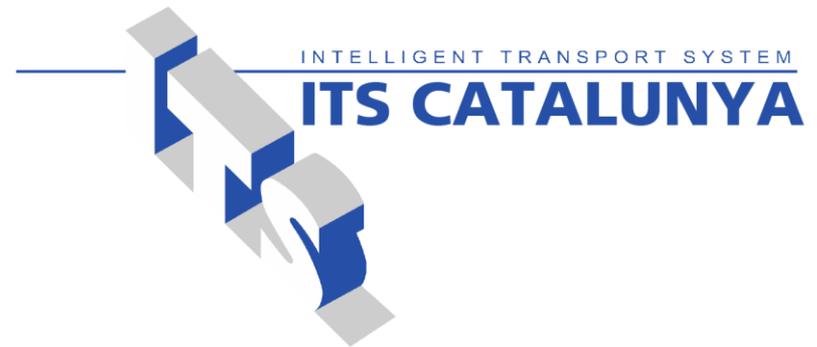


La problemática en la contratación de ITS bajo los actuales criterios de la Obra Pública en España y Europa

Julio García Ramón
ITS Catalunya



Contenido

1. Marco legal existente
2. Medidas adoptadas
3. Conclusiones y soluciones

Marco legal existente

Actualmente está en vigor la Ley de Contratos del Sector Público 3/2011 de 14 de noviembre de 2011.

La unión Europea aprobó en 2014 las Directivas de contratos públicos de cuarta generación, que entraron en vigor a los 20 días de su publicación, si bien la eficacia de la derogación de las Directivas a las que sustituyen se demora hasta el 18 de abril de 2016.

Se trata de las siguientes directivas:

- **Directiva 2014/24/UE**, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE.
- **Directiva 2014/23/UE**, de 26 de febrero de 2014, relativa a la adjudicación de contratos de concesión (en adelante, “Directiva de concesiones”).
- **Directiva 2014/25/UE**, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE (en adelante, “Directiva de sectores especiales”)

Marco legal existente

La transposición en España, a diferencia de otros países, se articula mediante la tramitación ordinaria de un proyecto de ley de las Cortes Generales, preparado por el Gobierno de la Nación, sin perjuicio de los contenidos que deban ser incorporados mediante normas autonómicas, de acuerdo con lo dispuesto en los correspondientes Estatutos de Autonomía.

Es decir, que algunos aspectos de la Directiva son de aplicación directa y otros requieren tramitar una Ley, todavía pendiente.

Marco legal existente

Los 3 principios básicos que buscan las Directivas son:

1. Eficiencia
2. Horizontalidad de la contratación pública (es un instrumento, no un fin en sí mismo).
3. Integridad (erradicación de la corrupción).

En el caso de España, parece que lo que toma más peso es la integridad.

Ecuación sobre la “mala praxis” del profesor Robert Klitgaard, Universidad de Harvard (finales de los 90):

monopolio de toma de decisiones + mayor discrecionalidad – transparencia = índice de corrupción

Medidas adoptadas

Sin entrar en detalles de las nuevas “normas de contratación”, estas implican:

- Suprimir la experiencia de las empresas como algo puntuable en la valoración
- Obligar a que más del 50% de los puntos de valoración de las ofertas sean por criterios objetivos
- Los criterios subjetivos se abren en la mesa de contratación antes que los objetivos
- Para acreditar cualquier requerimiento exigible en el contrato, basta con una declaración responsable del apoderado del licitador, a verificar cuando es adjudicatario.

Medidas adoptadas

Esto se está traduciendo en la mayoría de casos en:

- Entre el 70% y 80% de los puntos de las ofertas son por criterio puramente económico por formula.
- Los criterios subjetivos, son objetivos “disfrazados”, ya que en realidad hay muy poco o nulo juicio de valor.
- No hay filtraje de quien puede (debe) participar de la licitación o no y acude todo tipo de empresas.
- Los cambios políticos además, catalizan que se cambie de empresa, aunque sea la mejor opción, “por cambiar y por si acaso”.
- La relación con los técnicos de la Administración (funcionarios), cada vez es menor, en algunos casos nula (está mal visto).
- Proliferación de las subastas o llevarlo todo al terreno económico (quien da más).
- Proliferación de Direcciones Facultativas con falta de criterio y poca o nula intervención del funcionario.

Medidas adoptadas

Además por la situación política de España, los contratos contienen cláusulas “sociales” que implican que para obtener puntos, se debe acreditar o prometer entre otras cosas:

- Contratar personas con riesgo de exclusión social:
 - Expresidarios
 - Mujeres que han sufrido maltrato de género
 - Mayores de ... años
 - Minusválidos
- Garantizar la no discriminación por razón de raza o género.
- Acreditar un % de minusválidos en plantilla.

Conclusiones

- No se solicita ni valora acreditar ser una empresa con I+d.
- No se solicita ni valora disponer de personal con formación y experiencia.
- Las mejoras económicas priman sobre las de mejora del contrato o mejora tecnológica.
- Casi todo se decide a precio.
- Se compite con empresas que desconocen la obra o servicio y por ello ofertan barbaridades que luego son incapaces de llevar a cabo.
- En muchos casos estas empresas no son sancionadas ni excluidas del contrato ya que pone en evidencia al órgano que las contrató.
- Tiene más valor la opinión de los interventores que la de los ingenieros en los términos de valoración de las ofertas.

MUCHAS GRACIAS

Julio García Ramón
ITS Catalunya

