



LA CONTRATACION PUBLICA

El buen manejo de los fondos de todos





28. MEJOR VALOR DEL DINERO

Métodos de análisis de razonabilidad de precios



DEFINICIÓN Y PROPÓSITO

Una de las principales preocupaciones respecto a los recursos de dinero que cualquier Estado recauda de sus contribuyentes (tributos) es el uso responsable de tales recursos por parte de la administración pública.

La herramienta de análisis del valor por dinero tiene la ventaja principal de posibilitar un uso eficiente y efectivo de los recursos públicos. Así permitiría emplear cada nuevo Lempira de manera productiva, de tal forma que genere el mayor valor posible, sea en términos de ahorro o de calidad.

Pretende mejorar la capacidad de las organizaciones gubernamentales para cumplir con sus responsabilidades y controlar sus gastos al garantizar que los recursos se gestionan con el menor costo.

Su ámbito de aplicación incluye la economía, eficiencia, rentabilidad y los efectos ambientales de las actividades del gobierno, eficacia, relaciones de rendición de cuentas y la protección de los bienes públicos.



DEFINICIÓN Y PROPÓSITO

En el ámbito de la economía, se refiere a los términos y condiciones en que las organizaciones del sector público adquieren recursos tanto humanos como materiales.

En la adquisición de obras, bienes, servicios y consultorias, no se debe pagar más del precio comercialmente razonable.

El análisis de razonabilidad de precios es la revisión de los precios propuestos por un contratista, proveedor o consultor, para asegurar que los precios que han sido ofrecidos en las ofertas o propuestas sean justos para ambas partes, tomando en cuenta el esfuerzo requerido para completar el trabajo, la calidad de la oferta o propuesta y la equivalencia de los precios en proyectos similares en mercados locales y mercados internacionales.



DEFINICIÓN Y PROPÓSITO

Se revisan los precios para asegurarse que los precios que han sido cotizados por el contratista, proveedor o consultor seleccionado no son irrazonablemente altos y que tampoco sean irrazonablemente bajos.

Este análisis sirve para que el contratante pueda realizar una verificación secundaria y asegurar que los fondos públicos se utilizarán de manera costo-efectiva y que el contratista, proveedor o consultor seleccionado podrá cumplir con los requerimientos de compra de la manera que se encuentran establecidos en los documentos de solicitud.

Un análisis de razonabilidad de precios es distinto al análisis de costo. La principal diferencia es que el análisis de razonabilidad de precios ve el precio total mientras que el análisis de costo examina los elementos individuales de costo de este precio total.

Los elementos de costo podrán variar de forma dependiente del Proyecto, pero generalmente incluye las tarifas de mano de obra, costos materiales, tarifas de gastos fijos o indirectos, un factor del costo del dinero, gastos generales y administrativos y una ganancia o tarifa.



CONCEPTOS GENERALES

La Ley de Contratación del Estado, establece que la Administración Pública debe asegurar la equidad y el aprovechamiento óptimo de los recursos estatales.

Para asegurar ese atributo en las adquisiciones y contrataciones públicas, el contratante debe realizar un análisis de razonabilidad de los precios ofertados en un proceso de contratación, tanto para procesos competitivos como para las adquisiciones por fuente única para bienes, obras, servicios y consultorías.

La comisión de evaluación de ofertas es la responsable de conducir el análisis para poder emitir su recomendación, y debe ser realizado a la oferta o propuesta del potencial vencedor del proceso durante la evaluación económica de las ofertas /propuestas.

El análisis de razonabilidad de precios debe ser documentado en el expediente de la adquisición (incluido en el informe de evaluación).

Es suficiente probar la razonabilidad, aplicandose apenas uno de los métodos para la realización de un análisis de razoabilidad de precio.



MÉTODOS PARA ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DE PRECIOS

Existen varias formas de realizar un análisis de razonabilidad de precios sin examinar los componentes individuales del precio total.

(a) Precios Competitivos: En un proceso competitivo de licitación, adonde el precio es un factor de evaluación y cuando se han recibido varias ofertas o propuestas aceptables y calificadas, se podría asumir con seguridad que los precios son razonables según lo determinan las condiciones del mercado, pero únicamente si existen discrepancias mínimas entre los precios ofertados. En el caso de existir discrepancias significativas entre ofertas o propuestas, el contratante deberá de asegurarse que la descripción de la compra está lo suficientemente clara como para que no exista un mal entendido y que no existan errores de cálculo.



EJEMPLO DE ANÁLISIS POR METODO DE PRECIOS COMPETITIVOS

El detalle de las ofertas recibidas, ordenadas de la más baja a la más alta es el siguiente:

La mediana de los valores de las ofertas es de \$ 12,895,413.43.

