



Ceacop organiza la Jornada sobre la Nueva Ley de Contratos del Sector Público

El Ilustre Colegio de Abogados de Sevilla acogió una exitosa convocatoria sobre la normativa

La Nueva Ley de Contratos del Sector Público (LCSP) entra en vigor el 1 de mayo de 2008, por este motivo Ceacop organizó el 25 de marzo una jornada en la que los asociados pudieron conocer de primera mano la nueva disposición. Más de 80 personas se dieron cita en el Ilustre Colegio de Abogados de Sevilla para conocer esta normativa compuesta por 303 artículos.

Se ofrecieron cinco ponencias en el transcurso de la mañana. La primera estuvo a cargo de Antonio Luis Faya Barrios, letrado jefe de la Asesoría Jurídica de la Consejería de Obras Públicas de la Junta de Andalucía, que trató sobre las "Disposiciones Generales de la Ley: el ámbito de aplicación y la delimitación de los tipos contractuales". En su introducción y haciendo referencia a la normativa anterior comentó que

"el sistema tradicional de contratación pública se basaba en equilibrios complejos y en una desigualdad posicional justificada por el interés público que se persigue con el contrato administrativo". Hizo mención a los distintos tipos contractuales refiriéndose al artículo 5 de la LCSP donde los enumera: "obras, concesión de obras públicas, gestión de servicios públicos, suministro, servicios y colaboración entre el sector público y el privado". Antonio Luis Faya puso de manifiesto que desaparecía "el de consultoría y asistencia, subsumido en el de servicios" y surge a su vez, el de colaboración "entre el sector público y el privado que quizás encuentre problemas para deslindarse de los contratos de concesión de obra pública y de gestión de servicio público".

Tras esta ponencia se llevó a cabo la de Manuel Concha Jaraba, secretario del Consejo de Administración de EPPA y EPSA, "La aptitud para contratar: capacidad y solvencia del empresario". Hizo



La presentación de la Jornada corrió a cargo de Alejandro Segovia de la asociación SADC.

una reflexión comparativa entre la normativa anterior y la que entra en vigencia el 1 de mayo. Se trató el tema de las aptitudes para contratar con el sector público: quiénes pueden y su habilitación personal y profesional. También profundizó sobre las prohibiciones de contratar, la solvencia necesaria, las concurrencias de las prohibiciones y pormenorizó sobre las clasificaciones.

La siguiente ponencia corrió a cargo de Petra Piñero Castillo, jefa informática de la Consejería de Obras Públicas y Transportes, que habló sobre el "acercamiento a la contratación administrativa electrónica". En ella se expuso la posibilidad que se abre con el uso de la informática para las relaciones entre la Administración Pública y el sector privado, así comentó durante su ponencia que "el proceso de contratación pública es imparable e inapelable" porque la contratación electrónica supone "el fomento de la competencia, la transparencia en su tramitación y la eficiencia de los recursos".

sumario

03 El mercado CE de mezclas bituminosas entra en vigor

04 Entrevista con la vicepresidenta de Ceacop

06 Garasa-Esñeco: La expansión en mayúsculas

08 Tribuna de opinión: A río revuelto... LCSP



Momento de receso en el seminario.



Los asistentes a las jornadas recibieron la documentación previamente.



Carpetas para los asistentes a la jornada.



Salón del Colegio de Abogados de Sevilla.

Julio César García Sánchez, abogado de la Dirección General de Carreteras de la Consejería de Obras Públicas y Transportes, ofreció su charla sobre "Efectos, cumplimiento, modificación y extinción de los contratos administrativos, con especial referencia al contrato de obras". En ella comentó que "en lo relativo a la ejecución de los contratos es donde la nueva ley ha realizado menores modificaciones". Sobre esta cuestión, Julio César García dijo que la LCSP, "nos divide los efectos del contrato en dos bloques, una parte general art. 192 al 211, y otra específica para cada uno de los contratos típicos del 211 al 290 de la Ley de Contratos del Sector Público".

