han ido produciendo en esta figura, sus rasgos esenciales y su utilidad. Se tratará de conciliar la bibliografía actual sobre este tema y obtener conclusiones que beneficien a toda la comunidad.

## **CAPÍTULO I: LA COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS**

### **1.1 ADAPTACIÓN ESTRATÉGICA AL ENTORNO**

Una de las principales razones por las que embarcarse en la utilización de las estrategias de cooperación es el contexto en el que estas empresas se encuentran y del que dependen para la consecución de sus objetivos. Nos referimos, por tanto, al escenario determinado por el ámbito empresarial pero también por el macroeconómico y geopolítico.

Tal y como manifiesta Sainz de Vicuña (2014), vivimos una época de gran competitividad dentro del mundo empresarial debido, sobre todo, a la gran expansión económica de ciertos países emergentes que tradicionalmente eran una fuente de mano de obra barata, y ahora compiten con los países ricos. China e India son los dos claros ejemplos de esta gran expansión, marcada principalmente por la abundante inversión en mano de obra y los nuevos sistemas de gestión empresarial y comercial que han comenzado a desplegar. En consecuencia, los grandes centros económicos que antes marcaban el rumbo

de la economía mundial (Europa y Estados Unidos) se han visto desplazados por la emersión de estos países.

Además, el mercado mundial se está viendo afectado por la volatilidad en las preferencias y hábitos de compra de los consumidores. Los principales factores que han producido los anteriores cambios son:

- El mayor número de empresas en los canales de comercialización y venta a nivel global, gracias a alianzas empresariales y a reorganizaciones estructurales que buscan precisamente la entrada en nuevos mercados.
- El aumento de la oferta debido sobre todo al crecimiento de competidores en mercados en los que acceden en las mismas condiciones.
- La tecnología digital que ha modificado las costumbres y hábitos de compra, afectando tanto a la oferta como a la demanda. Estos canales “online” han aumentado las posibilidades de venta y marketing.

Este escenario pone de manifiesto la necesidad de definir la estrategia empresarial teniendo en cuenta todas las posibilidades de crecimiento al alcance. La necesidad de una visión internacional apostando por otros procesos productivos, otras redes comerciales y logísticas, y otras opciones formativas para el capital humano. Es decir, la innovación y el desarrollo técnico toman un valor esencial en la supervivencia y crecimiento empresarial (Porro, 2015).

Las alianzas empresariales suponen un vehículo de este crecimiento tan demandado en la actualidad, ya que exige poca inversión así como una reducción en el riesgo y la incertidumbre. Además, es una vía de incremento del conocimiento y de incorporación de recursos debido a la colaboración en los diferentes niveles organizativos.

Las formas de desarrollo del crecimiento en el ámbito empresarial se pueden dividir según las clasificaciones de distintos autores:

- Desarrollo Interno
- Desarrollo Externo
- Acuerdos de Cooperación

## 1.2. TIPOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL. CONCEPTO Y RASGOS

Este epígrafe trata de explicar y delimitar las principales características, tanto del desarrollo interno como del externo, para poder compararlas con la cooperación entre empresas. Con el fin de identificar la figura de la Unión Temporal como una alianza empresarial basada en la cooperación, será de gran ayuda extrapolar las similitudes y diferencias respecto a otras formas de desarrollo.

### 1.2.1. Desarrollo interno

Una de las opciones de desarrollo de las empresas se basa en sus propios recursos, conocimientos y capacidades. El desarrollo interno “es una forma de crecimiento basado en el desarrollo de productos y de mercados, generando nuevas inversiones en el seno de la empresa a través del consumo de recursos. Este tipo de movimiento modifica sin duda la estructura de la empresa y crea una capacidad productiva nueva” (Bueno, 1996: 363). El capital humano va a ser vital en esta vía de desarrollo así como los medios de producción, con los que se buscará obtener una optimización máxima.

Las características más importantes de este impulso son:

Lentitud del proceso	Existen resistencias a cambiar por parte de las compañías lo cual alarga el proceso.
Riesgo en solitario	Desarrollo que no cuenta con alianzas y cuya financiación será con recursos propios. Las consecuencias de una mala o buena decisión se afrontan en solitario.
Creación de capacidad productiva	Los beneficios dependen de la obtención de ventajas competitivas combinando capacidades y recursos de una manera más eficiente. El conocimiento de mercado será muy útil en la mejora constante del sistema productivo y la explotación de nuevas oportunidades de negocio.
Aprendizaje continuado	La organización y los empleados buscarán retroalimentarse de las prácticas, experiencias y activos útiles del proceso productivo en cada una de sus fases.
Cultura organizacional	Se ha de evitar la aparición de conductas personales y culturales del capital humano que se opongan al cambio interno.

### **1.2.2. Desarrollo externo**

Esta forma de crecimiento se materializa adquiriendo las capacidades de producción ya existentes, por tanto, no supone un aumento de la producción real. Este hecho lo diferencia del desarrollo interno que producía un crecimiento al generarse nueva capacidad productiva, mientras en el desarrollo externo lo normal es que se produzca una reorganización y distribución de la capacidad productiva, sin un incremento de la propia.

El desarrollo externo se podría considerar como toda forma de evolución que no sea consecuencia del propio progreso de la empresa. La principal clasificación, fijándonos en el método de integración de las capacidades productivas, es diferenciar entre fusiones y las adquisiciones de empresas.

Las características básicas que pueden influir en la elección de esta forma de desarrollo se relacionan con el poder de mercado que se adquiere y la eficiencia económica ganada (Cuervo, 2001).

Dentro del poder de mercado, el desarrollo externo es una forma de entrada en un sector o en un país con una rápida adaptación, mejorando la interlocución con los mercados institucionales. Es posible, además, que se consiga una potenciación de la imagen y notoriedad empresarial en dicho sector o país, así como un mayor poder competitivo.

La eficiencia se verá afectada con una reducción de costes gracias a la integración de procesos productivos, comerciales y financieros, y a la generación de sinergias. Supondrá el aumento y/o mejora de los recursos y capacidades, debido a su incorporación en la nueva sociedad creada; y de la capacidad financiera, mediante la optimización de los recursos financieros. Este tipo de uniones, además, implican muchas veces la obtención de incentivos fiscales a través de exenciones, compensación de cuentas y de bonificaciones.

### **1.2.3. Acuerdos de cooperación entre empresas**

El desarrollo conjunto de empresas supone un método intermedio entre el desarrollo interno y el externo anteriormente vistos; se puede definir como “un acuerdo entre dos o más empresas independientes que, uniendo o compartiendo parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse, instauran un cierto



grado de interrelación con objeto de incrementar sus ventajas competitivas” (Fernández, 1991: 4).

La cooperación es una actividad económica compartida y encaminada al logro de beneficios mutuos para los participantes, y debe ser entendida como otra forma de competir en el mercado. Este tipo de desarrollo organizativo se basa en la unión de capacidades y recursos entre dos o más sociedades independientes para lograr el objetivo conjunto.

Las principales características que lo diferencian de otros tipos de desarrollos son:

- Las relaciones de cooperación son más igualitarias al no existir relación de subordinación entre las empresas que cooperan.
- Interacción entre empresas participantes para la coordinación de acciones futuras. El hecho de compartir la autoridad sobre ciertas decisiones supone, en cierto modo, una limitación de la autonomía organizativa, aunque se siga manteniendo la independencia y capacidad de decisión.
- Consecución de un objetivo común, que es la meta principal y que, de otro modo, no se podría conseguir o supondría un mayor esfuerzo.
- Interdependencia, en el sentido de que los componentes tienen claro que dependen y necesitan al resto de participantes para hacer progresar el acuerdo. La cooperación provoca que sea difícil distinguir, en ciertas áreas de la organización, los límites de ésta.
- Medio para reducir las inversiones de capital y el riesgo al entrar en un nuevo mercado. La cooperación es vehículo de desarrollo de nuevas tecnologías, aprovechando complementariedades, explotando economías de escala y obteniendo poder de mercado.

Tras explicar las diferentes características y ventajas del desarrollo conjunto, voy a centrarme en un tipo de cooperación del que se derivan las Uniones Temporales de Empresas (UTE's): los Consorcios. Existen distintos tipos de acuerdos de cooperación entre empresas además de éste, pero nos estaríamos alejando del tema principal que nos compete: delimitar la figura de las UTEs.

En referencia a los Consorcios, podemos decir que son alianzas entre varias empresas que establecen una forma de contrato a largo plazo entre cada una de

ellas y la organización mutua integrada por todas ellas. Esta figura se suele utilizar para acuerdos con un objetivo claramente definido, que contendrán actividades a gran escala difíciles de acometer por las empresas en solitario. El consorcio puede disolverse cuando finaliza la tarea o la necesidad que ha dado lugar a su creación (Fernández, 1993).

Dentro de la legalidad española existen dos figuras que representan esta forma de cooperación: por un lado, las Agrupaciones de Interés Económico (AIE), constituidas con personalidad jurídica propia para la realización de actividades propias de las sociedades que la componen. La otra figura que regula el marco español es la Unión Temporal de Empresas (UTE), la cual representa una forma de alianza entre empresas sin personalidad jurídica propia. Son creadas con una duración limitada a la consecución del objetivo determinado en el contrato, ya sea para la ejecución de una obra como para la prestación de un servicio. El objetivo de la unión es único, siendo los recursos y esfuerzos de las participantes en la alianza dirigidos hacia esa meta común.

Por tanto, a grandes rasgos podemos describir a la UTE como un convenio a través de un contrato de cooperación, en el que se persiguen intereses comunes a ambas partes, desde el plano de la igualdad y no de la subordinación entre los socios partícipes. Durante un tiempo se dispondrá en común de unos determinados medios, disolviéndose la unión una vez cumplido el objetivo.

## **CAPÍTULO II**

### **UNIONES TEMPORALES DE EMPRESA. ASPECTOS FORMALES**

Trataremos en este capítulo de dilucidar los aspectos más importantes de las Uniones Temporales de Empresa, comenzando primero desde los aspectos más básicos que la conforman para llegar a los “vacíos legales” que pueden surgir en situaciones concretas.

Las uniones de empresas en España han sido admitidas en función de la esfera de libertad de pactos durante muchos años, aunque no se las empezó a dar nombre hasta la década de los 60, con la Ley 196/1963, de 28 de diciembre, sobre Asociaciones y uniones de empresa. Desde ese momento, se las reguló bajo la denominación de “La Agrupación Temporal de Empresas”. Esta ley

regulaba distintas formas de colaboración, pero no estaba exclusivamente dirigida a la figura que nos compete. No fue hasta la década de los 80 cuando se crea la figura de la UTE, unida a la de las Agrupaciones de Empresas, mediante la ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas y de las Sociedades de Desarrollo Industrial y Regional (LUTE en adelante). Finalmente, la Ley de 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico, distingue claramente las UTEs de las AIEs (Agrupaciones de Interés Económico), al derogarse ciertos preceptos que regulaban la figura de esta última en la anterior ley de 1982.

