



El desplome de la inversión pública puede causar el cierre de muchas constructoras.

Las empresas buscan refugio en el BOE

Con la crisis se ha multiplicado por cinco la competencia en los concursos públicos, única oportunidad de negocio para muchas constructoras

Los boletines oficiales se han convertido en libros de cabecera para muchas compañías, que intentan compensar la falta de clientes privados

:: NURIA TRIGUERO

MÁLAGA. Año 2005. Obra de urbanización financiada por la Gerencia Municipal de Urbanismo del Ayuntamiento de Málaga por valor de 300.000 euros: seis empresas acudieron al concurso. Año 2010. El mismo tipo de obra con idéntico presupuesto. Ofertas presentadas: 32. La competencia se ha quintuplicado. Es un caso concreto, pero coincide casi al milímetro con la estadística de la Diputación Provincial de Málaga. Entre 2007 y 2010, la concurrencia de ofertas a obras licitadas por el ente supramunicipal ha aumentado un 466%. Solo en el último año el incremento ha sido del 122%, alcanzándose las 2.352 ofertas presentadas.

«El crecimiento ha sido exponencial. Las empresas buscan la licitación pública como un refugio frente a la crisis, pese al peligro que representa la alta morosidad de las administraciones», asegura el vicepresidente ejecutivo de la Confederación de Empresarios de Málaga, Javier González de Lara.

Son las empresas del ladrillo las que más afición le han cogido a los boletines oficiales, ya que han perdido todo su mercado privado. «La ecuación es fácil: las constructoras que estaban trabajando en la edifi-

cación de vivienda y que no han cerrado se han pasado al sector público», explica la gerente de la Asociación de Constructores y Promotores, Violeta Aragón, quien asegura que la competencia se ha duplicado en los contratos de obras. «Además, hay mucha más movilidad. Antes las empresas solían presentarse sólo a los concursos de su localidad, pero ahora van a todos», añade.

En este sentido, el hecho de que ya no haya que presentar fianzas provisionales en los procesos de adjudicación abiertos por el Ayuntamiento, la Diputación y la Junta ha contribuido a allanar el camino para que las pymes se animen a licitar.

250 candidatos a un contrato

Y para muestra, las más de dos mil ofertas presentadas en lo que va de año sólo a obras licitadas por la Gerencia Municipal de Urbanismo en Málaga. O las casi 250 empresas que compitieron por los trabajos de reparación en carreteras afectadas por las lluvias que sacó a concurso la Diputación Provincial el pasado verano por valor de 25 millones de euros. «La competencia está siendo brutal; no es nada fácil hacerse con un pedazo del pastel de la inversión pública. Hay que hacer encaje de bolillos para poder licitar de forma competitiva», opina Javier González de Lara.

La competencia también viene de fuera. Cuando el hambre acucia no hay contrato pequeño, tampoco para las constructoras nacionales. «Ahora, incluso a obras municipales de 200.000 euros se presentan las grandes empresas. Cuando una pyme va

Los grandes nombres del ladrillo se presentan incluso a pequeñas obras municipales

Los contratos de servicios de informática, vigilancia o mantenimiento están más disputados que nunca

Un paso más allá: contratos en otros países

Si para una empresa malagueña resulta muy difícil conseguir un contrato en Barcelona, ganar un concurso en otro país puede considerarse toda una hazaña. Sin embargo, son varias las compañías de la provincia que lo han logrado. Sando se ha adjudicado ya

a una apertura de ofertas y se encuentra Ferroviaria se pregunta '¿Qué hago aquí?', explica el abogado Pedro Javier López, de la firma Consultores de Contratación Pública (CCP).

Pero la fiebre licitadora no sólo afecta al sector de la construcción. En otros ramos menos acostumbrados a trabajar para la Administración Pública también crece el número de empresas que se asoman a los boletines oficiales en busca de negocio. Compañías de informática, de servicios medioambientales, de hostelería, de seguridad, de mantenimiento... pretenden compensar la falta de demanda del mercado con la seguridad de un contrato público. «Hoy día, el 50% de las firmas que se presentan a concursos son de servicios y suministros. Y muchas de ellas lo hacen por primera vez», explica el vicepresidente ejecutivo de la CEM. «Es un ámbito en el que pocas em-

presas fuera de la construcción se movían y últimamente ha habido un aumento importante», añade Pedro Javier López. Cada vez más comensales para un pastel que mengua al mismo ritmo que la inversión pública. Entre enero y octubre, el volumen de licitación pública en la provincia de Málaga ha sido de 509,5 millones de euros, un 35,6% menos que en el mismo periodo de 2009. Y el año que viene el recorte será aún mayor, dada la situación de las arcas estatales, autonómicas y municipales. «Prácticamente va a desaparecer la inversión pública y tememos por el cierre de muchas constructoras cuyo único refugio eran los contratos con la Administración», reconoce Violeta Aragón.

LOS DATOS

2.000

ofertas se han presentado en lo que va de año a los concursos licitados por la Gerencia de Urbanismo del Ayuntamiento de Málaga.

466%

ha crecido la competencia en los contratos adjudicados por la Diputación Provincial desde 2007.

158

días es el plazo medio de pago de las administraciones públicas, según un estudio de la Asociación de Trabajadores Autónomos.

-35,6%

es el porcentaje en el que se ha reducido el volumen de licitación pública en la provincia entre enero y octubre.

presas fuera de la construcción se movían y últimamente ha habido un aumento importante», añade Pedro Javier López.

Cada vez más comensales para un pastel que mengua al mismo ritmo que la inversión pública. Entre enero y octubre, el volumen de licitación pública en la provincia de Málaga ha sido de 509,5 millones de euros, un 35,6% menos que en el mismo periodo de 2009. Y el año que viene el recorte será aún mayor, dada la situación de las arcas estatales, autonómicas y municipales. «Prácticamente va a desaparecer la inversión pública y tememos por el cierre de muchas constructoras cuyo único refugio eran los contratos con la Administración», reconoce Violeta Aragón.

Ante un mercado tan competitivo, expertos como Pedro Javier López aconsejan a las empresas prepararse lo mejor posible. Para presentarse a contratos de obras de más de 350.000 euros es necesario contar con alguna de las clasificaciones que otorga la Junta Consultiva de Contratación Administrativa. Lo mismo se exige para los contratos de servicios de más de 120.000 euros. Desde CCP recomiendan a las compañías obtener todas las clasificaciones que sean posibles para optar a un abanico más amplio de concursos. Además, hay que estudiar bien la solvencia de la entidad que organiza el concurso, puesto que lo que puede parecer una gran oportunidad puede acabar siendo una trampa mortal para la empresa si la administración en cuestión no paga.