



# Los criterios de adjudicación: aspectos prácticos para la valoración del precio



*Manuel Fueyo Bros.  
Subdirector de Fiscalización  
Sindicatura de Cuentas de Asturias*



Los criterios de adjudicación son los elementos que se van a tener en cuenta a la hora de elegir al contratista y se **dirigen a identificar las ofertas que mejor satisfacen el interés público.**

La importancia de los CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN radica en que son los instrumentos con los que se intenta garantizar:

- Tanto el **principio de igualdad** (arts. 1.1; 9.2 y 14 de la Constitución), en el ámbito interno,
- como los **principios comunitarios** de:
  - **libertad circulación** (de personas, de productos, servicios y capitales),
  - respeto a las normas que establecen principios fundamentales (**igualdad de trato, transparencia y reconocimiento mutuo**) y
  - los que **prohíben toda discriminación por razón de nacionalidad.**



Mercado  
único

Todos ellos encaminados a garantizar la competencia.



DISTINCIÓN



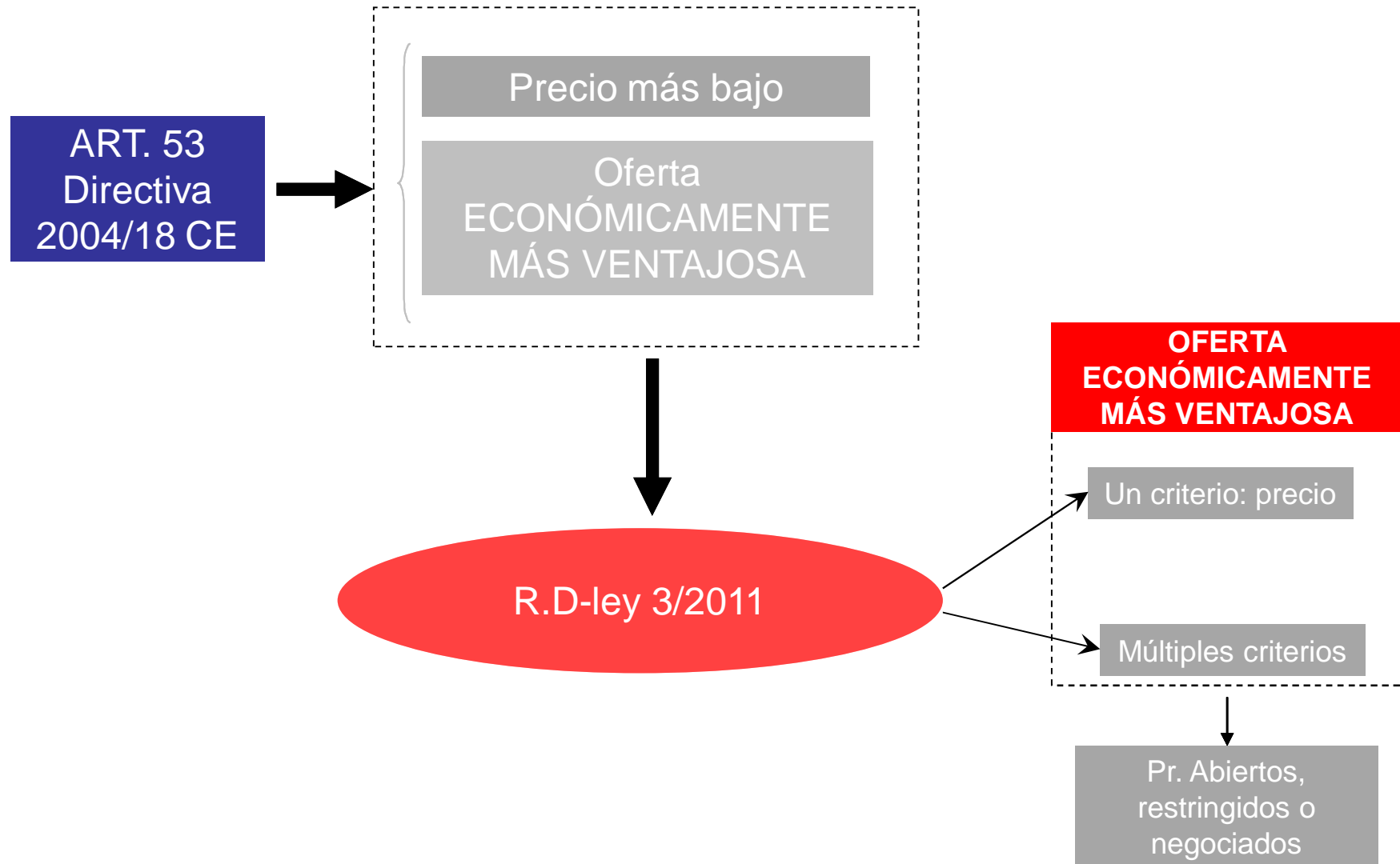
Criterios de ADJUDICACIÓN



REGLAS DE VALORACIÓN

Muy acertadamente Llinares Cervera (2009) resalta la importancia de la distinción entre **criterios de adjudicación y reglas para la valoración de los mismos**: “Un criterio de adjudicación del contrato puede ser la calidad, el precio, el plazo de ejecución de la prestación, etc. Cuestión distinta es cómo se va a llevar a cabo la valoración de los criterios elegidos: si se va a dar preponderancia a unos o a otros, si se ha de fijar una banda de valores, etc.”. Cuando, señala este mismo autor, en el título del art. 134 de la ley de contratos (hoy art. 150 del TRLCSP) se emplea el término “Criterios de valoración de las ofertas” se produce una confusión de ambos aspectos.

Como cuestión práctica de “profilaxis contractual”: se recomienda que aquellas personas que hayan participado en la propuesta de los criterios de adjudicación y en la definición de la forma de valoración no sean las mismas personas a las que posteriormente se les encomiende la emisión del informe valorativo de los criterios técnicos (criterios dependientes de juicios de valor). Con ello se evita lo que en economía se conoce como riesgo moral.





Atendiendo al interés público en juego y en función del objeto del contrato, el órgano de contratación, con los límites a los que haremos referencia, goza de cierta libertad, debiendo, en todo caso, **motivar su elección**.

109.4. En el expediente se justificará adecuadamente la elección del procedimiento y la de los criterios que se tendrán en consideración para adjudicar el contrato.

**Motivar la elección de los criterios**



**Motivar la ADJUDICACIÓN**

151. 4. La adjudicación deberá ser motivada, se notificará a los candidatos o licitadores y, simultáneamente, se publicará en el perfil de contratante.



## A) EMPLEO DE UN ÚNICO CRITERIO: PRECIO

En tal caso, obvio es decirlo, la adjudicación **recaerá en la oferta más barata**, salvo en el caso de ofertas anormalmente bajas.

En estos casos, dado el automatismo, la adjudicación recaerá en el empresario **propuesto por la Mesa, excepto cuando se aprecie el carácter desproporcionado o anormal de las ofertas** (y no se haya podido justificar, claro está, las razones de la desproporción).

Señala el art. 152 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público -en adelante TRLCSP- , que cuando el único criterio valorable de forma objetiva a considerar para la adjudicación del contrato sea el precio, el carácter desproporcionado o anormal de las ofertas podrá apreciarse de acuerdo con los parámetros objetivos que se establezcan reglamentariamente, **por referencia al conjunto de ofertas válidas que se hayan presentado**. Hasta que se regule este aspecto sigue siendo aplicable el Reglamento de Contratos de las Administraciones Pública (art. 85 R.D. 1098/2001).

Teniendo en cuenta que **se prohíbe la exclusión aritmética o matemática**, debe darse audiencia al/los licitador/es que la haya/n incurrido en la misma/s para que justifique/n la valoración de la oferta y precise las condiciones de la misma (art. 55 de la Directiva 2004/18/CEE, art. 152.3 TRLCSP y STJCE de 22 de junio de 1989, Fratelli Constanzo S.p.A).



**Cálculo de las Bajas desproporcionada (art. 85 RCAP)**

Número de Licitadores	Referencia a considerar para el cálculo	Criterio Baja desproporcionada	Además
<b>Uno</b>	Precio Base de Licitación (PBL)	Cuando sea inferior a $PBL \times 0,75$	
<b>Dos</b>	Oferta más Alta (OA)-Oferta más Baja (OB)	Cuando $OB < a \text{ OA} \times 0,80$	
<b>Tres</b>	Media aritmética de las Ofertas (MA). Para calcular la media, se excluye la oferta más alta cuando supere en más de 10 unidades porcentuales a dicha media.	Las que sean inferiores a $MA \times 0,90$	Se considera desproporcionada la oferta inferior en más de 25 unidades al PBL
<b>Cuatro o más</b>	Media aritmética de las Ofertas (MA). Para calcular dicha media se excluyen las ofertas que superen en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. Pero, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tre	Las que sean inferiores a $MA \times 0,90$	

Excepcionalmente, y atendiendo al objeto del contrato y circunstancias del mercado, el órgano de contratación podrá motivadamente reducir en un tercio en el correspondiente pliego de cláusulas administrativas particulares los porcentajes establecidos en los apartados anteriores.

Para la valoración de la ofertas como desproporcionadas, la mesa de contratación podrá considerar la relación entre la solvencia de la empresa y la oferta presentada.

Además, señala el art. 86 del RCAP, que cuando presenten varias empresas pertenecientes a un mismo grupo, entendiéndose por tales las que se encuentren en alguno de los supuestos del artículo 42.1 del Código de Comercio, se tomará únicamente, para aplicar el régimen de apreciación de ofertas desproporcionadas o temerarias, la oferta más baja de entre las presentadas por el grupo, produciéndose la aplicación de los efectos derivados del procedimiento establecido para la apreciación de ofertas desproporcionadas o temerarias, respecto de las restantes ofertas formuladas por las empresas del grupo.



**COMPARA EL SISTEMA ANTERIOR Y EL ACTUAL DE CÁLCULO DE LAS BAJAS DESPROPORCIONADAS**

**Contrato:** Laboratorio de Análisis de la Contaminación  
**Precio Base de Licitación:** 700.000,00

**Sistema de cálculo en la actualidad**

OFERTAS PRESENTADAS	Importe Oferta	Importe de la Baja	Porcentaje de Baja sobre precio base licitación	Primer Filtro	¿Baja Desproporcionada?
A	150.000,00	550.000,00	78,5714%	Se incluye	Es Baja Desproporcionada
B	203.000,00	497.000,00	71,0000%	Se incluye	Es Baja Desproporcionada
C	210.000,00	490.000,00	70,0000%	Se incluye	Es Baja Desproporcionada
D	220.000,00	480.000,00	68,5714%	Se incluye	Es Baja Desproporcionada
E	225.000,00	475.000,00	67,8571%	Se incluye	Es Baja Desproporcionada
F	258.000,00	442.000,00	63,1429%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
G	260.000,00	440.000,00	62,8571%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
H	280.000,00	420.000,00	60,0000%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
I	286.000,00	414.000,00	59,1429%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
J	290.500,00	409.500,00	58,5000%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
K	296.500,00	403.500,00	57,6429%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
L	298.700,00	401.300,00	57,3286%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
M	300.000,00	400.000,00	57,1429%	Se incluye	No es Baja Desproporcionada
N	320.000,00	380.000,00	54,2857%	No se incluye	No es Baja Desproporcionada
Ñ	346.024,36	353.975,64	50,5679%	No se incluye	No es Baja Desproporcionada
O	350.891,00	349.109,00	49,8727%	No se incluye	No es Baja Desproporcionada
P	355.692,63	344.307,37	49,1868%	No se incluye	No es Baja Desproporcionada
<b>Medias calculadas</b>	<b>273.547,53</b>			<b>252.130,77</b>	<b>Media Ofertas incluidas</b>
Porcentaje de Baja a partir del cual se considera BAJA Desproporcionada e importe de la oferta, en valores absolutos, a partir del cual tiene esa consideración actualmente (Media Aritmética Ofertas incluidas menos 10 unidades porcentuales)				<b>226.917,69</b>	226.917,69 € es el 90% (100 menos 10 puntos) de la media de las ofertas incluidas: 252.130,77x0,90
<b>Sistema anterior:</b>	Media de Porcentajes de Baja		60,92%	Antes, excepto las tres más altas ( Ñ, O, P ) todas las demás estarían en Baja Desproporcionada	
	Baja Desproporcionada		50,92%		

En el sistema del antiguo RCE [1] (que algunas entidades siguen aplicando -con evidente riesgo- por no haber hecho una lectura detenida del artículo 85 del RGCAP) todas las ofertas, a excepción de las tres más caras estaban en baja temeraria, pues el porcentaje de baja es superior a 50,92% (60,92-10 unidades). Sin embargo, actualmente solamente estaría en presunción de temeridad las 5 primeras (ver informe JCCA 47/03).

[1] Art. 109 del Decreto 3410/1975, de 25 de noviembre por el que se aprueba el Reglamento general de Contratación del Estado (derogado). Este artículo se refiere a la media aritmética de los porcentajes de baja de todas proposiciones presentadas, mientras el actual se refiere a la media aritmética de las ofertas presentadas.



## B) MÚLTIPLES CRITERIOS

La utilización de **varios criterios** de adjudicación para apreciar la oferta económicamente más ventajosa **es el principio general que se aplica por defecto**, pues la utilización de un único criterio solamente se acepta, al menos inicialmente, como fórmula residual para los contratos de obras (siempre que el proyecto no sea susceptible de ser mejorado, no se faciliten materiales o medios auxiliares, no emplee tecnología especialmente avanzada o no tenga un impacto significativo en el medio ambiente). También podrá utilizarse en los C. de suministros y de servicios cuando no sea posible variar los plazos ni introducir modificaciones de ninguna clase.

La Directiva 2004/18 deja a la entidad adjudicadora libertad de elección respecto a los criterios de adjudicación del contrato que pretenda aplicar, pero tal elección **sólo puede recaer sobre criterios dirigidos a identificar la oferta más ventajosa económicamente** (véase, a este respecto, sobre los contratos públicos de obras, las sentencias del TJCE Gebroeder-Beentjes, apartado 19, Evans Medical y Macfarlan Smith, apartado 42, y SIAC Construction, apartado 36 e informe de la JCCA 11/99) **y, como una oferta debe referirse necesariamente al objeto del contrato, los criterios de adjudicación que pueden aplicarse con arreglo a dicha disposición deben estar también relacionados con el objeto del contrato.**



La nueva Directiva 2014/24 señala: "podrá incluir la mejor relación calidad-precio, que se evaluará en función de criterios que incluyan aspectos cualitativos, medioambientales y/o sociales **vinculados al objeto del contrato público de que se trate**



## En definitiva, cuando se tome en cuenta más de un criterio:

- Deberá precisarse la ponderación relativa (en porcentaje sobre el total) que se atribuye a cada uno de ellos
- Y cuando por razones justificadas (de la que se deberá dejar constancia) no sea posible ponderar los criterios elegidos, éstos se enumerarán por orden decreciente



(ponderación que podrá ser expresada fijando una banda de valores con amplitud adecuada y en el caso de que el procedimiento se articule en varias fases se indicará igualmente en cuales de ellas se irán aplicando los diferentes criterios, así como el umbral mínimo de puntuación exigido para continuar en el proceso selectivo).



(ha desaparecido con ello la obligación de que la ordenación decreciente se realizase en todo caso como se imponía en el art. 86.2 del TRLCAP, hoy derogado).

El TRLCSP señala que los criterios de adjudicación se determinarán por el órgano de contratación y se detallarán bien en el anuncio (obligatoriamente en el caso de que el anuncio deba publicarse, como se señala el art. 150.5 TRLCSP) y en los pliegos (\*) o en el documento descriptivo (para el caso del diálogo competitivo). A este respecto el Tribunal de Cuentas, en su informe 959 (pág. 118), ha señalado el incumplimiento generalizado de la obligación de reflejar en el anuncio de licitación los criterios de adjudicación que van a ser utilizados en cada caso concreto, acompañados de su ponderación.

(\*) art. 115 TRLCSP vs. 67. RCAP



De la lectura del art. 150.2 TRLCSP se deduce que hay **dos tipos de criterios** de adjudicación:

- 1. Criterios de valoración automáticos o matemáticos** que hacen referencia a características del objeto del contrato que pueden valorarse mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la mera aplicación **de las fórmulas establecidas en los pliegos**.
- 2. Criterios** no evaluables de forma automática, es decir, **dependientes de juicios de valor**.

Y la ley impone lo que podemos **llamar preponderancia matemática (o automática)** en los criterios de adjudicación, pues en su art. 150. 2 TRLCSP señala que **se dará preponderancia** a aquellos criterios que hagan referencia a características del objeto del contrato **que puedan valorarse**, mediante cifras o porcentajes obtenidos a través de la **mera aplicación de las fórmulas establecidas en los pliegos**.