La normativa española tomará un papel fundamental en la explicación a partir de ahora y, en especial, al tratar la contratación con la Administración Pública, causa de gran parte de estas alianzas empresariales.

## **2.1. DEFINICIÓN, OBJETO Y MARCO LEGAL**

El concepto jurídico de la Unión Temporal entre Empresas queda parcialmente reflejado en el artículo 7 de la ley 18/1982, en el que se establece que “tienen la consideración de Unión Temporal de Empresas el sistema de colaboración entre empresarios por cierto tiempo, determinado o indeterminado para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro”.

Pero decir que la UTE es un sistema de colaboración de empresarios no la define jurídicamente, ya que también son sistemas de colaboración una sociedad anónima o, sin ir más lejos, una Agrupación de Empresas regulada en la misma LUTE<sup>1</sup>. Jurídicamente, se trata de un sistema de colaboración que se articula, *ad intra*, mediante el propio contrato de UTE que suscriben sus integrantes, y *ad extra*, mediante la participación de esa UTE en el procedimiento de licitación contractual. En definitiva, es un pacto o convenio peculiar del que se derivarán derechos y obligaciones.

Nos encontramos ante una figura mediante la cual dos o más empresarios pueden participar en un procedimiento de licitación, y de esta manera lo refleja nuestra legislación contractual. La ausencia de una correcta regulación en aspectos esenciales ha puesto de manifiesto la problemática que supone la UTE

---

<sup>1</sup> En referencia a la Ley 18/1992, de 26 de mayo, sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas y de las Sociedades de Desarrollo Regional (LUTE).

a lo largo del procedimiento de licitación y en el desarrollo de su actividad, en este sentido se manifiesta (Pérez, 2012).

La legislación actual que regula esta figura no es abundante y se fundamenta en la LUTE, que surgió principalmente para regular fiscalmente a las UTEs; y la Ley de 30/2007, de 30 de Octubre, de contratos del Sector Público, que regula el proceso de licitación con las Administraciones Públicas. Esta ley ha sufrido más de diez reformas desde su publicación dando lugar al TRLCSP<sup>2</sup>, que contiene todas estas reformas.

Con el paso de los años, ha surgido jurisprudencia mediante Sentencias de los diferentes Tribunales de nuestra jurisdicción, como los Tribunales Superiores de Justicia, de Sentencias del Tribunal Europeo e informes de las Juntas Consultivas de Contratación Administrativa (JCCA), que buscan resolver la parca legislación actual en relación con esta figura, y en especial a ciertos aspectos de la contratación pública.

A pesar de esta regulación sectorial y dispersa de la UTE en normas de tipo fiscal y administrativo, no siempre coincidentes, sí pueden establecerse una serie de características definitorias:

- La UTE carece de personalidad jurídica.
- Naturaleza solidaria de las obligaciones.
- Temporalidad de la Unión.
- Necesidad de formalizarse en escritura pública si resulta adjudicatario.

### **2.1.1 Ausencia de personalidad jurídica**

A diferencia de lo que sucede con el contrato de sociedad, este contrato no genera un ente con personalidad jurídica, distinta de la que tienen sus miembros (art. 7.2 LUTE). Esto impide distinguir entre el contrato que le da vida y los estatutos que regulan la entidad como corporación, pues no teniendo personalidad la Unión, no existe un ente cuya vida o funcionamiento tenga que regularse. Sin embargo, veremos que en la práctica resulta obligatorio que en la escritura de constitución se incluyan los estatutos que han de regir el correcto funcionamiento de la UTE (art. 8.e. LUTE).

---

<sup>2</sup> Texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.

Como consecuencia de su falta de personalidad, la UTE carece de capital propio, entendiéndose como tal el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que se atribuye a una persona y sirve de garantía general al derecho de los acreedores, siendo por ello sus miembros los que responden directa e ilimitadamente con su patrimonio por los actos que realizan dentro o a través de la UTE.

A pesar de esto, la Ley otorga a la Unión Temporal de Empresas un cierto grado de “personificación” en determinados ámbitos de relaciones jurídicas:

- En sus relaciones fiscales con la Administración tributaria, ya que la Unión es sujeto pasivo y está sujeta a derechos y obligaciones.
- En el ámbito laboral porque se constituye como centro de trabajos, y se establecen relaciones entre ella y los trabajadores. La UTE puede contratar por sí empleados debiéndose inscribir en el Registro de Empresas Acreditadas.
- La UTE podrá ser parte de en un proceso judicial, siendo considerada por la jurisprudencia como unión sin personalidad a la que se le reconoce esta capacidad.

### **2.1.2. Responsabilidad solidaria frente a obligaciones**

Como queda explicado, la UTE no puede ser titular de un patrimonio, y de esta ausencia deriva “la responsabilidad (de los integrantes de la UTE) frente a terceros por los actos y operaciones en beneficio del común, que será en todo caso solidaria e ilimitada por sus miembros.” (Art. 8.e.8. LUTE). Se trata pues, de la responsabilidad propia de la obligación solidaria de deudores que contempla el artículo 1.137 del Código Civil (CC en adelante).

La naturaleza solidaria supone que cada uno de los miembros de la Unión responde frente a terceros del total cumplimiento de las obligaciones, de forma ilimitada con su propio patrimonio, sin que ello excluya el posterior derecho de exigir a sus codeudores la parte que le corresponde (Art. 1145 CC). La naturaleza ilimitada supone que el tercero podrá reclamar a cualquiera de las empresas miembro, independientemente del porcentaje de participación de tal empresa en la UTE. Del mismo modo, habiendo obtenido una sentencia favorable, el beneficiado por ella podrá ejecutar el título judicial frente a cualquiera o todos los integrantes de la Unión previamente demandados.

### **2.1.3. Carácter temporal**

La temporalidad de la Unión es una consecuencia lógica al pactarse una duración determinada en la consecución del objetivo del contrato. Tal y como indica el artículo 7 LUTE, la Unión es “el sistema de colaboración entre empresarios por tiempo cierto, determinado o indeterminado para el desarrollo de una obra, servicio o suministro”.

En su artículo 8.c, la LUTE explica que las Uniones Temporales tendrán una duración limitada e idéntica a la de la obra o servicio que presten, pero también especifica que habrá una duración máxima. La vida de la UTE no podrá superar los veinticinco años, salvo en contratos que “comprendan la ejecución de obras y explotación de servicios públicos, en cuyo caso, la duración máxima será de cincuenta años”. Es importante señalar que en el cómputo de la duración de la obra se tendrán en cuenta las posibles ampliaciones contractuales mediante prórrogas, como consecuencia de una reforma del proyecto o de la necesidad de ejecutar obras necesarias.

Debemos señalar que la normativa administrativa guarda ciertas diferencias con respecto a la legislación fiscal de la ley 18/1982, ya que en la práctica, y aun a efectos fiscales, la extinción ordinaria de la UTE no se producirá al ejecutarse el objeto del contrato sino una vez que finalice el período de garantía<sup>3</sup>. El TRLCSP no añade períodos máximos de duración de la UTE, sino períodos máximos de duración de ciertos contratos, ejecutados o no por UTEs, que difieren de los establecidos en la LUTE. Se limitan a cuarenta años los contratos públicos cuya duración máxima podía alcanzar los cincuenta en la LUTE, según el artículo 268.

### **2.1.4. Formalización en escritura pública**

El artículo 8.e. de la LUTE establece que la Unión ha de formalizarse en escritura pública, lo cual es un requisito más para la aplicación del régimen tributario que les reconoce esa ley. Es correcto hablar simplemente de formalización y no de constitución porque no nace con el contrato un ente con personalidad diferenciada de quienes lo celebran.

---

<sup>3</sup> El artículo 59.3 del TRLCSP establece que “la duración de las uniones temporales de empresarios será coincidente con la del contrato hasta su extinción”.

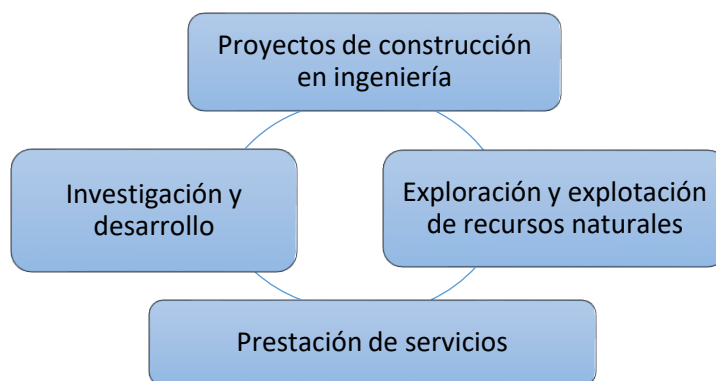
Existe un cierto debate sobre si la UTE queda “constituida” en el momento de la concurrencia de voluntades de las empresas partícipes en el compromiso previo o, por el contrario, si es el otorgamiento en escritura pública lo que da lugar al nacimiento de la UTE. En el orden de la contratación pública, la redacción del artículo 59.1 TRLCSP afirma que la Unión temporal existe desde el momento en que se presenta la oferta.

El contenido que debe figurar en la escritura pública será objeto de estudio en los próximos epígrafes.

## 2.2. TIPOS DE UTES

Existen diferentes clasificaciones dentro de las Uniones Temporales, en las que intervienen distintas variables como se mostrará a continuación.

Una manera de distinguir a las UTES será diferenciando la clase de actividades que realizarán en la ejecución del contrato, pudiéndose éstas combinar. Las Uniones tendrán diferente estructura, activos y capital humano en función de la clase de contrato que iniciemos. Las actividades comerciales más comunes que se realizan, y así lo refleja Silva (2010), son:



Los proyectos de construcción e ingeniería son los más comunes al ser proyectos complejos que necesitan financiación y recursos suficientes para ejecutarse. La prestación de un servicio también puede ser el objeto de un contrato con una UTE; por ejemplo la limpieza de las calles en Madrid es llevada a cabo por una Unión de Empresas formada por OHL, Sacyr, FCC y Ferrovial.