La jornada finalizó con la ponencia de Jesús Jiménez López, jefe de la Asesoría Jurídica de Ferrocarriles de la Junta de Andalucía, que desarrolló la "Adjudicación de los contratos; normas generales, los procedimientos restringido, negociado y el diálogo competitivo". En ella hizo hincapié sobre los diferentes procedimientos de adjudicación (artículo

122) que se hace referencia en la LCSP: abierto, restringido, negociado, diálogo competitivo, adjudicación directa de contratos menores y concurso de proyectos. Resaltó el procedimiento de diálogo competitivo (artículo 163 y siguientes de la Ley de Contratos del Sector Público) del que comentó "es un procedimiento de adjudicación excepcional que sólo procede en los supuestos establecidos en la ley". Jesús Jiménez lo definió como "un diálogo con los candidatos seleccionados, mediante el cual se concretan y desarrollan una o varias soluciones susceptibles de satisfacer sus necesidades. Sobre esas soluciones alcanzadas los candidatos elegidos presentarán una oferta".

Los asistentes a la jornada reconocieron, en la mesa redonda que se estableció tras la conclusión de las ponencias, que la LCSP supone un cambio importante a la hora de las relaciones con la Administración Pública, por lo que se hace necesario un conocimiento rápido de la ley para no ralentizar más los procesos administrativos.

Puntos principales de la Nueva Ley

- ❑ **Transpone la Directiva comunitaria de coordinación de procedimientos de adjudicación de contratos públicos.**
- ❑ **Fomenta la productividad con eliminación de barreras de entrada al mercado de la contratación pública y aumento de la competencia.**
 - Se suprimen las barreras de entrada y se reducen los costes para los licitadores
 - Se flexibilizan y se perfeccionan los procedimientos (se incorporan nuevas figuras como el diálogo competitivo)
 - Se crea un marco legal para el desarrollo de la contratación electrónica
 - Se introducen nuevos mecanismos para la racionalización de la contratación:
- ❑ **Introduce criterios sociales y medioambientales.**

Los fabricantes de mezclas andaluces, a la cabeza del mercado CE

El 1 de enero de 2008 se puso en vigor la normativa por la que se implantaba el mercado CE en las mezclas bituminosas y que es de obligatorio cumplimiento a partir del 1 de marzo de 2008, después de haberse establecido durante un año el periodo transitorio hasta su plena disposición. Con esta iniciativa



Andalucía supera en fábricas con marcado CE.

se impulsa la regularización en toda Europa de los requisitos técnicos necesarios para el libre mercado de este producto. La comunidad europea define el marco para el control de las mezclas, siendo 43 las normas que componen el listado actual, así como se regula el establecimiento de los tipos de mezclas y el plan de aseguramiento de calidad (PAC).

La Junta de Andalucía preocupada por el desarrollo de esta labor entre los fabricantes de aglomerados de nuestra región ha querido, a través de Ceacop, conocer cómo está llevándose a cabo la adaptación a esta normativa europea.

Se han mantenido para ello varias reuniones, en los primeros meses del año, con responsables de la empresa pública Giasa y de la Junta de Andalucía estableciéndose los parámetros a estudio por las diferentes empresas de fabricantes de aglomerado. La creación de un grupo de trabajo ha permitido conocer de primera mano el

desarrollo de esta labor entre las firmas participantes.

Varias empresas fabricantes de mezclas asfálticas en caliente (MBC) y laboratorios asociados a Ceacop han mostrado su interés por participar activamente, analizando el comportamiento de las mezclas bituminosas fabricadas en Andalucía con los nuevos ensayos y comparándolo con los resultados obtenidos con los métodos tradicionales.

