

Las subastas

De un tiempo a esta parte se vienen produciendo unas diferencias muy fuertes en las proposiciones que las empresas constructoras españolas presentan en la licitación de obras. Como un ejemplo de ello está el Concurso-subasta para la adjudicación del Ambulatorio

del Seguro de Enfermedad en la ciudad de Salamanca, de cuyo proyecto es autor el arquitecto Fernando Cavestany. La relación de las propuestas presentadas, con una diferencia entre el primero y el último del 41,54 por 100, es decir, de 37 millones de pesetas, es la siguiente:

Presupuesto del proyecto: 88.530.993,18 pesetas.			Baja %	Diferencias %
1. R. BEAMONTE	56.526.796,26	36,16		2,96
2. HUARTE Y CIA, S. A.	59.147.089,18	33,20		12,26
3. DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES	69.992.603,14	20,94		0,01
4. GAMBOA Y DOMINGO, S. A.	70.007.296,05	20,93		0,92
5. LEAL ELIZARAN, S. A.	70.818.109,98	20,01		1,21
6. CONSTRUCTORA MASACH, S. A.	71.895.793,32	18,80		1,46
7. HIDROCIVIL	73.182.967,27	17,34		0,43
8. CONSTRUCTORA HISPANICA, S. A.	73.568.942,80	16,91		0,14
9. LAMPRA, S. A.	73.685.237,31	16,77		0,13
10. TIERRAS Y HORMIGONES, S. A.	73.807.319,83	16,64		0,73
11. BEYRE, S. A.	74.452.617,31	15,91		2,92
12. OBRAS Y CONTRATAS, S. A.	77.032.856,22	12,99		0,62
13. COLOMINA G. SERRANO	77.586.197,32	12,37		1,20
14. GARGALLO, S. A.	78.644.478,94	11,17		0,66
15. ERGA, S. A.	79.226.385,80	10,51		0,05
16. MATEOS Y CIA, S. A.	79.279.184,81	10,46		0,41
17. CONSTRUCCIONES SUAREZ, S. A.	79.633.628,37	10,05		0,09
18. RUZ MORA, EMPRESA CONSTRUCTORA, S. A.	79.719.286,88	9,96		1,48
19. AUTOCAMPO, S. A.	81.911.859,80	7,48		2,63
20. ENTRECANALES Y TAVORA, S. A.	84.240.588,91	4,85		0,20
21. CONSTRUCTORA ASTURIANA, S. A.	84.416.565,42	4,65		1,62
22. SACIONIA	85.850.046,87	3,03		0,03
23. HELMA, S. A.	85.875.704,57	3,00		4,56
24. HELMA, S. A.	89.916.781,89	1,56 de alza		3,82
25. RODOLFO LAMA, S. A.	93.295.194,22	5,38 de alza		

Como nos parecía que este asunto tiene un auténtico interés profesional, hemos solicitado la opinión del arquitecto Fernando Caves-

tany, opinión que nos remite en la carta que a continuación se inserta:



Querido Director:

Recibí tu carta en la que te interesabas por el resultado del Concurso para la construcción de un Hospital en Salamanca, del cual hice el proyecto, y que se va a empezar a construir dentro de poco.

Veó que te preocupan, por lo que leo en tu carta, las grandes bajas que han hecho en el Concurso algunas Empresas Constructoras, bajas que pueden dar lugar como dices: "...a que la gente piense que los arquitectos somos unos despistados y que no sabemos hacer un presupuesto..."

Pues te diré que yo también estoy preocupado, pero no por lo que la gente piense, pues la gente no sabe, o no está en condiciones de saber lo que cada uno trabaja, cómo se estudian las cosas, las mil circunstancias de toda índole que intervienen en un proyecto y en una obra, y aún más en el momento actual, etc. Y claro lo que piensen está poco pensado, pues han pensado sin datos concretos y, por tanto, no tiene valor, por lo menos para mí.

A mí lo que me preocupan son otras cosas que ahora te expondré. En el caso concreto del Hospital de Salamanca, que como sabes salió a concurso y se presentaron a él 25 casas constructoras sobre una base de 88 millones de pesetas de obra general, excluidas las instalaciones especiales, hubo de todo, desde una baja del 36,16 por 100 hasta un alza del 5,3 por 100, siendo la media de las 25 ofertas de un 13 por 100 de baja.