## EN DEFINITIVA:

### PREPONDERANCIA MATEMÁTICA

### FÓRMULAS ESTABLECIDAS EN LOS PLIEGOS

Por ejemplo:

$$POi = MaxP - PR \times \left( \frac{Oi - MO}{MO} \right)$$



La ley también incluye **dos novedades**. Innovaciones que a nosotros nos parecen de los aspectos más dignos de elogio dentro de la ley:

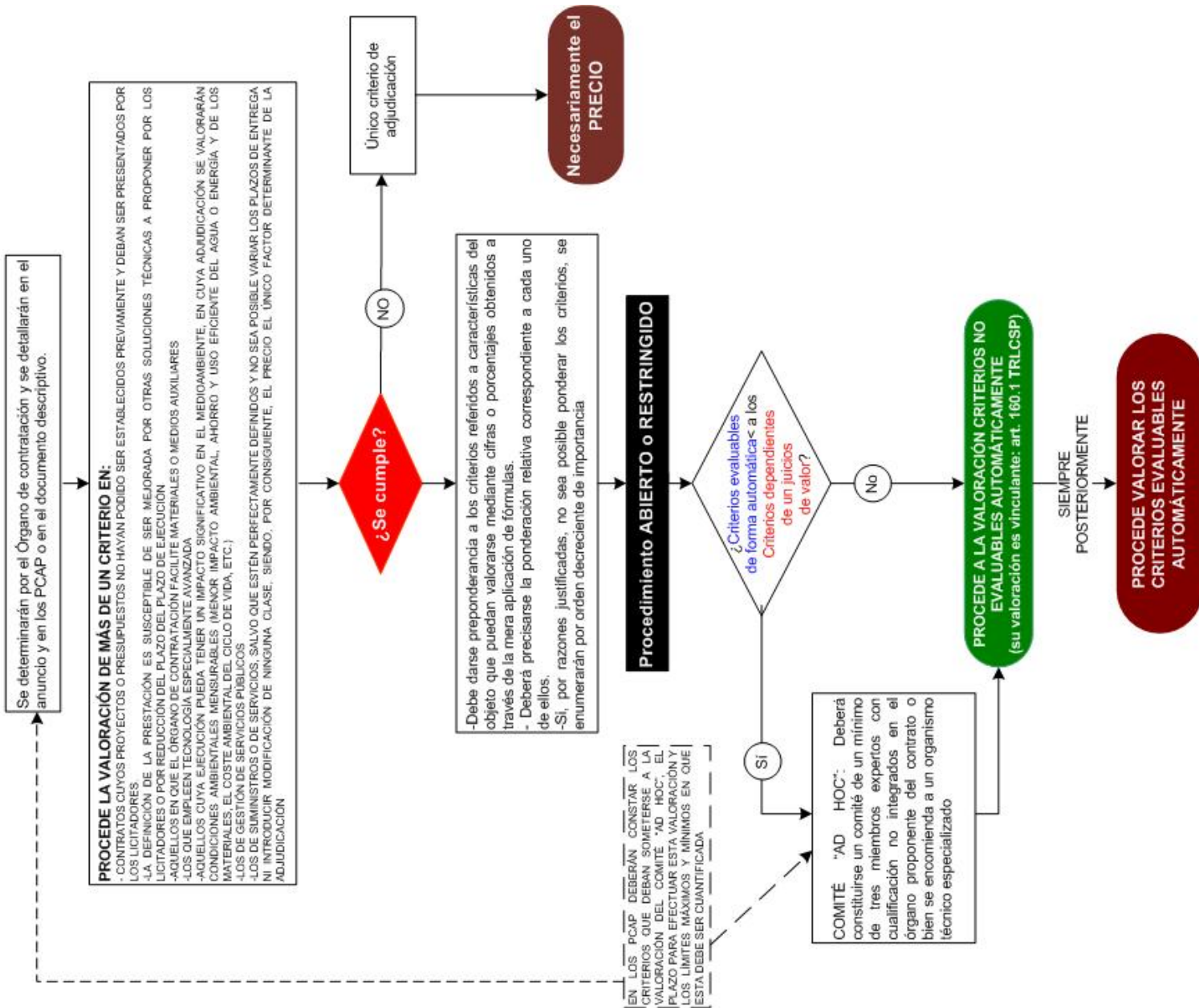
- La evaluación de las ofertas mediante fórmulas se realizará **tras efectuar previamente la valoración de aquellos otros criterios en los que no concurra esta circunstancia**, dejando constancia de ello en el expediente. Las normas de desarrollo del TRLCSP determinarán los supuestos y condiciones en que deba de hacerse pública tal evaluación previa, así como la forma en que deban presentarse las proposiciones para hacer posible esta valoración separada.
- Señala también la ley, que en el caso de utilizar el procedimiento abierto o restringido, **cuando los criterios de adjudicación matemáticos tengan un peso inferior a los criterios cuya cuantificación dependa de juicios de valor**, deberá **constituirse un comité con un mínimo de tres miembros** (formado **por expertos no integrados en el órgano “proponente”** del contrato, con cualificación apropiada) al que corresponderá realizar la evaluación de las ofertas conforme a los criterios dependientes de juicios de valor. Alternativamente la ley permite encomendar la valoración a un organismo técnico especializado debidamente identificado en los Pliegos.

Los poderes adjudicadores que no tengan el carácter de Administración Pública no tienen la obligación de constituir este Comité.



# CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

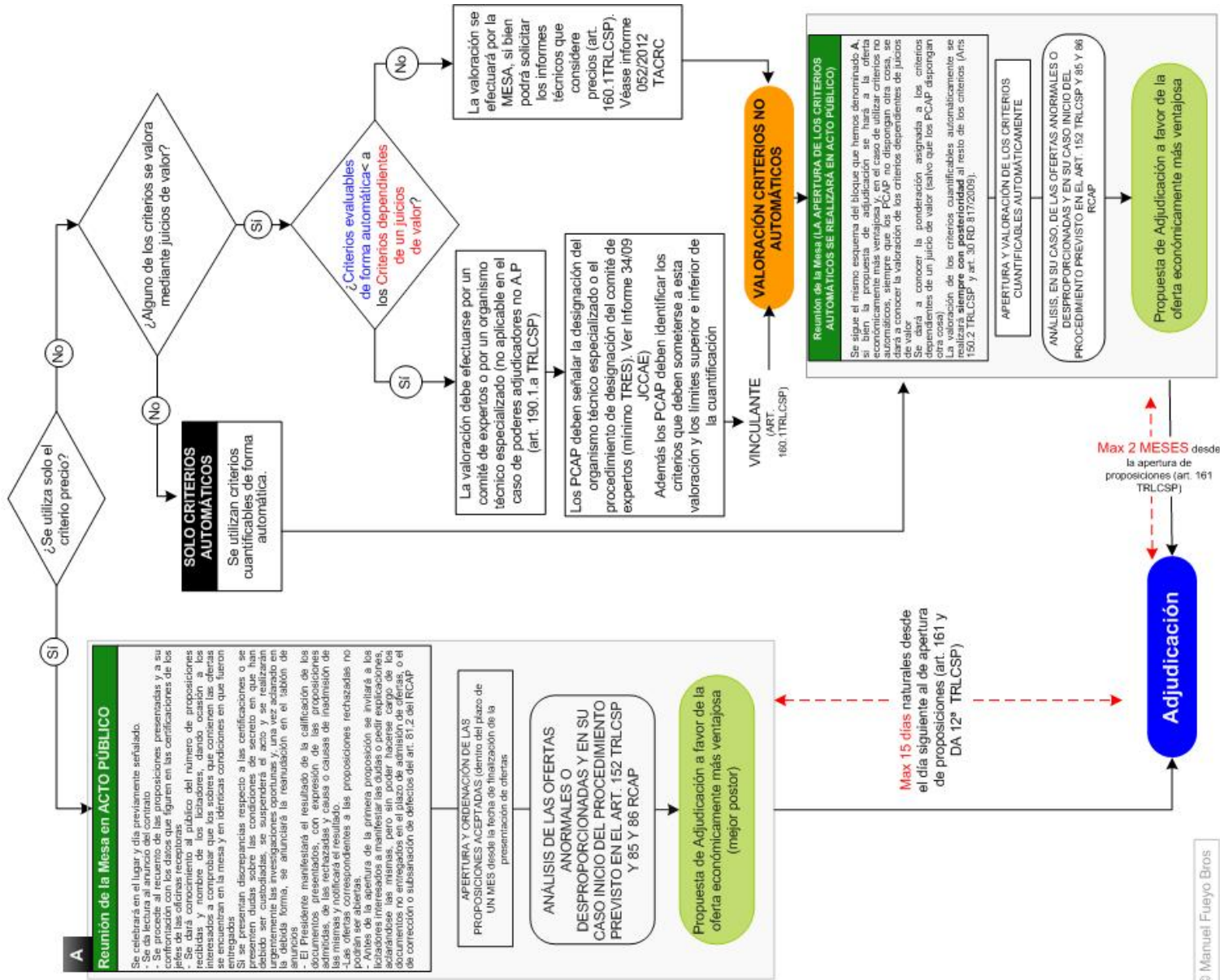
(ART. 150 TRLCSP Y ART. 30 R.D. 817/2009)





## ACTUACIONES DE LA MESA DE CONTRATACIÓN (IV)

(...)





El art. 150.1 TRLCSP establece que para la valoración y determinación de la oferta económicamente más ventajosa **habrá que atenerse a criterios directamente vinculados al objeto del contrato** (esto es importante, pues, si olvidamos este aspecto principal, corremos el riesgo de una incorrecta interpretación del precepto entero) tales como:

- la **calidad**,
- el **precio**,
- la **fórmula utilizable para revisar las retribuciones** ligadas a la utilización de la obra o a la prestación del servicio,
- el **plazo de ejecución o entrega de la prestación**,
- el **coste de utilización**,
- las **características medioambientales**
- **vinculadas con la satisfacción de exigencias sociales** que respondan a necesidades, definidas en las especificaciones del contrato, **propias de las categorías de población especialmente desfavorecidas a las que pertenezcan los usuarios o beneficiarios de las prestaciones a contratar**,
- la **rentabilidad** (entendida como un cociente entre beneficios, prestaciones o utilidad y costes, informe 28/95 JCCA),
- el **valor técnico**,
- las **características estéticas o funcionales**,
- la **disponibilidad y coste de los repuestos**,
- el **mantenimiento, la asistencia técnica**,
- el **servicio postventa**
- **u otros semejantes**



COMPARACIÓN DE CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN-CRITERIOS DE VALORACIÓN DE OFERTAS

DIRECTIVA 2004/18 art. 53	TRLSP art. 150.1	DIRECTIVA 2014/24 art. 67 y 68
la calidad,	la calidad,	La oferta económicamente más ventajosa desde el punto de vista del poder adjudicador se determinará sobre la base del precio o o coste, utilizando un planteamiento que atienda a la relación coste-eficacia, como el cálculo del coste del ciclo de vida con arreglo al artículo 68, y podrá incluir la mejor relación calidad-precio, que se evaluará en función de criterios que incluyan aspectos cualitativos, medioambientales y/o sociales vinculados al objeto del contrato público de que se trate. Dichos criterios podrán incluir, por ejemplo:
el precio,	el precio,	la calidad,
el valor técnico,	la fórmula utilizable para revisar las retribuciones ligadas a la utilización de la obra o a la prestación del servicio,	incluido el valor técnico
las características estéticas y funcionales,	el plazo de ejecución o entrega de la prestación,	las características estéticas y funcionales,
las características medioambientales,	el coste de utilización,	la accesibilidad
el coste de funcionamiento,	las características medioambientales	el diseño para todos los usuarios, las características sociales, medioambientales e innovadoras, y la comercialización y sus condiciones;
la rentabilidad,	o vinculadas con la satisfacción de exigencias sociales que respondan a necesidades, definidas en las especificaciones del contrato, propias de las categorías de población especialmente desfavorecidas a las que pertenezcan los usuarios o beneficiarios de las prestaciones a contratar,	la organización, la cualificación y la experiencia del personal encargado de ejecutar el contrato, en caso de que la calidad del personal empleado pueda afectar de manera significativa a la ejecución del contrato, o
el servicio posventa y la asistencia técnica,	la rentabilidad,	el servicio posventa y la asistencia técnica y condiciones de entrega tales como la fecha de entrega, el proceso de entrega y el plazo de entrega o el plazo de ejecución.
la fecha de entrega y el plazo de entrega o de ejecución	el valor técnico,	El factor coste también podrá adoptar la forma de un precio o coste fijo sobre la base del cual los operadores económicos compitan únicamente en función de criterios de calidad
	las características estéticas o funcionales,	Los Estados miembros podrán disponer que los poderes adjudicadores no tengan la facultad de utilizar solamente el precio o el coste como único criterio de adjudicación o podrán limitar la aplicación de ese criterio a determinadas categorías de poderes adjudicadores o a determinados tipos de contratos.
	la disponibilidad y coste de los repuestos,	Se considerará que los criterios de adjudicación están vinculados al objeto del contrato público cuando se refieran a las obras, suministros o servicios que deban facilitarse en virtud de dicho contrato, en cualquiera de sus aspectos y en cualquier etapa de su ciclo de vida, incluidos los factores que intervienen en el proceso específico de producción, prestación o comercialización o en relación con otra etapa de su ciclo de vida, aunque dichos factores no formen parte de su sustancia material.
	el mantenimiento,	El cálculo de coste del ciclo de vida incluirá en una medida pertinente la totalidad o una parte de los costes siguientes a lo largo del ciclo de vida de un producto, un servicio o una obra: costes sufragados tales como costes de adquisición, de utilización (consumo de energía y otros), de mantenimiento y costes de vinal de vida (costes de recogida); costes imputados a externalidades medioambientales, vinculadas al producto, servicio u obra durante su ciclo de vida, a condición de que su valor monetario pueda determinarse y verificarse; esos costes podrán incluir el coste de las emisiones de gases de efecto invernadero y de otras emisiones contaminantes, así como otros costes de mitigación del cambio climático.
	la asistencia técnica, el servicio postventa	
	u otros semejantes.	Cuando los poderes adjudicadores evalúen los costes mediante un planteamiento basado en el cálculo del coste del ciclo de vida, indicarán en los pliegos de la contratación los datos que deben facilitar los licitadores, así como el método que utilizará el poder adjudicador para determinar los costes de ciclo de vida sobre la base de dichos datos.



A este respecto la nueva Directiva 2014/24 incluye como aspecto más novedoso **el ciclo de vida** que abarca todas las etapas de la existencia de un producto, una obra o la prestación de un servicio, desde la adquisición de materias primas o la generación de recursos hasta la eliminación, el desmantelamiento o la finalización. Los costes que deben tenerse en cuenta no incluyen solo los gastos monetarios directos (costes relativos a la adquisición, producción, utilización -como el consumo de energía-, mantenimiento y costes de final de vida como los de recogida y reciclado), sino también los costes medioambientales externos directamente vinculados al ciclo de vida (que podrán incluir los costes de emisiones de gases de efecto invernadero y de otras emisiones contaminantes y de mitigación del cambio climático) siempre que puedan determinarse en términos monetarios y verificarse. En los casos en que se haya elaborado un método común de la Unión Europea para el cálculo de los costes del ciclo de vida, los poderes adjudicadores deben estar obligados a utilizarlo (actualmente solo la Directiva 2009/33).



Para una **correcta interpretación** del art. 150 TRLCSP debemos tener en consideración tanto lo dispuesto a ese mismo respecto por la Directiva 2004/18, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y **dos comunicaciones interpretativas de la Comisión**: la relativa a las posibilidad de integrar aspectos medioambientales en la contratación pública (de 4 de julio de 2001) y la relativa a las posibilidad de integrar aspectos sociales (de 15 de octubre de 2001).



En ambas comunicaciones la Comisión se plantea la posibilidad de incluir estos aspectos en los diferentes momentos de la vida del expediente de contratación.





FASE	ASPECTOS SUSCEPTIBLES DE SER REGULADOS	EJEMPLOS
DEFINICIÓN DEL OBJETO	SE PODRÁN SELECCIONAR PRODUCTOS O SERVICIOS RESPETUOSOS CON EL MEDIO AMBIENTE	Edificios que consuman poca energía Que se empleen materiales reciclados Empleo de paneles solares Empleo de vehículos eléctricos o de gas (en recogida de basuras) Método de limpieza (en servicios de limpieza)
	DESTINADOS A REALIZAR FINES DE NATURALEZA SOCIAL DE LA COMPETENCIA DEL PODER ADJUDICADOR	Contratos destinado a un uso social: Construcción de un hospital, de un colegio o de un centro de servicios sociales



FASE	ASPECTOS SUSCEPTIBLES DE SER REGULADOS	EJEMPLOS
<b>ESPECIFICACIONES TÉCNICAS</b>	LAS DISPOSICIONES NACIONALES PUEDEN PROHIBIR LA UTILIZACIÓN DE DETERMINADAS SUSTANCIAS QUE LAS AUTORIDADES CONSIDEREN PERJUDICIALES PARA EL MEDIO AMBIENTE	<p>Las etiquetas ecológicas no son obligatorias por lo que los poderes públicos solo podrán inspirarse en ellas para determinar las especificaciones técnicas del contrato, cuando se quiera exigir un grado de protección medioambiental superior al nacional.</p> <p>También se podrá señalar que los productos que tengan la etiqueta ecológica cumplen las especificaciones técnicas, pero se deberán aceptar otros medios alternativos</p>
	LOS PODERES ADJUDICADORES PUEDEN IMPONER ESPECIFICACIONES TÉCNICAS QUE DEFINAN CON MAYOR PRECISIÓN EL OBJETO DE LA PRESTACIÓN	<p>Seguridad de los productos, la higiene y la protección de la salud, el acceso por parte de personas con discapacidad a edificios, medios de transporte, etc.</p>



FASE		ASPECTOS SUSCEPTIBLES DE SER REGULADOS	EJEMPLOS
<b>SELECCIÓN DE LOS CANDIDATOS</b>	MOTIVOS DE EXCLUSIÓN O PROHIBICIÓN	<p>PROHÍBE CONTRATAR A LICITADORES QUE HAYAN SIDO CONDENADOS POR DELITOS CONTRA EL MEDIO AMBIENTE</p> <p>NO ESTAR AL CORRIENTE DEL PAGO DE LAS COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL</p> <p>HABER SIDO CONDENADO POR CUALQUIER DELITO QUE ATENTE A LA MORALIDAD PROFESIONAL</p>	
	CAPACIDAD ECONÓMICA FINANCIERA	<p>ESTOS REQUISITOS NO PARECEN SUSCEPTIBLES DE YUXTAPONER A SPECTOS MEDIO AMBIENTALES.</p> <p>TAMPOCO ES POSIBLE INCLUIR ELEMENTOS DE CARÁCTER SOCIAL A EFECTOS DE EVALUAR LA CAPACIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA</p>	
	CAPACIDAD TÉCNICA	<p>LOS REQUISITOS TÉCNICOS PERMITEN EXIGIR UN NIVEL MÍNIMO DE EQUIPAMIENTO O DE MEDIOS PARA GARANTIZAR LA CORRECTA EJECUCIÓN DEL CONTRATO</p>	