Teniendo en cuenta el grado de implicación de las empresas partícipes dentro de la gestión y dirección de la Unión Temporal, y de su manera de ejecutar las actividades comprendidas en el contrato, se diferencian dos tipos de UTES:

- **UTEs Activas:** se refiere a las uniones cuya dirección única está compuesta por todos los socios, que participan en ellas activamente. Esta forma de organización es habitual en proyectos a ejecutar conjuntamente, cuyas tareas no se puedan dividir y repartir entre los integrantes. Resulta común en contratos de construcción, caracterizados por una complejidad y volumen que obliga a los partícipes de la UTE a manejar recursos, procesos y personal de una forma colaborativa.
- **UTEs Pasivas:** en este caso no hay una única dirección y cada integrante de la unión ejecutará una parte del contrato de manera separada, lo que hará que no haya ni personal, ni activos ni una gestión de procesos conjunta. Cada partícipe facturará en función de ese reparto de tareas. Esta disposición suele ser frecuente en proyectos cuyo objeto sea divisible, como por ejemplo los contratos de servicios que permiten distribuir las actividades con mayor facilidad.

Otra forma de diferenciar a las UTEs se puede basar en el cliente que adjudique el contrato de obra o servicio. Este cliente podrá ser una empresa privada cuyo sector se rige por la libertad de pactos, los cuales estarán regulados por el Código de Comercio. Sin embargo, cuando el cliente sea un organismo, entidad pública el proceso se desarrollará de otro modo. Sean Administraciones Públicas (estatal, local e institucional), entidades del derecho público y sociedades del derecho privado creadas para satisfacer necesidades de interés general, se aplicarán otras reglas provenientes de la Ley de Contratos con las Administración Pública que la UTE deberá cumplir para poder ser adjudicatario del contrato.

## **2.3. EL COMPROMISO PREVIO Y LA ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN**

### **2.3.1. Compromiso previo**

La LUTE no contempla de forma expresa el convenio preliminar por el que las partes se comprometen a constituir la Unión en caso de que lleguen a concertar con una Administración u otro posible cliente un contrato de ejecución de obra o servicio. Sólo el artículo 10 de la LUTE hace una referencia a los “contratos preparatorios” para aplicarles también la exención del Impuesto de Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.



La realización del convenio estará comprendida entre la decisión inicial de constituir la UTE y la adjudicación de la misma. Los pactos que se incluyen en él suelen ser:

- El compromiso de no incurrir a una futura contratación componiendo una UTE y al mismo tiempo de manera individual.
- La atribución de la gerencia a uno de los miembros<sup>4</sup>, así como otros cargos o empleos relevantes para el buen funcionamiento de la Unión.
- La aportación de un capital operativo y la fijación de los porcentajes de participación en los derechos y obligaciones que derivan del contrato con el cliente o terceros.
- El organigrama provisional de la Unión, decidiendo qué puestos quiere cubrir cada socio con sus recursos humanos. Se intenta también repartir las tareas o trabajos a ejecutar y los criterios en caso de subcontratación a terceros.
- Gastos iniciales de preparación de la oferta, se determina el modo de realizar el seguimiento de ésta y se decide cómo se soportarán los costes.

### **2.3.2. Escritura de Constitución**

Según establece la propia Ley 18/1982, en su artículo 8 e, la existencia de Escritura Pública es uno de los requisitos necesarios para la aplicación del régimen tributario específico de las UTEs. Una vez otorgada la escritura, se procederá a la inscripción de la UTE en el Registro Especial de UTES, que no se trata de un requisito constitutivo, sino sólo una formalidad administrativa necesaria para acogerse a los beneficios fiscales.

La escritura de constitución será el acto de elevar a público el acuerdo que ya existía previamente entre los socios. Lo que se recoge principalmente en este documento es el objeto para el que se crea la UTE, el porcentaje de participación de cada socio y el fondo operativo a aportar, la empresa que ocupará la gerencia, etc. Estos datos, juntos a otros, se recogen en los Estatutos que han de regir el funcionamiento de la Unión.

---

<sup>4</sup> Normalmente se entregará la Gerencia al socio que mayor porcentaje de participación tenga o mayor papel de líder en la consecución del contrato.

Según el artículo 8.e de la LUTE, en los Estatutos se establecen unos contenidos mínimos marcados por esta norma, como son: denominación, objeto, domicilio, fecha de comienzo de las operaciones, duración, órganos de gobierno, cuotas de participación, aspectos relativos a los fondos etc. Incluye además prácticas y usos que las uniones temporales han incorporado con el objeto de facilitar el gobierno y la toma de decisiones dentro de ella.

También se establecerá en los estatutos el porcentaje de participación de los socios y el fondo operativo que aportarán. Será importante diseñar la política que se va a llevar con respecto a la gestión de la tesorería, incorporar los acuerdos sobre participación en obligaciones financieras como avales y fianzas, y definir el sistema de control de costes, imputación de gasto y determinación de resultado. Es preciso incluir las posibles causas de extinción de la Unión, los procedimientos de liquidación y disolución de la misma y un plan de resolución de conflictos, que no haga necesario acudir a un arbitraje para la solución del problema. Por último, en el apéndice del estatuto se incorpora una memoria del proyecto fin de la UTE, que consiste en un resumen del mismo, enunciando los medios personales, financieros y materiales a emplear.

#### 2.3.2.1. El nombre de la UTE

La UTE no tiene razón social como la tienen las sociedades mercantiles, por ello los estatutos deben incluir su denominación, que será el nombre de todas las empresas que se asocian seguido de la Expresión: “Unión Temporal de Empresa, ley 18/1982” (artículo 8.e.1 LUTE).

Obviamente si se diera el caso de que un miembro de la Unión abandonara ésta, supondría el cambio de nombre de la UTE, no figurando el socio separado en la modificación de la escritura y estatutos a que esto obligaría.

#### 2.3.2.2. El domicilio fiscal

La Unión no tiene un domicilio como el que tienen las personas físicas o jurídicas, determinado por el lugar de residencia habitual o por aquel en el que se halle establecida su representación legal, o donde ejerzan las funciones principales. Por ello, el artículo 8.e.4. de la LUTE lo que puede exigir es que la Unión tenga un “domicilio fiscal, situado en territorio nacional”, domicilio que según el mismo “será el propio de la persona física o jurídica que lleve la gerencia”.

Se trata en consecuencia del domicilio que debe tener la UTE en tanto a sujeto pasivo de los impuestos que gravan su actividad y como tal debe declarar su domicilio tributario, como así lo establece en el artículo 45 la Ley General Tributaria (LGT).

#### 2.3.2.3. El objeto de la UTE

Con el término “objeto” se pretende designar el fin que constituya la razón de ser de la Unión Temporal, siendo éste “desarrollar o ejecutar exclusivamente una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera de España” (Art. 8.b LUTE). Hay que tener en cuenta que el objeto es único y bien definido, aunque es importante introducir una salvedad, en la que se establezca la posibilidad de desarrollar unidades de obra o servicios complementarios y accesorios al objeto principal. De no ser así, una pequeña diferencia o ampliación del contrato inicialmente firmado genera la necesidad de constituir una o sucesivas UTES, que amparen las posibles modificaciones en el contrato. No respetar el objeto del contrato puede ser una causa de la pérdida del Régimen fiscal especial del que se benefician las uniones temporales.

#### 2.3.2.4. El comienzo de las operaciones

La fecha de comienzo de las actividades de la UTE será la del otorgamiento de la escritura pública, a partir de entonces los socios adquirirán formalmente la responsabilidad solidaria e ilimitada y los beneficios fiscales a raíz de su inscripción en el registro especial de UTES. La duración de la UTE, ya comentada anteriormente, también habrá de figurar en los estatutos.

#### 2.3.2.5. El Comité de Gerencia

El comité de gerencia es el órgano de gobierno de la unión temporal, y al que la escritura de constitución y los estatutos confieren el poder de decisión. Las decisiones que se toman en el comité son vinculantes para las empresas que componen la UTE. Sin embargo, al surgir un conflicto, el gobierno pasa a un órgano superior compuesto por los integrantes del comité directivo de ambas compañías, como paso previo al arbitraje externo o la judicialización del conflicto. Se intentará evitar la situación ya que supondría un riesgo alargar o bloquear la resolución de un conflicto que puede exponer a cualquiera de los socios a la naturaleza solidaria inherente a la UTE.

Este órgano mantiene una relación muy estrecha con el Gerente, al delegar en él gran parte de las gestiones que se derivan de las decisiones tomadas en el comité, entre las que destaca la de ser interlocutor de la información tanto a terceros como al propio cliente. En la práctica, el comité de gerencia está compuesto por uno o dos miembros de cada empresa, de los cuales no suele ser ninguno el gerente aunque pertenezca a una de las empresas socios y asista a reuniones del Comité.

A continuación, como establece Porro (2015) se recogen los diferentes Comités de Gerencia que se pueden plantear:

a) Comité de gerencia constitutivo

Se trata del primer comité de gerencia en el que se llevan a cabo una serie de acuerdos iniciales vitales para la UTE al fijar los protocolos de funcionamiento que guiarán su modo de actuación. Entre estos convenios destacan el nombramiento de los integrantes del Comité de Gerencia, el organigrama previo de la Unión y una conformidad de baremos del personal cedido, valorando la contraprestación económica que recibirá cada socio por el personal que dedique sus servicios a la UTE. También se incluirá en este Comité un análisis de las necesidades logísticas para la correcta realización del contrato, así como un estudio de los datos de la obra o servicio que conforma el proyecto, los plazos por cumplir y la programación de las respectivas actividades.

b) Comités de Gerencia ordinarios

Se trata de reuniones de carácter regular cuyo contenido principal es controlar y vigilar el avance del proyecto a ejecutar por la UTE. Se estudiará el cumplimiento de las tareas técnicas y se supervisará el presupuesto económico prestando atención a posibles desviaciones o eventualidades. Estas reuniones tendrán un carácter regular (mensual, trimestral...) y se acordarán por los socios teniendo en cuenta las necesidades.

c) Comités de Gerencia extraordinarios

Las situaciones excepcionales se tratarán en un comité extraordinario que actuará de forma veloz ante una urgencia. Estos comités serán más o menos frecuentes en función del proyecto que tenga asignado la UTE, del grado de

dificultad, del ritmo de desarrollo de las obras o servicios y de la relación con el cliente.

#### 2.3.2.6. El Gerente

El gerente será una persona física o jurídica; es decir, podrá ser gerente de la UTE cualquiera de las empresas miembros de la Unión aunque si es persona jurídica tendrá que actuar por medio de una persona física que la represente. En cualquier momento, la empresa puede cambiar a la persona designada para ser el gerente, elevando a público el nombramiento de la nueva persona designada para el cargo, sin ser necesario que el resto de los socios ratifiquen la escritura.

