


Resmundo Manga

 Director de Proyectos
de TÈCNICS G3

El contrato llaves en mano

En los últimos 5 años, en Tècnics G3 hemos gestionado la licitación y contratación de más de 20 proyectos por un importe superior a los 250.000.0000 €. De estos proyectos, más de la mitad se han contratado bajo la denominada modalidad “Llaves en Mano”, sin embargo, en la práctica son muy pocos los que se han desarrollado según la definición teórica de este tipo de contrato.

En la bibliografía especializada encontramos diferentes definiciones de lo que es un contrato “Llaves en mano”, una de las más asumidas en el sector de la construcción en España es: una modalidad de contratación en donde una organización, generalmente un contratista general, a cambio de un precio, habitualmente cerrado, se hace responsable de construir y poner en funcionamiento una obra que él mismo ha proyectado o cuyo proyecto ha asumido, haciéndose responsable de cualquier error u omisión de dicho proyecto.

Si bien en los contratados realizados figura esta definición, o una equivalente, en la obra tanto promotor como contratista asumen que si el proyecto tiene algún error u omisión, éste no será asumido por el contratista y se tratará como un contradictorio en obra, por lo cual en la práctica se realiza la obra bajo una modalidad de precio cerrado o precio alzado, donde el contratista fija un precio total por la ejecución de un proyecto redactado por un tercero y en donde el contratista asume “únicamente”, que lo que está en el proyecto se realizará por un precio fijo, cualquier error u omisión en el proyecto será asumido por el promotor.

Los contratos llaves en mano tienen como principal ventaja la certeza en el precio final de las obras, el contratista asume el proyecto y, en consecuencia, la única posibilidad de desvíos es la introducción de cambios en el proyecto por nuevas necesidades de la propiedad. Por el contrario, las principales desventajas de este tipo de contrato son la dificultad de negociar los precios por cambios en el proyecto y que, al asumir mayor riesgo el contratista, el coste de ejecución de la obra suele ser más elevado que en otros con-

tratos en donde el riesgo es compartido (por ejemplo medición abierta).

Las características de esta forma de contratar, hacen que el llaves en mano sea adecuado para proyectos con baja complejidad técnica y en donde no se prevean cambios durante la ejecución de la obra, por lo tanto se podría aplicar a naves industriales, edificios de oficinas sin incluir las obras privativas o en la estructura de un complejo de viviendas. Se debe evitar su uso en proyectos, o paquetes de obra

“Una de las principales y exitosas participaciones de Tècnics G3 en un contrato llaves en mano se ha realizado en el proyecto de la sede corporativa de la CMT en Barcelona, promovido por el Grupo Inmobiliario Castellví.”

en donde, debido a su complejidad o a aspectos propios del cliente, se prevean cambios significativos, como por ejemplo: realización de un bajo rasante con posible contaminación de tierras, realización de una rehabilitación estructural importante o las obras privativas de un edificio corporativo, la realización de un contrato llaves en mano en este tipo de proyectos provoca desviaciones del precio inicial y grandes tensiones en la negociación del nuevo precio y plazos de ejecución, generando que ninguna de las partes involucradas sientan que están haciendo un buen negocio.

Una de las principales y exitosas participaciones de Tècnics G3 en un contrato llaves en mano la hemos realizado en el proyecto de la sede corporativa de la CMT en Barcelona, promovido por el Grupo Inmobiliario Castellví.

En este proyecto la Comisión Nacional del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), como comprador y usuario de la sede corporativa y el Grupo Inmobiliario

Castellví, como promotor y propietario del solar firman un contrato en donde Grupo Inmobiliario Castellví se compromete a entregar al primero un edificio de unas características concretas, con un plazo y coste fijo, o sea un autentico contrato “Llaves en Mano”. Por lo tanto, el Promotor asume un riesgo y le ofrece al Comprador la garantía absoluta de la obtención de los objetivos fijados en el Contrato.

Para asegurar el cumplimiento de los objetivos marcados, Grupo Inmobiliario Castellví contrató a Tècnics G3 para realizar la gestión de proyecto y obra, coordinando un equipo formado por el Estudio de Arquitectura Batlle i Roig (redactores del proyecto), la Ingeniería de Cálculo Estructural Static, la Ingeniería de Instalaciones PGI y la empresa especializada en Facility Management Ralfas Consulting, desarrollando todo el proceso necesario para entregar “las llaves del edificio” a la C.M.T., desde la gestión de la redacción del proyecto básico y ejecutivo (a partir del programa entregado por la CMT), la solicitud, seguimiento y consecución de licencias, la licitación y contratación de los 7 paquetes de obra, la gestión y dirección de la obra, la legalización y puesta en marcha del edificio hasta la entrega de “las llaves” a los responsables de la CMT.

Todo este proceso se ha realizado respetando las condiciones de costes, plazo y calidad plasmadas en el contrato “Llaves en mano” e incluso mejorando los plazos de entrega finales del edificio.

Este exitoso caso, confirma la eficacia de este sistema de contratación, sobretudo a la hora de que la propiedad tenga certeza en el coste final de la inversión. Sin embargo, antes de proponer el uso de este sistema de contratación, es necesario estudiar las características del proyecto y la propiedad, ya que si nos encontramos frente a unas condiciones de incertidumbre técnica o de alcance, la aplicación del llaves en mano puede ser contraproducente, causando desvíos y un ambiente de tensión entre las partes, que inducirán riesgos en la consecución de los objetivos de la propiedad.