FASE	ASPECTOS SUSCEPTIBLES DE SER REGULADOS	EJEMPLOS
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"><b>ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO</b></p>	<p>LA FUNCIÓN DE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN ES EVALUAR LA CALIDAD INTRÍNSECA DE LAS OFERTAS, LO QUE SIGNIFICA QUE HAN DE TENER RELACIÓN DIRECTA CON EL OBJETO DEL CONTRATO</p>	<p>Señalar que un producto sea respetuoso con la naturaleza sin más precisiones no es, en cuanto tal, cuantificable pues no aporta ventaja económica para el poder adjudicador, si bien la naturaleza respetuosa se podría traducir en criterios concretos relacionados con el producto y cuantificables económicamente, por ejemplo, exigiendo determinada tasa de consumo de electricidad.</p> <p>Además, tanto la Directiva como el TRLCSP señalan como posible criterio de adjudicación los costes de funcionamiento o de utilización. Esto permite incluir como criterio de valoración los costes sobrevenidos durante el ciclo de vida del producto, costes que van a correr por cuenta de la entidad adjudicadora: dentro de ellos se incluirán tanto los costes directos de funcionamiento (consumo de energía, agua, etc.), como los gastos a realizar para conseguir ahorros, así como los costes de mantenimiento y reciclado del producto, en su caso.</p> <p>La Directiva 2004/18 enumera en su art. 53 una lista no cerrada de criterios entre los que <b>no figuran los criterios sociales</b>, ahora bien, si por criterios sociales <b>entendemos aquellos que permitan evaluar la calidad de un servicio destinado a personas desfavorecidas estos podrán aceptarse</b>, en opinión de la Comisión de la Comunidades Europeas (la comunicación cita como ejemplo admisible la contratación de la formación en materia informática a los empleados municipales, en donde se valorare el método propuesto por el licitador para garantizar la prestación a cualquier persona con discapacidad).</p> <p><b>Por el contrario, los cupos de contratos reservados a una determinada categoría de proveedores</b> (en EEUU, por ejemplo, el 20% de los contratos están reservados a empresas propiedad de minorías "small minority businesses"), <b>o las preferencias de precios</b> (los precios se transforman con factores de corrección en función de la realización por determinadas empresas de una determinada política social), <b>o que den preferencia a las empresas en función de la intensidad de empleo de determinada categoría de personas o por aplicar un programa de promoción de igualdad de oportunidades, no son admisibles por ser criterios ajenos al objeto del contrato o a las condiciones de ejecución del mismo, esto es, por ser ajenos a las cualidades intrínsecas del producto o de la prestación.</b></p> <p>En definitiva, para determinar la oferta económicamente más ventajosa se puede utilizar criterios que <b>integren aspectos sociales cuando estos comporten para el poder adjudicador una ventaja económica ligada al producto o servicio objeto del contrato.</b></p> <p>Criterios adicionales: en el asunto C-225/98 (Comisión de las Comunidades Europeas contra República Francesa, sentencia de 26 de septiembre de 2000, relativo a la "Construcción y mantenimiento de edificios escolares en la Región Nord-Pas-de-Calais y el département du Nord"), el Estado miembro consideraba el criterio de adjudicación "lucha contra el desempleo" <b>como un criterio accesorio no determinante</b>, aplicable una vez que las ofertas se habían comparado desde un punto de vista puramente económico; pues bien, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea afirmó que los poderes adjudicadores pueden basarse en una condición de este tipo siempre que esta se atenga a los principios fundamentales del Derecho comunitario y que los poderes adjudicadores tengan ante sí dos o más ofertas económicamente equivalentes. En cualquier caso, no debe tener incidencia directa o indirecta en los licitadores procedentes de otros Estados miembros y ha de mencionarse expresamente en el anuncio (en este sentido la DA cuarta del TRLCSP)</p>



FASE	ASPECTOS SUSCEPTIBLES DE SER REGULADOS	EJEMPLOS
EJECUCIÓN DEL CONTRATO	<p>Es aquí donde los poderes adjudicadores disponen de más amplio margen para fijar la modalidades de ejecución del contrato teniendo por finalidad la protección del medio ambiente</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entrega y envasado de bienes a granel y no por unidades</li> <li>▪ Suministro en recipientes reutilizables</li> <li>▪ Recogida, reciclado y reutilizado por cuenta del contratista</li> </ul>
	<p>El TRLCSP, en su artículo 118 señala que, el órgano de contratación podrá establecer condiciones especiales de ejecución, siempre que sean compatibles con el derecho comunitario y se indiquen en el anuncio de licitación y en el pliego o en el contrato. Estas condiciones de ejecución podrán referirse, en especial, a consideraciones de tipo medioambiental. Los pliegos o el contrato podrán establecer igualmente penalidades, conforme a lo previsto en el artículo 212.1, para el caso de incumplimiento de estas condiciones especiales de ejecución, o atribuirles el carácter de obligaciones contractuales esenciales susceptibles de provocar incluso la resolución del contrato. Cuando el incumplimiento de estas condiciones no se tipifique como causa de resolución del contrato, el mismo podrá ser considerado en los pliegos o en el contrato, en los términos que se establezcan reglamentariamente, como infracción grave, a los efectos establecidos en el artículo 60.2.e) TRLCSP</p>	
	<p>Es ante todo en la fase de ejecución cuando un contrato puede constituir un medio para fomentar la consecución de objetivos sociales, siempre que no tengan efectos discriminatorios para los licitadores de otros Estados.</p>	
	<p>El poder adjudicador podrá imponer al contratista el cumplimiento de cláusulas contractuales (condiciones de ejecución del contrato) relativas a la forma de ejecución en favor de determinada categoría de personas y de actuaciones en materia de empleo. Las cláusulas contractuales constituyen obligaciones que deben ser aceptadas por el adjudicatario, el licitador al aceptar la oferta admite las condiciones impuestas y en caso contrario será rechazado.</p>	<p>A modo de ejemplo, la comunicación interpretativa señala:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- obligación de dar trabajo a empleados de larga duración.</li> <li>- organizar actividades de formación para jóvenes o desempleados al realizar la prestación.</li> <li>- obligación de aplicar medidas destinadas a promover la igualdad de oportunidades o la diversidad racial o étnica.</li> </ul>



Al respecto, en la tramitación de la Ley 30/2007 se presentaron diversas enmiendas al art. 134 del Proyecto

### Grupo IU-IPC Verds:

2. **Se considerarán directamente vinculados al objeto del contrato aquellos aspectos sociales de carácter objetivo y cuantificable relativos a las condiciones laborales de ejecución de un contrato o al sistema de producción de los bienes objeto de contratación, tales como el número o porcentaje de trabajadores en situación de riesgo de exclusión social o con discapacidad, la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, el porcentaje de plantilla indefinida, la seguridad y salud laboral, así como la salvaguarda y cumplimiento de los Derechos Humanos y los estándares laborales definidos en la OIT cuando hubieran sido producidos en países en desarrollo, entre otros.**
3. **A los criterios de adjudicación de carácter social se les atribuirá en todo caso una ponderación no superior al 25 por 100 sobre el total de la baremación.**

### Grupo Catalán (CIU):

**También serán tenidos en cuenta criterios objetivos vinculados al objeto del contrato público de que se trate relativos al empleo o a otros aspectos sociales, tales como número o porcentaje de trabajadores con contrato indefinido vinculados a la ejecución del objeto del contrato, número o porcentaje de trabajadores con discapacidad en plantilla vinculados a la ejecución del objeto del contrato, u otros semejantes.**



## Grupo ERC:

(...)

**También serán tenidos en cuenta criterios objetivos vinculados al objeto del contrato público de que se trate relativos al empleo o a otros aspectos sociales, tales como número o porcentaje de trabajadores con contrato indefinido vinculados a la ejecución del objeto del contrato, número o porcentaje de trabajadores con discapacidad en plantilla vinculados a la ejecución del objeto del contrato, u otros semejantes. A estos criterios sociales, en su conjunto, se les atribuirá en todo caso una ponderación no inferior al 15% ni superior al 30% del total de baremación.»**

2. Se considerarán directamente vinculados al objeto del contrato aquellos aspectos sociales de carácter objetivo y cuantificable relativos a las condiciones laborales de ejecución de un contrato o al sistema de producción de los bienes objeto de contratación, **tales como el número o porcentaje de trabajadores en situación de riesgo de exclusión social o con discapacidad, la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, el porcentaje de plantilla indefinida, la seguridad y salud laboral, así como la salvaguarda y cumplimiento de los Derechos Humanos y los estándares laborales definidos en la OIT cuando hubieran sido producidos en países económicamente pobres, entre otros.»**

**Obviamente, a la vista de la redacción definitiva del precepto, las enmiendas no prosperaron.**



## ANÁLISIS DE DIFERENTES CRITERIOS. Aspectos generales

La Ley no impone unos criterios determinados, en consecuencia, será el órgano de contratación quien determine motivadamente en el pliego de cláusulas administrativas particulares qué criterios son los que se van a tener en cuenta para adjudicar el contrato.

Estos **criterios deberán cumplir** las siguientes **características**:

- Tienen que ser **objetivos** y deben estar referidos a **cuestiones que puedan ser valoradas, relativas al objeto del contrato** (la prestación) **y no a cuestiones subjetivas de las empresas participantes** y permitirán la selección más correcta para la administración mediante la comparación imparcial de las ofertas.

- **No deben mezclarse criterios de adjudicación con requisitos de solvencia**. Así no puede valorarse la experiencia, como ha advertido en numerosas ocasiones la UE al Reino de España (*Dictamen motivado de 23 de diciembre de 1997 de la Comisión Europea*) y ha puesto de manifiesto, también en reiteradas ocasiones, la JCCA.

- **En ningún caso tendrán alcance discriminatorio** para los licitadores de otros estados (art. 1 y art. 139 TRLCSP y art. 2 de la Directiva 2004/18).

- **Aparecerán** en los pliegos de cláusulas administrativas particulares (en adelante también PCAP) **valorados porcentualmente** (“**expresando la ponderación relativa atribuida a cada uno de ellos**”).

**Y ordenados por orden decreciente de importancia**, solo cuando, por razones debidamente justificadas, no sea posible ponderar los criterios elegidos (art. 150.4 TRLCSP).

**Podrán concretar las fases de valoración**. En el caso de que el procedimiento de adjudicación se articule en varias fases, se indicará igualmente en cuales de ellas se irán aplicando los distintos criterios, así como el umbral mínimo de puntuación exigido al licitador para continuar en el proceso selectivo. En cualquier caso, debe recordarse que hoy es obligatorio que la evaluación de los criterios “automáticos” se realice después de la de los criterios que no tienen aquel carácter (valoración que debe hacerse pública), dejando constancia documental.

- Una vez fijados los criterios serán **exclusivamente estos y no otros** los que se tendrán en cuenta.



**En resumen**, deben tener las siguientes características básicas, a la vista del artículo 150 antes citado:

- que figuren en el anuncio de licitación (obligatoriamente en caso de que deba publicarse), en los pliegos o, en su caso, en el documento descriptivo
- que sean objetivos y no discriminatorios,
- con cada criterio de indicarán la ponderación relativa que le corresponda y
- que se indiquen por orden decreciente de importancia cuando por razones debidamente justificadas, no sea posible ponderar los criterios elegidos.



## ANÁLISIS ESPECIAL DEL CRITERIO PRECIO

Como vamos a poder contemplar seguidamente, **la forma de valorar el criterio precio no es neutra**, pues puede introducir (e introduce de facto) importantes matizaciones que a simple vista no son advertidas por los profanos (que son la mayoría).

Digámoslo ya: **el empleo de fórmulas ininteligibles tiene por finalidad pasar desapercibidas a los ojos de los órganos de control y a la opinión pública en general (con gran pasmo y admiración de los órganos de contratación), al tiempo que se presentan con un halo de científicidad intachable, imbatible, en fin:.....¡SIN LA MÁS MÍNIMA MÁCULA!**

**Sesudas e inexplicables formulas** (en donde podemos encontrar desde funciones logarítmicas, arco-tangentes, etc.) **en las que se pierde tiempo y dinero**. Tiempo que, pensamos nosotros, **estaría mucho mejor aprovechado en la mejora de los proyectos (para que no precisen continuos modificados (hoy la mayor parte de dudosa legalidad), proyectos complementarios o certificaciones finales cercanas – casi siempre- al límite del 10%); en perfeccionar los pliegos; los procedimientos o en la actualización de los conocimientos en materia administrativa, contractual, constructiva, etc.**



El criterio **PRECIO**, habitualmente es el argumento principal de la decisión, de forma que en cualquier caso es normal que tenga un peso importante dentro de los criterios de adjudicación.

En el informe 28/95 de la JCCA anteriormente citado, se dice que, si bien en el concurso<sup>[1]</sup> el precio no es el criterio único y exclusivo, la posibilidad de excluir este factor como criterio de adjudicación debe considerarse excepcional, debiendo consignarse en el expediente las razones que justifiquen tal exclusión. En este mismo sentido, el informe 29/98, se señala que es difícil de imaginar que en este tipo de contratos (se refiere a contratos de obras) carezca de interés el factor precio, hasta el punto de no incluirlo como criterio de valoración del concurso.

[1] Utilizando la terminología anterior. Hoy se diría que se emplean múltiples criterios de adjudicación.



La JCCA en el informe 07/08, de 29 de septiembre de 2008, estudia el criterio aplicable en la valoración de las ofertas cuando concurren licitadores exentos de IVA<sup>[1]</sup> junto con otros no exentos y concluye que **la valoración del precio como criterio de adjudicación** de un contrato sujeto a la Ley de Contratos del Sector Público **debe hacerse sin tomar en consideración el Impuesto sobre el Valor Añadido que recae sobre el mismo**. Este mismo criterio ha sido sostenido por el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (resoluciones 20/2012, 186/2013 y 118/2014), por diversos tribunales autonómicos de recursos contractuales, por la Abogacía del Estado (instrucción número 1/2003) y por la Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia.

LICITADORES	Precio Ofertado (BI)	Precio ofertado con IVA	Gasto que significa para un poder adjudicador que no pueda deducirse el IVA soportado
<b>Licitador no exento</b>	890.000,00	979.000,00	979.000,00
<b>Licitador exento</b>	900.000,00	900.000,00	900.000,00

Con este ejemplo resultaría mejor valorado el licitador no exento aún cuando implique para la entidad (siempre que el IVA soportado no se pueda deducir, que es el caso normal de una entidad local) un mayor gasto de 79.000 euros.

A pesar de no compartir este criterio que puede resultar más oneroso para la Administración, no seremos nosotros quienes recomendemos sostener una postura diferente a la que ya se ha ido consolidando de manera oficial.

<sup>[1]</sup> Como es el caso de prestación de servicios de asistencia social por *entidades de Derecho Público o entidades o establecimientos privados de carácter social -exigiéndose certificado en tal sentido del Ministerio de Hacienda, art. 6 del RD 1624/1992-; también sería el caso de servicios postales en presencia de Correos.*



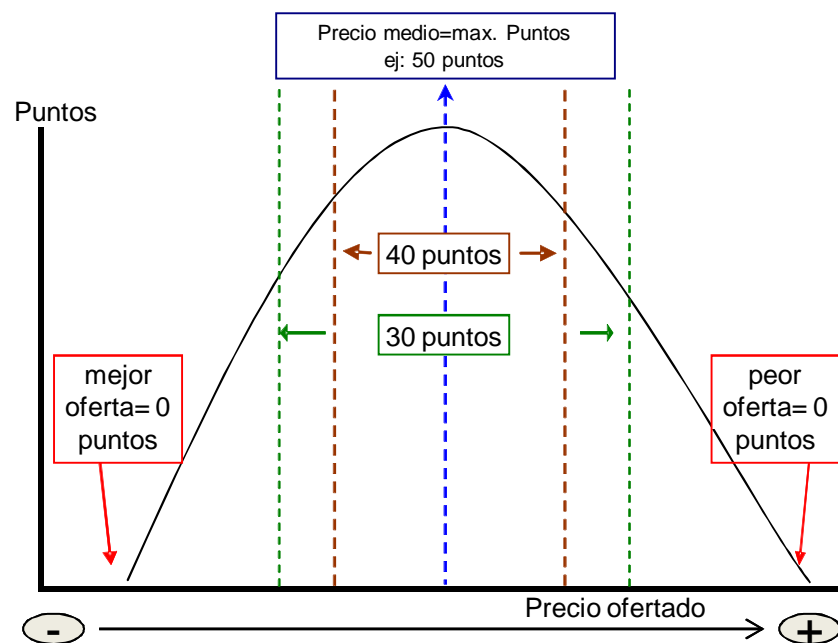
Ya hemos señalado que actualmente el artículo 150.2, segundo párrafo, del TRLCSP, exige que se concreten en los pliegos la/s formula/s a aplicar para valorar cada uno de los criterios automáticos de valoración. Esta precisión es importante, pues de la adopción de un criterio u otro dependerá en buena parte la adjudicación.

Además, primero deben valorarse los aspectos técnicos de la oferta dependientes de juicio de valor y luego se procederá a abrir, en sesión pública, el sobre con el aspecto económico y resto criterios automáticos, como es el caso de la reducción del plazo de ejecución.

Lo deseable es que en ese mismo momento y en acto público se realice la valoración automática a la que se sumaría la valoración del aspecto técnico y con la ayuda de una pequeña hoja de cálculo y un cañón de proyección se mostraría al público asistente y en tiempo real el resultado y la propuesta que la mesa eleva al órgano de contratación. Esto permitiría introducir mayor objetividad y transparencia en la valoración.



También, en relación al precio se apuntó la posibilidad, pronto asumida por los servicios técnicos de diferentes administraciones, de fijar un modelo de valoración del precio que atribuya la puntuación máxima, no a la oferta más baja, sino a la oferta más próxima a la media aritmética de las ofertas económicas, variando la puntuación en proporción inversa al grado de alejamiento respecto de la media en ambos sentidos. La JCCA en su informe 8/97 mantuvo que el artículo 87 de la Ley 13/1995 (hoy art. 150 TRLCSP) no establece reglas concretas para su valoración, si bien permite la aplicación de fórmulas como la señalada cuando figuren expresamente en el pliego. En el informe 27/98 la misma Junta dice que, a diferencia de la subasta, el concurso permite utilizar diversas fórmulas de valoración del precio, siempre que estas fórmulas no atenten al requisito de las Directivas comunitarias y de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas de no poder rechazar automáticamente propuestas anormalmente bajas sin proceder a su verificación y comprobación de su viabilidad.





**El Tribunal de Cuentas**, en cambio, **ha criticado en numerosas ocasiones que se valore más a las ofertas más próximas a la media, en perjuicio de la oferta más barata**<sup>[1]</sup>. Así, en el informe anual del Tribunal de Cuentas de 1996 (BOE 29 de junio de 2001), se señala, al analizar la contratación en el Sector Público Local, que el precio de las ofertas se valore a la media y no a la baja, cuando no se prescinde del mismo, **atenta contra el principio de economía que ha de presidir la gestión de fondos públicos**. En el informe sobre criterios de adjudicación empleados por la Seguridad Social durante los ejercicios 2004 y 2005, de 26 de abril de 2007, se asegura que estas fórmulas resultan antieconómicas al no puntuar mejor a la oferta más económica sino a la que se aproxima más a la media.

En el informe correspondiente al sector autonómico y local del ejercicio 2003 (BOE de 2 de marzo de 2009, pág.. 31330) el Tribunal de Cuentas reseña de forma crítica un caso en el que al haberse presentado únicamente dos ofertas y aplicar la fórmula de la media ponderada se llegó a la situación absurda en que ambas licitadores obtenían la misma puntuación, a pesar de existir entre las dos ofertas una importante diferencia cuantitativa.

Por su parte la **Comisión Europea** considera que en estos casos el poder adjudicador estaría haciendo un juicio de valor sobre las ofertas más bajas, eludiendo así las disposiciones del artículo 55 de la DIRECTIVA 2004/18/CE (antes art. 37 de la Directiva 92/50), pues **no se entiende que en la valoración del precio no se puntúe más la mejor oferta, sino la "más mediana"**. Por esta razón la Unión Europea ha impuesto correcciones financieras como consecuencia de la utilización de este criterio en la adjudicación de actuaciones (normalmente obras) financiadas con fondos europeos. El importe de la **corrección financiera** ha sido **igual a la diferencia entre el precio de adjudicación y la oferta más barata**.

