



## 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 recauda el Estado 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. Permite emplear los fondos recaudados 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 instituciones que comprometen fondos públicos 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, efectos ambientales de las distintas actividades, eficacia, relaciones de rendición de cuentas y protección de los bienes públicos.

## DEFINICIÓN Y PROPÓSITO

En el ámbito de la economía, se refiere a los términos y condiciones en que las instituciones que comprometen fondos públicos, contratan 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 la oferta o propuesta, sean justos para ambas partes, tomando en cuenta el esfuerzo requerido para completar el trabajo, la calidad de la oferta o propuesta y la similitud de los precios en proyectos semejantes en mercados locales y mercados internacionales.

## DEFINICIÓN Y PROPÓSITO

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

Este análisis sirve para que la institución 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 Compras Públicas de la República de El Salvador, establece en el Artículo 108, que la Administración Pública solo pagará un precio comercialmente razonable para las adquisiciones de obras, bienes, servicios y consultorías.

Para asegurar ese atributo en las adquisiciones y contrataciones públicas, la institución 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.

El Panel de Evaluación de Ofertas PEO es el 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 de las ofertas o 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 razonabilidad 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, en el cual 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 asegurarse de 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 El Salvador	\$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 Caentroamérica, 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 HISTÓRICOS

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

### 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%.

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%	

Se observa que algunos elementos individuales del costo del precio total de AAA son más altos que el promedio de los costos históricos de los mismos elementos, pero el análisis de razonabilidad de precios examina el precio total.

## 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 disponible públicamente y 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 básicos, combustibles o azúcar, tienen 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 la institución contratante ha preparado y registrado, previa y detalladamente 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.

Los precios de referencia deberán estar disponibles de fuentes independientes verificables (y no solamente del proveedor en sí).



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Esta presentación está disponible en Comprasal