

“BLUES” DEL LICITADOR

A mis amados hermanos en el restauro

Texto: BERNARDO DE SENS Ilustración: ALFREDO ERIAS

El licitador estuvo dos meses preparando ofertas. Primero, porque coincidió que varias Administraciones sacaron a concurso una serie de obras de la k-7, alimento natural del licitador; aunque le gustaría que se repartieran más a lo largo del año para no llevarse esos atracones. Luego, porque el “plan Zapatero” se abatió sobre el solar hispano y provocó un tsunami concursal (o concursivo, no sé). La mesa de su despacho se llenó de montoncitos. Cada montoncito era una matrioska, una muñeca rusa: dentro había un proyecto y dentro del proyecto un Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y dentro del PCAP los sobres que forman la oferta y dentro de los sobres, los criterios de valoración y dentro de los criterios de valoración, los contenidos mínimos, subjetivos y objetivos. Aquellas cinco o seis matrioskas saludaban al licitador cada mañana y le invitaban a que fuera abriéndolas poco a poco o a todo gas, según el calendario dispusiera.

El licitador distribuía trabajo entre sus compañeros de oficina y se quedaba con los PCAP que no es que fueran abiertamente distintos, sino sólo sutilmente distintos: unos cambiaban la forma de acreditar la solvencia técnica, otros los contenidos de las memorias; éstos decían que no se podían hacer bajas, aquéllos que el plazo sólo se podía reducir un 10%... Unos ponían tantas y tan peculiares condiciones que parecían teledirigidos a un objetivo (léase licitador) concreto. Otros exhibían tantas ambigüedades que la subjetividad quedaba hecha añicos y el licitador se embarcaba en busca del control perdido. Los de más allá valoraban más a un fotógrafo que hiciera el seguimiento de las obras que al Jefe de Obra que iba a ser el responsable de que esas obras se hicieran correctamente. Muchos confundían la calidad con la calidad (no sé cómo decirlo) y todos se sumaban a la cruzada universal por un mundo más limpio y sostenible. En general, todos, y aquí sí existía unanimidad, demostraban un desconocimiento de la realidad real (si se me permite decirlo así) de las obras y de lo que son sus gastos generales. La interpretación de este universo de requisitos y conminaciones podría costarle al licitador unos puntos decisivos a la hora de la valoración de su oferta.

El cuadro de características del concurso solía señalar implacable que apenas se contaba con 13 días para preparar la oferta, que, descontados sábados y domingos, se quedan en apenas 9 y eso si no

había festivos por medio y si la copistería facilitaba la documentación del concurso el mismo día que se anunciaba. De manera fatal, los concursos se publicaban cuidadosamente para que estos 13 días coincidieran con festivos y puentes; no se sabe si por fastidiar o por convertir aquello en un trabajo de riesgo... para el corazón. Sabiendo los larguísimos meses que se tarda en licitar un proyecto y las larguísimas semanas que se tarda en adjudicar, contratar y replantear su realización, el licitador se pregunta perplejo qué habrá hecho él para merecer esto: que sea al único de los agentes del concurso al que se “zippea” (y ustedes disimulen).


El cerebro del licitador hervía y cuando la ebullición disparaba el silbo acusador, el licitador bramaba sin reserva alguna, proclamando y prometiendo que si un día llegaba a ser Jefe de Gobierno (aspiración que permite cualquier promesa) obligaría a que hubiera un único modelo de PCAP para todo el país y para todas las obras; y que todos los concursos dieran 26 días (hábiles) para su estudio; y que todas las obras se iniciasen no más allá de 30 días después de su licitación (como se puede apreciar, tales improbabilidades refuerzan la enormidad de la utopía).

Trampeando por aquí y por allá, sorteando dudas y el correr del tiempo, reconociendo las virtudes del ordenador (al fin mayores que sus puñeteras y arbitrarias maneras de conducirse) e, incluso, bendiciéndolo, el licitador llegó a ese día en que las Administraciones recuperaron el tiempo perdido y el plan Zapatero agotó sus arcas. La vida se normalizó: podía atender a los demás problemas de la oficina, podía visitar las obras, podía hojear la prensa mientras se tomaba el café de media mañana, podía ver un partido de fútbol sin pensar en las mejoras que tenía que inventarse la mañana siguiente y hasta se reconciliaba con la familia pidiéndole perdón por la paranoia concursal (o concursiva, no sé) de aquellos meses.

Y en este estado cuasi catatónico estaba cuando, dos o tres días después de iniciada la tregua, se encendió una luz en medio de la lectura de los boletines oficiales: salía a concurso una nueva obra, una k-7 pura y dura, interesante, apetecible: un bombón. Mientras esperaba la documentación, algo empujó al licitador hacia el ordenador (querido compañero de aventuras concursales, o concursivas, no sé) y a navegar garbosamente hacia el Perfil del Contratante - ese poético

hijo de la nueva Ley de Contratos -, donde se las apañó para encontrar el PCAP de la obra, “bajarlo” de Internet e incluso abrirlo. Y de repente se sintió transportado a otro mundo.

Aquel licitador angustiado de los últimos meses, agobiado por las urgencias nacidas de las no urgencias anteriores y posteriores, confundido por las variaciones sobre el mismo tema de los “criterios varios”, indefenso ante la balanza de los “trabajadores ya contratados” y los “trabajadores a contratar del paro” (¿saben restaurar, los trabajadores en paro?)..., se encontró rastreando el PCAP con la misma tensión con que el Conde Drácula acechaba a las víctimas de las que iba a extraer el rojo fluido que lo mantenía “vivo”.

Entonces el licitador comprendió que no podía vivir sin el subidón de adrenalina que le proporcionaban aquellos PCAP de mil caras y dos mil prisas, y no sólo porque la supervivencia de la empresa estuviera allí encerrada, sino porque necesitaba saber qué nueva aventura le esperaba, que nueva aventura le mantendría en forma, le mantendría vivo. 

The bidder had been preparing offers for two months. First because several Administrations put out to tender some works in the K-7 ; then because the “Zapatero plan” swooped down on the Spanish sole and caused a tender tsunami. His desk was full of little piles and each of them was a Russian doll who waved the bidder each morning inviting him to open them. The bidder distributed work among his partners in the office and kept for him the lightly different Documents of Particular Administrative Clauses (DPAC) Only one thing was common to all of them, they showed a complete acknowledge of the reality of the works and their expenses. The bidder becomes desperate when he realizes that there are only 13 days to prepare the offer and dreams of a day when there is only one model of DPAC for the whole country and all works and when any tender gives 26 days for the study; and no work can be started more than 30 days after bidding. One day he was living happily when a new work was put out to tender. Then he understood he could not live without the adrenaline rush that those DPAC gave him because he needed the adventure which maintained him alive.