Desde Ceacop y Giasa se ha pedido a las empresas participantes, a su vez, una implicación tecnológica para hacer efectivo los ensayos. Por ello, algunos fabricantes apostando por la innovación en su maquinaria y por una mejora en la investigación han pedido subvenciones a la Consejería de Innovación y Tecnología para invertir en este proyecto que cuenta con el apoyo de la Junta de Andalucía.

Los resultados obtenidos serán enviados a la Administración regional para su conocimiento y su análisis.

BREVES

Las empresas **Arag** y **Global Estudios** firmaron un convenio con Ceacop para la defensa jurídica de los constructores de esta asociación. Se crea un marco de apoyo para procedimientos tales como los administrativos, los arbitrales y los jurídicos.

La asociación celebró una reunión sobre la **revisión de precios de betunes y emulsión** en Antequera (Málaga) el 31 de enero. Más de 30 asociados se dieron cita para tratar una cuestión que preocupa a todos por su repercusión económica.

El portal de Ceacop **batió records** en los meses de **enero y febrero**, duplicando las visitas con respecto al año anterior en esas mismas fechas. El acuerdo con **Mapfre Caja Salud** fue lo que más interesó a los internautas que visitaron nuestra página www.ceacop.com.

Ceacop celebra su primera Junta Directiva de 2008

La asociación llevó a cabo a finales de enero su primera Junta Directiva del año. En ella se dio a conocer las reuniones llevadas a cabo por Ceacop con la Administración Pública, sobre todo la establecida con EPSA. También se trató la cuestión del problema planteado por la subida de los productos asfálticos, esencialmente el betún y la imposibilidad de repercutir esta subida a la administración adjudicante. Además se mencionó la firma del convenio

con las empresas Arag y Global Estudios, en la que los asociados se verían beneficiados con una rebaja del 20 por ciento sobre los servicios ofertados con anterioridad. A su vez, se comentó que está pendiente de seguir negociando con EGMASA y la Agencia Andaluza del Agua, la revisión de los precios y así como abordar la problemática de los asociados con intereses en obras hidráulicas.

María Dolores Jiménez: "Estamos en un momento en el que debe imperar la prudencia"

Hemos querido traer a nuestras páginas iniciando esta sección a la vicepresidenta primera de la asociación, para saber más de ella y conocer, de primera mano, cómo ve el futuro del sector de la construcción en Andalucía.

Siempre ha participado activamente en la asociación. ¿Ha evolucionado Ceacop desde que se inició su andadura?

No cabe la menor duda que hemos avanzado y mucho, no sólo en la estructura interna. Hemos conseguido en el ámbito autonómico una buena posición para las empresas andaluzas, contribuyendo a mejorar la imagen de las mismas y a cambiar su mentalidad. La diversificación de los objetivos de las empresas asociadas ha sido clave para este crecimiento, también hay que reconocer que han ampliado sus miras y están licitando obras fuera de Andalucía. Eso nos demuestra que hay una evolución muy favorable y realmente positiva durante todos estos años que lleva Ceacop trabajando para ellas.

¿Cómo se plantea el futuro de Ceacop? Según usted, ¿deberían ampliarse los objetivos por los que fue creada?

Creo que sí, porque nos encontramos en un momento económico difícil e incierto, y es ahora cuando las asociaciones deben trabajar más por las empresas, ampliando sus objetivos. La situación ha cambiado mucho en estos últimos diez años y debemos adaptarnos al presente mirando, además, al futuro.

Uno de los fines principales por lo que se creó la asociación fue el de fomentar la capacitación del empresariado (consultor y constructor) andaluz a la hora de las licitaciones de obras públicas. ¿Ha conseguido Ceacop en estos once años de andadura que consigan más adjudicaciones las empresas andaluzas?