OFERTANTE	OFERTA
Constructora AAA, S.A.	\$11,843,222.00
BBB SpA Sucursal Honduras	\$12,034,500.79
CCC Construcciones, S.A. de C.V.	\$12,480,619.00
DDD, S.A. de C.V.	\$13,310,207.85
EEE Construcción de Centro América, S.A.	\$15,535,276.00
Constructora FFF, S.A.	\$16,947,177.11

El valor promedio de los valores ofertados es de \$ 13,691,833.79.

La desviación estándar entre las ofertas es de \$ 2,086,736.07.

De lo anterior se concluye que las discrepancias no son significativas entre los valores de las ofertas, ya que la desviación estándar es de 15.24% del valor promedio de las ofertas.

La oferta más baja es con seguridad, de precio razonable según lo determinado por las condiciones del mercado, ya que es 8.16% menor que el valor de la mediana de todas las ofertas y 13.50% menor que el promedio del valor de las ofertas recibidas.



MÉTODOS PARA ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DE PRECIOS

(b) Precios Históricos: Si los precios ofrecidos se pueden comparar con los precios ofrecidos en el pasado al contratante, a otros compradores gubernamentales de gran tamaño, o a un organismo internacional en el país del Proyecto para contratos similares, ya sea por el mismo contratista, proveedor o consultor, o uno diferente, en tal caso se podrá asumir que los precios son razonables.

Al comparar los precios actuales con los precios históricos, se deberá tomar en cuenta la inflación y un margen razonable de ganancias.



EJEMPLO DE ANÁLISIS POR METODO DE PRECIOS HISTORICOS

En el siguiente cuadro se presenta la comparación de los precios ofertados por AAA International, contra los precios históricos pagados por una institución pública:

Código	Señal	Cantidad Total	Precio AAA	Precios Históricos				Oferta AAA	Valor Histórico	
				TRAMO 2A	TRAMO 2B1	TRAMO 2B2	PROMEDIO			
R-1-1	ALTO	60	\$95.65	\$101.08	\$103.24	\$106.00	\$103.44	\$5,739.00	\$6,206.40	
R-2-1	VELOCIDAD RESTRINGIDA	46	\$108.70	\$101.08	\$103.24	\$106.00	\$103.44	\$5,000.20	\$4,758.24	
R-3-1	NO HAY PASO	5	\$104.35	\$101.08	\$103.24	\$106.00	\$103.44	\$521.75	\$517.20	
R-15-5	TUMULO ADELANTE	16	\$108.70	\$101.08	\$103.24	\$106.00	\$103.44	\$1,739.20	\$1,655.04	
R-15-8	UNA VIA	47	\$113.04	\$101.08	\$103.24	\$106.00	\$103.44	\$5,312.88	\$4,861.68	
R-15-10	DOBLE VIA	5	\$104.35	\$101.08	\$103.24	\$106.00	\$103.44	\$521.75	\$517.20	
P-1-1	CURVA PELIGROSA	27	\$113.04	\$101.08	\$103.24	\$108.00	\$104.11	\$3,052.08	\$2,810.88	
P-6-1	PENDIENTE PRONUNCIADA	3	\$113.04	\$101.08	\$103.24	\$108.00	\$104.11	\$339.12	\$312.32	
P-6-3	PENDIENTE PRONUNCIADA	1	\$113.04	\$101.08	\$103.24	\$108.00	\$104.11	\$113.04	\$104.11	
P-9-1	PASO DE PEATON	9	\$91.30	\$101.08	\$103.24	\$108.00	\$104.11	\$821.70	\$936.96	
P-9-12	TUMULO	17	\$108.70	\$101.08	\$103.24	\$108.00	\$104.11	\$1,847.90	\$1,769.81	
P-11-2	DOBLE VIA	8	\$104.35	\$101.08	\$103.24	\$108.00	\$104.11	\$834.80	\$832.85	
II-2-1 (AZUL)	INFORMACION DE DESTINO	52	\$260.87			\$278.00	\$278.00	\$13,565.24	\$14,456.00	
E-1-1; R-2-5	ZONA ESCOLAR	2	\$108.70	\$101.08		\$108.00	\$104.54	\$217.40	\$209.08	
		298						TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$39,626.06	\$39,947.77
								PORCENTAJE COSTOS INDIRECTOS	32.25%	30.32%
								TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$12,779.40	\$12,111.44
								VALOR TOTAL	\$52,405.46	\$52,059.21
								DESVIACION	0.67%	

CONCLUSION

El precio de la oferta presentada por AAA Internacional es razonable ya que presenta una desviación del valor histórico pagado por esa institución pública, menor del 1%.



EJEMPLO DE ANÁLISIS POR METODO DE PRECIOS HISTORICOS

Este detalle es de una licitación de un tramo de carretera.

Las características son similares a otro tramo contiguo, construido recientemente.

Se eliminaron del análisis los elementos no comparables.

Se concluyó que la desviación de +7.01% con relación al precio histórico pagado anteriormente es aceptable.

Se concluyó que el precio ofertado es razonable.

