

ESTRUCTURA DE PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

MITIGADOR DE RIESGOS DE CARA A UNA ADECUADA EVALUACIÓN TÉCNICA Y ECONÓMICA.

Isabel Fernández

Responsable de la Unidad de Contratación I

CEMLA. II Encuentro de responsables de Adquisiciones y Contrataciones de Servicios

Madrid

18 y 19 de Septiembre de 2014

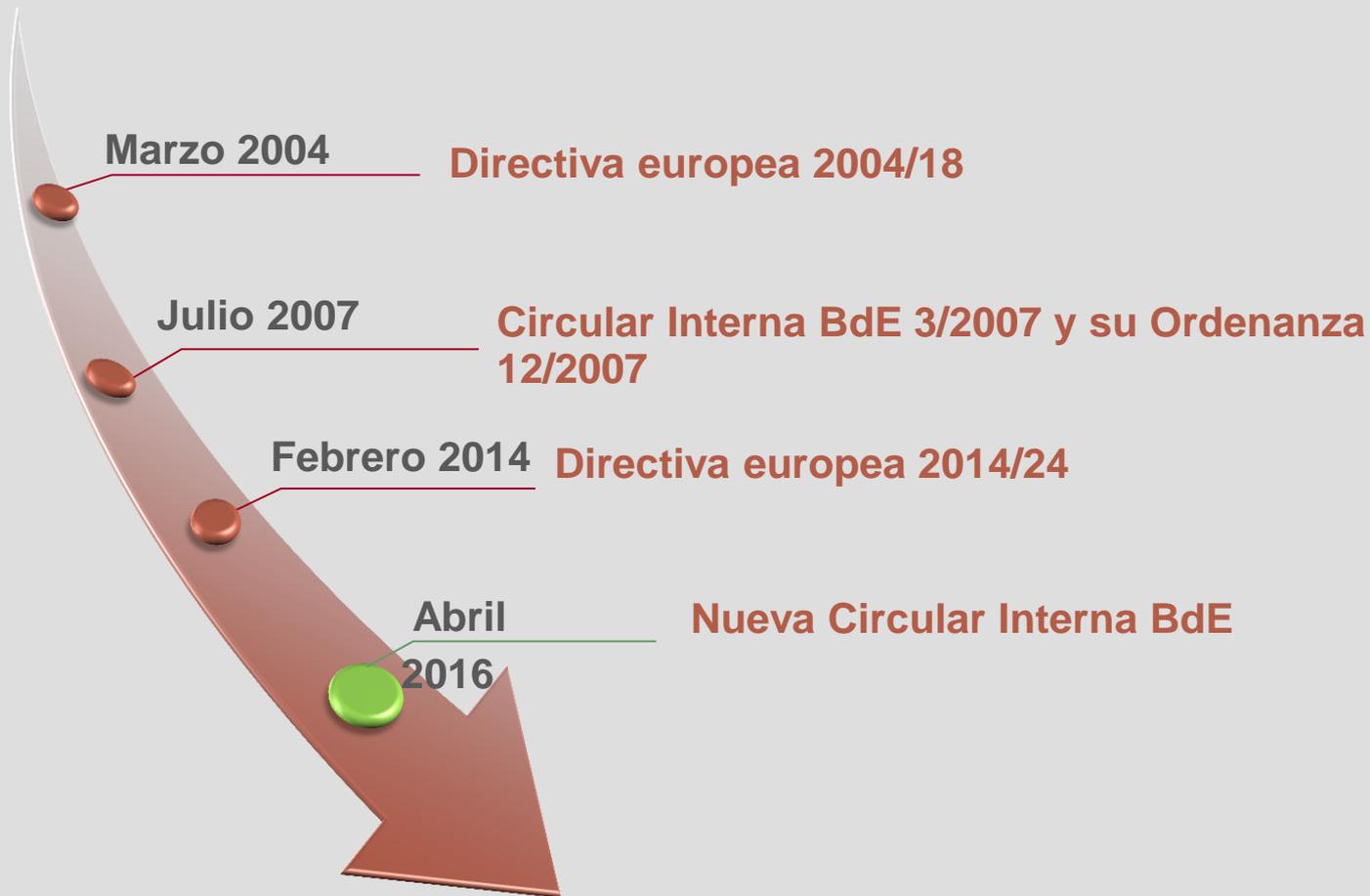
ADQUISICIONES Y SERVICIOS GENERALES



ÍNDICE

- 1. Contexto normativo en BdE**
- 2. Introducción**
- 3. Metodología de evaluación**
- 4. Análisis de la oferta técnica**
- 5. Análisis de la oferta económica**
- 6. Adjudicación**
- 7. Resumen**