Sin duda alguna, en la Administración andaluza y en las empresas públicas de nuestra comunidad autónoma, nuestras empresas tienen una importante cuota en la adjudicación de obra. Creo que necesitamos mejorarla aún más y abrir



María Dolores Jiménez recuerda con agrado esta foto con Don Juan Carlos en su viaje a China.

nuevas cuotas de mercado en el resto de administraciones, especialmente en el Gobierno central y las empresas públicas del Estado que son mercados casi exclusivos de las grandes compañías españolas. En el Gobierno central, al igual que se hizo en su momento en el autonómico se debe potenciar mucho más las UTEs con empresas locales, ya que las grandes firmas son reacias a formalizarlas con las empresas andaluzas para las licitaciones de obras públicas del Estado.

"La situación en la que nos encontramos ha sido generada por un crecimiento desorbitado de la edificación".

Desde su punto de vista, ¿cree necesario que entre Ceacop y la Junta de Andalucía debe haber un vínculo estrecho?

Las relaciones institucionales son absolutamente necesarias e imprescindibles a la hora de tratar cuestiones para el futuro y desarrollo de nuestras empresas que están totalmente vinculados con el futuro y desarrollo del territorio y

en definitiva, de nuestra comunidad, y de España. La asociación es un proyecto consolidado que nos ha costado tiempo y esfuerzo posicionarla donde está. Somos un referente para las instituciones andaluzas y eso ha sido gracias al esfuerzo de todos los que iniciaron con ilusión este proyecto. Hay que creer en el asociacionismo como piedra angular para hacerse escuchar frente a cualquier organismo público.

¿Cree entonces en el asociacionismo como forma de luchar por los intereses de los constructores y consultores andaluces?

Totalmente, por medio del asociacionismo se conocen los problemas y las necesidades reales de nuestras empresas. Debería haber más conciencia de grupo, quizás de esta forma a la hora de presentarnos frente a cualquier entidad tendríamos más voz, seríamos más escuchados. Se conseguirían, de esta forma, más avances. Desde Ceacop siempre hacemos un llamamiento a los empresarios del sector para que se unan al mundo asociativo, quizás de esta forma lograríamos más propósitos.

La crítica situación por la que está atravesando la construcción ha supuesto un varapalo para todas las empresas. La ralentización del sector ha llevado a hacer conjeturas de todos los agentes partici-

pantes sobre las posibles vías de solución. María Dolores Jiménez no está plenamente convencida de que la obra pública pueda relevar al sector residencial en este 2008, por las connotaciones tan diferentes que confluyen en cada uno de ellos.

¿Por qué cree que se ha generado esta situación en el sector? ¿Cuáles, según usted, han sido las claves para que se genere incertidumbre y se hable de ralentización del sector?

Bueno, dentro del sector hay que diferenciar la obra civil y el subsector residencial. La situación en la que nos encontramos ha sido generada por un crecimiento desorbitado de la edificación dando lugar a una bolsa de vivienda excesivamente cara y una demanda cada vez menor como producto de la menor renta disponible de las familias.

Se habla de que la obra civil será el "salvoconducto" para la crisis del sector ¿Cree viable esta posibilidad?

No, no creo que sea el salvoconducto. Aliviará algo la situación pero no es la solución al cien por cien. Esta fórmula, que es ya suficientemente conocida, es parcial y tiene un principio, que es el de convertir el desempleo en el subsector residencial en empleo en obra civil pero viendo la evolución del mercado de trabajo en los últimos meses no parece posible.

¿Cómo se enfrenta el constructor andaluz ante esta situación?

Las empresas que han tenido un crecimiento ordenado y han diversificado su actividad podrán incluso encontrar oportunidades en esta situación, pero habrá una importante criba de empresas. Estamos en un momento en el que debe imperar la prudencia, estudiar detenidamente cada inversión y proyecto y por supuesto apostar por la internacionalización de nuestras empresas, buscando nuevas alternativas en mercados nuevos.

"En el Gobierno Central se debe potenciar mucho más las UTEs con empresas locales".

¿Cómo ve el panorama de la obra civil en nuestro territorio en este periodo de incertidumbre de la construcción?

