



Utilización de la Subasta Electrónica para Contratos de Cimentaciones

La Directiva Europea define los supuestos en los que debe, y no debe, utilizarse la subasta electrónica (por Internet) para contratar productos y servicios.

deberán habilitarse los medios para tales licitaciones electrónicas solamente cuando se utilicen en contratos para trabajos, suministros o servicios cuya especificación se pueda establecer con precisión.

..... aquellos aspectos de las ofertas que implican una valoración de elementos no-cuantificables no formarán parte de licitaciones electrónicas. Por consiguiente, ciertos contratos de obra y ciertos contratos de servicios, que incluyan actividades intelectuales, tales como el diseño de los trabajos, no deberán ser objeto de Subasta electrónica.

Extracto de: - Directiva 2004/18/EC.

La EFFC está de acuerdo con estas manifestaciones y entiende que el proyecto y construcción de trabajos de cimentación cae dentro de la definición de elementos no-cuantificables, que no deben ser objeto de Subasta electrónica.

Es evidente que algunos clientes creen que la Subasta electrónica comporta ahorros administrativos atractivos, plazos de acopio más cortos y la eficiencia que supone obtener los precios más baratos a través de la competencia directa, sin necesidad de largas negociaciones. Si esto es lo que ocurre en otros sectores de la construcción, le corresponde decidirlo a los clientes y a sus proveedores. No obstante, la Federación Europea de Contratistas de Cimentaciones (EFFC) ha llegado a la conclusión que la Subasta electrónica no es, normalmente, un método apropiado de acopio para las cimentaciones y aquellos que se planteen la utilización de la Subasta electrónica, deberán tener en cuenta lo siguiente:

Ofertas Cualificadas: La mayoría de los contratos de cimentación son trabajos complejos. Las condiciones del terreno no se pueden conocer nunca con absoluta certeza. Esto conlleva un elemento de riesgo, que se puede mitigar, pero nunca eliminar del todo. Los términos del contrato se pueden utilizar como parte del proceso mitigador, pero también pueden suponer un mayor riesgo para el contratista. Por esta razón, las negociaciones durante el periodo de oferta conllevan, normalmente, discusiones sobre los riesgos y sobre como deberían repartirse y sobre quién debe pagarlos. Debido a que los contratistas de cimentación varían en cuanto a la cantidad y el tipo de riesgo que están dispuestos a aceptar, la mayoría de las ofertas son cualificadas de alguna manera y esto tendrá su reflejo en la oferta final. Uno de los aspectos fundamentales de la Subasta electrónica es que todos los participantes deberían licitar en las mismas condiciones. Este no suele ser el caso en contratos de cimentación.

Diseño: Con frecuencia, en los contratos de cimentación está involucrado, en mayor o menor medida, el contratista de diseño. Como resulta que existe una gran competencia en el sector, las empresas compite no solo en precio, si no también en el terreno de la ingeniería, con la presentación de soluciones alternativas más baratas. Estas alternativas suponen, a menudo, ahorros totales significativos, incluidos los derivados de los trabajos de seguimiento, que no forman parte del contrato de cimentación. Un análisis y una reconciliación adecuados de estas alternativas no se puede realizar nunca basándose en los costes más bajos para una solución aceptable.

Oferta Más Ventajosa Económicamente (EMAT): Una buena política de contratación conlleva comparar ofertas según los criterios EMAT y no solamente el precio. La utilización de la Subasta electrónica hace que todos los participantes se centren en el precio y esto no es adecuado para trabajos de cimentación complejos.

Posicionamiento de la EFFC: Contratación Electrónica

Precio de la Oferta y Reclamaciones: Aunque, a primera vista, conseguir el precio más bajo podría parecer ventajoso para el cliente, el contratista podría intentar recuperar sus márgenes mediante reclamaciones y cambios – que se traducen en unos mayores costes, litigios y posibles retrasos – o rebajando la calidad y/o la seguridad.

Márgenes No Económicos e Insostenibles: Los usuarios de la Subasta electrónica en el Reino Unido sostienen que mediante la utilización de la Subasta electrónica se han conseguido “ahorros” superiores al 30%. Los contratistas de proyectos de cimentación obtienen, normalmente, beneficios inferiores al 5% antes de impuestos. Un mayor recorte de estos márgenes es probable que conduzca a la liquidación de algunas empresas y restringirá la inversión en equipos y maquinaria; reducirá el dinero disponible para investigación y desarrollo y restringirá los recursos disponibles empleados en seguridad y formación.

Comportamiento del Ofertante: Investigadores Alemanes han expresado sus temores a que las personas que participan en una Subasta electrónica puedan tener un comportamiento especulativo o cometer errores de cálculo, que se puedan traducir en una oferta irrazonablemente baja (planteando los mismos problemas enunciados más arriba).

Capacidad de los Contratistas: La competencia profesional de los contratistas especializados en cimentación es un aspecto particularmente importante. Una vez que la cimentación se ha incorporado al proyecto, resulta difícil, por no decir imposible, y ciertamente caro, corregir los fallos. Las consecuencias de un fallo en la cimentación serán, con toda probabilidad, catastróficas. Por lo tanto, es fundamental que los clientes tengan confianza en los contratistas de cimentaciones que acometan el trabajo – y los contratistas más competentes puede que no permitan que su integridad se vea comprometida en una carrera de licitaciones electrónicas con sus competidores.

Relaciones Cliente-Contratista: La utilización de la Subasta electrónica reduce las oportunidades de trabajar en colaboración, a la hora de solucionar los problemas y de tomar decisiones valiosas. Se pueden desaprovechar oportunidades para un ahorro de costes genuino y aumentan las probabilidades de litigar.

Transparencia: La experiencia adquirida hasta la fecha sugiere que esta es una de las mayores preocupaciones para los miembros de la EFFC, por las siguientes razones:

Si el contrato se adjudicara con criterios EMAT, el ofertante sabría la ponderación que se le aplicaría a su propia oferta, pero desconoce la ponderación que se aplicaría a la oferta que en ese momento aparece como la más baja;
se sospecha que los clientes introducen “ofertantes fantasmas” para abaratar los precios;
la subasta puede estar comparando ofertas que, de hecho, son totalmente diferentes, por que:

- o se pueden haber acordado variaciones en los términos del contrato con el Cliente;
- o los temas de seguridad son más subjetivos en la Geotecnia que en los elementos estructurales y pueden variar de un ofertante a otro.
- o las soluciones de diseño pueden no ser comparables.

Por todas las razones anteriormente expuestas, los Miembros de la EFFC se han mostrado reticentes a participar en subastas electrónicas. Los Clientes deberán considerar mucho las decisiones de invitar ofertas basadas en este método, en especial si:-

algunas empresas, que de otra forma serían totalmente válidas, podrían negarse a participar en el proceso de oferta.

van a ser capaces, al final del proceso de oferta, de identificar al contratista más adecuado.
este método de contratación obstaculizará el desarrollo de unas buenas relaciones a largo plazo que son beneficiosas para ambas partes y potencian la viabilidad y el desarrollo técnico del sector de las cimentaciones.