Las funciones que tendrá en su caso el Gerente serán entre otras:

- Ser interlocutor de la Unión con el cliente y terceros.
- Suscribir el contrato con el cliente y terceros.
- Gestionar las cuentas de la Unión, con las firmas que el Comité de Gerencia acuerde, y proponer planes de financiación.
- Proponer planes de trabajo y coordinar el trabajo en obra.
- Dar curso a las reclamaciones ante el cliente.
- Ejercitar acciones judiciales y extrajudiciales.

#### **2.4. APORTACIÓN DE LOS SOCIOS: EL FONDO OPERATIVO**

En los estatutos de la Unión han de constar “las aportaciones, si existen, al fondo operativo común que cada Empresa comprometa en su caso, así como los modos de financiar o sufragar las actividades comunes”.

“Dado de que tales aportaciones no vienen impuestas por la ley, puede ocurrir que no existan; es decir, que ninguna de las empresas miembros las realice o las comprometa” (Gómez, 2001). Sin embargo, es muy posible que las empresas miembros de la Unión efectúen aportaciones pero sin que esto se convierta en una garantía frente a terceros, ya que frente a ellos responden directamente cada uno de los socios con su patrimonio.

Esta aportación, no será de gran importe, ya que las UTEs suelen autofinanciarse por los socios a través de la cuenta corriente con la UTE, cuando sea preciso. En la práctica, se suele fijar en los estatutos el fondo operativo que

se crea con una determinada cuantía, y que aportan los socios con arreglo a su porcentaje de participación en los derechos y obligaciones.

Las aportaciones que realicen los socios tendrán índole patrimonial pudiendo ser bienes, dado que las UTEs no suelen afrontar la compra de activos de forma directa, y los socios suelen cederlos en alquiler. Los socios también pueden ceder personal propio para la prestación de un determinado servicio en la unidad de tiempo fijada. Además, las empresas partícipes podrán prestar servicios de alquiler y ejecución de unidades de obra, así como servicios que abarcan el asesoramiento financiero, fiscal, contable, técnico y hasta de transporte de personal.

## **2.5. ASPECTOS LABORALES EN LA UTE**

El hecho de que en una UTE activa se puedan unir bajo una misma dirección recursos y capacidades de diferentes empresas, con un mismo objetivo, refleja la necesidad de cooperación entre los trabajadores con independencia de su procedencia. La mayoría de los empleados es probable que provengan de las empresas partícipes, por lo que será importante cuidar sus comportamientos y evitar tensiones promoviendo la colaboración mutua.

La UTE, como ya se comentó, sí que poseía cierta personalidad para contratar directamente sus propios empleados a través del Gerente, aunque para ello tendría que demandar a la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) el alta de número de cotización de empresario. Estará obligada además a la adhesión a una mutua de accidentes laborales y a tramitar la apertura del centro de trabajo aprobando un Plan de Seguridad previo, en caso de ser un contrato de construcción y obra, o bien un estudio de seguridad, si se trata de una prestación de servicios.

Con respecto a la contratación o configuración de la plantilla, existen diferentes trabajadores dependiendo de su vinculación:

- Personal cedido por las empresas socio: son los empleados que pertenecen a las empresas partícipes en la Unión y que, a pesar de no cotizar en la propia UTE, dedican su actividad a ésta figurando en su organigrama. Tal y como manifiesta Lluís y Navas (2013), el personal

cedido a la UTE se acuerda en el Comité de Gerencia, fijando el puesto, tiempo y tareas a desempeñar, así como la compensación económica que obtendrán. También se incluyen dentro de esta situación los trabajadores contratados por algún socio durante la operatividad de la UTE pero que sólo actuarán para esta última.

La responsabilidad directa de las cotizaciones en este caso caerá sobre el empresario del que dependen los empleados. No obstante, podrá acordarse como obligación entre empresas que la cotización de los trabajadores pertenecientes a los socios la asuma la UTE<sup>5</sup>.

- Trabajadores contratados por la UTE, los cuáles, con independencia del tipo de contrato y de su duración, aportarán su trabajo y capacidades al centro de trabajo de la Unión Temporal durante el tiempo de subsistencia del contrato objeto de ésta. Estos empleados no podrán realizar tareas y prestar servicios para los socios en actividades distintas a la del propio contrato con la UTE. El poder de gestión laboral y el disciplinario en estas relaciones residirán en el Gerente de la UTE.

La UTE deberá darse de alta en el Registro de Empresas Acreditadas (REA) y recaerá sobre ella la obligación y responsabilidad por las cuotas de los trabajadores. Surgirá una responsabilidad colectiva de todos los empresarios integrados en la UTE por cuanto éstos son los realmente contratantes. La proporción de cotizaciones que correspondería a cada empresa se fijará en primer lugar en el pacto constitutivo de la respectiva Unión, y en su defecto, en proporción al reparto de los beneficios obtenidos por la UTE.

- Personal contratado por la UTE proveniente de subrogaciones: es una práctica habitual que se da, mayormente, en Uniones Temporales cuyo objeto es la prestación de un servicio. El origen de estos contratos surge de la privatización de estos servicios por algún organismo público,

---

<sup>5</sup> En todo caso, responderán solidariamente las empresas partícipes por las cotizaciones correspondientes a los trabajadores vinculados al servicio de la UTE.

implicando la cesión del personal afectado a la adjudicataria, manteniendo prácticamente las mismas condiciones laborales.

## **2.6. PROCESO DE DISOLUCIÓN DE UTES**

### **2.6.1. Requisitos previos a la disolución**

Teniendo en cuenta que la duración de las Uniones es limitada en el tiempo, como ya he indicado anteriormente, se deben conocer las posibles causas de extinción de una UTE que dan comienzo al proceso de disolución:

- La terminación normal del objeto-contrato.
- La imposibilidad física o jurídica de cumplir su objeto.
- La resolución del contrato, por diferentes motivos.
- El incumplimiento de los socios.
- La entrada en concurso de alguno de sus miembros.

De forma habitual, la UTE se extingue con la consecución de su objeto, aunque en muchas ocasiones termina la actividad principal y se siguen realizando trabajos menores. Hasta su extinción total, se requerirá mantener los servicios administrativos para, por ejemplo, declarar impuestos, obtener la recepción final de los trabajos por el cliente y realizar todos los trámites de disolución de la UTE.

### **2.6.2. Escritura de disolución. Documentación administrativa.**

Al igual que la UTE realiza diferentes procedimientos legales, fiscales y de registro en su constitución, para alcanzar plena eficacia jurídica, de igual modo para que la liquidación de la UTE sea válida ha de procederse a realizar una escritura de disolución.

A efectos prácticos, es preciso acreditar un expediente de disolución que ha de incluir una serie de documentos que aseguren que la UTE está lista para realizar con éxito la escritura de disolución. Los documentos son:

- 1) Acta de Recepción Definitiva: Documento firmado por el cliente que da por entregada la obra o proyecto.
- 2) Liquidación definitiva y último balance: Balance actualizado que permite analizar la información contable para preparar el Balance de Disolución.
- 3) Saldos de Cuentas Corrientes y con Entidades de Crédito con los Socios:
- 4) Avaes: Liberación de avales depositados en su día como garantía.



- 5) Obligación en materia Fiscal y Laboral: Constatar que la UTE ha cumplido todas sus obligaciones en ambas materias.
- 6) Inexistencia de Situación Concursal de Alguna Empresa Socio.
- 7) Acuerdo unánime del Comité de Gerencia.

Una vez concluido el expediente, se podrá realizar el balance de disolución, que reflejará el reparto de activos y pasivos a cada socio. Además, se procederá al reparto de fondos que resten entre los socios y se presentará la escritura de disolución que dará por terminada la UTE.

Con la escritura de disolución se procederá a dar de baja a la UTE del Censo Fiscal, del Impuesto de Actividades Económicas y del Registro Especial del Ministerio de Economía y Hacienda, donde se debió inscribir al comienzo de su actividad.

### **CAPÍTULO III**

#### **FUNCIONAMIENTO Y GESTIÓN DE LA UTE. ESTUDIO PRÁCTICO SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA EN UTE**

##### **3.1 SISTEMA DE GESTIÓN Y FLUJO DE INFORMACIÓN DENTRO DE LA UTE.**

###### **3.1.1. Elección del modelo de gestión**

La UTE, como ente peculiar que es, tiene mayor dificultad para proveer a la dirección de información útil en el momento preciso y por ello necesita contar con un modelo de gestión que funcione. Las sociedades creadas con un horizonte temporal indefinido tendrán ventaja a la hora de tener éxito en las decisiones estratégicas tomadas por dos razones:

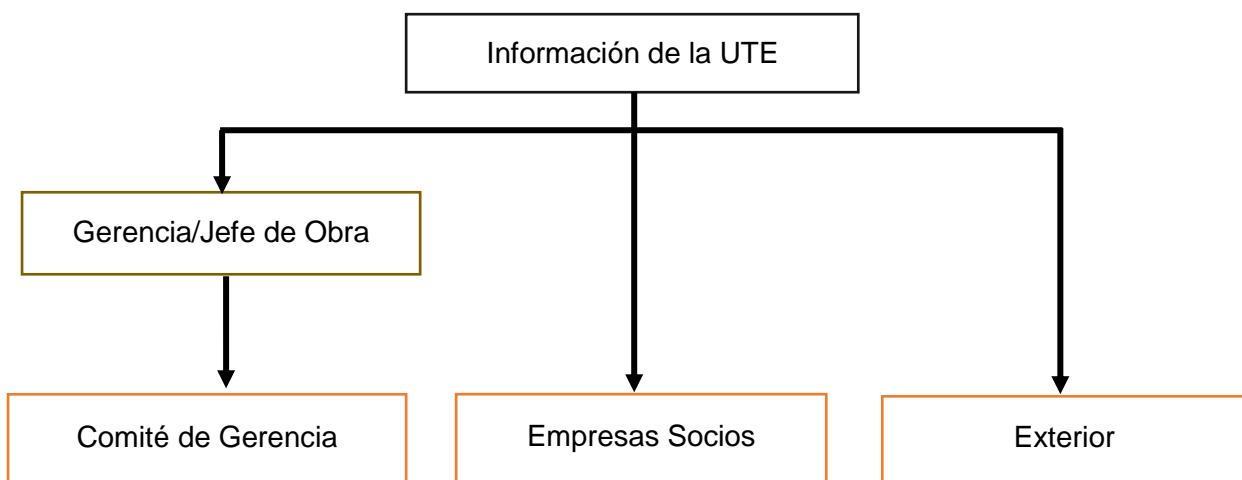
- 1) El aprendizaje en las compañías sin limitación temporal es más continuado, mientras que en las UTEs no hay apenas margen de error y, si el modelo falla, el fracaso en la gestión afectará de manera negativa al resultado de la obra o servicio objeto del contrato.
- 2) Se unirán bajo un mismo modelo de gestión, técnicos de varias empresas, que están formados en el uso de protocolos diferentes para la gestión de

sus proyectos. Esto no sólo obliga a una adaptación rápida, sino que expone al proyecto de la unión temporal a un mayor número de errores, sobre todo al principio. Si el modelo elegido no tiene el resultado práctico esperado puede condenar a que la unión temporal tenga lagunas en la información, que hagan difícil su gobierno (Porro, 2015).