Es difícil vaticinar cómo se irá desarrollando los acontecimientos en el sector. Desde mi punto de vista, la obra civil va a tomar mayor importancia, pues es una apuesta segura para cualquier constructor. Las necesidades sociales siempre son garantía de acierto. Pero surge la incógnita de saber si las pérdidas originadas por el sector residencial se cubrirán con las ganancias de la obra pública. Mucho me temo que esto no será así, pues estamos hablando de ámbitos muy diferenciados, con sus especificidades muy bien delimitadas. La vivienda necesita de mayor mano de obra y confluyen además más sectores involucrados. En la obra civil la inversión se enfoca más en ingeniería y tecnología. Para el constructor que quiera reorientar su labor dentro de las infraestructuras públicas le costará mucho iniciarse.

¿Cuáles, a su parecer, son los problemas que se pueden dar a partir de ahora dada la situación creada? Y podría comentarnos posibles soluciones para darle salida.

Pues como ya estamos viendo, una notable subida del paro y por tanto, una notable caída del consumo. Creo que se necesita un plan de choque cuyas principales medidas sean de carácter fiscal para reimpulsar el consumo y de apertura de nuevos mercados y más competitivos. El Gobierno debe aportar confianza tanto en el interior como en el exterior y fomentar las actividades innovadoras pero como política estructural de valor añadido, no de escapatate, para aumentar nuestra competitividad. Y trabajar, hay que trabajar más y mejor.

¿Durante estos primeros meses del año la Administración andaluza ha licitado de una forma apremiante y voluminosa. ¿Cree que es un avance en nuestra lucha?

Se está licitando mucha más obra civil. Nuestra duda se plantea en si todo ese esfuerzo se verá reflejado en la celeridad de adjudicación y ejecución de las obras planteadas. Han surgido muchísimas empresas, con lo que proporcionalmente hay menor cuota de obra que antes y es que hay algunas empresas que se han dedicado exclusivamente al sector inmobiliario y ahora intentan entrar en obra civil, incluso sin el conocimiento de la actividad, lo cual no es bueno ni para ellas ni para el sector.



su perfil

Nace en Montemayor (Córdoba) de padre malagueño y madre cordobesa. Proviene de una familia numerosa, "somos seis hermanos. He tenido una infancia muy buena, alegre y divertida". Trabajadora incansable es la consejera delegada de Jicar. Una empresa que fue fundada por su padre Jerónimo Jiménez y Pedro Carmona y a la que llegó en 1982 para incorporarse y en la que sigue actualmente. Jicar se ha convertido en un grupo empresarial que cuenta con una facturación cercana a los 40 millones de euros y 300 trabajadores en plantilla.

María Dolores Jiménez además desde 1990 es gerente del Castillo de Montemayor. Combina su trabajo con la presidencia de la Cámara de Comercio de Córdoba, la vicepresidencia de Ceacop, y otros cargos en diferentes instituciones.

Está casada y con 2 hijos, y se esfuerza por combinar su vida profesional y personal en un mundo donde la mujer sigue teniéndolo muy difícil.

Garasa-Esñeco: la expansión en mayúsculas

La constitución de Garasa Holding Empresarial fue anunciada en rueda de prensa en mayo de 2007. Un año muy especial pues celebraban las bodas de plata de su creación y se marcaba un punto de inflexión en cuanto a su desarrollo empresarial. Garasa Holding

nace con la convicción de que la expansión es su máxima conceptual. Expansión en la diversificación de su línea de negocios, en su desarrollo territorial y en sus recursos humanos. Todo un reto para una empresa con marchamo andaluz.

