



OPINIÓN **Círculo de Empresas de la Construcción, Consultoría y Obra Pública**

En peligro la viabilidad de las empresas



Ana Chocano

Román.

ICCP

colegiado 15297

Presidenta de

CEACOP y vocal de

la Junta Rectora

El sector de la construcción es uno de los pilares fundamentales de la reactivación económica y colaborador necesario para la recuperación del país tras los devastadores efectos de la crisis sanitaria vivida en los últimos meses. Para ocupar este lugar destacado y ser la tabla de salvación, la construcción necesita partir de dos condicionantes, por un lado, la puesta en marcha de un plan de inversión en obras públicas, que facilite esta activación económica y le permita contribuir al desarrollo y generar empleo; y por otro que se garantice la viabilidad de los proyectos. Y para ello es fundamental que las administraciones adjudiquen los contratos en precios justos, que permitan a las empresas desarrollar las actuaciones de redacción o ejecución de los proyectos sin empujarlas a la precariedad. Este aspecto es fundamental para que las empresas puedan acometer su objetivo: ser tractor económico. Ambos conceptos están unidos y no se pueden desligar.

El problema de las bajas temerarias

Desde hace años, las empresas de construcción e ingeniería ven como la oferta económica se ha convertido en el elemento determinante en la adjudicación de los contratos de obra y redacción de proyectos. Sin duda, la oferta económica es uno de los elementos esenciales en toda licitación, pero en muchos casos la presión de que el peso económico sea decisivo en la adjudicación lleva a las empresas a presentar unos precios excesivamente bajos, en una dura competencia auspiciada por algunos organismos para los que el precio es la clave en la adjudicación del contrato.

La adjudicación a ofertas anormalmente bajas, coloquialmente conocidas como “baja temeraria” es uno de los principales problemas al que tienen que hacer frente las empresas del sector y también la Administración. Es un mal endémico en el que ambos son colaboradores necesarios, pero no exclusivos.

Aclaremos que adjudicar un contrato en baja temeraria es legal. Incluso la ley obliga al órgano de contratación a dar audiencia a los ofertantes que hayan incurrido en temeridad, para que “justifiquen y desglosen razonada y detalladamente el bajo nivel de los precios, o de costes, o cualquier otro parámetro en base al cual se haya definido la anormalidad de la oferta”.

Pero admitir justificaciones más o menos fundamentadas, para la ejecución de los contratos, tiene un efecto pernicioso y que perjudica a todas las partes implicadas.

Muchos organismos siguen en la dinámica de adjudicar los contratos a la oferta más baja, estando estos precios muy por debajo de los importes de licitación, bajo la falsa creencia de que el precio es el parámetro más objetivo, que además ahorra costes a la sociedad. Pero ambos supuestos están alejados de la realidad.

Por otra parte, las empresas, en su afán de contratar, a menudo



ofertan los contratos sin margen, incluso a veces renunciando al beneficio y a parte de los gastos generales. Esto aún se hace más acusado en épocas como la actual, donde se teme un recorte en la inversión pública y todos aspiran a que “el parón nos pille con cartera de encargos”.

Pues hay que dejar patente que adjudicar contratos en temeridad, en primer lugar, no se ajusta a derecho. La Ley de Contratos del sector público establece que la adjudicación de las ofertas debe responder a una mejor calidad- precio, y no solo al precio. Sobre todo, en aquellos contratos con componente intelectual, como es el caso de la redacción de proyectos, donde este componente es patente. Pero también los contratos de asistencia técnica y de dirección de obra. Es más, la ejecución de las obras también exige un componente intelectual por parte de los equipos técnicos que rara vez se reconoce.

En segundo término, adjudicar contratos por debajo del precio justo, repercute en el normal desarrollo de los proyectos y amenaza la supervivencia de las empresas, especialmente en tiempos de crisis, en los que el número de contratos es menor y las empresas necesitan adjudicaciones que les permita mantener al menos la estructura y continuar la actividad.

Por último, es necesario considerar cual es el fin de un contrato de ingeniería o de obra: el diseño o la construcción de un elemento para ponerlo al servicio de la sociedad en un tiempo establecido igualmente en el contrato, junto con las características de calidad del mismo y el precio. Por lo tanto, pretender ejecutarlo por debajo del precio de mercado tiene un efecto pernicioso sobre todos los intervinientes. Sobre el que ejecuta el contrato, ya que le ocasiona pérdidas económicas que llegado el caso pueden llevarle a la renuncia del encargo. Para el promotor que en la mayor parte de los casos sufre retrasos en el plazo de ejecución y a menudo mermas en la calidad final del objeto del contrato. Y para el destinatario final del bien, el usuario en obra pública, que no recibe aquello que espera en tiempo y forma. Además también resultan perjudicados otros intervinientes en el proceso: industrias auxiliares, proveedores, subcontratas, etc.

Es imprescindible atajar las adjudicaciones en baja temeraria en los contratos. Se deben regular en los pliegos de licitación el límite de temeridad de las ofertas, para que sea viable la construcción de la infraestructura y las empresas deben ser coherentes y ofertar a precios reales.



Hay que dejar patente que adjudicar contratos en temeridad, en primer lugar, no se ajusta a derecho. La Ley de Contratos del sector público establece que la adjudicación de las ofertas debe responder a una mejor calidad- precio, y no solo al precio”