Licitación [REDACTED] presenta similitudes con el tramo 5, en aspectos como:

- Proyectos de características técnicas y geométricas similares, tales como: pendientes, radios de curvatura, ancho de rodamiento, ancho de hombros y recubrimiento de la vía.
- Topografía y longitud similar.
- Contrato Diseño/Construcción.
- Incluye Gestión de adquisición de derechos de vía.

Sin embargo el tramo en licitación (tramo 6), no presenta puentes como el tramo 5, por lo cual el monto de construcción de Puentes y Cajas, fue descontado del monto ofertado de acuerdo a lo siguiente:

	Tramo 5	Tramo 6	
Opción ofertada	Concreto Asfáltico	Concreto Asfáltico	
Monto de la oferta sin IVA	\$ 21,807,820.00	\$ 20,396,945.83	(a)
Suma Provisional	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	(b)
Construcción Puentes-Cajas	\$ 2,645,034.00	\$ 21,124.91	(c)
<u>Monto para análisis</u>	\$ 18,962,786.00	\$ 20,175,820.92	(d = a-b-c)
Longitud de Tramo	30.19 kms	30.0 kms	(e)
Costo por kilómetro	0.628 miles de US \$ / km	0.672 miles de US \$ / km	(f = d/e)
✓ Comparación de costos por kilómetro			
Diferencia en US \$	+0.044 miles de US \$ / km	(0.672 - 0.628)	
Diferencia en %	+7.01%	En relación al costo del tramo 5 (0.044/0.628)	



EJEMPLO DE ANÁLISIS POR METODO DE PRECIOS HISTORICOS

Este detalle es de una licitación de grandes puentes; los puentes a construirse eran en los puntos identificados como Río C y Río D; los valores ofertados, evaluados como los más bajos, son los siguientes:

PUENTE	LONGITUD	ANCHO	AREA	COSTO DE CONSTRUCCION	COSTO/M2
	(m)	(m)	(m2)	(US\$)	(US\$/m2)
Río C	330.00	12.30	4,059.00	\$16048,746.19	\$3,953.87
Río D	180.00	12.30	2,214.00	\$8809,984.25	\$3,979.22
PROMEDIO					\$3,966.54

La comparación se hizo con los valores de otros grandes puentes, construidos recientemente, en los puntos identificados como Río A y Río B; los valores pagados por esos puentes son los siguientes:

PUENTE	LONGITUD	ANCHO	AREA	COSTO DE CONSTRUCCION	COSTO/M2
	(m)	(m)	(m2)	(US\$)	(US\$/m2)
Río A	398.70	17.70	7,056.99	\$32981,317.14	\$4,673.57
Río B	368.70	17.70	6,525.99	\$30453,093.65	\$4,666.43
PROMEDIO					\$4,670.00

Se concluyó que la desviación de -15.06% con relación al precio histórico pagado anteriormente es aceptable.

Se concluyó que el precio ofertado es razonable.



MÉTODOS PARA ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DE PRECIOS

(c) Precios de Catálogo: Este método es aceptable cuando se están comprando bienes comerciales disponibles a la venta, adonde el proveedor probablemente tiene un catálogo y el proveedor está dispuesto a proveer una página actualizada y fechada del catálogo que detalla los precios del artículo que se está comprando, así como de cualquier descuento que pueda estar disponible para compradores de gran tamaño.

En este caso se le podría solicitar al proveedor que proporcione una referencia de otro comprador de gran tamaño que podría estar en el país del Proyecto o en el exterior y quien podría verificar los precios que pagó dicho comprador al vendedor en cuestión.



MÉTODOS PARA ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DE PRECIOS

(d) Precios Publicados:

Algunos productos que se venden comercialmente como granos, gasolina o cobre, tiene precios internacionales o nacionales que se publican en los medios de comunicación. Si los precios ofrecidos son iguales o más bajos que los precios publicados, en ese caso se podrá asumir que los precios son razonables.



MÉTODOS PARA ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DE PRECIOS

(e) Estimados Independientes o Presupuesto Planificado:

Si el contratante ha preparado un estimado independiente o un presupuesto planificado, dicho estimado independiente o presupuesto planificado podrá usarse como elemento de razonabilidad de precios, en caso de que se considere válido y apropiado al momento de la adjudicación.



MÉTODOS PARA ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DE PRECIOS

(f) Comparación de Precios de un Artículo Similar:

En la compra de bienes, si un proveedor puede mostrar los precios de un artículo similar y justificar su diferencia en precio basado en características adicionales o diferentes, el contratante podrá aceptar los precios propuestos basados en estos dos factores.

Se deberán detallar y luego justificar las diferencias entre los precios del proveedor y los precios del competidor y los precios de referencia deberán estar disponibles de fuentes independientes verificables (y no solamente del proveedor en sí).





GRACIAS POR SU ATENCION

Esta presentación estará a su disposición en el
portal de HonduCompras