Expansión según el diccionario de la Real Academia de la Lengua es "la acción o efecto de extenderse o dilatarse". Para el grupo empresarial Garasa Holding es improbable que este término pueda pasar desapercibido. Desde hace unos años se ha convertido en su máxima. Los números ofrecidos durante el año pasado muestran un incremento que parece asombrar hasta el más incrédulo. Las cifras lo avalan. En 2005 se facturó 96,6 millones de euros, dos años más tarde, se duplicó, alcanzando los 195 millones de euros. Sus previsiones para 2008 son muy halagüeñas, superarán los 208 millones de euros.

Simón Torres Vela, presidente de la compañía, reconoce que el grupo está en un momento muy favorable "Garasa Esñeco está evolucionando a pasos agigantados". Esta constructora se ha erigido como buque insignia de un proyecto que engloba a 17 empresas y que con el nombre de Garasa Holding fue presentada públicamente el año pasado en rueda de prensa. Tiene cuatro líneas de negocios: construcción; materiales de construcción y canteras; servicios y concesiones e inmobiliario. Ese es uno de sus pilares en este proyecto

de expansión. El otro, está basado en la creación de nuevas delegaciones territoriales, más allá de nuestra región. Ya cuentan con sedes en varias ciudades de Andalucía, siendo la central, la de Granada, pero también están las dele-



Simón Torres Vela junto a Gaspar Zarrías Arévalo.

gaciones de Málaga-Campo de Gibraltar; Andalucía occidental (con sede en Sevilla); Huelva y Extremadura; delegación territorial de Levante (que abarca Almería, Murcia, Alicante y Valencia); y por último, la de Madrid que controla la zona centro de España. Para Simón Torres Vela "La empresa tiene en mente un ambicioso plan de expansión

que no sólo nos lleva a consolidar nuestra presencia en Andalucía, la zona del Levante y ampliar nuestro ratio de acción hasta Madrid y la Comunidad Valenciana, donde en breve plazo, abriremos nuevas delegaciones. Asimismo, este año, tenemos previsto, en colaboración con otras empresas del sector, acometer proyectos fuera de las fronteras españolas". Pero todo esto no sería posible si no hubiera un compromiso humano. Más de 3.000 empleados (entre propios y subcontratados) son los que trabajan actualmente. Eso supone una apuesta firme por el crecimiento y más teniendo en cuenta que dentro de esta cifra, se ha optado por la profesionalización. Se ha priorizado la entrada de personal universitario en estos últimos años y como confirma la propia empresa "se cree firmemente en la importancia del equipo humano y de ahí que se cuide al extremo las necesidades de cada uno de los empleados".

25 años de historia

Lógicamente para llegar a este punto de consolidación y de búsqueda de nuevos retos, anteriormente ha habido un proyecto de crecimiento que ha durado 25

GARASA HOLDING EN CIFRAS



Líneas de Negocio:

- **División construcción:** Garasa Esñeco; Andaluza de Edificación, Hivagara Internacional.
- **División Materiales de Construcción y Canteras:** Gama; Blánquez Garasa; Garasa Desarrollo Industriales.
- **División de Servicios y Concesiones:** Añil, Aguas y Servicios, Garasa Servicios y Concesiones, Alcón Residencias.
- **División Inmobiliaria:** Garasa Inmobiliaria; Indeneva; CPS; Ingenio San Isidro; El Cañaveral; Fuente de la Bermeja y

Poland Granada.

Datos de facturación: 195 millones de € (2007)

Número de empleados: 3.192 personas (2007)

Obras más importantes: Parque Ferial de Atarfe, Plan Parcial I y II en la Chana, Torres Neptuno, Almazara, Centro Wellness, Primera fase en UTE de la Diputación de Granada, Autovía del Olivar.

Presidente: Simón Torres Vela

Vicepresidente: Fernando Rodríguez-Acosta Márquez

años, los que lleva Garasa (Construcciones Gámez Ramos, S.A.) desde que comenzó en 1982 en Pozo de Alcón (Jaén).