A la hora de elegir el modelo de gestión que mejor se adapte a nuestra organización, es importante estudiar qué sistema puede ser más óptimo según el área que tratemos. En la práctica, el socio encargado de la gerencia pone al servicio de la UTE su procedimiento administrativo de gestión y los protocolos complementarios de control, pudiendo también incorporar otros procesos del resto de los socios.

### 3.1.2. Flujo de información

Cabe destacar que, para que se produzca el buen funcionamiento del sistema de gestión de la UTE, es esencial coordinar la óptima transmisión de la información. La UTE, como cualquier organización, genera su propia información que suele ser enviada a todos los socios, además de ser usada internamente por los responsables de la UTE (Gerente, Jefe de Obra, etc.).



Fuente: (Silva, 2010: 153)

Esta información tiene un origen diverso (económico, financiero, técnico...) y diferentes destinatarios, tanto en la UTE como en los socios. Los principales requisitos de la información son que ésta debe ser relevante, fiable, comparable, clara y oportuna.

Este epígrafe mostrará la información de carácter económico que se debe transmitir a las empresas socio en general, aunque también se facilite al Comité de Gerencia previamente. Es una práctica habitual que la información económica se envíe directamente a los socios para su integración en su información mensual y su análisis por diferentes áreas (Administración y Producción).

Una lista orientativa de la información solicitada, que puede verse ampliada por los socios o por el Comité de Gerencia, es la siguiente:

- Obra ejecutada (mes, año y origen): de envío normalmente mensual que trata de analizar la producción de la UTE y su avance.
- Avance de Ventas, Costes, Margen: de envío mensual, su finalidad es anticipar los principales datos al socio para su propio uso.
- Información Económica de Gestión: también de envío mensual, se compone básicamente de la cuentas de pérdidas y ganancias y del balance de situación.
- Información previsional: envío trimestral o cuatrimestral, supone una actualización de los Objetivos de Ventas y Margen Bruto Final de la UTE.
- Estado de las Cuentas Corrientes de las Empresas socio: envío mensual.

## **3.2. PRESUPUESTACIÓN ECONÓMICA. CÁLCULO Y SEGUIMIENTO**

### **3.2.1. Presupuesto de resultados**

Este apartado se basará en los contratos de obra, debido a que el presupuesto económico en la ejecución de un servicio es un proceso que se repite, y por tanto no supone una gran complejidad en su estimación presupuestaria de resultados.

En cualquier obra o proyecto, una vez producida la adjudicación del mismo se procederá a realizar un Plan de Ejecución. Es el momento de empezar a analizar los medios necesarios, prever cómo manejar los aspectos más comprometidos del proyecto y plasmar todos los detalles de su ejecución en documentos. Dichos documentos conforman la “Planificación Técnica” de la obra.

La Planificación Técnica suele ser la base para la realización de la Planificación Económica de la obra, que cuantifica todas las actividades a realizar y facilita la información precisa de cuál es el objetivo final de Margen Bruto de la obra. Lo

anterior, junto con una estimación de los resultados financieros, arroja cual debería ser el resultado final u objetivo de la obra.

El presupuesto de resultados se divide en diferentes apartados, éstos se calculan y estiman mediante diferentes criterios:

PRODUCCIÓN	Fijación de los criterios de reconocimiento de la producción, en concreto lo relativo a unidades de obra no contempladas en el proyecto, tanto desde el punto de vista de las autorizaciones previas antes de ser ejecutadas como de los precios a aplicar. También se deben incorporar los criterios para estimar los ingresos futuros y en qué momento y con qué requisitos se pueden incorporar a la planificación técnica y económica de la obra.
COSTES	La planificación técnica y económica debe permitir cuantificar todas las actividades de costes del proyecto. Se detallarán al máximo las actividades de costes críticas con el fin de vigilar las posibles desviaciones en las mismas.
RESULTADOS FINANCIEROS	Necesidad de herramientas informáticas en la estimación de los cobros y pagos del proyecto, así como en su resultado, y en la detección de necesidades de financiación.

Fuente: elaboración propia.

### 3.2.2. Presupuesto financiero

El presupuesto de tesorería tiene como función recoger la información de gestión de la UTE, transformarla en cobros y pagos e intentar dar una visión a largo plazo de la gestión de fondos, aunque parezca un contrasentido dada su temporalidad.

Las principales fuentes de información se basan en el estudio de los flujos de fondos operativos, que supone la diferencia entre los cobros y pagos operativos de la UTE, y en el estudio de los flujos de otros fondos, que están relacionados con posibles inversiones en activos, desinversiones, ventas de material accesorio... Otra fuente de datos es la política de tesorería disponible que establezca la UTE, hallando la diferencia entre los saldos iniciales y los finales de caja, determinando un posible exceso o déficit de tesorería.

### 3.3. FISCALIDAD EN LAS UTES

Una de las ventajas que presentan las UTEs, reside en los beneficios fiscales que ostentan. La determinación de la normativa en que se contiene el régimen

fiscal de las UTEs no ha estado exenta de modificaciones y derogaciones en el plano legislativo. Los impuestos que deben tratar las UTEs son:

### **3.3.1. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITRAJD)**

Gozarán de exención las operaciones de constitución, ampliación, reducción, disolución y liquidación de la UTE, así como los actos preparatorios y demás documentos cuya formalización constituya legalmente presupuesto necesario para la constitución (Art. 10 LUTE).

La UTE deberá presentar en la Agencia Tributaria el modelo 600, al que corresponde este impuesto, aunque debido a su exención corresponderá una bonificación del 100% sobre su base imponible.

### **3.3.2. Impuestos de Actividades Económicas (IAE)**

Las UTEs estarán exentas también de este impuesto aunque será necesario que se den de alta en la matrícula del Impuesto (modelo 840) sin pago de cuota alguna. El epígrafe de actividad será el 508 que contempla las “Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas” (Mínguez, 1999: 172).

### **3.3.3. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)**

Las Uniones Temporales de Empresas serán sujetos pasivos del IVA sin ninguna característica especial que las diferencie de otras sociedades. Ahora bien, los servicios prestados por la UTE, en base al artículo 20 de la Ley 37/1992 del IVA, podrán estar exentos siempre que las empresas integrantes ejerzan una actividad sujeta al IVA y se cumplan los siguientes requisitos definidos por Silva (2010):

- 1º- Los servicios prestados tendrán que afectar directa y exclusivamente a la actividad objeto y serán necesarios para la misma.
- 2º- Los integrantes se limitarán a reembolsar la parte proporcional a los gastos cometidos en común.
- 3º- Los servicios sólo se prestarán a las empresas partícipes en la Unión, y no se podrán prestar a terceros.

4º- Será necesario que se reconozca, con anterioridad, el derecho de la UTE a la exención por la Administración Tributaria en cuya circunscripción territorial radique el domicilio fiscal de la misma. Lo podrá solicitar la propia UTE, el gerente o cualquiera de los socios.

El hecho de que la UTE tenga una vida limitada en el tiempo provocará que solicite a la Administración Tributaria la devolución de los importes de IVA deudores, y que una vez terminada la obra o servicio no podrán ser compensadas antes de acometer la disolución. Será necesario reclamarlo en la última liquidación del año, no disolviéndose la UTE hasta que se haga efectiva la devolución tributaria (Porro, 2015).

#### **3.3.4. Impuesto de Sociedades (IS)**

La Unión Temporal, que no tiene personalidad jurídica por sí sola, tributará en el Impuesto de Sociedades como sujeto pasivo tal y como establece la Ley reguladora del Impuesto sobre Sociedades, 43/1995, de 27 de diciembre, en su artículo 7: “actúa como sujeto con entidad propia en las relaciones jurídicas tributarias”. La misma ley considera que las UTEs podrán tributar en el régimen especial de transparencia fiscal, siempre que se inscriban en el Registro Especial de UTEs adscrito a la Agencia Tributaria. El “régimen de transparencia fiscal” presupone que la UTE no tributa, y todos sus rendimientos se traspasan y atribuyen, cualquiera que sea su naturaleza, a las empresas miembros (Gómez, 2001: 340).

En el Régimen Especial las UTEs sólo tributan por la parte de la base imponible correspondiente a las empresas miembro no residentes en territorio español, en el resto de casos la UTE presenta el impuesto con cuota cero. Tal y como expresa Risi (2015), tratándose de empresas miembros residentes, una vez determinada la base imponible (positiva o negativa) correspondiente a los mismos, se procederá a la imputación e integración por cada uno de ellos en la base imponible del impuesto a pagar.

Además, la Unión en Régimen Especial debe tener presente que la base imponible negativa que haya imputado a sus miembros, no podrá compensarla con bases positivas obtenidas en ejercicios posteriores.

### **3.4. ANÁLISIS DEL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS Y GASTOS. REGIMEN CONTABLE**

#### **3.4.1 Métodos de valoración del ingreso. Gestión de los cobros y pagos**

La fijación de los criterios de reconocimiento de la producción y de la valoración de los ingresos futuros van a condicionar especialmente a la UTEs. El criterio de valoración así como el resto de normas contables se corresponderán al sistema de gestión del socio gerente. El resto de los partícipes tendrá que aceptar este método aunque sea distinto al propio, ya que supondría un esfuerzo enorme homogeneizar el sistema contable y de gestión de la UTE y los de cada una de las empresas que la forman.

En el caso de que la UTE tenga como fin prestar un servicio, el tratamiento contable será más simple ya que la valoración del servicio añade pocas dudas, en comparación con la dificultad que entraña valorar la ejecución de una obra. El servicio prestado suele ser repetitivo y se devenga en el momento que se facilita. Además, no influirá en la complejidad el hecho de que sea una UTE la que cumpla el objeto.

