



El OBSERVATORIO DE CONTRATACIÓN PÚBLICA www.obcp.es publica la siguiente entrada de Julio V. González García: **El precio en la adjudicación de contratos públicos**

En la adjudicación de los contratos, el valor que se proporciona al precio constituye un debate permanente; que se puede contraponer al de la calidad, ya que normalmente a mayor precio mayor nivel de calidad. O dicho de otro modo, si nos fijamos sólo en el precio nos podemos encontrar con que la calidad no sea la adecuada. En este sentido, hemos de recordar que la calidad es un objetivo esencial de la contratación, pública y privada, lo que afecta tanto a adjudicación como a la ejecución del contrato.

Hay que ver, en consecuencia, como se analiza esta relación tormentosa entre calidad y precio; especialmente los criterios de adjudicación del contrato, lo que será determinante también de cómo se ejecuta el contrato y de los mecanismos de control del contratista de que dispone la entidad del sector público. Y esto nos conduce al viejo debate del valor del precio en la adjudicación de los contratos públicos.

Desde un punto de vista práctico, el precio es un elemento relevante para la adjudicación. Pero no es el único.

Con la vieja normativa y la crisis económica nos encontramos con muchos contratos por debajo de precio, que condujeron a dos consecuencias a cual más negativa: la calidad era muy deficiente y los trabajadores estaban muy mal pagados y con deficientes medidas de seguridad. Ello por no hablar de las modificaciones en los contratos para incrementos de precio por razones imprevisibles que eran, cuando menos, cuestionables. Un riesgo que no debiera haber reaparecido con la crisis que ha generado la COVID19.

La primera idea que hay que extraer de la lectura de la LCSP no puede sino ser positiva: el precio deja de ser el elemento central para adjudicar los contratos. La experiencia acumulada de estos últimos años ha servido para cambiar los criterios e inclinarse por otros. El artículo 1.3 ya avanza que estos elementos alternativos "proporcionan una mejor relación calidad-precio en la prestación contractual". Y el artículo 145.4 nos recuerda que Los órganos de contratación velarán por que se establezcan criterios de adjudicación que permitan obtener obras, suministros y servicios de gran calidad que respondan lo mejor posible a sus necesidades.

El punto de partida parece estar conseguido: en el frontispicio de la Ley de contratos, la calidad es un objetivo en sí mismo.

La cuestión es examinar cómo se examina la calidad a la hora de adjudicar los contratos, esencialmente, en el larguísimo artículo 145 LCSP. Y cómo lo armonizamos con el precio.

Obviamente, la concepción de la calidad en cada contrato se observará en los pliegos, en un doble sentido: viendo qué criterios han de ser analizados y contemplando cómo se valoran en la puntuación final. Lo que ocurre es que no resulta suficiente: El concepto clave es la relación calidad-precio; lo que está explicado en la norma como dos elementos que están uno al lado del otro, en lugar de determinar cómo se hace la ponderación.

De entrada, se señala que en los pliegos se incluirán una serie de elementos cualitativos; que se encuadran en tres grupos: la calidad (con sus aspectos sociales, ambientales que han constituido uno de los elementos más alabados de la norma), la organización y el servicio posventa del bien de mantenimiento de la obra.

Más allá de la aparente tautología que supone que un elemento de calidad es cualitativo; la cuestión es examinar cómo se ponderan.

De entrada, la regla es lo que diga el pliego, siempre que esté vinculado al objeto del contrato. La cuestión es cómo se configura, lo que depende mucho de las capacidades de la entidad del sector público. Lo fácil es el precio. Lo complejo es conseguir una calidad global. Sin embargo esto ha de ser el objetivo....

[Seguir leyendo.](#)