

# Licitaciones a la baja (I)



**Andrés Costa Hernández**  
Vocal de la revista  
Asfalto y Pavimentación

En los últimos tres o cuatro años estamos asistiendo, en la licitación de obra pública, a un fenómeno, por llamarlo de alguna forma, sorprendente. Cuando analizamos las licitaciones que se han producido y especialmente en aquellos casos que se han realizado por el procedimiento de subasta, con el precio como único criterio de adjudicación, además de concurrir un número muy elevado de empresas, en algunos casos próximo al centenar de ellas, la baja de adjudicación se está situando en valores próximos, por encima o por debajo, al 50%.

Cuando se analizan las ofertas presentadas, los valores de las bajas medias se sitúan alrededor del 40% y más del 70% de las ofertas están en bajas superiores al 30% del presupuesto de licitación y alrededor del 40% de las ofertas se hacen con bajas iguales o mayores del 40% del citado presupuesto de licitación.

Cuando uno intenta analizar las posibles causas de esta situación, la primera idea que le viene a la cabeza, sobre todo a cualquier persona ajena al sector de la obra pública licitada, es que los autores de los proyectos que se han licitado no tienen ni idea de hacer proyectos de obra o bien que desconocen la realidad de los precios de las unidades de obra que incluyen en los mismos.

En cualquier empresa, el Director de la misma seguramente procedería a despedir inmediatamente al responsable económico que cometiese errores de ese tamaño y de manera continuada.

Como técnico estoy seguro que esta no es la explicación y que los proyectos están hechos correctamente y con precios que se ajustan a la realidad.

En algunos casos el tiempo transcurrido entre la redacción del proyecto y su licitación los ha vuelto obsoletos y dejan abiertas puertas para su modificación en la fase de ejecución, que generalmente el contratista aprovecha para mejorar la gestión económica del mismo.

En otros muchos casos, se han desarrollado nuevas tecnologías aplicables a la obra en cuestión pero que, por la inercia de las Administraciones, todavía no están recogidas en las normativas vigentes y no se han podido aplicar al proyecto licitado. Las empresas contratistas en este sentido son mucho más ágiles y disponen de estas nuevas técnicas, que generalmente permiten conseguir soluciones técnicamente iguales o mejores de las proyectadas con una cierta economía en el coste total de la obra, confiando en su aplicación a la hora de realizar la obra.

Por otro lado, si tenemos en cuenta que la licitación de obra pública en los últimos tres o cuatro años ha descendido en España de manera muy importante, así a partir del año 2010 se han producido descensos entre el 34 y el 45% anuales, lo que ha supuesto que, la licitación de obra pública en el año 2012 ha sido, algo menos del 19% de la que se licitó en el año 2009.

Esta situación ha llevado a un estado de necesidad y ansiedad de contratar obra por parte de las empresas contratistas que hace, en muchos casos, que las licitaciones no se ajusten a la realidad y no se concurra a ellas de manera adecuada, estudiando la obra, analizando sus costes y realizando una oferta acorde con este estudio.

Esta situación ¿a quien beneficia, o mejor, a quien puede perjudicar?.

Desde luego perjudica claramente a las empresas contratistas que tienen que enfrentarse a la ejecución de unas obras en unas condiciones económicas muy distantes de la realidad, con un riesgo muy alto de perder dinero, que coloca a la empresa en una situación crítica. Pero si no acude a este difícil mercado, la paralización de la actividad también le lleva a una situación crítica al no tener ingresos y no poder hacer frente a las obligaciones de pago contraídas (per-

## Tribuna. Licitaciones a la baja (I)

sonal, compras de maquinaria, materiales, gasto corriente de funcionamiento, etc.).

También perjudica a las Administraciones propietarias de las infraestructuras en las que se realizan estas obras. Aunque aparentemente tienen una importante economía en la ejecución de la obra pública que licitan, lo que al político responsable del área, le permite hacer más con menos dinero, esto es, recurriendo a una expresión popular: “pan para hoy y hambre para mañana”.

Si se recurre a expedientes modificados, complementarios, liquidaciones, etc., el coste final de la obra se aproxima, en muchos casos, al que tenía el proyecto inicialmente licitado. La Administración lo único que ha conseguido es desplazar en el tiempo el pago de la obra, repercutiendo en la empresa contratista la financiación de ese alargamiento del plazo en la inversión.

En otros casos se resiente la calidad final de la obra ejecutada, lo que se traduce en una menor vida útil de la misma y la necesidad de una nueva inversión en un plazo de tiempo menor del que correspondería a la obra realizada de acuerdo con el proyecto inicialmente licitado.

Hay que poner fin urgentemente a esta situación que perjudica claramente a todos y cuyas consecuencias son varias: MENOR VIDA ÚTIL DE LAS OBRAS REALIZADAS, DESAPARICIÓN DE EMPRESAS ESPECIALIZADAS EN LOS DISTINTOS SECTORES DE LA OBRA CIVIL, DESAPARICIÓN DE PROFESIONALES ESPECIALISTAS EN ESTOS SECTORES.

En definitiva, si seguimos en esta dinámica de un sistema de licitación de obras donde el único criterio válido es el precio, en un mercado muy escaso de licitación, en muy poco tiempo la obra civil en España se desprofesionalizará en personas y en empresas y será muy costoso en tiempo y en dinero volver a recuperar la estructura profesional que tenemos actualmente y que se ha conseguido después de muchos años de actividad en España y que actualmente solo podemos desarrollar y aplicar en otros países, donde se está apreciando esta profesionalización y capacidad de hacer bien las obras civiles, pero apoyándose en personal de esos países.