[1] A pesar de ello, hemos visto que el Tribunal Constitucional ha empleado este criterio al menos en la contratación del suministro e instalación del sistema automático de control del aire acondicionado del Tribunal Constitucional -2007-.



## POSTURA DE LA IGAE

**FECHA-EMISION** 16-2-2011

**ORGANO-EMISOR** INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO

**TITULO**  
INSTRUCCIONES DEL INTERVENTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO SOBRE  
LAS MEDIDAS DE REFUERZO DEL CONTROL PARA EL CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE REVISIÓN  
DEL GASTO Y EL PLAN DE AUSTERIDAD 2011-2013.

I.1 En los expedientes de contratación en los que se propongan varios criterios de adjudicación, se analizará el **peso relativo asignado al precio** y **se comprobará** si en la aplicación de los criterios de adjudicación está prevista la utilización de fórmulas polinómicas que, **en la práctica, pudiera dar lugar a que diferencias importantes en los precios ofertados no reflejaran diferencias de la misma importancia en las puntuaciones asignadas.**



Yo en realidad soy un humilde contable, de ahí mi profunda admiración por



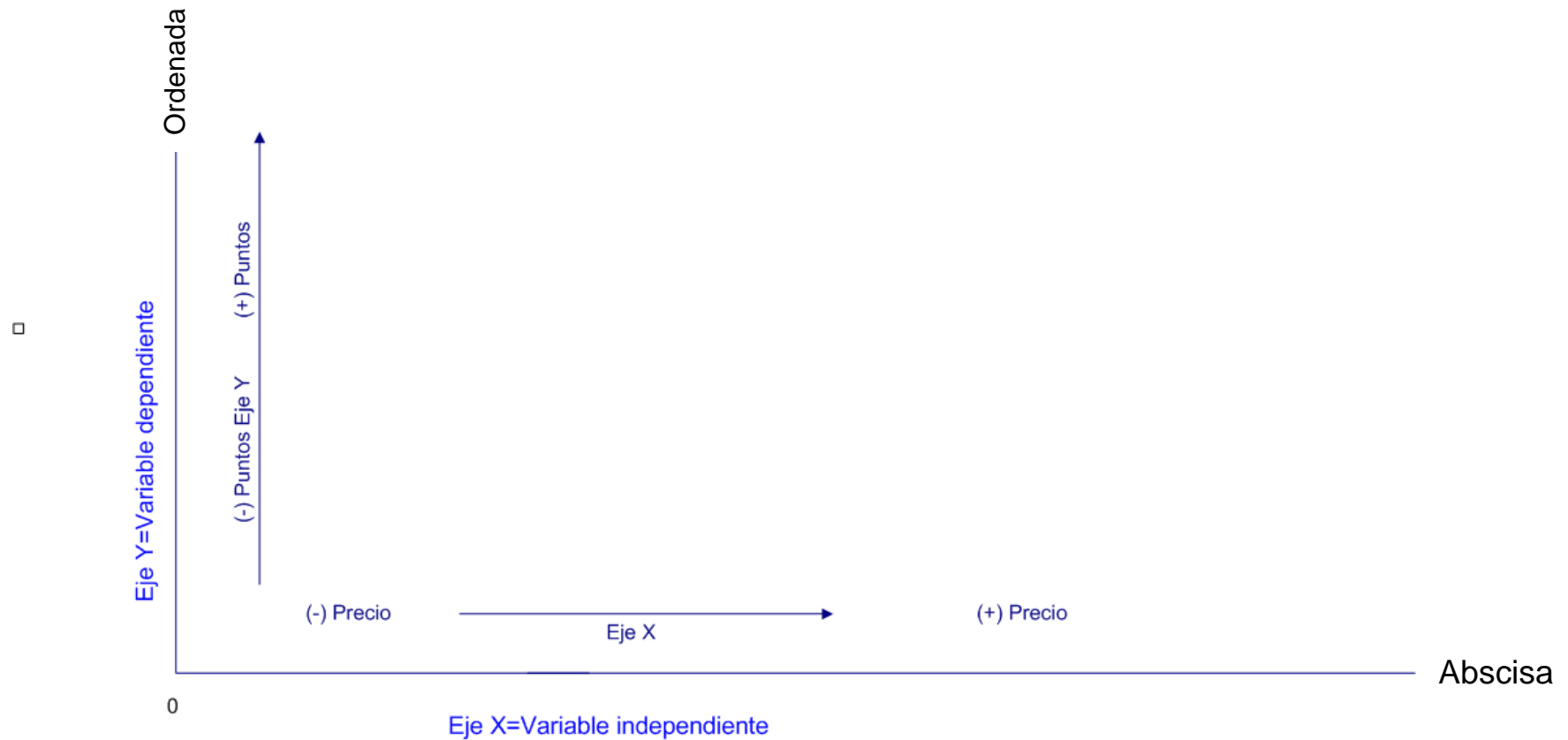
**Luca Pacioli** que con su *Summa de arithmetica, geometría, proportioni et proportionalita* inició la difusión –ya era una práctica normal en los comerciantes Venecianos y Genoveses- de la contabilidad por partida doble.

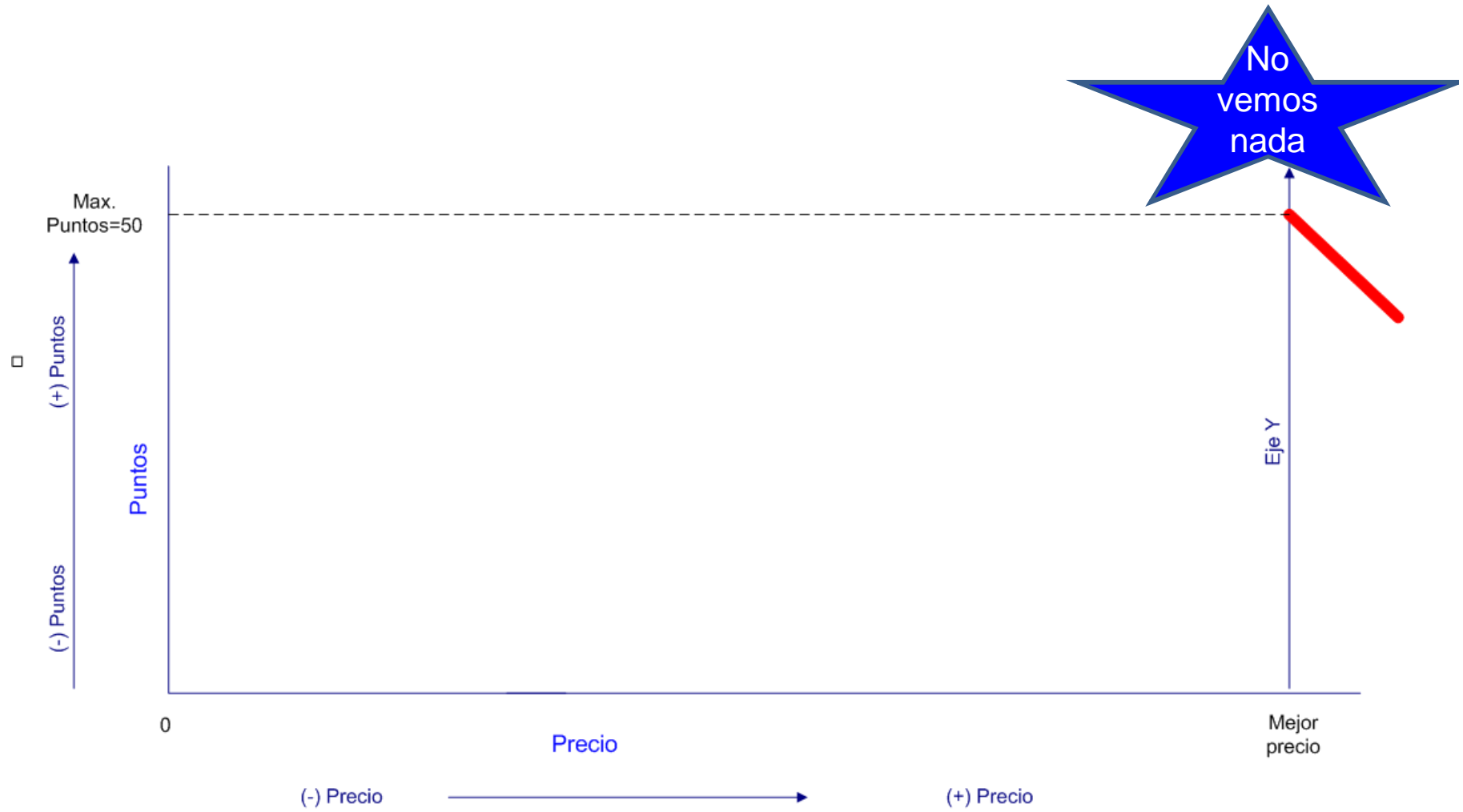
Pero su obra más divulgada e influyente es *De Divina Proportione* (De la Divina Proporción) término relativo a la razón o proporción ligada al denominado número áureo (Fibonacci).

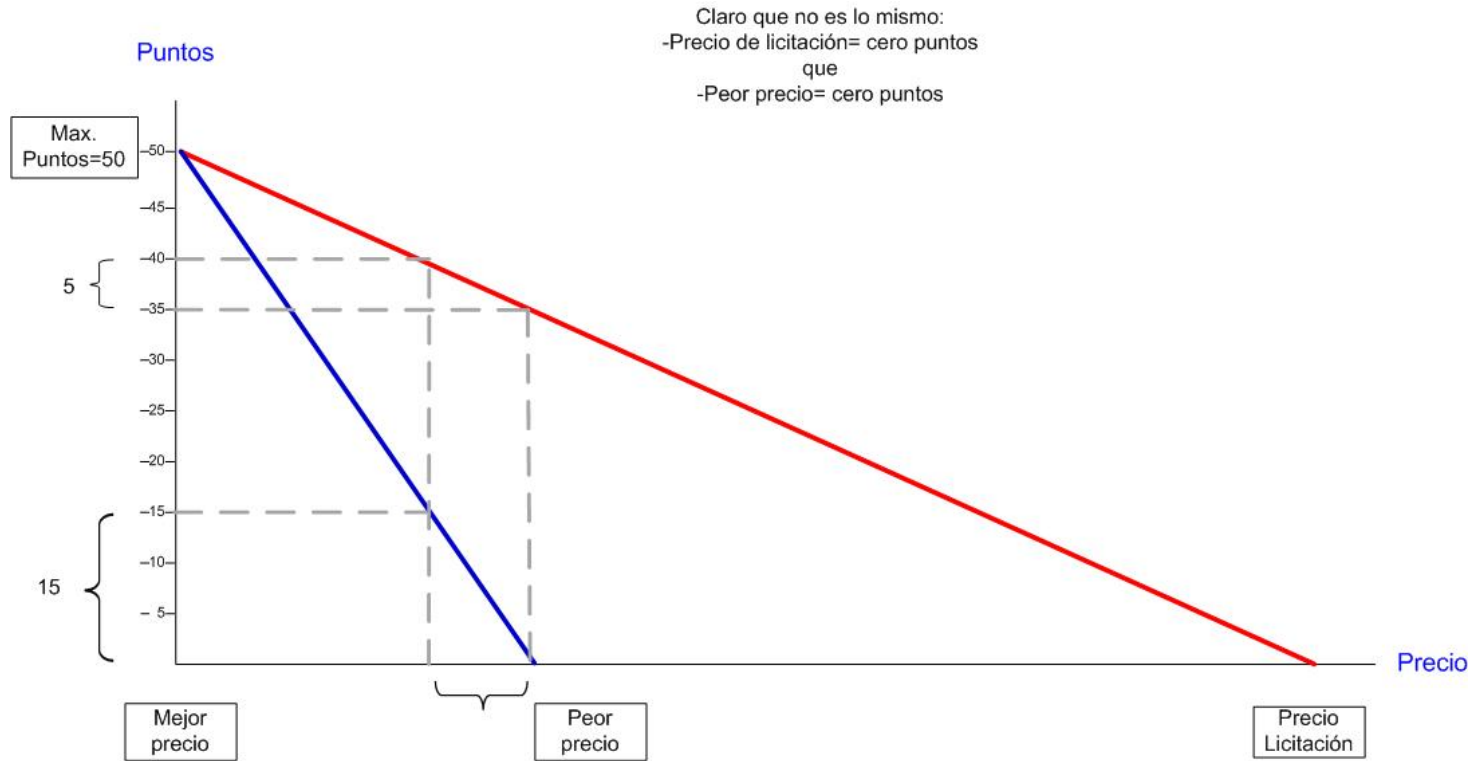
Por este motivo que trataremos de acercarnos al concepto de proporción.



En efecto, antes de entrar en el análisis de las fórmulas de valoración del precio permítasenos empezar recordando conceptos matemáticos básicos.

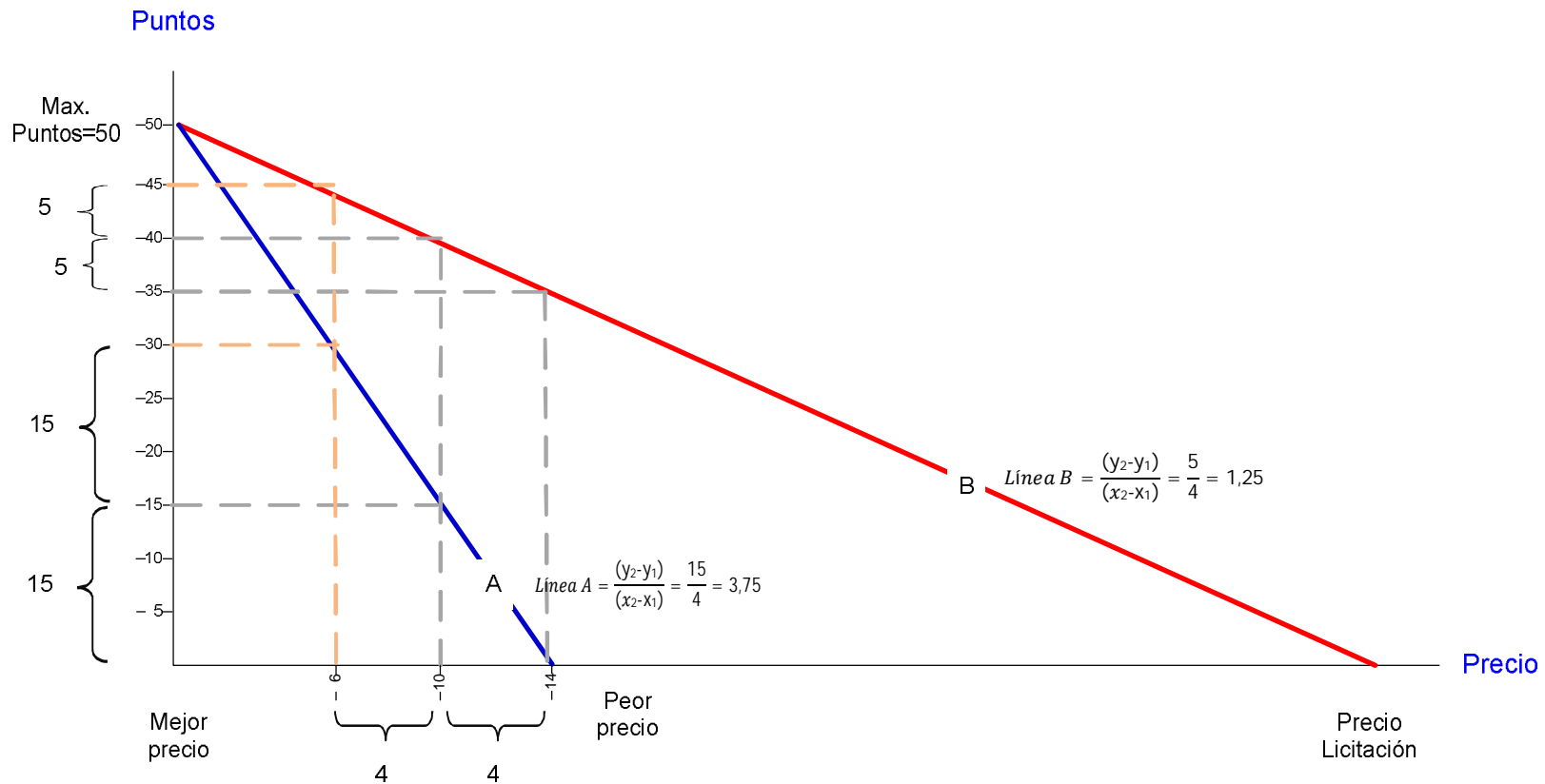




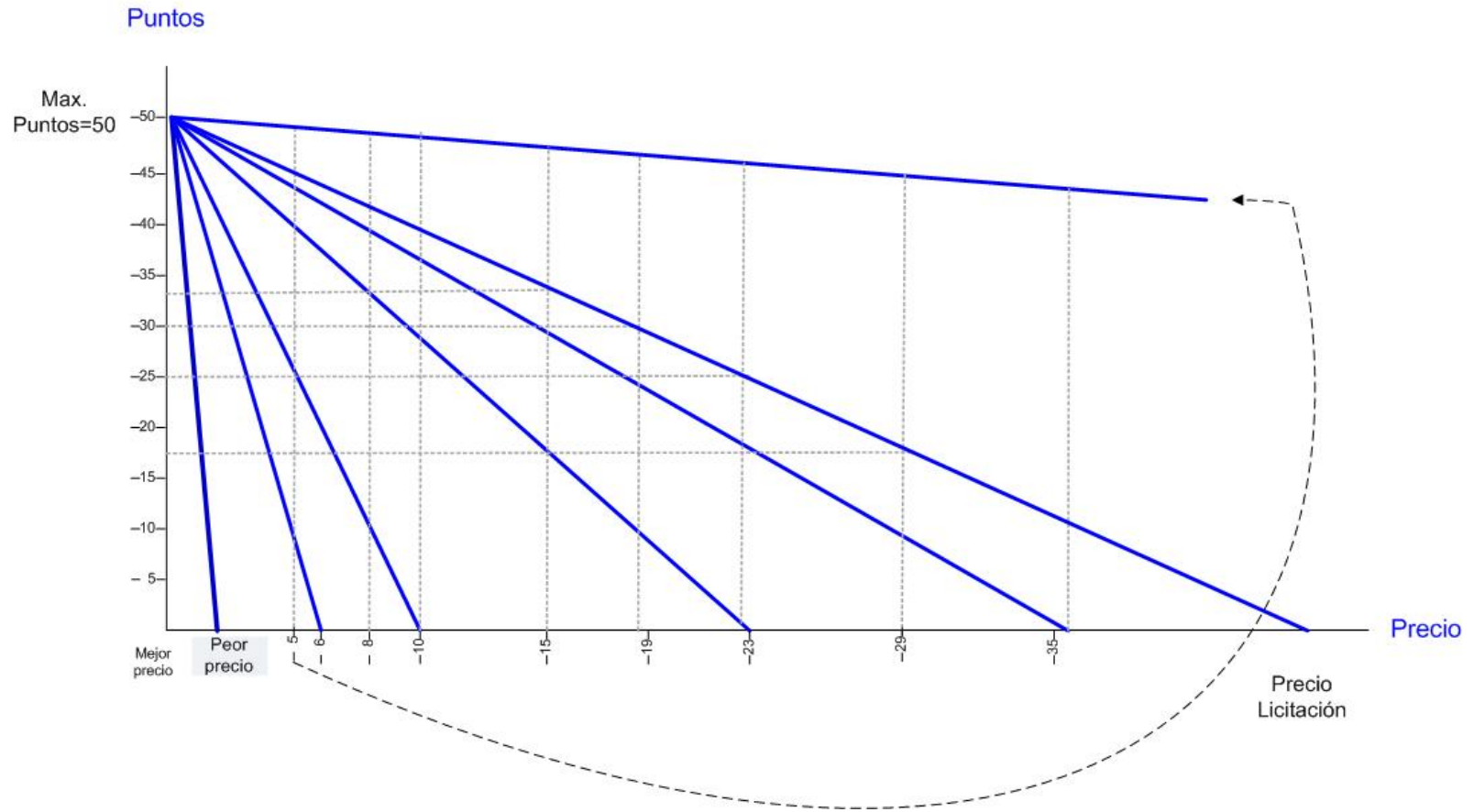




Todas las líneas aquí reflejadas son rectas con diferente pendiente.  
Cada una de ellas, precisamente por ser rectas, guardan la misma proporción (pendiente) a lo largo de su recorrido, es decir, a una igual variación del Precio (abscisa) se produce igual alteración de la puntuación.

