



MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

# VALOR POR EL DINERO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Jackie Naranjo

Febrero 2017

Tegucigalpa, Honduras

# MÉTODOS DE SELECCIÓN

1. Precio más bajo/oferta aceptable técnicamente
  - Ejemplos: materiales de oficina, servicios de limpieza, etc.
2. Balance entre calidad y precio (mejor valor por el dinero)
  - Ejemplos: diseño de un sistema tecnológico, servicios de consultoría, etc.



MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

# CRITERIOS TÉCNICOS DE EVALUACIÓN

Establecer los criterios (y sub-criterios) técnicos que indican la calidad relativa de cada oferta

Ejemplo: Diseño de un sistema tecnológico – 3 criterios técnicos, **en orden de importancia**

1. **Criterio 1:** Calificaciones de los miembros del equipo propuesto (educación y experiencia)
2. **Criterio 2:** Plan técnico de ejecución
3. **Criterio 3:** Resultados de proyectos pasados que son parecidos y aplicable al proyecto presente



MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

# CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Establecer la importancia relativa de los criterios técnicos comparado con el precio
  - Ejemplo: Los factores técnicos, tomados en conjunto, son significativamente más importante que precio.
- Esta declaración es la que permite y guía la decisión final de mejor valor por el dinero.



# RESULTADOS TÉCNICOS Y FINANCIEROS

- Comité de evaluación técnica evalúa las ofertas contra los criterios técnicos que se establecieron en la solicitud y entrega su reporte final.

**Ejemplo:**

		<b>Escala Adjetival</b>		
<b>Vendedor</b>	<b>Calificación</b>	<b>Excepcional</b>	<b>Proyectos Pasados (3)</b>	<b>Precio</b>
<b>Compañía A</b>		Bueno	Satisfactorio	L400,000
<b>Compañía B</b>		Satisfactorio	Bueno	L494,000
<b>Compañía C</b>	Ex	Pobre	Bueno	L470,000
<b>Compañía D</b>	Sa	Inaceptable	Satisfactorio	L447,000



MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

# DECISIÓN DE SELECCIÓN

Vendedor	Calificaciones (1)	Plan Técnico (2)	Proyectos Pasados (3)	Precio	
Compañía A	Pobre	Satisfactorio	Satisfactorio	L400,000	 18% 5%
Compañía B	Bueno	Bueno	Bueno	L494,000	
Compañía C	Excepcional	Bueno	Bueno	L470,000	
Compañía D	Satisfactorio	Bueno	Satisfactorio	L447,000	

**Justificación:** Compañía C tiene el segundo precio más alto, pero es la mejor opción técnicamente (basado en los criterios establecidos). Su precio es 18% más alto que Compañía A y 5% más alto que Compañía D, pero sus méritos técnicos justifican el precio más alto. Específicamente, Compañía C anotó más alto que Compañía A en cada de los criterios técnicos y presenta menos riesgo al gobierno en la ejecución exitosa del proyecto; Compañía C anotó más alto que Compañía D en el primer criterio (calificaciones de los miembros del equipo), el cual era el criterio más importante mencionado en la solicitud. La solicitud especificó que los factores técnicos son significativamente más importante que el precio; por lo tanto, está en el mejor interés del gobierno escoger a Compañía C, aunque cuesta 18% más que Compañía A y 5% más que Compañía D.

Planificación

**Selección**

Administración



# RESULTADOS TÉCNICOS Y FINANCIEROS

Vendedor	Calificaciones (1)	Plan Técnico (2)	Proyectos Pasados (3)	Precio
Compañía A			Satisfactorio	L400,000
Compañía B			Bueno	L494,000
Compañía C	Ex		Bueno	L470,000
Compañía D	Sa		Satisfactorio	L447,000

**Escala Adjetival**

Excepcional

Bueno

Satisfactorio

Pobre

Inaceptable

Vendedor	Calificación	Plan Técnico	Proyectos Pasados (3)	Precio
Compañía A			Satisfactorio	L400,000
Compañía B	Bueno	Bueno	Bueno	L494,000
Compañía C	Excepcional	Bueno	Bueno	<b>L917,000</b>
Compañía D	Satisfactorio	Bueno	Satisfactorio	L447,000





MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

# DECISIÓN DE SELECCIÓN

Vendedor	Calificaciones (1)	Plan Técnico (2)	Proyectos Pasados (3)	Precio	
Compañía A	Pobre	Satisfactorio	Satisfactorio	L400,000	23%
Compañía B	Bueno	Bueno	Bueno	L494,000	
Compañía C	Excepcional	Bueno	Bueno	L917,000	10%
Compañía D	Satisfactorio	Bueno	Satisfactorio	L447,000	

**Justificación:** En este ejemplo, el precio de Compañía C es 86% más alto que el de Compañía B, la segunda mejor oferta técnica. No vale la pena pagar casi el doble por una oferta solamente un poco mejor. El precio de Compañía C no es justificable. Compañía B ofrece el mejor valor por el dinero en este ejemplo, aunque cuesta 10% más que Compañía D y 23% más que Compañía A. Compañía B es mas fuerte técnicamente que Compañía D en Criterios 1 y 3, Criterio 1 siendo el mas importante. Compañía A sacó “pobre” en el criterio más importante (calificaciones del equipo propuesto), lo cual implica un riesgo significativo. La solicitud especificó que los factores técnicos son significativamente más importante que el precio; por lo tanto, está en el mejor interés del gobierno escoger a Compañía B, aunque cuesta 10% más que Compañía D y 23% más que Compañía A.





MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

# ANÁLISIS DE PRECIOS

Vendedor	Precio	Horas Total	Tarifa por Hora
Compañía A	L400,000	425	L941/hora
Compañía B	L494,000	600	L823/hora
Compañía C	L470,000	625	L752/hora
Compañía D	L447,000	650	L688/hora
<i>Promedio</i>	<b><i>L453,000</i></b>	<b><i>575</i></b>	<b><i>L801/hora</i></b>
Estimado Interno	L423,000	600	L705/hora



MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

# RAZONABILIDAD DE PRECIO

- Determinación escrita justificando la razonabilidad del precio del vendedor elegido
- Varias formas de determinar la razonabilidad de un precio:
  - Competencia (comparar el precio contra los precios de otros ofertantes)
  - Comparación con el estimado interno del gobierno
  - Comparación del precio con precios en catálogos y/o en el internet



MILLENNIUM  
CHALLENGE CORPORATION  
UNITED STATES OF AMERICA

¡Gracias!  
¿Preguntas?