Con este resultado, yo considero que quedan sobradamente demostradas dos cosas: la primera que cuando la media de las bajas en un concurso al que se presentan 25 empresas de reconocida solvencia y garantía técnica todas ellas, es de un 13 por 100 incluídas en esa media las bajas exageradas y unas alzas que, a mi modo de ver, también tienen algo de absurdo, el cálculo de presupuesto previsto por el arquitecto no está mal estudiado; es más, quitando las dos alzas y las dos bajas extremas y anormales, la media del resto de las ofertas es de un 11 por 100 de baja sobre el presupuesto estudiado por mí. Quiero decirte con esto que no me considero incluído en la fauna "arquitectónico-despistada" a que te refieres en tu carta.

La segunda cosa que queda demostrada a la vista de las ofertas del concurso es la siguiente: que una baja de un 36,16 por 100 sobre un presupuesto bien estudiado es anormal, pero que indudablemente es función de circunstancias especiales del momento y particulares de la empresa que la ofrece.

Por tanto, establecido por un lado que el presupuesto base está bien estudiado—cosa que demuestran la mayoría de las empresas con sus ofertas—y, por otro, que la oferta más baja se aleja mucho de la media y es, por

consiguiente, anormal a siempre vista, se le plantea entonces al arquitecto el problema de informar al Organismo propietario y, en definitiva, decidir, si es que el arquitecto es de la confianza de éste, sobre el resultado del concurso.

Para informar con plena conciencia de la responsabilidad que asume el arquitecto al hacerlo, yo creo que lo primero que se debe uno plantear al encontrarse ante los hechos expuestos anteriormente es la serie de ventajas e inconvenientes que surgen de momento y pueden seguir surgiendo en el curso de la obra.

Exposición de hechos concretos:

- 1.º Baja de un 36,16 por 100 sobre el presupuesto estudiado.
- 2.º Empresa de absoluta solvencia técnica y económica que ofrece dicha baja.
- 3.º Pliego de Condiciones muy detallado y exigente.
- 4.º Arquitecto que está dispuesto a que se cumpla al pie de la letra el Pliego de Condiciones y restantes documentos del Proyecto.
- 5.º Organismo propietario que respalda la actuación justa del arquitecto, teniendo éste siempre que inclinar la balanza del lado del propietario en caso de discusión, como es natural y lógico. Siempre dentro del espíritu de la justicia, y sobre todo del sentido común.

Ventajas de la baja: la primera y más importante es para los intereses de la propiedad. Esta se ahorra un 36,16 por 100 sobre 88 millones de pesetas; quiere decirse que en principio el propietario se va ahorrar 32.000.000 de pesetas. A nadie le amarga un dulce y menos uno de 32 millones.

Otra posible ventaja puede ser el estímulo, relativo claro está, que estas bajas produzcan en las demás empresas, obligándolas en un futuro a estudiar una oferta hasta el más mínimo detalle, planteándose desde ahora una batalla campar, más que una competencia, entre las empresas que aspiren a quedarse con una obra de cierta importancia.

Esta posible ventaja repercute directamente sobre el coste de la construcción, abaratándolo.

A primera vista, esto puede ser una ventaja, pero en parte ¿a costa de qué o de quién es ese abaratamiento de la construcción?

La contestación a esta pregunta presenta los inconvenientes de las grandes bajas.

Un inconveniente que aparece o que por lo menos se "respira" en el ambiente es el de que la obra en gene-

ral salga perjudicada en lo que se refiere a la bondad de materiales, ejecución y terminación de las diversas partidas que la componen, aspecto definitivo, en suma, que el "olfato" no de la gente, sino de los profesionales y especialistas percibe frente a ese aspecto definitivo de terminación, acusando si es de a 2.000, 3.000 ó 5.000 pesetas el m².

La única defensa contra esto es una medición previa bien especificada, un Pliego de Condiciones claro, tajante y preciso y un modo de actuar con la ayuda de estas armas de defensa del arquitecto director que se debe poner desde el primer día los pantalones de cuartos.

Otro inconveniente, consecuencia del anterior, es el tener por parte de los técnicos directores de la obra, arquitectos y aparejadores, que trabajar en la obra en plan de policías, aspecto desagradable de la profesión que yo personalmente detesto. Enfrentado desde un principio con el contratista, cuando debía ser todo lo contrario, o sea una colaboración agradable que siempre da mejores resultados en todo.