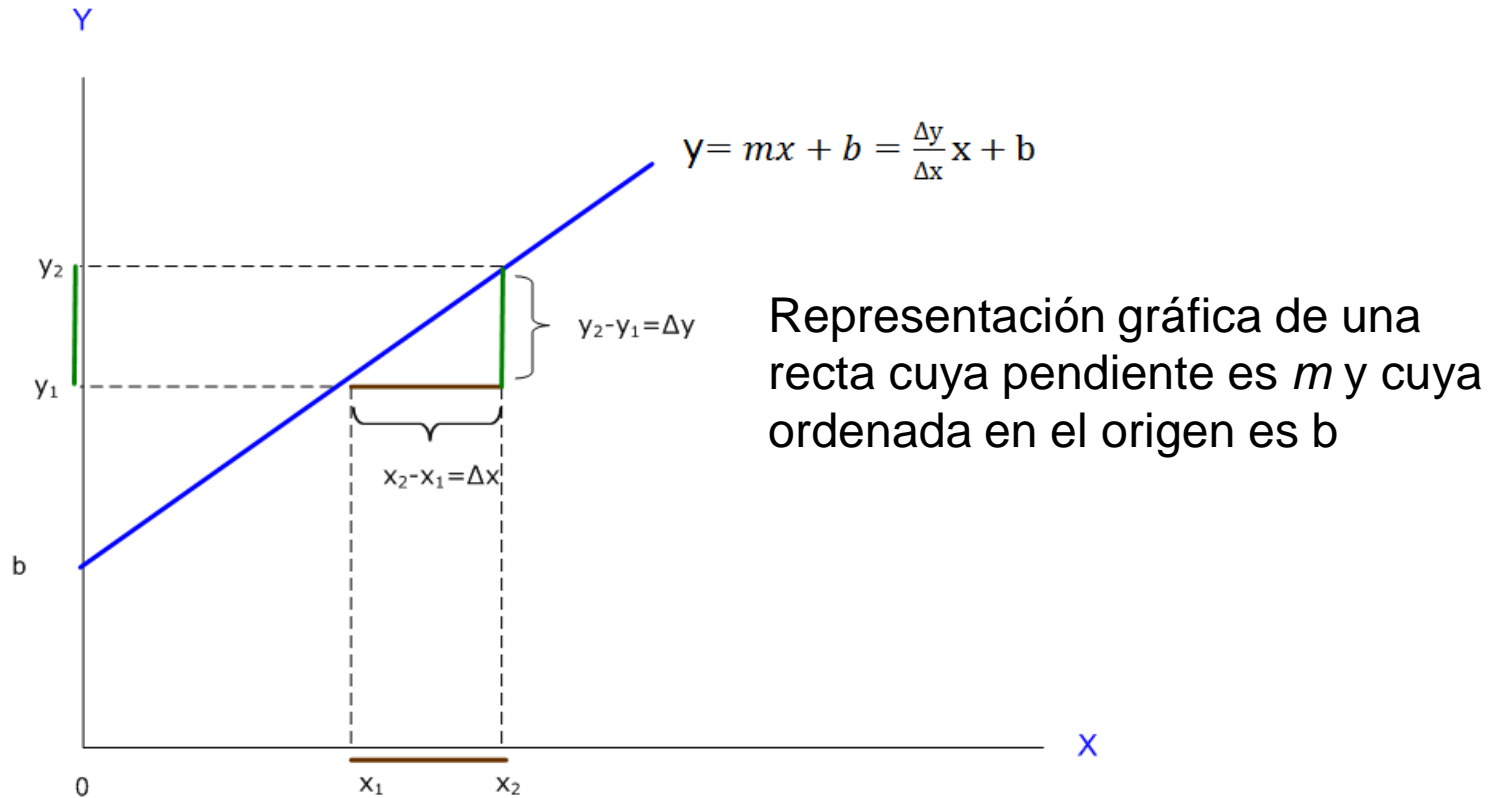


En realidad son + 6, +10, +14 (en miles de euros sobre el precio de licitación)





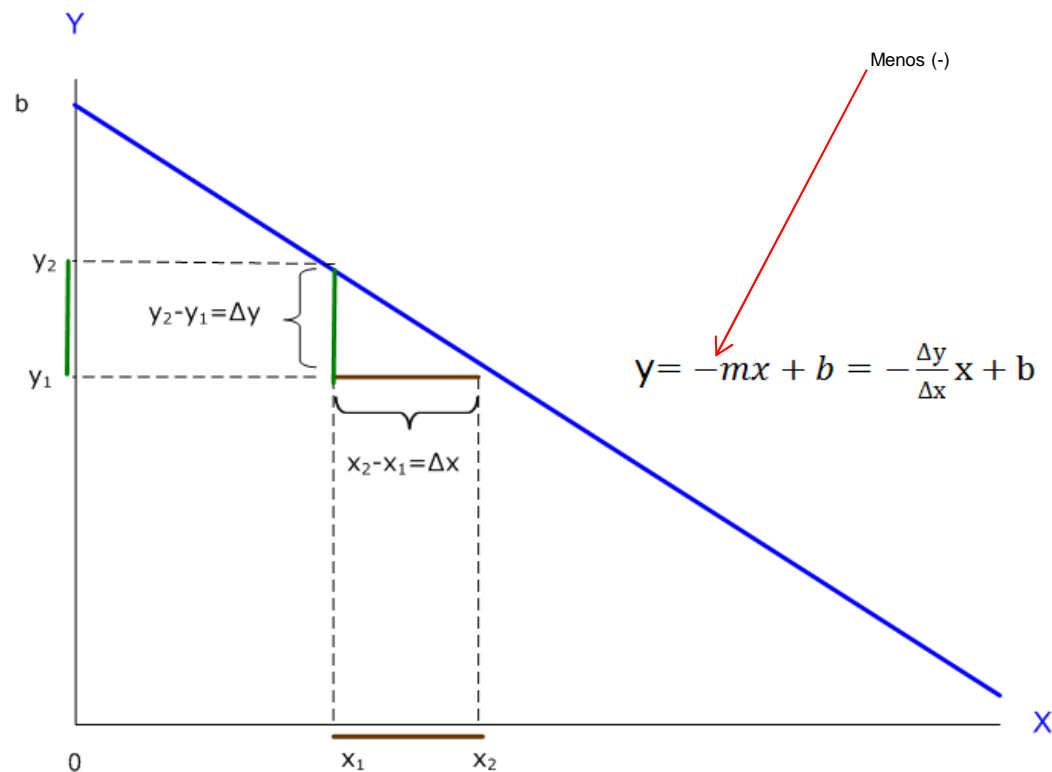
## Ecuación de la recta



Y esta también podría ser nuestra representación cuando en las abscisas representamos la baja (en lugar de la oferta), que es otra forma perfectamente posible de representar lo que queremos estudiar. Ahora a mayor baja más puntuación.



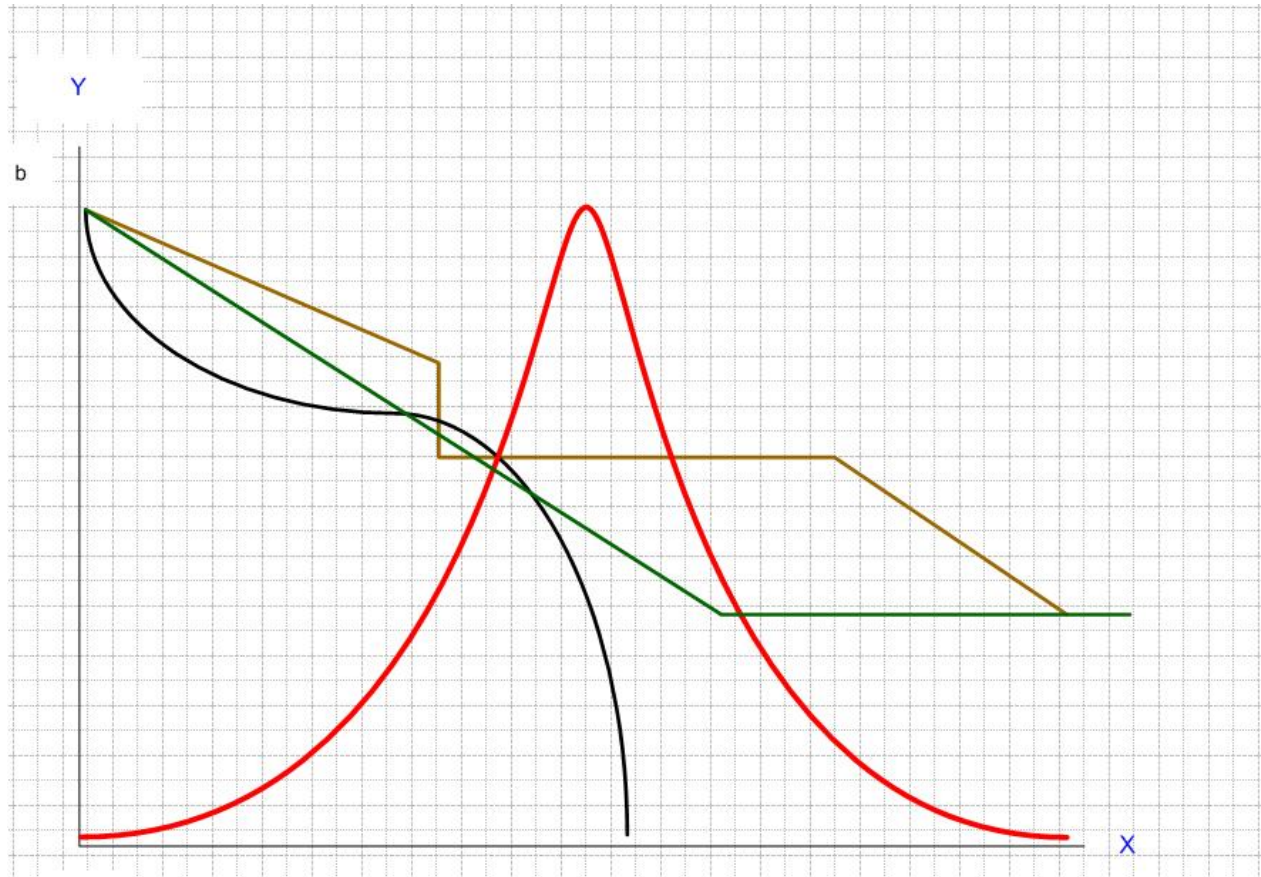
Ahora bien, si seguimos con el planteamiento inicial de representar en abscisas el precio ofertado por los diferentes licitadores, la ecuación de la recta será esta:



En todas las anteriores líneas (rectas) insistimos se da una proporción que es la misma a lo largo de la evolución de cada recta en particular.



Ahora bien, en las figuras que seguidamente se representan esa proporción no se da.



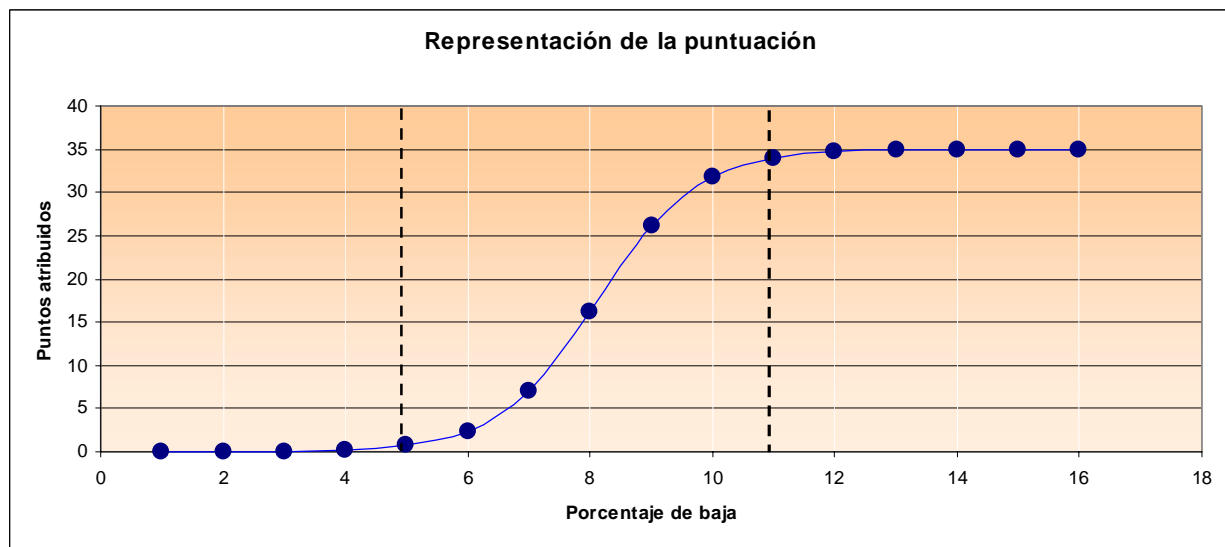
Tenemos una ventaja, que es que ninguna de estas representaciones es una recta.



## Algunas “perlas” para no copiar

Primera:

$$POi = MaxP \times \frac{1}{1 + e^{(10 - 1,23 \times \% Bi)}}$$





## Segunda:

“3. Criterio de puntuación de las ofertas económicas: se otorgará la máxima puntuación de 30 puntos a la oferta económica que cumpliendo las condiciones exigidas en los Pliegos, corresponda con la mayor baja y no supere el umbral del 10 por ciento de baja sobre el tipo de licitación. Se otorgarán 20 puntos a la oferta económica que corresponda con el tipo de licitación.

Se otorgarán 25 puntos a la media aritmética de las ofertas presentadas así como a aquellas que se sitúen en un entorno del más (+)/menos (-) del 3 por ciento (%) sobre la oferta media.

Para obtener la puntuación económica de una oferta bastará, por tanto, sustituir su importe en la ecuación de la recta que le corresponda según el gráfico que se incorpora en el Anexo del pliego de condiciones técnicas.

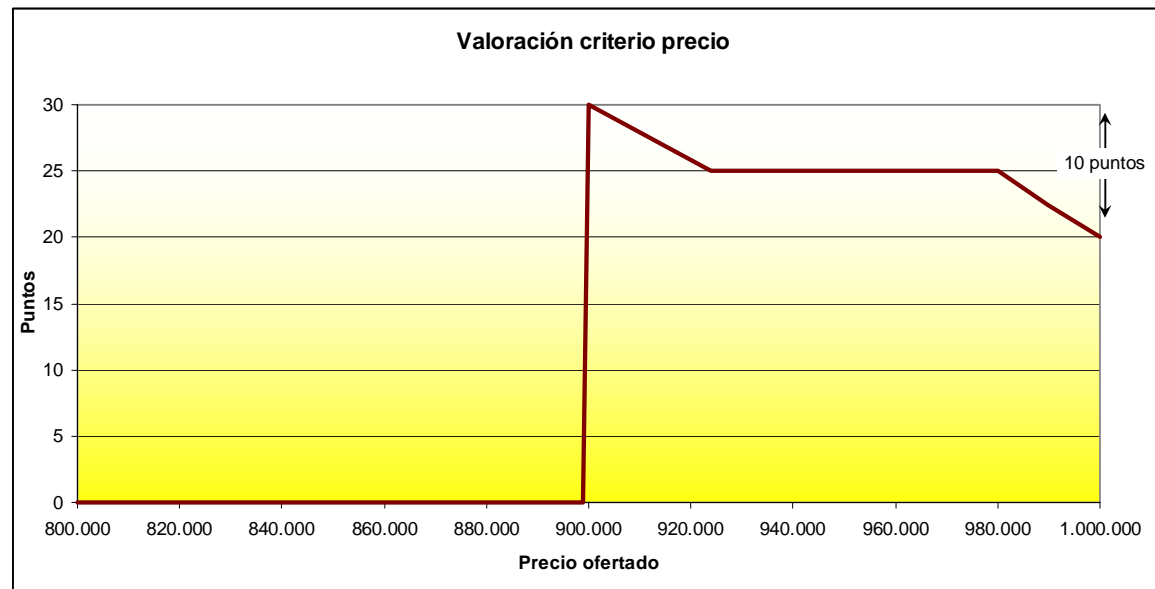
Aquellas ofertas que superen el umbral del 10 por ciento de baja sobre el tipo de licitación no obtendrán puntuación por este apartado.

En cuanto a los criterios para determinar la temeridad se estará a lo establecido en los artículos 85 y 86 del RGLCAP”.