Tomando como ejemplo una obra de construcción y basándonos en la NIC 11<sup>6</sup> vamos a analizar los distintos métodos de valoración, haciendo consideraciones prácticas sobre la utilización de cada uno de ellos, en función de sus ventajas e inconvenientes a la hora de su aplicación:

- Método del contrato cumplido: De acuerdo con este método, el resultado de una obra se reconoce en el momento en que dicha obra se encuentre sustancialmente terminada. Es un método que refuerza el principio de prudencia, al informar siempre sobre la base de datos reales y cuyo resultado no está sustentado en estimaciones. Este método es empleado por empresas que ejecuten obras de poco volumen y corto período de ejecución, lo que no lo sitúa como un método óptimo para una obra en UTE. Contablemente, durante el período de ejecución de la obra, los cobros al cliente se consideraran a cuenta (anticipo), mientras que los costes se declaran como obra en curso, en existencias. Su principal desventaja es que los ingresos presentados periodo a periodo no reflejan

---

<sup>6</sup> Norma Internacional de Contabilidad número 11, referida a los contratos de construcción.

el nivel de actividad desarrollada a lo largo del ejercicio (Gutiérrez, 2009: 258).

- Método de porcentaje de realización o grado de avance: Es sin duda el más aceptado y utilizado, aunque su aplicación práctica no resulta sencilla. Los ingresos se reconocerán a medida que la obra progresa, obteniéndose el resultado correspondiente a la obra realizada deduciendo los costes incurridos para la realización de la parte de la obra ejecutada. La principal ventaja es que permite asignar los ingresos al período contable en el que se produce la actividad necesaria para obtenerlos. Su inconveniente es que su aplicación está sometida a un riesgo de error al hacer las estimaciones; necesita de un presupuesto realista, donde se distinga el importe de la actividad desarrollada, y la estimación de coste.

Este método tiene dos formas de aplicación, uno en el que los ingresos hallados por el grado de avance se determinan con base en la valoración de las unidades de obra ejecutadas, en función de los precios de venta establecidos en el contrato. Si la estimación de costes realizada al inicio de obra es buena y no se producen grandes desviaciones, el resultado estimado inicialmente irá teniendo reflejo real a medida que avance la ejecución del proyecto.

Podemos resumir que los ingresos serán los que correspondan a la obra realmente realizada, incluyendo la obra ejecutada pendiente de certificar y sustrayendo la obra certificada pero que no ha sido ejecutada (García, 2005).

La otra forma de determinar los ingresos por el grado de avance es establecerlo en función del porcentaje de los ingresos totales fijados en el contrato. El porcentaje se establece comparando los costes incurridos hasta la fecha con los costes totales previstos para la realización del contrato:

Grado de avance =  $\frac{\text{costes incurridos acumulados hasta la fecha de cada periodo}}{\text{costes totales previstos hasta la finalización de la obra}}$

Ingresos computables = Ingresos totales x Porcentaje de obra ejecutada



A pesar de que este método se utiliza más, su aplicación origina gran parte de los conflictos en la gestión de las UTEs, bien por diferencias en el concepto utilizado para determinar el grado de avance, coste o venta, o bien por diferencias en la forma de calcular cada uno de estos valores.

Autores como Álvarez (1995) consideran que el cálculo del grado de avance en función de los precios de venta da lugar a una información más fiable, siempre que se cuente con los medios y el control para la medición real de las unidades que componen la obra, lo que otorga objetividad. Sin embargo, el grado de avance en función de los costes incurridos, es también fiable, pero es más probable que se produzcan desviaciones entre los costes incurridos al final de la obra y los costes presupuestados al inicio.

### **3.4.2 Régimen contable de las UTEs. Integración en la contabilidad**

La NIC nº 20<sup>7</sup> establece que las UTEs no son sujetos contables pero que, para mantener un adecuado control interno, normalmente llevarán registros cuya confección se realizará de manera similar a los libros obligatorios de la contabilidad de los socios. Adicionalmente, se podrán formular unos estados financieros similares a los recogidos en el PGC.

En la práctica, las UTEs llevan una contabilidad propia e independiente, con el detalle necesario para que las empresas que participen en ella puedan posteriormente atender sus obligaciones contables.

Según la respuesta a la consulta 6 del ICAC<sup>8</sup>, la integración contable en la contabilidad del partícipe deberá efectuarse de tal forma que al cierre del ejercicio figuren debidamente registrados y presentados en sus cuentas anuales todos los activos, pasivos, ingresos y gastos en la proporción en que participe la empresa en la Unión.

El método de integración proporcional sigue varias etapas. La 1ª supone la homogenización previa: temporal, valorativa, por transacciones interempresas y, en su caso, de conversión de moneda extranjera. La 2ª supondrá la agregación

---

<sup>7</sup> La norma de registro y valoración 20ª “Negocios conjuntos” del Plan General de Contabilidad (PGC), aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de Noviembre.

<sup>8</sup> Corresponde al BOICAC N°87 del año 2011.

contable de las diferentes partidas del balance y cuenta de pérdidas y ganancias de la UTE, según la proporción que ostente la empresa miembro. La 3ª y última se refiere a la eliminación por transacciones entre la empresa partícipe y la UTE, es decir, se eliminarán los ingresos, gastos, créditos y deudas generados por operaciones internas entre ambos.

### **3.5. LICITACIÓN PÚBLICA EN FORMA DE UTE. PROBLEMÁTICA Y CASOS**

Como se ha comentado en la introducción del proyecto, la figura asociativa de la UTE en la contratación pública, desde sus comienzos hasta el momento actual, ha puesto de manifiesto numerosas problemáticas derivadas, en ocasiones, de su falta de regulación legal en el ámbito de la licitación pública.

Toda la problemática en general que se deriva de la aplicación de las normas de contratación pública en las UTEs parte de la falta de personalidad jurídica de la misma. Debido a ello, el análisis de la capacidad, solvencia, existencia de prohibiciones, etc., se debe no a la UTE en sí, sino a las empresas que lo integran. Intentaremos realizar ese “análisis” de los aspectos más significativos y controvertidos que conlleva la contratación pública en UTE.

#### **3.5.1. Capacidad de obrar de las empresas participantes en la UTE**

La capacidad de obrar de las personas jurídicas viene determinada por la necesaria correspondencia entre su objeto social o fines y el objeto del contrato: “las personas jurídicas sólo podrán ser adjudicatarias de contratos cuyas prestaciones estén comprendidas dentro de los fines, objeto o ámbito de actividad que, a tenor de sus estatutos o reglas fundacionales, les sean propios” (Art.57.1 TRLCSP<sup>9</sup>). La capacidad de obrar de los licitadores que sean personas jurídicas se acreditará mediante la escritura o documento de constitución o los estatutos en los que consten las normas por las que se regula su actividad, debidamente inscritos en el Registro público que corresponda, según el tipo de persona jurídica de que se trate (Art. 72.1 TRLCSP).

En ciertas situaciones, el motivo por el cual diferentes empresas se unen para ofertar un contrato en forma de UTE, es debido a que el proyecto a realizar incluye prestaciones de diversa naturaleza (pueden ser obras y servicios, u obras

---

<sup>9</sup> Texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre.

de carácter general con otras más específicas, etc.). Le hecho de acudir en UTE busca la complementariedad entre las actividades que desarrolla cada uno de los socios.

Como conclusión, el informe CAT\_08/2005 presume que la Unión no posee capacidad de obrar si no se acredita al menos, una relación directa o indirecta, ya sea total o parcial, entre su objeto social y el objeto del contrato. Si existirá, por tanto, capacidad cuando el objetivo de todos los partícipes guarde cierta relación con el del contrato, aunque lo sea solamente con una parte del mismo.

### **3.5.2. Prohibiciones de contratación**

Las prohibiciones de contratar lo son para acceder a contratos, es decir, previamente a la formalización del mismo, en el momento en el que las empresas presentan una oferta conjunta con el compromiso de formar la UTE. Por tanto, las prohibiciones afectan a cada una de las compañías que participan en la UTE. Una vez perfeccionado el contrato, ante cualquier incidencia posterior sobre el contratista no procederá la aplicación de la prohibición de contratar no dando lugar a la resolución del contrato a tener de la Administración<sup>10</sup>.

La existencia de algún tipo de prohibición de contratación de alguno de los socios partícipes de la UTE será motivo suficiente para su expulsión del proceso de licitación con la Administración. A pesar de ello, la jurisprudencia contempla la posibilidad de evitar esta prohibición de contratar mediante la adjudicación del contrato al resto de socios en la UTE. También existe debate sobre si, previamente a la adjudicación del contrato, uno de los partícipes desiste del mismo, sea por motivos internos o porque su permanencia suponga la exclusión de la Unión al no cumplir los requisitos exigidos<sup>11</sup>.

La jurisprudencia en general, a partir de la doctrina de tribunales y juntas consultivas suele posicionarse del lado de la exclusión de la UTE ante este conflicto. En oposición a esta doctrina, surgió una sentencia del Tribunal Supremo (STS 3416/2001) que mantiene una perspectiva conciliadora ante ambas respuestas: la concurrencia de una prohibición u otro motivo que suponga

---

<sup>10</sup> A no ser que haya sido configurada expresamente en los pliegos como causa de resolución, o se encuentre prevista de forma expresa por la Ley.

<sup>11</sup> Ya sea por una prohibición de contratar o de cualquier otra circunstancia (falta de capacidad de obrar, de solvencia, etc.).

la expulsión de uno de los integrantes de la UTE no permitirá otorgar el contrato al resto de los integrantes de la Unión, si como consecuencia varía alguno de los requisitos exigidos en la licitación. Es decir, no supone necesariamente la exclusión de la UTE en el proceso, pero habrá de acreditarse que la propuesta hecha continuará cumpliéndose en los mismos términos en que se presentó sin la empresa que incurría en la causa del conflicto.

El desistimiento de uno de los miembros de la UTE que concurriese en la licitación no será, en un primer momento, inconveniente para que los restantes partícipes puedan adjudicarse el contrato, siempre que ostenten la clasificación o solvencia técnica, económica y financiera fijada en el pliego administrativo y que cumplan con el resto de exigencias establecidas.

Se tendrá en cuenta también la posibilidad de **prácticas colusorias** en la contratación pública que se encuentra recogida en el art. 86.1 RGLCAP<sup>12</sup>. El precepto regula las ofertas anormalmente bajas o desproporcionadas en los casos de empresas de un mismo grupo, que pretendan desvirtuar la competencia. Estas empresas deberán concurrir separadamente, ya sea de manera individual o en una unión de empresarios. El incumplimiento de estas cláusulas supondrá expulsión del proceso de licitación (Pérez, 2012).