CONTEXTO NORMATIVO BDE





ÍNDICE

1. Contexto normativo BdE
2. **Introducción**
3. Metodología de evaluación
4. Análisis de la oferta técnica
5. Análisis de la oferta económica
6. Adjudicación
7. Resumen

INTRODUCCIÓN



ESTRUCTURA DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS ADECUADA

Doc. acreditativa y de los requisitos para contratar 

Oferta Técnica

Oferta Económica

Evaluación

Metodología de evaluación

Criterios de adjudicación

Adjudicación 



Premisas para que la estructura de presentación de las ofertas sea correcta (I)

Documentación:

- La documentación que se entrega o se publica será idéntica para todos los licitadores.

- La documentación que se solicita a los licitadores estará claramente definida.

- No se solicitará documentación que no se vaya a valorar o/y que no aporte valor o información relevante.



Premisas para que la estructura de presentación de las ofertas sea correcta (II)

Controles:

- Solo una proposición por empresa salvo que se hayan definido variantes previamente.
- Las proposiciones económicas serán secretas hasta la apertura.
- Se establecerá suficiente plazo para una correcta elaboración de las ofertas teniendo en cuenta la complejidad del objeto del contrato. Plazos mínimos.

Comprobaciones previas a la evaluación técnica y económica:

1 Los licitadores tienen capacidad legal y cumplen requisitos para contratar

Documentación acreditativa y de los requisitos para contratar

Nueva directiva: Exigencia de prueba solo al adjudicatario
(Documento único europeo de declaración)

➔ Orientación a la Simplificación

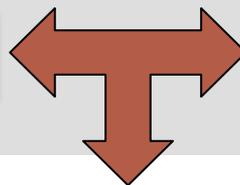
2 Los licitadores pueden ejecutar correctamente el contrato

Documentación acreditativa de solvencia

Nueva directiva: Volumen de facturación exigible limitado al doble anual

➔ Orientación al favorecimiento de las PYMES

Licitadores rechazados



Licitadores admitidos

ÍNDICE

1. Contexto normativo BdE
2. Introducción
3. Metodología de evaluación
4. Análisis de la oferta técnica
5. Análisis de la oferta económica
6. Adjudicación
7. Resumen



Generalidades:

- ❑ **Es necesario establecer una metodología de evaluación para mitigar los riesgos de la contratación facilitando la evaluación.**
- ❑ **El primer paso es establecer y detallar previamente en los pliegos el contenido tanto de la oferta técnica como de la económica, y exigir que la presentación sea ordenada y homogénea.**
- ❑ **Si se detectan errores en la documentación que se entregó, antes de la finalización de plazos, se ampliarán los mismos en el tiempo necesario para rehacer la oferta.**

METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

❑ Principio básico de la metodología

Separación de la evaluación técnica de la económica siempre que sea posible.

Actualmente es obligatorio en los procedimientos abiertos y restringidos en los que la OT se pondera más de un 40% de modo que se evalúa la oferta técnica con anterioridad a la apertura de las ofertas económicas.

❑ Tendencia a la automatización de la evaluación en la Directiva

El caso más sencillo de evaluación: Si el criterio de adjudicación es solo el precio la evaluación es automática, pero en la medida en que la oferta técnica adquiere peso en la ponderación, se recomienda la separación del análisis técnico del económico.