Veamos un ejemplo:

	Precio Licitación		1.000.000
	Precio ofertado	% de baja	Puntos obtenidos
	800.000	20%	0
	850.000	15%	0
	899.000	10%	0
	900.000	10%	30
	924.000	8%	25
	925.000	8%	25
	930.000	7%	25
	940.000	6%	25
	950.000	5%	25
	960.000	4%	25
	970.000	3%	25
	980.000	2%	25
	990.000	1%	22,46
	1.000.000	0%	20
Promedio	951.727		
Media -3%	923.175		
Media +3%	980.279	19.721	10.000



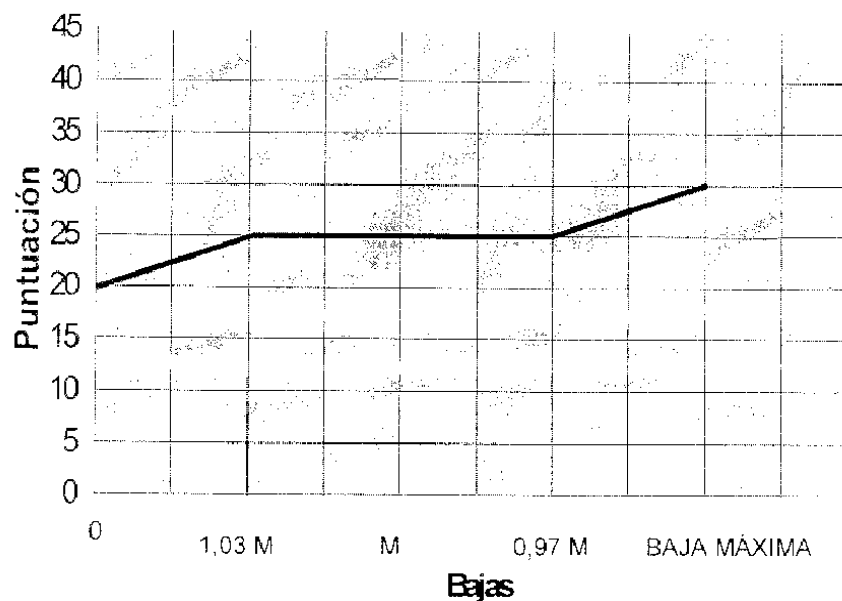


También se dice en el apartado 18 de los mismos pliegos lo siguiente:

“Para obtener la puntuación económica de una oferta bastará, por tanto, sustituir su importe en la ecuación de la recta que le corresponda según el gráfico que se incorpora en el Anexo del pliego de condiciones técnicas.

Y, efectivamente, en el citado anexo encontramos la siguiente representación:

**Figura 12**



Solamente señalar que no hay ecuación de una recta capaz de generar esa representación, porque sencillamente no es una recta, son tres



## Tercera:

El precio se valora en el 40% y la fórmula que se emplea para valorar cada oferta es la siguiente (lo utiliza la Junta de Compras del MAP):

$$POi = 25,8 \times \arctan\left(50 \times \frac{PBL - Oi}{PBL}\right)$$

Tal que:

POi= puntos de la oferta i

arctan=arco tangente

PBL=precio base de licitación

Oi=oferta i que se trata de valorar

MO=mejor oferta. Oferta más baja

PO=peor oferta. Oferta más alta

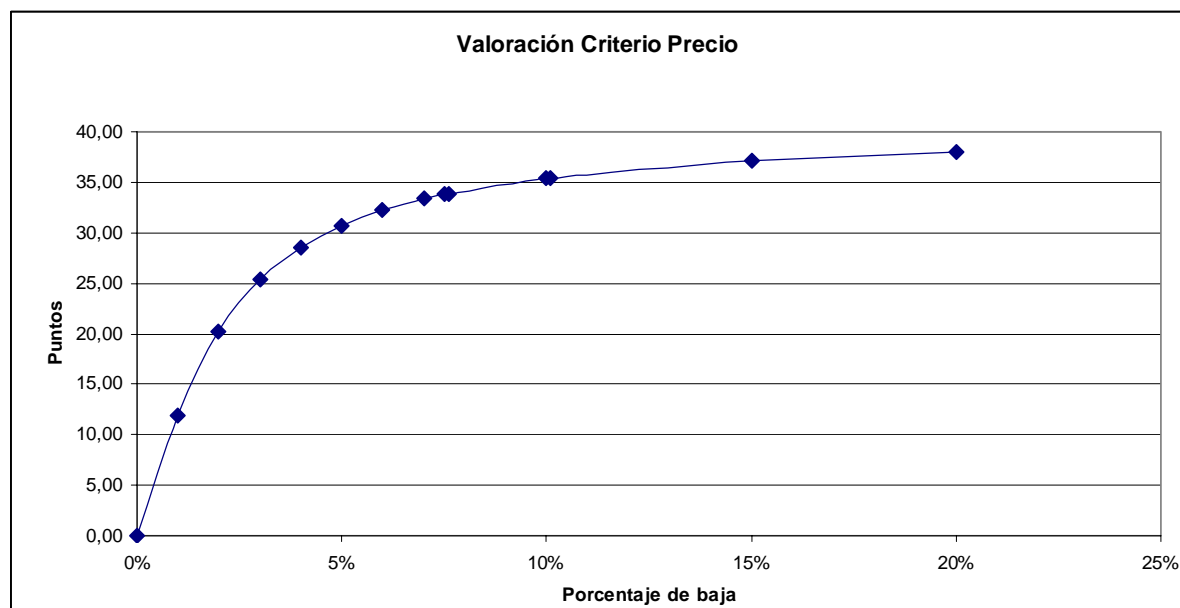
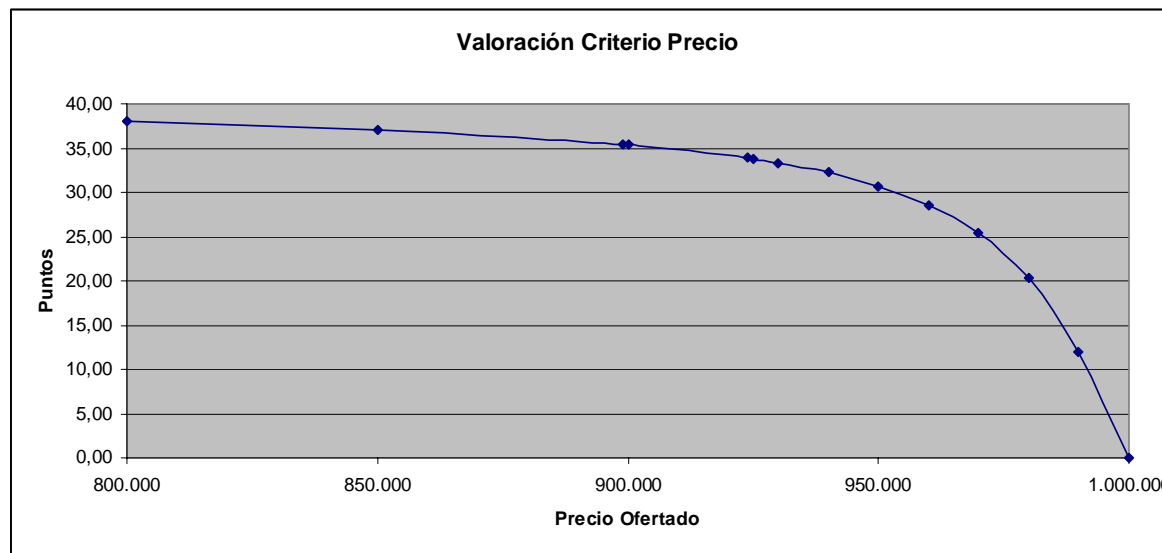
En trigonometría, el arcotangente se define como la función inversa de la tangente de un ángulo

Además, su límite sería:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \arctan(n) = \frac{\pi}{2}$$

Esto significa que la cualquiera que sea el importe del paréntesis de la fórmula el número máximo que obtendremos será:

$$\frac{3,1416}{2} = 1,57079633$$





Cuarta:

# CONTRATACION

Plataforma de Contratación del Estado

## Licitaciones Abiertas

Expediente: [010011021](#)

F.Última Actualización: 01-04-2011 19:03

**Título del Contrato** Reforma y rehabilitación del vestíbulo de acceso al Centro.

**Categoría** Trabajos de construcción.

F. Fin de presentación: 18-05-2011 13:00:00

Órgano de Contratación: Dirección del Canal de Experiencias Hidrodinámicas de El Pardo

Importe: 423.283,80

Existen modificaciones en: Anuncio de Licitación

Aparentemente los criterios dependientes de juicios de valor se puntúan con 100 puntos y el precio con otros 100.

### CRITERIOS DE VALORACIÓN DEL PRECIO.-

Se asignarán 80 puntos a la oferta que coincida con el presupuesto de licitación y 100 puntos a la oferta más económica. A las ofertas restantes se les asignará la puntuación obtenida mediante la siguiente expresión:

$$PE = 20 \times \left( \frac{\text{Base de licitación} - \text{oferta del licitador}}{\text{Oferta más económica}} \right) + 80$$

**Oferta más económica**

Se considera oferta más económica a la oferta más baja de las contemplables, es decir, las admitidas administrativa y técnicamente, no incursas definitivamente en anormalidad por su bajo importe, una vez aplicados los criterios establecidos para el tratamiento de este tipo de ofertas.

Por supuesto no  
hay comité de  
expertos: ¿para  
qué!



Quinta: un amigo me remitió un modelo de PCAP para su revisión cuya formula de valoración conducía a los siguientes resultados:

Ejemplo

LICITADORES	OFERTAS	Índice	Puntuación
A	900.000,00	2,00	75,00
B	930.000,00	2,07	76,67
C	890.000,23	1,98	74,44
D	885.000,00	1,97	74,17
E	980.000,00	2,18	79,44
F	875.000,00	1,94	73,61
G	877.000,00	1,95	73,72
H	872.000,00	1,94	73,44
I	450.000,00	1,00	50,00
J	912.000,00	2,03	75,67
K	935.000,00	2,08	76,94
L	940.000,00	2,09	77,22

ES LA MEJOR Y OBTENDRÍA LA PEOR PUNTUACIÓN



## 17 MODELOS

En la ponencia escrita nosotros analizamos hasta 17 casos de fórmulas diferentes, ahora nos proponemos analizar cada una de ellas, la forma de operar en general y los resultados comparados.

### DATOS GENERALES:

Ayuntamiento de	Mieres del Camino				
Tipo de Contrato	Obras				
Procedimiento de contratación	Procedimiento Restringido				
Número de licitadores	12				
Número de Expediente	20080012				
Código orgánico de la partida presupuestaria	1050				
Código funcional de la partida presupuestaria	4220				
Código económico de la partida presupuestaria	6220				
Texto de la partida presupuestaria	Edificios y O.C. Puntos Limpios				
Objeto del contrato:	Obra de construcción Punto Limpio en Rioturbio				
Precio base de licitación sin IVA	1.000.000,00 €				
Valoración máxima del Precio:	55				
Valoración máxima del plazo de ejecución, cuando se utilice como criterio de valoración	10	Plazo máximo:	18	Plazo mínimo:	15,31 meses
Otros criterios que pueden expresarse mediante formulas (señálense: por ej.: plazo de garantía):	5			Plazo mínimo de garantía:	12,00 meses
Puntos criterios dependientes de juicio de valor	30				
Puntos Totales:	100				



LEAME

Hoja de introducción resto de los datos

Selector de hojas de fórmulas valoración del precio

Fórmulas que emplean diversas instituciones

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS

RESUMEN COMPARATIVO VALORACIÓN PRECIO

RESUMEN COMPARATIVO TOTAL



# Ayuntamiento de Mieres del Camino

## Obra de construcción Punto Limpio en Rioturbio



### Procedimiento Restringido

Precio base de licitación sin IVA (PBL)	1.000.000,00
Puntos que se restan en el caso de emplear fórmulas de este tipo (empleo de fórmulas tipo 3 ó 5)	2
Unidades porcentuales de presunta temeridad:	10

Plazo máximo de ejecución:	18	Plazo mínimo de ejecución a valorar, en su caso:	15,31	Plazo mínimo de garantía:	12,00
----------------------------	----	--	-------	---------------------------	-------

Nº de orden	LICITADORES	Valoración dependientes de juicios de valor	Oferta económica	Valoración criterios automáticos diferentes del precio								
				% de baja sobre el PBL	% de aumento sobre la mejor oferta	Plazo de ejecución o entrega en.. meses	Puntuación Plazo de ejecución	Plazo de Garantía en.. meses	Puntuación Plazo de garantía	Otros	Otros	Subtotal otros criterios automáticos diferentes del precio
	Puntuación máxima	30	55			meses	10	meses	5			15
1	A	24,00	900.000,00	10,0%	3,4%	10,00	10,00	13,00	1,00			11,00
2	B	23,00	930.000,00	7,00%	6,90%	11,00	10,00	13,00	1,00			11,00
3	C	27,50	890.000,23	11,00%	2,30%	18,00	0,00	17,00	5,00			5,00
4	D	17,00	885.000,00	11,50%	1,72%	12,00	10,00	13,00	1,00			11,00
5	E	12,00	980.000,00	2,00%	12,64%	14,00	10,00	14,00	2,00			12,00
6	F	22,00	875.000,00	12,50%	0,57%	18,00	0,00	17,00	5,00			5,00
7	G	16,00	877.000,00	12,30%	0,80%	8,00	10,00	15,00	3,00			13,00
8	H	10,00	872.000,00	12,80%	0,23%	16,00	7,43	16,00	4,00			11,43
9	I	14,00	870.000,00	13,00%	0,00%	17,00	3,72	17,00	5,00			8,72
10	J	15,00	912.000,00	8,80%	4,83%	18,00	0,00	17,00	5,00			5,00
11	K	27,00	935.000,00	6,50%	7,47%	12,00	10,00	12,00	0,00			10,00
12	L	12,00	940.000,00	6,00%	8,05%	13,00	10,00	13,00	1,00			11,00
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
	Mejor valor	10,00	870.000,00	13,00%	0,00%	8,00	10,00	17,00	5,00	0,00	0,00	5,00
	Peor valor	27,50	980.000,00	2,00%	12,64%	18,00	0,00	12,00	0,00	0,00	0,00	13,00
	Número de licitadores aceptados	12										
	MEDIA DE LAS OFERTAS		905.500,02									
	MEDIA DE LOS % RESPECTIVOS			9,45%	4,08%							
	DESVIACIÓN TÍPICA DE LOS MISMOS			3,30%	3,79%							
	Promedio Plazos					13,92						
	Porcentaje de Margen, en su caso					10,00%						
	Plazo promedio más margen, en su caso					15,31						
								14,75				



**-Formula 1:**  
El máximo se otorga al mejor precio y 0 al precio base de licitación.

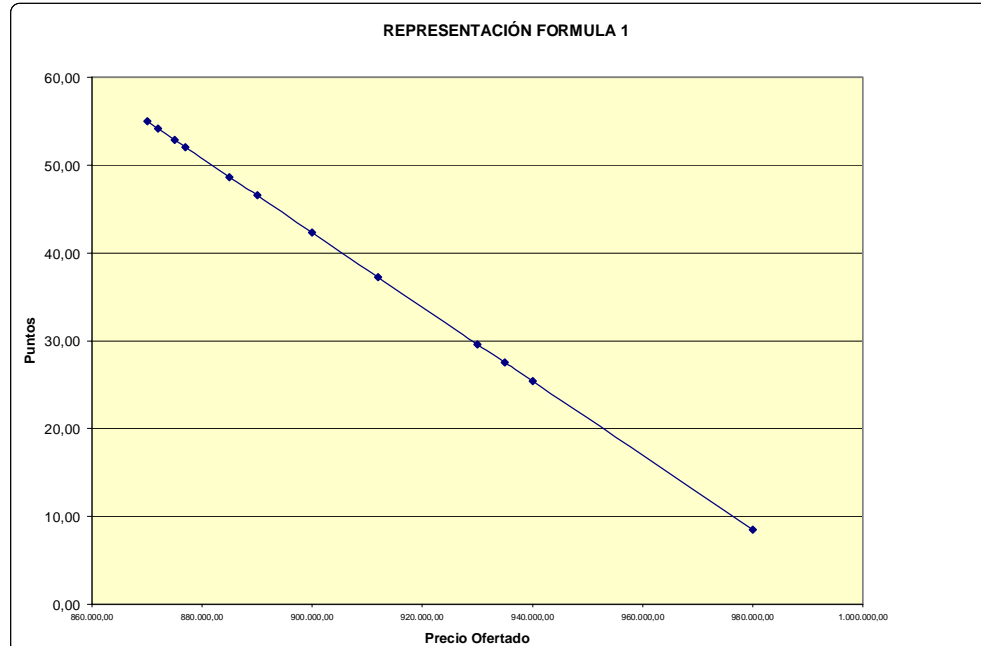
**Procedimiento Restringido**

**Formula 1:** el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max de puntos x [(Presupuesto base de licitación-Oferta a valorar)/(Presupuesto base-Mejor oferta)]. También se puede formular como Max puntos x Baja Oferta a valorar/Baja mejor oferta

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:		30
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Puntos totales		100
Otros puntos de valoración automática:	15			
Número de licitadores:	12			
Mejor Precio Ofertado:	870.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €	
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:		46,54
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	123.000,00 €			
Notas:				
Peor valor				
Mejor valor				
OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA:		<b>81,04</b>		

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 pts.	55 pts.	15 pts.	100 pts.
A	900.000,00	24,00	42,31	11,00	77,31
B	930.000,00	23,00	29,62	11,00	63,62
C	890.000,23	27,50	46,54	5,00	79,04
D	885.000,00	17,00	48,65	11,00	76,65
E	980.000,00	12,00	8,46	12,00	32,46
F	875.000,00	22,00	52,88	5,00	79,88
G	877.000,00	16,00	52,04	13,00	81,04
H	872.000,00	10,00	54,15	11,43	75,58
I	870.000,00	14,00	55,00	8,72	77,72
J	912.000,00	15,00	37,23	5,00	57,23
K	935.000,00	27,00	27,50	10,00	64,50
L	940.000,00	12,00	25,38	11,00	48,38

$$POi = MaxP \times \frac{(PBL - Oi)}{(PBL - MO)} = MaxP \times \frac{BOi}{BMO}$$





Procedimiento Restringido

Formula 2: el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max de puntos x [(Peor oferta - Oferta a valorar)/(Peor oferta - Mejor oferta)]

**-Formula 2:** El máximo se otorga al mejor precio y 0 a la peor de las ofertas.

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	<b>1.000.000,00 €</b>		
Puntos valoración máxima del Precio:	<b>55</b>	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	<b>30</b>
Otros puntos de valoración automática:	<b>15</b>	Puntos totales	<b>100</b>
Número de licitadores:	<b>12</b>		
Mejor Precio Ofertado:	<b>870.000,00 €</b>	Peor precio:	<b>980.000,00 €</b>
Diferencia entre PBL y menor precio:	<b>130.000,00 €</b>	Recorrido de la puntuación precio:	55,00
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	<b>123.000,00 €</b>		

