

**Edición** N° 4808 – **Fecha de Aparición** 19 de mayo de 2008

**Página** 37 - **Sección** "El Licitador" Nota 17

**Autor** Dr. Hugo Cappelloni

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

Las conclusiones sobre el artículo anterior, en el que planteamos la impugnación a una falta de inserción de los montos de amortización, reparación, repuestos y combustible en los análisis de precios de la empresa oferente, puede tener dos opciones o modos de consideración y valoración del comitente estatal.

a) O se le da valor relativo de ilustración o prácticamente "no tendrá valor alguno" como elemento de formación real del precio de oferta y en el caso de contener errores no se rechaza la oferta o se permite su corrección (esto sucede en muchas licitaciones y creemos que no es correcto)

b) O se lo considera como un requisito valioso y que forma parte inescindible de la oferta y de los cálculos y presupuestos, considerando su inexactitud, falencia, error como causal de rechazo

### Solución correcta

Atento que los análisis de precios son los elementos mas "esenciales" de la oferta, deben ser valorizados como la oferta, en un mismo rango jurídico de importancia, pues revelan los insumos y elementos productores de la obra (materiales, mano de obra, equipos, combustible) que se tuvieron en cuenta para llegar al número final.

Reflejan y "desnudan" la estructura de costos, con las aperturas de cotización más específicas posibles y demuestran la seriedad y experiencia constructiva y operativa de la cotización del profesional técnico que las elabora y de la empresa oferente.

Por lo expuesto, consideramos que el rango que se les debe dar (en algunas provincias es así), es el de requisito de valor igual a la oferta o la planilla de cómputo, en el sentido de que si no guarda coherencia y razonabilidad, debe rechazarse la oferta.

Es decir, si para una obra determinada a realizar en un plazo precisado, una empresa considera que con la mitad de obreros de lo que establecen los parámetros o normas del arte de construcción, que indica el doble de operarios podrá realizar la obra, debe considerarse error de cotización en esa propuesta, es decir que arribó a su precio con una previsión constructiva errónea, más allá del precio que ofreció. El error es técnico, ya que no tiene claro la exigencia necesaria de horas hombre en esa obra y una adjudicación a ese oferente tendrá consecuencias negativas para el correcto cumplimiento de los trabajos.

Esa empresa que equivocó su cálculo, cuando la realidad de la obra le marque su error, tendrá problemas para cumplir en forma correcta. Consecuencia: el ejecutor de la obra tendrá un panorama diferente al que previó y el plazo de obra y/o su calidad constructiva estarán en riesgo.

Pero que quede claro, estamos hablando de errores o falencias sustanciales, no de diferencias pequeñas. Sería el caso de diferencias de un 30% para arriba en previsiones de mano de obra, horas hombre, combustible, equipos, etc., como se verá a continuación en la obra de desagüe pluvial que sucumbió.

Las comisiones de adjudicación deben desechar ofertas cuyos análisis de precios reflejan falta de cálculo correcto, incoherencia o irrazonabilidad constructiva, so pena de encontrarse con sorpresas en el transcurso de la obra.

### Impugnación

Respecto al rubro mano de obra, se impugnó de la siguiente forma:

- Obra: desagüe pluvial. Area urbana.

- Impugnación a empresa...: 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.

- La mano de obra prevista es insuficiente y no garantiza el cumplimiento del plazo. Esto es tan así que podrá verificarse la abismal diferencia de horas-hombre prevista por la empresa (oferente impugnado) y todos los demás oferentes. Las cotizaciones deben ser serias y un precio bajo debe guardar coherencia y razonabilidad con la estructura de insumos y elementos productores del trabajo y la obra en sí.

- Un oferente puede poner un precio bajo en una licitación, pero no puede decir que una obra que necesita 40 operarios laborando en forma simultánea al día, la va a cubrir con un personal de 20. Este oferente impugnado, ha considerado que se puede hacer esta obra con un rendimiento y previsión de horas-hombre de sólo un 25%, contradiciendo todas las reglas de ingeniería hidráulica y los parámetros de "rendimientos" de los factores constructivos en este tipo de obras.