Su historia es el símbolo de esa expansión anunciada. Cuatro han sido sus protagonistas iniciales: Luis Gámez Fernández, Manuel Ramos Ruiz, Simón Torres Vela y Antonio Miguel de la Torre Hita. Ellos fueron los empresarios que comenzaron este proyecto y en el que continúan hasta ahora. Después se les unió Fernando Rodríguez-Acosta que se vinculó a este grupo apoyándolo financieramente.

Durante la década de los años ochenta el crecimiento paulatino de Garasa llevó a extender sus proyectos más allá de Granada e implantarse en provincias limítrofes como Jaén, Málaga y Almería. Al principio de los noventa y con una crisis en la coyuntura económica nacional se buscan otras alternativas y se comienza a trabajar con promotores privados.

En la segunda mitad de los noventa, la empresa se traslada a la capital granadina. El sector de la construcción inicia su subida vertiginosa y con ello Garasa se relanza con proyectos de gran calado, como el de la construcción de las Torres Neptuno.

Consciente de la importancia de la obra civil y del auge en la infraestructura pública en Andalucía, en 2006 absorbe Esñeco Construcciones S.L, una firma con clasificación para obras lineales y que incorpora su cartera de clientes a este proyecto.

2007, año de celebración

Garasa Esñeco celebró sus bodas de plata en 2007 con una infinidad de actos. Orgullosos de mostrar su crecimiento ante sus clientes y ante la opinión pública en general, demostraron que estos años han servido para consolidarse dentro del sector.

En junio de 2007 se constituyó la nueva sociedad, Garasa Holding, con unos fondos propios de 30 millones de euros, posicionándose entre las más importantes de Andalucía. Como presidente de esta compañía, Simón Torres Vela reconoce sentirse muy orgulloso "de haber cumplido y celebrado estos veinticinco años". Esa satisfacción se muestra en sus anhelos para el futuro pues "espero y deseo que este gran proyecto empresarial continúe muchos años más, manteniendo las señas de identidad que le han permitido un reconocimiento generalizado dentro del sector de la construcción".

FICHA TÉCNICA: Almazara de Maeva

Entidad solicitante: Corporación Torres Morente

Presupuesto de licitación: 9.245.000 €

Fecha de inicio: Septiembre 2007

Fecha de finalización: Abril 2008

Jefe de obra: Juan Antonio Medina

Director de proyecto: Guillermo Sánchez Galdó

Principales características:

La obra está formada por un edificio de oficinas con una superficie en planta baja de aproximadamente **1.400 m²** y una zona industrial formada por **5 edificios industriales**, que ocupan una superficie de más de **12.000 m²**. La zona de producción exterior y la restante zona urbanizada ocupan una superficie de unos **25.000 m²**. De toda la zona acometida destaca el edificio industrial destinado a bodega, ejecutada mediante perfiles metálicos de inercia variable, y que cuenta con una altura máxima de aproximadamente **11,5 m**; obteniendo una capacidad de almacenamiento de **6.400.000 litros** de aceite. La zona de almacenamiento exterior a esta bodega amplía la capacidad reseñada en **2.000.000 de litros**.

El edificio de Envasado tiene una superficie de **4.500 m²**, está ejecutado mediante perfiles metálicos de inercia variable, con una altura máxima de **1,00 m**; el edificio cuenta con una luz libre máxima de **10,50 m** y en él está previsto la ubicación de **5 líneas** de envasados.



Una perspectiva de la Almazara de Maeva.

A río revuelto... LCSP

La nueva Ley de Contratos del Sector Público introduce múltiples novedades. No pretendo en modo alguno enumerarlas sólo mencionar algunas, que cuentan con relevancia. La primera novedad a citar, quizás por lo curioso es la eliminación de los clásicos términos “concurso o subasta”, que la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas incluía dentro de la “forma de adjudicación” del contrato, que se debía conjugar con los “procedimientos de adjudicación”. Debemos desterrar de nuestro vocabulario estos términos y adaptarlos al de “*oferta económicamente más ventajosa*”. O en definitiva, a los criterios establecidos por los entes, organismos y entidades que conforman el ámbito subjetivo de la Ley, ex art. 3 de LCSP, que se hayan delimitado para valorar las ofertas de los licitadores en los diferentes procedimientos ahora establecidos.