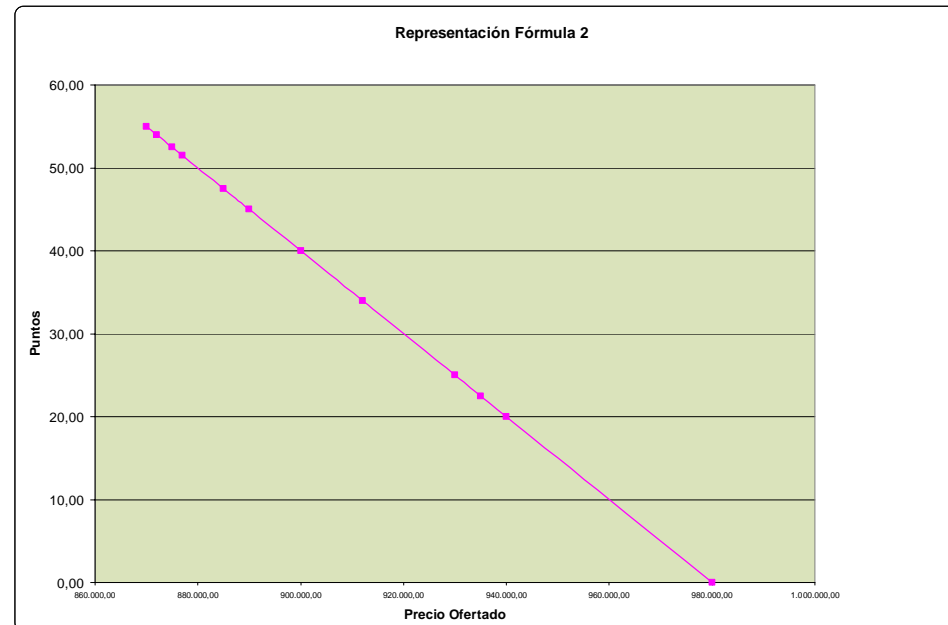
Notas:

Peor valor
Mejor valor

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **80,50**

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGTIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	
A	900.000,00	24,00	40,00	11,00	75,00
B	930.000,00	23,00	25,00	11,00	59,00
C	890.000,23	27,50	45,00	5,00	77,50
D	885.000,00	17,00	47,50	11,00	75,50
E	980.000,00	12,00	0,00	12,00	24,00
F	875.000,00	22,00	52,50	5,00	79,50
G	877.000,00	16,00	51,50	13,00	80,50
H	872.000,00	10,00	54,00	11,43	75,43
I	870.000,00	14,00	55,00	8,72	77,72
J	912.000,00	15,00	34,00	5,00	54,00
K	935.000,00	27,00	22,50	10,00	59,50
L	940.000,00	12,00	20,00	11,00	43,00

$$POi = MaxP \times \frac{(PO - Oi)}{(PO - MO)}$$





Esta fórmula creemos que es la que propugna el Tribunal de Cuentas en sus informes, pero no está exenta de riesgos (al igual que la fórmula 1). Insistiendo sobre este aspecto no debe de olvidarse que el 87.1 TRLCSP establece:

“Los órganos de contratación cuidarán de que el precio sea adecuado para el efectivo cumplimiento del contrato mediante la correcta estimación de su importe, **atendiendo al precio general de mercado**, en el momento de fijar el presupuesto de licitación y la aplicación, en su caso, de las normas sobre ofertas con valores anormales o desproporcionados”

En consecuencia, si se cumple lo previsto en el artículo 87, es muy probable que se produzca una concentración de las ofertas en un entorno muy próximo al precio de licitación (precio de mercado) y, en estas circunstancias, si se utilizase cualquiera de las fórmulas 1 ó 2, cabría la posibilidad de llegar a situaciones absurdas e injustas, en donde, por ejemplo, se otorgase 55 puntos a una oferta situada TRES EUROS por debajo de la peor de las ofertas (que por este motivo recibiría 0 puntos).

Veamos, a tal efecto, un sencillo ejemplo, en donde el precio de licitación es de 6.300.000 €:

Ofertas	Oferta económica	Puntuación según fórmula 2
A	6.300.000	0,00
B	6.299.999	18,33
C	6.299.998	36,67
D	6.299.997	55,00

Resultaría así que una oferta, aunque fuese hipotéticamente muy superior desde el punto de vista técnico, podría no ser la adjudicataria por tan solo unos pocos euros.



La situación reflejada en el cuadro precedente, es cierto que ha sido utilizada como argumento para poner de manifiesto posibles efectos perversos derivados de las fórmulas 1 y 2 ante el Tribunal de Cuentas, pero también se produce en la realidad y en modo alguno supone una situación hipotética de difícil constatación real.

A este respecto hace algún tiempo el interventor del Ayuntamiento de Fraga me exponía el siguiente caso:

“He leído su artículo de agosto de 2009 de El Consultor titulado “Criterios objetivos de adjudicación versus objetivos de los criterios de adjudicación”. Con su permiso, le planteo la siguiente duda:

En una contratación (organización de un parque infantil) teníamos criterios que dependían de juicio de valor (50 puntos) y precio (50 puntos), y 2 empresas, A y B. Primeramente puntuamos los criterios que dependían de un juicio de valor (proyecto de organización), de tal forma que la empresa A obtuvo 45 puntos y la empresa B obtuvo 5 puntos, puesto que la oferta de la A era muy superior a la de la B.

Por lo que respecta al precio teníamos la fórmula 1 de su artículo: máximo al mejor precio y 0 al precio base de licitación. La empresa A ofertó el precio base de licitación, de tal forma que se le otorgaron 0 puntos, y la empresa B ofertó el precio base de licitación menos un céntimo (!), de tal forma que se le otorgaron los 50 puntos, y se quedó con el contrato (A:  $45 + 0 = 45$ ; B:  $5 + 50 = 55$ ) siendo la oferta mucho peor que la de la empresa A. Por 0,01€ ganó el contrato.

En posteriores contrataciones, para evitar el “efecto céntimo” que desde entonces le llamamos, en las contrataciones donde se valoran criterios que dependen de juicio de valor y de precio, para puntuar el precio ponemos lo siguiente: si la puntuación máxima del precio son 50 puntos, otorgamos 10 puntos por cada 5% de rebaja en el tipo de licitación, de tal forma que la baja máxima que puntuamos es un 25%, obteniendo los mismos puntos quien oferte un 25% de baja que quien (no habiéndose leído bien los Pliegos), me oferte un 30% de baja. ¿Entiende Ud. que esta fórmula es legalmente correcta? Si no lo fuera, ¿de qué manera podríamos evitar el “efecto céntimo”?”.



**-Formula 3:** El valor máximo se otorga a la mejor oferta, el resto en función del porcentaje de diferencia respecto de la mejor establecido en los pliegos.

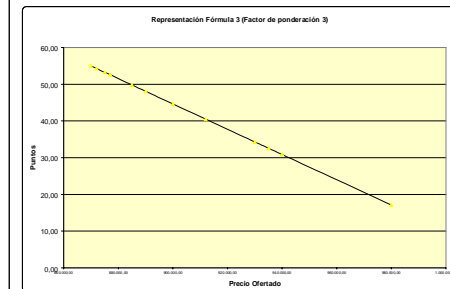
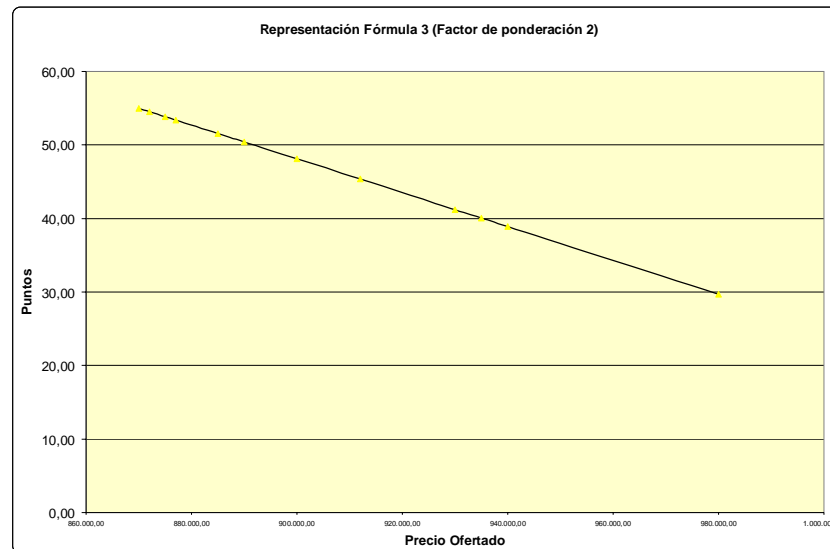
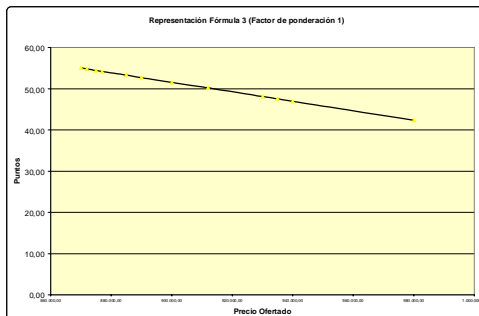
**Procedimiento Restringido**

**Formula 3:** el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max de puntos -Puntos que se restan en cada caso según los pliegos x [(Oferta a valorar-Mejor oferta)/(Mejor oferta)]

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:		30
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Puntos totales		100
Otros puntos de valoración automática:	15			
Número de licitadores:	12			
Mejor Precio Ofertado:	870.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €	
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:	25,29	
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	100.000,00 €			
Puntos que se restan en relación al porcentaje de incremento respecto de la mejor oferta:		2	Notas: Peor valor Mejor valor	
OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA:		<b>83,10</b>		

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IIGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	100 ptos.
A	900.000,00	24,00	48,10	11,00	<b>83,10</b>
B	930.000,00	23,00	41,21	11,00	75,21
C	890.000,23	27,50	50,40	5,00	82,90
D	885.000,00	17,00	51,55	11,00	79,55
E	980.000,00	12,00	29,71	12,00	53,71
F	875.000,00	22,00	53,85	5,00	80,85
G	877.000,00	16,00	53,39	13,00	82,39
H	872.000,00	10,00	54,54	11,43	75,97
I	870.000,00	14,00	55,00	8,72	77,72
J	912.000,00	15,00	45,34	5,00	65,34
K	935.000,00	27,00	40,06	10,00	77,06
L	940.000,00	12,00	38,91	11,00	61,91

$$POi = MaxP - PR \times \left( \frac{Oi - MO}{MO} \right)$$





**-Formula 4:** El precio se valora empleando la siguiente fórmula:

$$PO_i = MaxP \times \frac{(MO)}{(O_i)}$$

INSTITUCIONES QUE LA EMPLEAN	Puntos Precio
SENADO	50%
MINISTERIO DE CULTURA	60%
CÁMARA DE CUENTAS DE MADRID	51%
MINISTERIO DE DEFENSA	65%

**Procedimiento Restringido**

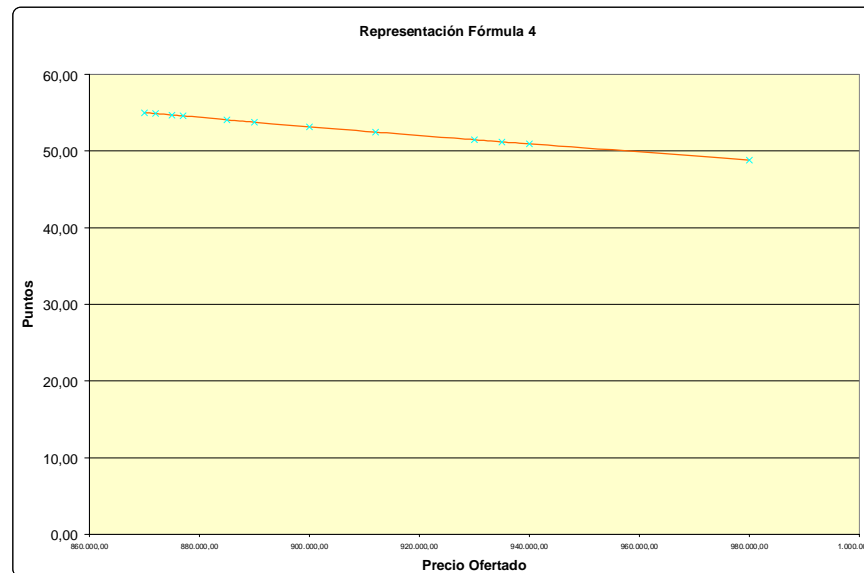
Formula 4: el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max de puntos x (Mejor oferta/Oferta a valorar)

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €		
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	30
Otros puntos de valoración automática:	15	Puntos totales	100
Número de licitadores:	12		
Mejor Precio Ofertado:	870.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:	6,17
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	65.000,00 €		

Notas:  
Peor valor  
Mejor valor

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **88,18**

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor			Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.		
A	900.000,00	24,00	53,17	11,00	88,17	
B	930.000,00	23,00	51,45	11,00	85,45	
C	890.000,23	27,50	53,76	5,00	86,26	
D	885.000,00	17,00	54,07	11,00	82,07	
E	980.000,00	12,00	48,83	12,00	72,83	
F	875.000,00	22,00	54,69	5,00	81,69	
G	877.000,00	16,00	54,56	13,00	83,56	
H	872.000,00	10,00	54,87	11,43	76,30	
I	870.000,00	14,00	55,00	8,72	77,72	
J	912.000,00	15,00	52,47	5,00	72,47	
K	935.000,00	27,00	51,18	10,00	88,18	
L	940.000,00	12,00	50,90	11,00	73,90	





**-Formula 5:** El precio se valora empleando la siguiente fórmula:

$$POi = MaxP \times \left[ \left( 1 - \left( \frac{Oi - MO}{MO} \right) \right) \times Pr\ estar \right]$$

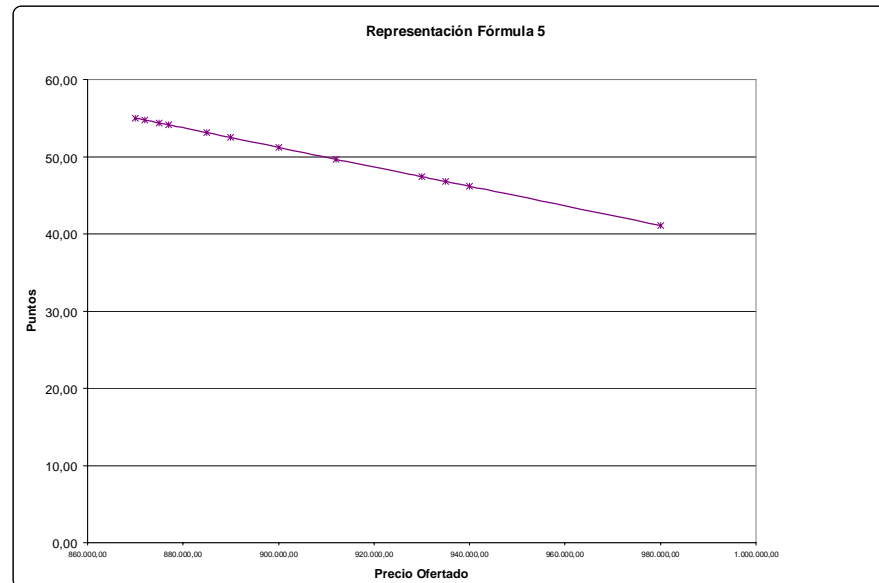
**Procedimiento Restringido**

**Formula 5:** el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Máximo de puntos x [(1-((Oferta a valorar-Mejor Oferta)/Mejor Oferta)\*Puntos a restar)]

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	30
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Puntos totales	100
Otros puntos de valoración automática:	15	Número de licitadores:	12
Mejor Precio Ofertado:	870.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Recomido de la puntuación precio:	13,91
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	100.000,00 €	Notas:	
Puntos que se restan por la diferencia relativa respecto de la mejor en valores unitarios:	2	Peor valor	
		Mejor valor	

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **86,21**

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 pts.	55 pts.	15 pts.	
A	900.000,00	24,00	51,21	11,00	<b>86,21</b>
B	930.000,00	23,00	47,41	11,00	81,41
C	890.000,23	27,50	52,47	5,00	84,97
D	885.000,00	17,00	53,10	11,00	81,10
E	980.000,00	12,00	41,09	12,00	65,09
F	875.000,00	22,00	54,37	5,00	81,37
G	877.000,00	16,00	54,11	13,00	83,11
H	872.000,00	10,00	54,75	11,43	76,18
I	870.000,00	14,00	55,00	8,72	77,72
J	912.000,00	15,00	49,69	5,00	69,69
K	935.000,00	27,00	46,78	10,00	83,78
L	940.000,00	12,00	46,15	11,00	69,15





**-Formula 6:** El precio se valora empleando la fórmula de la DIPUTACIÓN DE LA CORUÑA:

<http://www.dicoruna.es>

La mencionada fórmula ha sido desarrollada por el Departamento de matemáticas de la Universidad de Santiago y con ella se trata de atemperar tanto la importancia del precio como las puntuaciones, cuando estas superan las bajas medias.

1. Definición de  $W_{max}$ :

$$W_{max} = \frac{b_{max} - b_{min}}{100} V_{max}$$

2. Definición de  $S$ :

- Se  $b_{max} \leq 20$ :  $S = (V_{max} - W_{max}) \frac{b_{max}}{20}$ ,
- Se  $b_{max} \geq 20$ :  $S = V_{max} - W_{max}$ .

3. Valoración das ofertas cando  $b_{max} > 10^{-6}$ . Para  $i = 1, \dots, n$ :

- Se  $b_i \leq b_m$  entón

$$V_i = \frac{8W_{max}}{10b_m} b_i + S \frac{b_i}{b_{max}}$$

- Se  $b_i > b_m$  entón

$$V_i = \frac{2W_{max}}{10(b_{max} - b_m)} (b_i - b_m) + \frac{8W_{max}}{10} + S \frac{b_i}{b_{max}}$$

4. Valoración das ofertas cando  $b_{max} \leq 10^{-6}$ :

- Para  $i = 1, \dots, n$ :  $V_i = 0$ .

Tal que:

• $P$ : precio de licitación
• $n$ : Número de ofertas
• $B_1, B_2, \dots, B_n$ : bajas absolutas ( $B_i = P - O_i, i = 1, \dots, n$ )
• $b_1, b_2, \dots, b_n$ : bajas porcentuales con respecto a $P$ ( $b_i = B_i * 100 / P$ )
• $b_{max}, b_{min}$ : bajas porcentuales máxima y mínima
• $V_{max}$ : máxima valoración posible,
• $b_m$ : baja porcentual media
• $W_i$ : valoración previa de la oferta $i$ -ésima entre 0 e
$W_{max}, i = 1, \dots, n$
• $V_i$ : valoración final de la oferta $i$ -ésima entre 0 e $max V, i = 1, \dots, n$ .