***Nueva directiva:* Recomienda la subasta electrónica siempre que sea posible la evaluación automática.**

➔ **Orientación a la automatización de la evaluación técnica, definiendo los criterios de adjudicación bajo este enfoque.**



ÍNDICE

1. Contexto normativo BdE
2. Introducción
3. Metodología de evaluación
4. **Análisis de la oferta técnica**
5. Análisis de la oferta económica
6. Adjudicación
7. Resumen

ANÁLISIS DE LA OFERTA TÉCNICA



❑ **Requisitos técnicos mínimos:** El Pliego de Prescripciones Técnicas ha de establecer claramente y de manera completa los requisitos mínimos que debe cumplir y si no es posible: los márgenes dentro de los cuales se puede mover la oferta técnica.

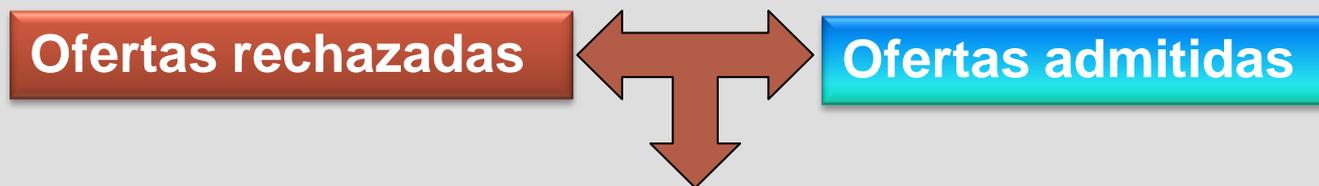
❑ **Contenido de la oferta técnica:**

✓ Se ha de establecer en un apartado del PPT el contenido detallado de la oferta técnica de modo que se reciban las ofertas ordenadas y homogéneas para permitir una evaluación más sencilla, este contenido estará vinculado de manera directa a los criterios de adjudicación.

✓ Solo se debe pedir como contenido de la OT aquello que se vaya a valorar y tenga relación con la consecución del objeto del contrato.

ANÁLISIS DE LA OFERTA TÉCNICA

- ❑ **Plazos de aclaración:** Se establecerán periodos de aclaraciones de la OT si fuese necesario.
- ❑ **Tablas de valoración:** Si no es posible la evaluación automática, se debe justificar y explicar la puntuación que se asigna a cada licitador en cada factor, breve pero claramente.
- ❑ **Rechazo completo de la oferta:** Solo si no cumple los requisitos mínimos, si se cumplen hay que valorar.





ÍNDICE

- 1. Contexto normativo BdE**
- 2. Introducción**
- 3. Metodología de evaluación**
- 4. Análisis de la oferta técnica**
- 5. Análisis de la oferta económica**
- 6. Adjudicación**
- 7. Resumen**

ANÁLISIS DE LA OFERTA ECONÓMICA

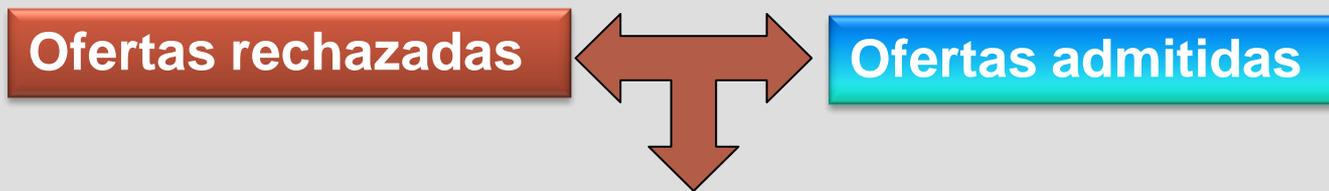
- ❑ **Objeto claramente definido:** Se entregará un modelo de oferta claro y sencillo, y en su caso, un detalle de precios (Presupuesto) ordenado y completo con el fin de que las ofertas sean fácilmente comparables.
- ❑ **Otros precios:** Evitar petición de precios de cuestiones que no se van a contratar/valorar. En caso necesario anunciar que comprometen al proveedor situarlos como apartado diferenciado de la o. económica e indicar claramente y expresamente que no se valoran.
- ❑ **Revisiones de precios:** Establecer previamente los precios en caso de prórroga – Límites a las subidas de precios- indexación- actualmente máximo 2% de común acuerdo (No IPC).
- ❑ **Precios hora de trabajos extraordinarios, de svos. de postventa, de svos. de atención al cliente, de repuestos, ...**
 - Estimar cantidades para poder valorar de manera homogénea
 - Indicar claramente lo que se considera incluido

ANÁLISIS DE LA OFERTA ECONÓMICA

- ❑ Se comprobará que no se supera el presupuesto de licitación
- ❑ Si el procedimiento es negociado se verificará que se encuentra dentro de los márgenes del mercado.