La Directiva comunitaria contemplaba un procedimiento para la adjudicación de los contratos del sector público que supone una novedad en la contratación patria: el “diálogo competitivo”. Este procedimiento, por muy novedoso que resulte, no debe implicar que sea el sistema usual para la adjudicación de los contratos. A los términos de la ley nos debemos remitir, cuando establece este sistema en *contratos particularmente complejos, cuando el órgano de contratación considere que el uso del procedimiento abierto o del restringido no va a permitir una adecuada adjudicación del contrato*. Será esencial comprobar qué va a entender la Administración por contratos particularmente complejos. La Consideración 31 de la Directiva 2004/18 determina que serán aquellos en los que el poder adjudicador les resulte objetivamente imposible definir los medios adecuados para satisfacer sus necesidades o evaluar las soluciones técnicas, financieras y jurídicas que pueda ofrecer el mercado. ¿Va la Administración a reconocerse incapaz de definir lo que desea? Con la debida distancia, hemos de preguntarnos, ¿hasta la fecha no se han adjudicado por vía de concurso proyectos particularmente complejos? Realmente, el sistema generará no poca polémica, siendo los

tribunales de justicia quienes, en definitiva, fijen cuándo es objetivamente imposible o se emplee este procedimiento falseando la competencia.

Resulta igualmente relevante la implantación de una nueva figura, hasta ahora desconocida en nuestro derecho: “el responsable del contrato”, al que corresponde supervisar la ejecución del contrato, por delegación o encargo del órgano contratante. Tiene la misión de supervisar la ejecución, adoptar decisiones, dictar instrucciones precisas para que el contrato culmine debidamente. La instauración de esta figura es potestativa para el órgano de contratación y cuando se prevea por éste. ¿Qué función ejercerá la Dirección Facultativa como se ha entendido hasta la fecha? La práctica mostrará la utilidad de esta nueva figura.

A partir de mayo existirán numerosas dudas y comprobaremos si serán resueltas a favor de una licitación que respete los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confiabilidad, igualdad, no discriminación y adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa. En cualquier caso, recordar que se ha introducido una novedad importante, el recurso administrativo especial, a interponer, entre otros, contra los acuerdos de adjudicación provisional y pliegos reguladores de licitación. El recurso lleva aparejada la suspensión del procedimiento de licitación, impidiendo que culmine la adjudicación definitiva. Por tanto, es momento de cotejar si los pliegos de licitación que se están preparando por las distintas administraciones se ajustan a la legalidad vigente y no se entiende siempre en beneficio del licitador.

En resumen, la ganancia de pescadores la obtendrán quienes estudien los pliegos detenidamente y encuentren los resquicios que la Ley otorga, siendo deseable que, en época de crisis en el sector inmobiliario, crisis financiera y paro creciente, no se proceda a realizar “experimentos” que paralicen la licitación pública.

Rafael Martín García
asesor jurídico de Ceacop

Para que su negocio tenga todas las letras a su favor

Cobertura jurídica para negocios



TU MUNDO LEGAL.



- Cobertura jurídica para la empresa o para el profesional.
- Para los imprevistos relacionados con contratos laborales, de servicios, de suministros, reclamación de honorarios, defensa penal, derechos relacionados con el local...
- Tres modalidades: ARAG Negocios, ARAG Profesionales Liberales y ARAG Construcción.
- Asistencia Jurídica Telefónica 24h.
- Más de 70 años de experiencia, 350 despachos colaboradores y mil abogados en España.

El líder legal está junto a ti
902 24 27 24 • www.arag.es