### **3.5.3. Solvencia de las empresas integrantes de la UTE**

“Para celebrar contratos con el sector público los empresarios deberán acreditar estar en posesión de las condiciones mínimas de solvencia económica y financiera y profesional o técnica que se determinen por el órgano de contratación.” (Art. 62.1 TRLCSP).

Según el art. 24.1 RGLCAP en las UTEs cada uno de los socios deberá acreditar su capacidad y solvencia, acumulándose a efectos de la determinación de la solvencia de la unión temporal, las características acreditadas para cada uno de los integrantes de la misma. Habrá que distinguir entre solvencia económica y técnica, a continuación se explicará cómo se debe acreditar cada una de ellas.

La **solvencia económica y financiera** del empresario podrá acreditarse por uno o varios de los medios siguientes:

---

<sup>12</sup> Reglamento general de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre.

- a) Declaraciones apropiadas de entidades financieras o, en su caso, justificante de la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales.
- b) Las cuentas anuales presentadas en el Registro Mercantil o en el Registro oficial que corresponda.
- c) Declaración sobre el volumen global de negocios y, en su caso, sobre el volumen de negocios en el ámbito de actividades correspondiente al objeto del contrato, referido como máximo a los tres últimos ejercicios disponibles.

La **solvencia técnica o profesional** no presenta una mayor dificultad que la solvencia económica y financiera en cuanto a la acreditación de su disponibilidad. Conllevará la presentación de certificados de buena ejecución de contratos, maquinaria y material técnico que se disponga, y de titulaciones académicas o profesionales de los técnicos. Estos activos y documentos requeridos se contemplan como un todo dentro de la oferta que presenta la UTE, siendo indiferente qué miembros hayan aportado tales recursos. Además, la acreditación de experiencia por parte de una de las empresas participantes en la UTE, debe beneficiar al resto en el caso de que uno de los socios ostente la exigida para el contrato. Resumiendo, mediante la presentación de un mínimo de solvencia técnica por cada partícipe de la UTE se evitarán posibles problemas con la acreditación exigida, siempre que al menos uno de los miembros la posea.

Los artículos 80 y 81 del TRLCSP contemplan que los órganos de contratación puedan exigir como un plus de solvencia la acreditación de las normas de gestión de la calidad o de gestión medioambiental. Para Pérez (2012) estos requisitos tienen un difícil encaje en la figura de la acumulación ya que la empresa obtiene estos certificados mediante procesos complejos que acreditan que ésta y no otra cumple los criterios. En este caso, no se permite que, para acreditar el cumplimiento de las normas de gestión de la calidad y el medioambiente, se base su cumplimiento por otra empresa, ya que tales certificados garantizan aspectos y circunstancias intrínsecas de una empresa y no de la UTE.

Por tanto, la solvencia tendrá una valoración única que se formará acumulando la propia de cada uno de los partícipes. Se considera imprescindible, para que la

acumulación de solvencia opere, que se acredite por todas y cada una de las integrantes de una UTE algún tipo de solvencia.

La solvencia no sólo se puede acreditar mediante aportación documental como hemos visto, sino también a través de una clasificación, la cual explicaremos en el próximo apartado. Para García-Trevijano (2004), la utilización de una u otra vía depende del tipo de contrato y de lo que se disponga en el pliego.

#### **3.5.4. Clasificación. Acumulación de clasificaciones en las UTEs**

La acreditación por las UTEs de su clasificación como empresas adjudicatarias de obras o servicios, dependiendo del contrato al que opten, y el régimen de acumulación para acreditar dicha clasificación, se sustentan en la aplicación de los arts. 51 y 52 del RGLCAP. Se emplean los siguientes criterios:

- Todas aquellas integrantes de la UTE, cuando así lo requiera el pliego, tendrán obligación de encontrarse clasificadas, bien como empresas contratistas de obras o de servicios (en función del contrato que se trate), pero no necesariamente todas ellas en el mismo grupo y subgrupo que el exigido. Ha de tenerse en cuenta, a raíz del art. 146 TRLCSP, que aunque no se encuentre vigente la clasificación de una de las integrantes de la UTE, ésta podrá acreditar haber solicitado la clasificación antes de presentar la oferta. En todo caso, tendrá que haber obtenido la clasificación dentro del plazo que se le otorgue para la subsanación de defectos de la documentación.
- Cuando para una licitación se exija clasificación en un determinado subgrupo y un integrante de la unión temporal esté clasificado en dicho subgrupo con categoría igual o superior a la pedida, la unión temporal alcanzará la clasificación exigida con independencia del porcentaje de ese socio en la Unión. Además, si en una licitación es requerida clasificación en varios subgrupos, y los integrantes de la UTE están clasificados individualmente en diferentes subgrupos, la unión de empresarios alcanzará clasificación en la totalidad de los miembros con las máximas categorías ostentadas individualmente (Gallego, 2009).
- El último criterio a tener en cuenta plantea que varios componentes de la UTE estén clasificados en el mismo grupo y subgrupo de los exigidos, sin alcanzar ninguno la categoría individualmente. Para este caso, la categoría de la Unión

será igual a la suma de los valores medios de los intervalos de las respectivas categorías ostentadas, en ese grupo y subgrupo, por cada una de las empresas, siempre y cuando el porcentaje mínimo de participación de todas ellas sea del 20%<sup>13</sup>. Los valores medios (Vm) se calculan atendiendo a una fórmula matemática:  $Vm = (\text{Límite inferior} + \text{límite superior}) / 2$ .

### **3.5.5. Garantías a presentar por los componentes de la UTE**

“En el caso de uniones temporales de empresarios, las garantías provisionales podrán constituirse por una o varias de las empresas participantes, siempre que en conjunto se alcance la cuantía requerida en el artículo 35 de la Ley [Art. 103.3 TRLCSP] y garantice solidariamente a todos los integrantes de la unión temporal”(Art. 61 RGLCAP).

La finalidad de la garantía provisional coincide, ya se trate de licitadores individuales o de ofertas presentadas en UTE, y responderá del mantenimiento de las proposiciones presentadas por los licitadores hasta la adjudicación y de la proposición del adjudicatario hasta la formalización del contrato.

La garantía deberá alcanzar el 2% del presupuesto del contrato constituido por uno o varios socios en la UTE, y cubrirá de manera solidaria a todos los partícipes por el total, y no simplemente por su porcentaje de participación en la UTE<sup>14</sup>. “El hecho de que la garantía provisional se preste por un sola de las empresas que componen la UTE no priva de eficacia a la misma ni impide su realización en caso de incumplimiento, pues la responsabilidad es solidaria y por tanto exigible aunque su incumplimiento sea imputable específicamente a uno de los empresarios” (Gallego, 2009). Añadir, por último, que se acepta como garantía provisional debidamente constituida, el aval bancario.

### **3.5.6. Proposición única en UTE**

“Cada licitador no podrá presentar más de una proposición, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 147 sobre admisibilidad de variantes o mejoras y en el

---

<sup>13</sup> Si alguna de las empresas no participe con al menos el 20 %, al valor medio del intervalo de la categoría se le aplicará un coeficiente reductor igual a su porcentaje de participación, en dicha ejecución, dividido por 20.

<sup>14</sup> Este precepto es de aplicación también en la constitución de las garantías definitivas.

artículo 148 (132LCSP) sobre presentación de nuevos precios o valores en el seno de una subasta electrónica (Art. 145.3 TRLCSP).

La posibilidad de que dos o más empresarios concurren individualmente a una licitación, y posteriormente se constituyan en unión de empresarios, es por tanto negada de lleno, sea cual sea el grado de participación en la UTE. Asimismo, como señala García-Trevijano (2004), la participación de un empresario en varias Uniones Temporales implicaría una infracción al formular proposiciones simultáneas.

### **3.5.7. Resolución del contrato**

Las causas de resolución del contrato que recoge el artículo 223 del TRLCSP se agrupan en dos grandes categorías que afectan directamente a la empresa contratista:

- a) Muerte o incapacidad sobrevenida del contratista individual o la extinción de la personalidad jurídica de la empresa contratista.
- b) La declaración de concurso o de insolvencia en cualquier otro procedimiento.

Existen otras causas de resolución que tienen que ver con la vida del contrato.

- Extinción de la personalidad jurídica de uno de los integrantes de la UTE

En el supuesto de que se produjera la extinción de la personalidad jurídica de uno de los participantes en la Unión de Empresas, habiéndose formulado la oferta en el procedimiento de adjudicación, la oferta presentada podrá subsistir con un requisito. Éste requerimiento será que el resto de partícipes cumplan la exigencia de solvencia prevista en el pliego (García-Trevijano, 2004).

Caso distinto es, y que analizan diversas Juntas Consultivas de Contratación Administrativa, la posibilidad de que sea de aplicación, en caso de extinción de una de las sociedades agrupada en una UTE, la sucesión del contratista en la persona de la otra sociedad que constituía esa UTE, una vez que fue adjudicado el contrato para la misma.

La Unión de Empresas se extinguirá por la finalización del compromiso asumido por las empresas que en su momento la constituyeron. Por tanto, no se mantiene



la “personalidad jurídica” de la UTE, que desaparece con la extinción de uno de sus miembros. Cabe concluir que, bajo la lectura del artículo 85 del TRLCSP, en el caso de un contrato del cual sea contratista una UTE, no resulta de aplicación la sucesión, ni la consiguiente subrogación en todos los derechos y obligaciones que procedan por parte de una de las empresas que la conformaba, en el supuesto de extinción de la otra.

- Declaración de concurso en una UTE

Señala el artículo 224.2 y 5 del TRLCSP:

“2.-La declaración de insolvencia en cualquier procedimiento y, en caso de concurso, la apertura de la fase de liquidación, darán siempre lugar a la resolución del contrato (...).

5.-En caso de declaración de concurso y mientras no se haya producido la apertura de la fase de liquidación, la Administración potestativamente continuará el contrato si el contratista prestare las garantías suficientes a juicio de aquélla para su ejecución”.

Determina Pérez (2012) que, en aplicación de lo dispuesto en los arts. 223.b y 224.5 TRLCSP, la resolución del contrato es obligatoria en caso de insolvencia, en cualquier procedimiento. Lo mismo ocurrirá en caso de concurso de acreedores, una vez producida la apertura de la fase de liquidación, ya que hasta dicho suceso podrá la Administración continuar el contrato si el contratista presta garantía suficiente de cara a la ejecución del mismo.