Nueva directiva: Se autorizan las consultas preliminares al mercado

- ❑ Se comprobará que no contiene precios anormalmente bajos
Importe menor en más de un 10% de la media del resto de ofertas
Posibilidad de rechazar si no se explica y confirma suficientemente





ÍNDICE

- 1. Contexto normativo BdE**
- 2. Introducción**
- 3. Metodología de evaluación**
- 4. Análisis de la oferta técnica**
- 5. Análisis de la oferta económica**
- 6. Adjudicación**
- 7. Resumen**

ADJUDICACIÓN

Criterios de adjudicación y ponderaciones (I)

Las ofertas finalmente admitidas pasan a analizarse y valorarse mediante los criterios de adjudicación:

- ❑ **Previa y explícitamente establecidos. No se pueden alterar durante la licitación.**
Al realizar la evaluación no se deben considerar criterios ni subcriterios que no se hayan establecido previamente ni cambiar sus ponderaciones.

- ❑ **Se establecerán subcriterios y sus ponderaciones dentro de lo posible.**
Cuanto más detalle inicial más transparencia en la evaluación.

- ❑ **Si no se han establecido ponderaciones previas en los subcriterios, se ponderarán por igual.**
Evitar el “método de prueba”



Criterios de adjudicación y ponderaciones (II)

No evaluar dos veces el mismo aspecto o atributo.

No incluir como criterios de adjudicación los ya utilizados para la acreditación de solvencia o para superar la selección. Los primeros han de tener que ver con el objeto del contrato y los segundos con la capacidad general de la empresa.

Deben definirse para permitir que la comparación de ofertas sea lo más objetiva y automática posible

Intentando que el juicio de valor del evaluador tenga la mínima influencia.



Criterios de adjudicación y ponderaciones (III)

- ❑ Debe existir una correlación real entre los criterios establecidos y el contenido de la oferta técnica que se solicita.

- ❑ Las ponderaciones han de establecerse en función de la importancia relativa de cada factor para la correcta ejecución del contrato.

P.ej. La cualificación del equipo de trabajo puede ser importante para un servicio atendido por personal altamente especializado y de menor valor para un servicio más general.

- ❑ Garantizarán la competencia efectiva

Nueva directiva: No conferir libertad de decisión ilimitada al poder adjudicador

- ❑ Deben permitir obtener un servicio de calidad:

Nueva directiva: orientación hacia la calidad (relación calidad-precio)



ÍNDICE

- 1. Contexto normativo BdE**
- 2. Introducción**
- 3. Metodología de evaluación**
- 4. Análisis de la oferta técnica**
- 5. Análisis de la oferta económica**
- 6. Adjudicación**
- 7. Resumen**



- ?** **Cómo evitar el riesgo de incumplir los principios básicos de la contratación del Sector Público y de realizar adjudicaciones inadecuadas**
 - **Mediante la definición de una estructura de presentación de ofertas adecuada**
- ?** **Cuál es la mejor estructura de presentación de las ofertas**
 - **La que facilite su comparación y permita su correcta valoración**
- ?** **Cómo logramos una estructura de presentación de ofertas adecuada**
 - **Mediante los trabajos previos de definición y elaboración de la documentación:**

Definiciones precisas y máximo detalle en toda la documentación
Metodología evaluación preestablecida y conocida (transparente)
Criterios de adj. y ponderaciones preestablecidos y coherentes



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

isabel.fernandez@bde.es

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema

ADQUISICIONES Y SERVICIOS GENERALES