- La insuficiente previsión cotizada del ítem más importante de la obra, el N° 6.1, en el rubro mano de obra, hace que las palabras huelguen y den paso a los números:

- Obra: desagüe pluvial. Item 6.1

- Empresa impugnada con oferta más económica:

- Mano de obra: 1 oficial: 2 horas x metro lineal - 1 ayudante: 3,62 horas x metro lineal

- Total: \$ 20 por metro lineal

- Empresa "B". Mano de obra:

- 1 oficial especializado: 3,35 horas x metro lineal - 1 oficial: 6,70 horas x metro lineal - 1 ayudante: 20,00 horas x metro lineal

- Total: \$ 117,96 por metro lineal

- Empresa "C". Mano de obra: 3 oficiales especializados - 6 oficiales - 3 medio oficiales - 3 ayudantes

- Total: \$ 101,83 por metro lineal

#### Conclusiones

Con estos análisis de precios discriminados, los 20 pesos de mano de obra por metro lineal de conducto (desagüe pluvial) ofrecido por la empresa aquí impugnada, no son baratos, porque tiene los mejores precios en un contexto de similar o igual presupuestación respetando una razonabilidad de técnica presupuestaria en base a un correcto cálculo constructivo.

Tampoco es más conveniente o económica la oferta porque ha conseguido mejores precios o tiene más barata la mano de obra; es más baja porque no ha calculado correctamente la mano de obra necesaria!

Este oferente se ha equivocado en los cálculos de mínimos rendimientos necesarios en horas - hombre para cumplir con la exigencia licitatoria, fundamentalmente el plazo de obra y si acelerara el ritmo constructivo con una dotación tan exigua de personal, sería imposible o por lo menos no garantizaría la mínima calidad de construcción.

Esta oferta está por ende, viciada de error.

Las omisiones entre los montos de equipos y mano de obra que en menos previó esta empresa, hacen la diferencia con los demás oferentes, respecto del precio final que determinó que su oferta sea la más baja, pero ¿puede ser una oferta válida para el comitente?

Para un licitante al que le importe sólo la formalidad de ver que hay una oferta final, un cómputo y presupuesto "lleno" en todos sus casilleros...los análisis de precios serán complementarios, ilustrativos...una decoración tal vez sin valor sustancial. Pero para un comitente público responsable, con funcionarios técnicos que tengan cabal conocimiento de la formación y alcance de una oferta licitatoria, de la importancia que refleja la estructura de costos y el oficio y experiencia de una empresa que conoce "cómo presupuestar y calcular", estos análisis de precios indicarán que la impugnada desconoce los requerimientos de esta obra y su documento análisis de precios es erróneo y no garantiza la realización correcta de la obra.

#### Resultado

El municipio comitente no hizo lugar a la impugnación, la obra se realizó con graves incumplimientos de plazo (retrasos) y ante fuertes lluvias con inundación, se desmoronó, cayendo en el desagüe vehículos y terminando aplastados en una cochera adyacente, "accidente" registrado ampliamente por los medios televisivos.

El pensamiento del municipio comitente fue que tenía una oferta y que si bien podía haber tenido un error el oferente en cuestión, se había obligado a hacer la obra a ese mejor precio, el cual era conveniente para la licitación.

Grave error: el oferente había demostrado su imprevisión y falta de experiencia en presupuestar y calcular técnicamente la obra y en los hechos lo demostró.

#### Conclusión

Los comitentes públicos deben verificar exhaustivamente los análisis de precios y rechazar los casos que demuestren un error no mínimo y que indiquen incoherencia o irrazonabilidad constructiva, pues demuestran falta de oficio y experiencia, tanto presupuestaria como constructiva, además de afectar el principio de igualdad de los demás oferentes que pusieron en su oferta "todo lo que hay que poner".