Una cuestión surge de lo expuesto, sobre si tales preceptos rigen igualmente en el supuesto de que la insolvencia o concurso afecte a uno de los miembros de la UTE, pero no al resto de los integrantes. La respuesta es en principio negativa, ya que “habría que dar la oportunidad a los restantes partícipes de poder ratificar la oferta presentada en su día” (García-Trevijano, 2004: 123). Si bien es cierto, parece reconocérsele a la Administración la posibilidad de resolución si acredita que tal situación puede perjudicar la ejecución del contrato.

### 3.5.8. Cesión de contrato entre miembros de la UTE

El artículo 226 del TRLCSP, estudia la posibilidad de cesión de los derechos y obligaciones derivados de un contrato por parte del adjudicatario a un tercero siempre que se cumplan las circunstancias determinadas<sup>15</sup>:

- Que las cualidades técnicas o personales del cedente no hayan sido razón determinante de la adjudicación del contrato.
- Que fruto de la cesión no resulte una limitación efectiva de la competencia.
- Que el órgano de contratación autorice, de forma previa y expresa, la cesión.
- Que el cedente tenga ejecutado al menos un 20% del importe del contrato. No será de aplicación este requisito si la cesión se produce encontrándose el adjudicatario en concurso aunque se haya abierto la fase de liquidación.
- Que el cesionario tenga capacidad para contratar con la Administración y la solvencia exigida, debiendo estar debidamente clasificado si tal requisito ha sido exigido al cedente, y no estar incurso en causa de prohibición de contratar.
- Que la cesión se formalice, por adjudicatario y cesionario, en escritura pública.

En cuanto a la cuestión de si se permite la cesión de contrato entre los miembros de la Unión (de uno de los integrantes al resto, del resto a uno sólo, o a varios, etc). La respuesta de la doctrina de juntas, consejos y tribunales es positiva. El razonamiento será que, si la Ley autoriza a ceder un contrato a favor de un tercero, con más motivo y razón, podrá cederlo a un socio de la entidad adjudicataria del contrato, ya que en realidad es una mera reorganización interna de la UTE. De nuevo será condición ineludible el cumplimiento de las condiciones exigidas en la oferta.

## CONCLUSIONES

Tras la realización de este trabajo, debe quedar patente que la figura de la Unión Temporal de Empresas surgió con el fin de adaptarse a un entorno cada vez más cambiante y competitivo. El desarrollo conjunto de empresas ha prosperado, en gran medida durante este siglo, gracias a sus requisitos más fáciles de alcanzar,

---

<sup>15</sup> Más información: Informe 1/2016 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa relativa a la cesión del contrato entre empresas miembros de una UTE

siempre que se colabore y se tenga claro el objetivo. En el primer capítulo se quiso dejar constancia de este hecho y de sus posibilidades frente a otros tipos de crecimiento, como son el desarrollo interno y el externo.

Con arreglo a la normativa presente, se han determinado los aspectos claves que hacen de la UTE un ente peculiar; éstos son: su temporalidad, su falta de personalidad jurídica y la responsabilidad solidaria. Estas características se orientan a la finalidad de la unión, su contrato con otro organismo público o privado. Debo destacar la responsabilidad solidaria, al ser un aspecto que beneficia a la empresa contratante, ya que la protege de situaciones imprevistas como las posibles insolvencias o incumplimientos del contrato. La atribución de responsabilidades de forma directa, solidaria e ilimitada hace esto posible.

En el tercer capítulo, como ya indiqué en la introducción, se han tratado temas más prácticos de la Unión y su administración. Las empresas socio deberán tomar una serie de decisiones iniciales en las que se fijen, entre otros, su sistema de gestión, la realización de presupuestos y el sistema contable. La falta de homogenización de aspectos entre los partícipes podrá suponer un problema para la ejecución del contrato, lo cual se deberá evitar en vista al cumplimiento de los objetivos estratégicos.

No cabe hablar de las UTEs sin vincularlas a la contratación con la Administración Pública para el otorgamiento de contratos, sobre todo en sectores claves como la construcción y los servicios. La complementariedad en recursos y capacidades, así como en recursos financieros, hacen de la UTE un instrumento ideal para unir empresas que de otra manera no podrían licitar muchos de los contratos.

Aunque la UTE tenga idénticas posibilidades iniciales, en la consecución de un contrato con la Administración Pública, que cualquier empresa individual, su estructura peculiar puede provocar que surjan ciertos problemas en el proceso. De las respuestas a estas complicaciones, se deduce que no hay siempre unanimidad entre los expertos y que la regulación actual puede ser escasa y difusa en algunos puntos.

Por último, concluir que las Uniones Temporales de Empresa se han establecido como figura habitual en la puja y consecución de contratos, sobre todo, de la

construcción. Este sector ha sido muy trascendental en la economía española del siglo XXI, y fruto de esta importancia, han aumentado las UTEs y se ha generalizado su uso.

## Bibliografía

- Álvarez López, J. M. (1995). La provisión para pérdidas por obras en los contratos de construcción: reflexionar sobre una práctica contable ultraconservadora. *Actualidad Financiera*, 827-840.
- Bueno Campos, E. (1996). *Dirección estratégica de la empresa: Metodología, técnicas y casos*. Madrid: Pirámide.
- Escribá Esteve, A. (2003). Hacia una perspectiva dinámica en el estudio de las alianzas estratégicas: una revisión de la evolución de la literatura. *Dirección y organización: Revista de dirección, organización y administración de empresas* N°29, 96-120.
- Fernández Sánchez, E. (1991). La cooperación empresarial: concepto y tipología. *Documentos de Trabajo (Universidad de Oviedo de Ciencias Económicas)*, N°29, 39 págs.
- Gallego Córcoles, I. (2009). Uniones temporales de empresarios y contratación con el sector público (y III). *Contratación administrativa práctica: revista de la contratación administrativa y de los contratistas* N°86, 71-78.
- Gallego Córcoles, I. (2009). Uniones temporales de empresarios y contratación con el sector público (II). *Contratación administrativa práctica: revista de la contratación administrativa y de los contratistas* N°85, 73-86.
- García Castellví, A. (2005). El cálculo del resultado en los proyectos desarrollados por constructores. *Partida doble*, N° 165, 42-53.
- García-Trevijano Garnica, E. (2004). *Las uniones temporales de empresarios en la contratación administrativa*. Madrid: Civitas.
- Gómez Calero, J. (2001). *Las agrupaciones de interés económico: las uniones temporales de empresa*. Madrid: Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales.
- Gutiérrez Viguera, M. (2009). *Aplicación del nuevo PGC y de las NIIF a las empresas constructoras e inmobiliarias*. Valencia: CISS.
- Lluis y Navas, J. (2013). *Aspectos del asociacionismo económico: (las uniones temporales y las asociaciones de autónomos)*. Barcelona: [s.n.].
- Mínguez Conde, J. (1999). El régimen jurídico y tributario de las uniones temporales: incidencias en su contabilidad y en la de las empresas partícipes. *Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: Comentarios; casos prácticos*, 163-184.
- Pérez Paredes, E. (2012). Las Uniones Temporales de Empresas en la contratación pública. *Anuario Aragonés del gobierno local* N.4, 361-402.
- Porro París, F. (2015). *Alianzas empresariales. Unión Temporal de Empresas*. Soria.

Risi Quiñones, A. M. (2015). El régimen especial de las uniones temporales de empresas en el impuesto sobre sociedades español. *Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario* Nº58, 59-78.

Sainz de Vicuña Ancín, J. M. (2014). *Alianzas estratégicas en la práctica*. Madrid: ESIC.

Silva Marín, M. (2010). Uniones temporales de empresa: un negocio en colaboración. *Revista de gestión pública y privada*, 137-164.

## NORMATIVA

- Ley 18/1982 de 26 de mayo, sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas y de Sociedades de Desarrollo Industrial Regional. Boletín Oficial del Estado de 9 de junio de 1982, 127: 15642-15646.
- Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público. Boletín Oficial del Estado, 16 de noviembre de 2011, 276:117729-117914.
- Norma Internacional de Contabilidad nº 11 (NIC 11).

## PÁGINAS WEB

- Structuralia: "Gestión de UTEs". Disponible en: <http://www.structuralia.com/es/cursos/33-gestion-de-utes> [Consulta: 14/03/2017].
- Las uniones temporales de empresas en la contratación pública, Anuario aragonés del gobierno local 2012: 361-402. Disponible en: <http://ifc.dpz.es/recursos/publicaciones/32/88/15perezparedes.pdf> [Consulta: 14/03/2017].
- Contrato de obras: "Tema 8. Unión Temporal de Empresas". Disponible en: [http://contratodeobras.com/images/Tema-8\\_Uniones-Temporales-de-Empresas\\_UTE\\_Rev2.pdf](http://contratodeobras.com/images/Tema-8_Uniones-Temporales-de-Empresas_UTE_Rev2.pdf) [Consulta: 14/03/2017].
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas (AECA): "Caso práctico nº114". Disponible en: <http://aeca.es/old/practicacontable/caso%20practico%20114-99.pdf> [Consulta: 14/03/2017].
- Consejo Consultivo de Castilla y León: "La capacidad y solvencia de las Uniones Temporales de Empresas (U.T.E.)". Disponible en: <http://www.cccyl.es/es/tribunal-administrativo-recursos-contractuales-castilla-leo/doctrina/1-criterios-doctrinales-adoptados-tribunal-administrativo-r/1-6-capacidad-solvencia-uniones-temporales-empresas-u-t> [Consulta: 14/03/2017].
- Asesoría y Empresa: "Informe J.C.C.A. Valencia 9/2011, de 27 de marzo de 2012": Disponible en: <http://www.asesoriayempresas.es/doctrinaadministrativa/JURIDICO/128661/informe-jcca->

[valencia-9-2011-de-27-de-marzo-de-2012-concurso-de-acreedores-en-las-ute-prohibi](#)

[Consulta: 14/03/2017].

- Observatorio de Contratación Pública (2016): “Cesión de un contrato entre miembros de una UTE”. Disponible en:  
<http://www.obcp.es/index.php/mod.noticias/mem.detalle/id.963/relcategoria.202/relmenu.46/chk.40e5a4f3ac4614f0ce8c8393ad857ebf> [Consulta: 14/03/2017].
- Universitat Oberta de Catalunya: Dirección estratégica. Módulo 4. Disponible en:  
[http://cv.uoc.edu/annotation/286358c6568795c01a76cac86d69262e/495155/PID\\_00144800/index.html](http://cv.uoc.edu/annotation/286358c6568795c01a76cac86d69262e/495155/PID_00144800/index.html) [Consulta: 14/03/2017].