Otro inconveniente del que me repugna hablar, pero que es un hecho innegable, es el siguiente: esas bajas grandes y pequeñas afectan lógicamente en proporción inversa a la percepción de los honorarios de dirección de las obras. Pero la cosa no es igual de lógica si la baja es pequeña que si es grande, porque la magnitud de la baja puede llegar al "regalo", y entonces ¿qué pasa? ¿Hay que trabajar gratis? ¿Por qué?

Una baja que se aproxime al estudio—parto de la base—bien hecho por el arquitecto es lógico repercute en sus honorarios de dirección, porque el contratista tiene medios de apretar, puede querer ganar menos beneficio, etc.; pero a medida que la baja se aleja de la posible realidad hay que trabajar y vigilar más en la dirección; pero..., "lógicamente", percibir menos honorarios. ¿Tú lo entiendes? Pues yo, no, y en el límite, si la baja consiste en que el contratista quiere "obsequiar" al propietario, sus motivos puede tener para ello, y le regala la obra, entonces, según las normas, como el arquitecto está indirectamente metido en el asunto, tendrá que aumentar su vigilancia hasta el infinito y cobrar con relación a cero. Desde luego es raro. Calcula, aunque no sea más que aproximadamente, la cara que ponen los aparejadores a los que les afecta la cosa más directamente, por percibir honorarios, ellos solamente sobre la dirección de las obras que han sufrido la baja.

Total, un lío, querido Director.

Ya comprendes que con todos estos problemas a pensar y a intentar resolver lo mejor posible, todo lo que piense la gente de las bajas nos resulta secundario. Y ahora, ¿qué hay que hacer?

Lo primero, informar. En mi caso concreto te diré que he informado largamente al Organismo propietario sobre la base de una clara exposición de los hechos, valorando en lo que son realmente las empresas con las que habrá que entenderse en el caso de adjudicación. Un cuadro comparativo muy detallado y una sugerencia en relación con lo que se hace en otros países en casos similares...; "y a la vista de todo lo anteriormente expuesto, la Superioridad determinará lo que estime más conveniente a los altos fines que le están confiados". Madrid... El arquitecto.

Que en definitiva quiere decir que después de todo esto yo no sé si hay que proponer al más bajo. No es que no quiera cargar con la responsabilidad, sino que no sé sinceramente si debo o no proponer a la empresa que hace esa tremenda baja, aunque dicha empresa, en el fondo, me inspire confianza y crea yo firmemente que no acabaremos a tiros...

La decisión ulterior de la Propiedad no tiene duda: se le adjudica la obra al más barato y amén.

Me dices también en tu carta que Coderch te contaba un sistema que usaban en Francia para evitar esos bajonazos. Ese sistema se usa en Francia y también en Suiza, en Alemania y en otros sitios. Es de sentido común, cosa que generalmente abunda más por allá que por acá. Consiste sencillamente en adjudicar la obra a la oferta que más se acerque a la media aritmética exacta, calculada con los decimales que sean precisos.

Así, como es natural, se evitan las bajas exageradas, pues el que se distancia mucho se elimina él mismo, igual que el que baja poco, o el que va al alza.

Para utilizar ese sistema aquí me imagino que tendría que aprobarse una Ley o una Orden Ministerial que se planteara como consecuencia de los malos resultados que dan o los peligros que puedan encerrar en el futuro esas grandes bajas en las obras.

Pero me imagino que no debe ser fácil decidir la adopción de un sistema del tipo del que te hablo, puesto que no se ha hecho nada todavía. Aunque sin embargo creo que algo habrá de hacerse por parte de los que corresponda resolver este problema, que ahora se ha complicado aún más debido a las circunstancias especiales por las que atraviesa nuestro país. Y porque, desgraciadamente, parte de esas grandes bajas la pagan los obreros, que en las obras afectadas por las mismas no cobran unas primas y otras mejoras sobre el jornal que cobraban antes, y que a este paso pueden acabar cobrando a bocadillo de jamón el metro cuadrado de guarnecido de yeso maestreado, y sin maestrear, a bocadillo el metro cuadrado, pero sin jamón.

Un abrazo y lo siento.

F. C.