

**Edición** N° 4806 – **Fecha de Aparición** 5 de mayo de 2008

**Página** 31 - **Sección** "El Licitador" Nota 16

**Autor** Dr. Hugo Cappelloni

## **Título:** Modelo de impugnación a los análisis de precios

El siguiente desarrollo explicará, analizando un caso real, por qué deben ser estrictos los pliegos en los requerimientos y exigencias respecto al documento licitatorio denominado Análisis de Precios.

Antes de entrar en el relato de la licitación, de las presentaciones y de la impugnación que se presentó, recordaremos que este documento (que nos muestra los "ingredientes" del precio ofertado y los detalles de elaboración de la oferta), debe ser revalorizado por los pliegos licitatorios en cuanto a la calidad, coherencia y viabilidad de la oferta.

Es decir, una oferta que esté un 20% por debajo del presupuesto oficial, no es garantía de una buena obra futura, ya sea por el cumplimiento del contrato en el plazo fijado originalmente como por su calidad constructiva.

Un precio bajo no garantiza al Estado que esa licitación es exitosa. Es el análisis de la oferta, la estructura de costos, la que garantizará que la previsión de la empresa oferente es correcta. Porque si yo calculo la mitad de equipo y/o mano de obra que la que exigen los parámetros correctos ingenieriles para cumplir una obra en los plazos de la licitación, obviamente tendré el menor precio, pero tendré una gran complicación en obra para desarrollarla en tiempo y forma, ya que tendré la mitad de operarios en construcción haciendo apurados un trabajo que requiere el doble de personal. Esa obra, su calidad y terminación, seguramente estarán en crisis...

La licitación a que nos referimos como caso testigo aconteció en 1997, en un municipio de la provincia de Buenos Aires y su objeto era un desagüe pluvial importante, que venía a solucionar un grave y repetitivo problema de inundaciones en pleno centro de la ciudad:

- La empresa que ofreció el precio más bajo, en sus análisis de precios no aplicó ni la amortización de equipos ni la mitad del personal que requería la obra, por extensión lineal y hora hombre, según un cálculo razonable según el arte y la técnica constructiva.

El modelo de impugnación que se presentó en ese caso fue el siguiente:

- Impugnación a los análisis de precios presentados por la empresa...

Análisis de precios incompletos e inadmisibles:

a) Imprevisión del rubro equipos en la formación del precio

b) El cálculo erróneo en la mano de obra no alcanza a cubrir el 25% del rendimiento necesario horas-hombre para la realización de la obra en el plazo que fija la licitación

- Este oferente presenta los análisis de precios con graves falencias y vacíos presupuestarios que afectan directamente al precio de la obra. Si se admitiera subsanar o una corrección de estos análisis de precios, se debería modificar el precio final, lo que es legalmente inadmisibles.

Esto es así atento que la empresa no ha computado un insumo o costo fundamental de la obra, que es el equipo. Cero cómputo. Ni gastos de equipo propio, amortización, ni gastos de alquiler del mismo. No ha cumplido con el requisito del pliego respecto de la formación correcta del precio. Pero más allá de la trascendencia legal, la consecuencia más grave es el error de presupuestación en un precio que no refleja las previsiones correctas que tuvieron que tener en cuenta los demás oferentes para cumplir con el formulario oficial de análisis de precios.

No cotizar un rubro exigido por el pliego afecta no sólo la admisibilidad de la oferta por incompleta, sino también el principio legal de "igualdad de trato de todos los oferentes", que si previeron en su estructura de costos, todos los insumos normales y necesarios que exige esta obra.

Es decir, si bien este oferente presentó un precio global y definitivo en su nota de oferta y además cubrió todos los Ítems en la planilla de cómputo, se verifica una falencia en los análisis de precios, que es el documento donde se indican los componentes que sirven para arribar al precio. Si yo evito un componente, seguramente obtendré una ventaja, una disminución del precio. No insertar ese insumo, como en este caso gasto por equipos, por lo menos marca un error, que plantea una falta de cálculo correcto y por ende una incoherencia en el precio de esta oferta, que en el trámite de obra afectará esa ecuación económica.

Esta falta de cómputo es poco seria para ser convalidada, pues refleja una negligencia, indica que se arribó a un precio de oferta sin prever insumos básicos para la obra. Legalmente es insubsanable, pues no se puede corregir sin modificar el precio de la oferta, al sumarle el gasto por equipos.

Entonces, ¿es correcto admitir y dar por válida esta oferta?

Consideramos firmemente que no, pues será aceptar que alguien puede ganar una licitación aún equivocándose en el objeto constructivo, no cotizando elementos necesarios para la correcta realización en tiempo y plazo de la obra.

Todo radica en que ese comitente le dé valor al concepto de "razonabilidad y coherencia de los análisis de precios", considerando que forman parte inescindible de la oferta, como consideran a las Planillas de Cómputo y Presupuesto.

Sólo una mala práctica administrativa, no consideró como formando un solo requisito a la oferta (monto), a los cómputos y presupuestos (ítems con precios) y a los análisis de precios, dándoles a estos últimos el status legal idéntico que los anteriores; es decir que verificado un error, una falencia, una incoherencia, sean causal de desestimación.