



¿Cómo redactar los pliegos para licitar? No sólo el precio es importante

21-01-2016

Ferco (Federación Europea de Restauración Colectiva, hoy Food Service Europe) y Effat (Federación Europea de Sindicatos de Alimentos, Agricultura y Turismo) publicaron hace unos años una guía para solventar los problemas con que se encuentran las entidades concedentes para expresar sus necesidades en términos cualitativos, cuando redactan los pliegos para licitar. Recuperamos la noticia ya que sigue siendo el único documento que existe al respecto, para el sector de las colectividades.

Cada vez es más frecuente que, tanto empresas privadas como entidades públicas, subcontraten los servicios de restauración colectiva que ellos ofrecen a sus usuarios, a empresas especializadas en dichos servicios.

Para seleccionar al proveedor del servicio, las entidades concedentes recurren a procedimientos de licitación a nivel local, regional, nacional e incluso europeo, dependiendo del tamaño del contrato. La mayoría de los contratos de restauración colectiva se adjudican a las empresas que presentan la oferta más baja. Plenamente conscientes de las limitaciones presupuestarias a las que se enfrentan los operadores públicos y privados, Effat y Ferco consideran, sin embargo, que esta política de adjudicación de contratos al licitador más barato no va en beneficio de ninguna de las partes implicadas.

De hecho, seleccionar a los proveedores del servicio sobre la base del criterio único del precio, provoca efectos perjudiciales a todos los niveles. Esto genera un incremento en la competitividad entre las empresas de restauración colectiva y las induce a racionalizar sus costes lo máximo posible. Esta racionalización de los costes resulta a veces en detrimento de la calidad de las comidas y de los servicios suministrados, lo que puede conllevar riesgos para la seguridad alimentaria. Asimismo, esto puede provocar considerables efectos adversos en relación a los empleos y las condiciones de trabajo de los trabajadores del sector, e incluso en relación a la viabilidad de las empresas de restauración colectiva.

Esta política del precio más bajo puede, igualmente, tener un impacto negativo en la imagen de la entidad concedente, que puede parecer estar preocupada únicamente por el precio y no por la calidad de las comidas.

Ferco y Effat consideran que la prioridad dada al criterio del precio a la hora de adjudicar contratos a empresas de restauración colectiva se debe, asimismo, a los problemas con que se encuentran las entidades concedentes para expresar sus necesidades en términos cualitativos cuando redactan los pliegos para licitar y en la ausencia de instrumentos para evaluar, apreciar y comparar ofertas, teniendo presente no sólo el precio sino también la calidad.

Por todo lo anterior, Effat y Ferco, en interés de las entidades concedentes y de sus usuarios, así como de las empresas del sector de la restauración colectiva, tomaron la iniciativa de redactar juntos una *Guía para la oferta económicamente más ventajosa*.

Se puede descargar la [guía en español](#), completa o parcialmente.