### Procedimiento Restringido

**Formula 6:** el precio se valora empleando la siguiente fórmula LA FORMULA DE LA DIPUTACION DE LA CORUÑA: <http://www.dicoruna.es/contratacion/valoracion/>

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	<b>1.000.000,00 €</b>	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	<b>30</b>
Puntos valoración máxima del Precio:	<b>55</b>	Puntos totales	<b>100</b>
Otros puntos de valoración automática:	<b>15</b>		
Número de licitadores:	<b>12</b>		
Mejor Precio Ofertado:	<b>870.000,00 €</b>	Peor precio:	<b>980.000,00 €</b>
Diferencia entre PBL y menor precio:	<b>130.000,00 €</b>	Recorrido de la puntuación precio:	31,95
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	<b>100.000,00 €</b>		

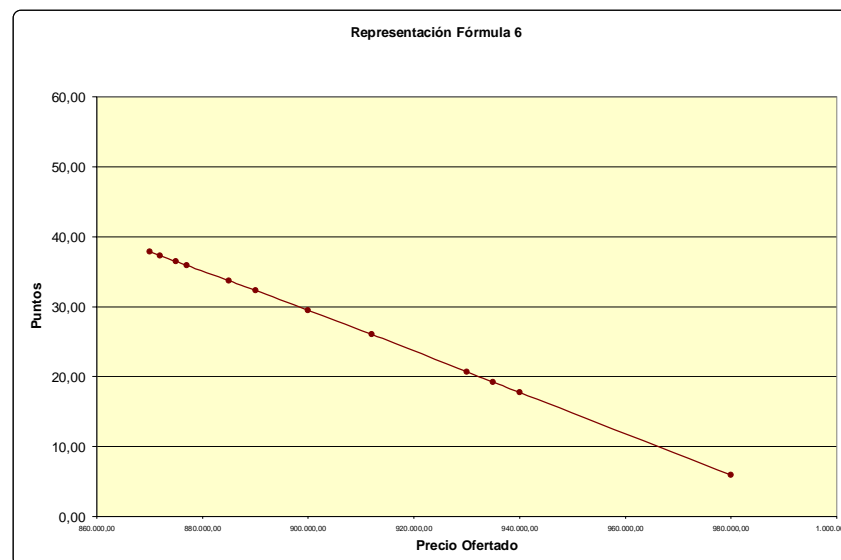
Notas:

Peor valor

Mejor valor

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **83,00**

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	100 ptos.
A	900.000,00	24,00	29,50	<b>29,50</b>	<b>83,00</b>
B	930.000,00	23,00	20,72	11,00	54,72
C	890.000,23	<b>27,50</b>	32,29	<b>5,00</b>	64,79
D	885.000,00	17,00	33,68	11,00	61,68
E	<b>980.000,00</b>	12,00	<b>5,92</b>	12,00	<b>29,92</b>
F	875.000,00	22,00	36,47	<b>5,00</b>	63,47
G	877.000,00	16,00	35,92	13,00	64,92
H	872.000,00	<b>10,00</b>	37,31	11,43	58,74
I	<b>870.000,00</b>	14,00	<b>37,87</b>	8,72	60,58
J	912.000,00	15,00	26,05	<b>5,00</b>	46,05
K	935.000,00	27,00	19,24	10,00	56,24
L	940.000,00	12,00	17,76	11,00	40,76





**-Fórmula 7:** El precio se valora empleando la siguiente fórmula (que ya hemos comentado anteriormente):

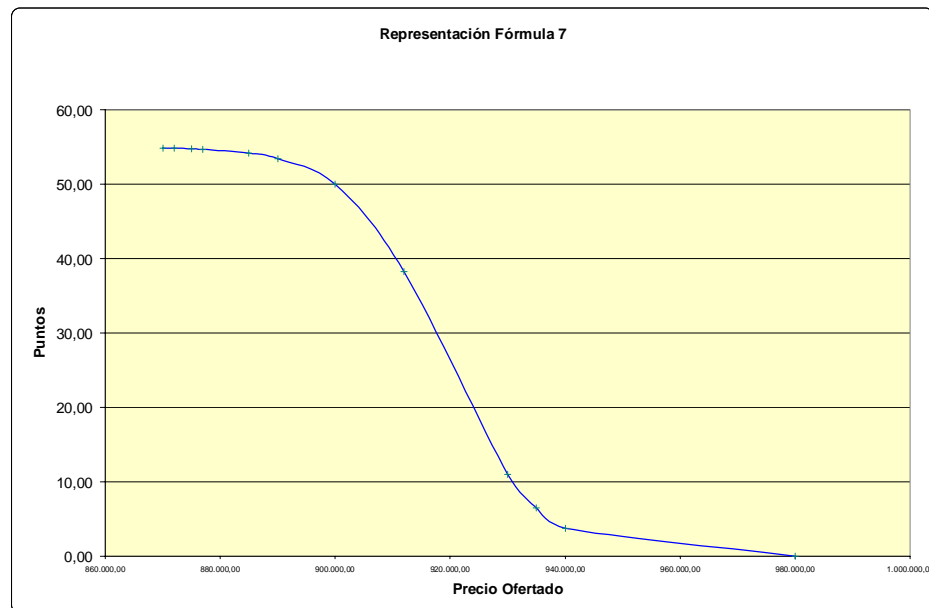
$$POi = MaxP \times \frac{1}{1 + e^{(10-1,23 \times \% Bi)}}$$

**Procedimiento Restringido**

**Formula 7:** el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max de puntos / (1+e^(10-1,23\*Porcentaje de baja de cada oferta))

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	<b>1.000.000,00 €</b>	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:		<b>30</b>
Puntos valoración máxima del Precio:	<b>55</b>	Puntos totales		<b>100</b>
Otros puntos de valoración automática:	<b>15</b>	Número de licitadores:		
	<b>12</b>	Mejor Precio Ofertado:		
	<b>870.000,00 €</b>	Peor precio:		
	<b>980.000,00 €</b>	Diferencia entre PBL y menor precio:		
	<b>130.000,00 €</b>	Recorrido de la puntuación precio:		
	<b>109.999,77 €</b>	Diferencia entre PBL y la mejor oferta:		
Notas:				
Peor valor				
Mejor valor				
<b>OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA:</b>		<b>85,93</b>		

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	100 ptos.
A	900.000,00	24,00	49,99	11,00	84,99
B	930.000,00	23,00	10,97	11,00	44,97
C	890.000,23	27,50	53,43	5,00	85,93
D	885.000,00	17,00	54,14	11,00	82,14
E	980.000,00	12,00	0,03	12,00	24,03
F	875.000,00	22,00	54,75	5,00	81,75
G	877.000,00	16,00	54,68	13,00	83,68
H	872.000,00	10,00	54,82	11,43	76,25
I	870.000,00	14,00	54,86	8,72	77,58
J	912.000,00	15,00	38,23	5,00	58,23
K	935.000,00	27,00	6,53	10,00	43,53
L	940.000,00	12,00	3,73	11,00	26,73





### -Fórmula 8:

Conviene recordar previamente que la **desviación estándar**, también conocida como **desviación típica**, es una medida de dispersión usada en estadística que nos dice cuánto tienden a alejarse los valores puntuales del promedio en una distribución. De hecho, específicamente, la desviación estándar es "el promedio de la distancia de cada valor con respecto a la media". Se suele representar por la letra sigma .

Pues bien, hemos visto una fórmula empleada por el Ministerio de Fomento, que en función de la desviación típica de las ofertas utiliza una fórmula u otra. A tal efecto considera que la dispersión es pequeña cuando  $\sigma < 5$  y que la dispersión es grande a partir de  $\sigma \geq 5$

Así si  $\sigma < 5$  se empleará la fórmula que hemos llamado 4, que recordemos que reduce mucho el recorrido.

$$POi = MaxP \times \frac{(MO)}{(Oi)}$$

Mientras que si  $\sigma \geq 5$  la fórmula que se empleará es la número 1

$$POi = MaxP \times \frac{(PBL - Oi)}{(PBL - MO)} = MaxP \times \frac{BOi}{BMO}$$

Creo que esta puede ser **una buena idea** para evitar los problemas que suscita, en ocasiones, el empleo de las fórmulas 1 y 2.



**-Fórmula 9:** El precio se valora con la siguiente fórmula:

$$PO_i = MaxP - MaxP \times \left[ \frac{(\% B_{max} - \% B_i)^4}{\% B_{max}^4} \right]$$

Tal que:

PO<sub>i</sub>= Puntos de la oferta i

MaxP=Máximo de puntos

%B<sub>i</sub>= % de Baja de la oferta i

%B<sub>max</sub>=% de baja máxima

**Procedimiento Restringido**

Formula 9: El precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max Puntos-[Max Puntos x(Porcentaje máximo de baja-Porcentaje de la oferta a considerar)<sup>4</sup>/(Porcentaje máximo de baja<sup>4</sup>)]

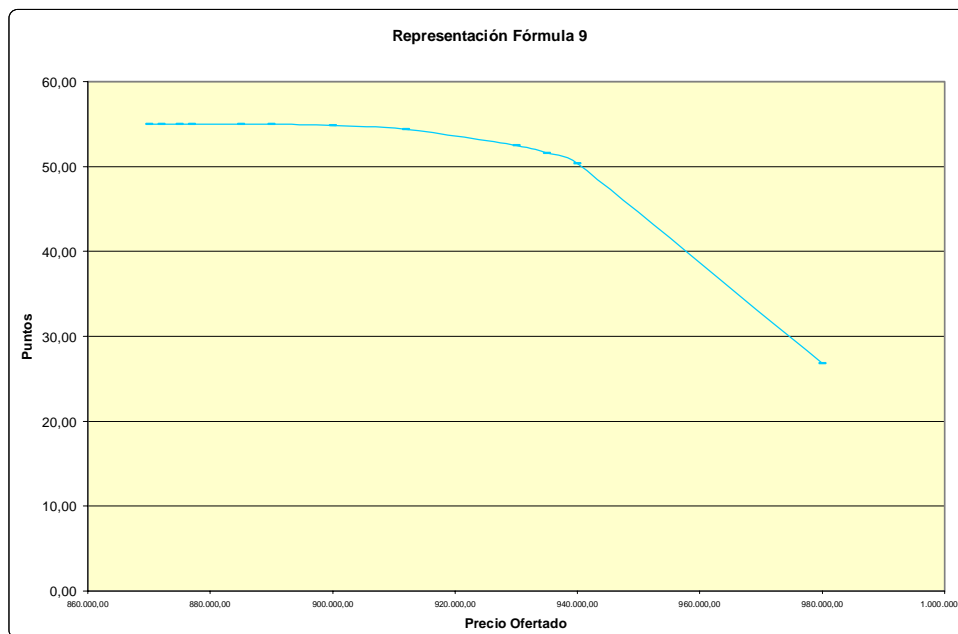
Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €		
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	30
Otros puntos de valoración automática:	15	Puntos totales	100
Número de licitadores:	12		
Mejor Precio Ofertado:	870.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:	28,19
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	100.000,00 €		
Desviación típica de las bajas:	0,03		
OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA:	89,84		

Notas:

Peor valor
Mejor valor

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor			Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	
A	900.000,00	24,00	54,84	11,00	89,84
B	930.000,00	23,00	52,50	11,00	86,50
C	890.000,23	27,50	54,97	5,00	87,47
D	885.000,00	17,00	54,99	11,00	82,99
E	980.000,00	12,00	26,81	12,00	50,81
F	875.000,00	22,00	55,00	5,00	82,00
G	877.000,00	16,00	55,00	13,00	84,00
H	872.000,00	10,00	55,00	11,43	76,43
I	870.000,00	14,00	55,00	8,72	77,72
J	912.000,00	15,00	54,40	5,00	74,40
K	935.000,00	27,00	51,56	10,00	88,56
L	940.000,00	12,00	50,38	11,00	73,38

Representación Fórmula 9





**-Fórmula 10:** Variante de la Sindicatura de Comptes de Catalunya (variante de la fórmula 4): El precio se valoraba empleando la siguiente fórmula (en el caso concreto con una ponderación de 40% del precio):

$$POi = MaxP \times \frac{(MO_{aceptada})}{(Oi)}$$

Ahora bien, se consideran ofertas desproporcionadas las que sean inferiores al 25% del precio de licitación o excedan en 10 unidades de la media de las bajas de todas las ofertas. A estas ofertas, que exceden del marco de aceptación se les otorga 0 (cero puntos).

**Procedimiento Restringido**

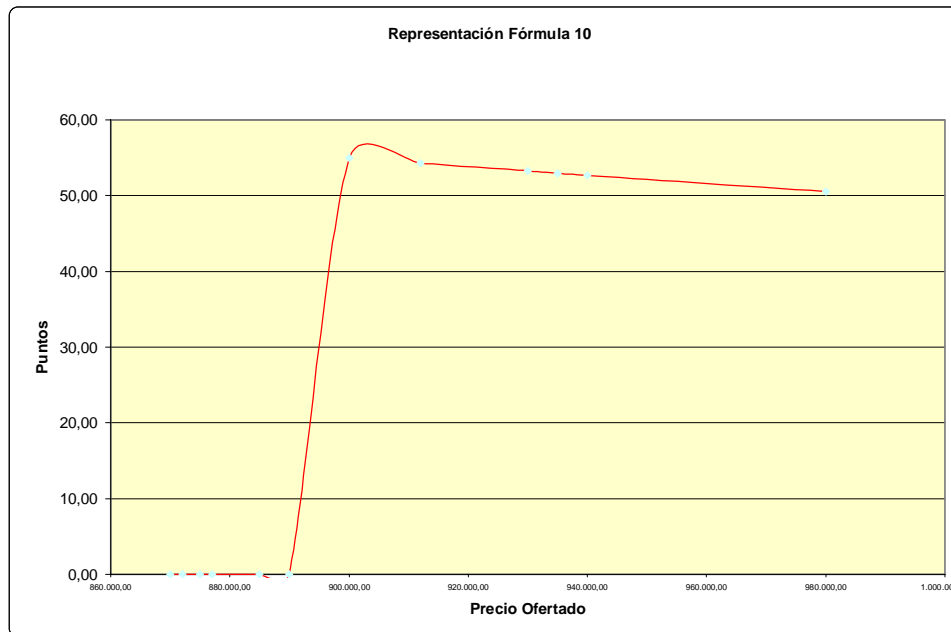
Formula 10: el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max de puntos x (Mejor oferta/Oferta a valorar). Ahora bien, se consideran ofertas desproporcionadas las que sean inferiores al 25% del precio de licitación o que excedan en 10 unidades de la media de las bajas de todas las ofertas

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	30	Máximo % de baja sobre el PBL	25%
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Puntos totales	100	Cotas:	Max. % sobre las medias de las bajas (unidades)
Otros puntos de valoración automática:	15	Número de licitadores:	12		10
Mejor Precio Ofertado aceptable:	900.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €		
Diferencia entre PBL y menor precio:	100.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:	4,49		
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	100.000,00 €				

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **90,00**

Notas:  
Peor valor  
Mejor valor

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGTIC)	Baja respecto al precio	% de baja respecto al precio de licitación	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
				30 ptos.			
A	900.000,00	100.000,00	10,00%	24,00	65,00	11,00	90,00
B	930.000,00	70.000,00	7,00%	23,00	53,23	11,00	87,23
C	890.000,23	109.999,77	11,00%	27,50		5,00	
D	885.000,00	115.000,00	11,50%	17,00		11,00	
E	980.000,00	20.000,00	2,00%	12,00	50,51	12,00	74,51
F	875.000,00	125.000,00	12,50%	22,00		5,00	
G	877.000,00	123.000,00	12,30%	16,00		13,00	
H	872.000,00	128.000,00	12,80%	10,00		11,43	
I	870.000,00	130.000,00	13,00%	14,00		8,72	
J	912.000,00	88.000,00	8,80%	15,00	54,28	5,00	74,28
K	935.000,00	65.000,00	6,50%	27,00	52,94	10,00	89,94
L	940.000,00	60.000,00	6,00%	12,00	52,66	11,00	75,66





**-Formula 11:** El precio se valora empleando la siguiente fórmula que hemos visto emplear al Consejo de Cuentas de Castilla y León

$$POi = \text{Max}P \times \frac{(PBL - Oi)}{(PBL - CB)}$$

POi= puntos de la oferta i

MaxP=máximo de puntos

Oi=oferta i que se trata de valorar

CB=cuantía menor entre la oferta no considerada anormal según el art. 85 del RCAP y una cuantía que se fija en los Pliegos bien en valores absolutos o como un porcentaje de baja sobre el PBL

**Procedimiento Restringido**

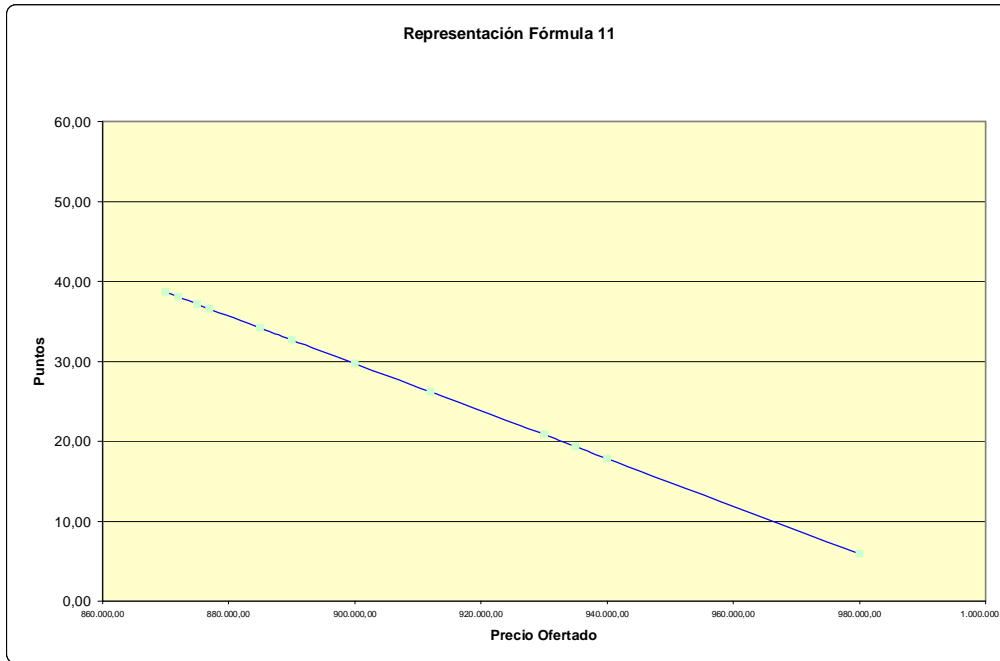
Fórmula 11: el precio se valora empleando la siguiente fórmula: Max de puntos x (Precio base de licitación-Oferta a valorar)/(Precio base de licitación-Cuántia base). La cuantía base será la cuantía menor entre la mejor oferta no considerada anormal (según art. 85 RCAP) y una cuantía que se determina en los pliegos, bien en valores absolutos, o como un % señalado en los pliegos como porcentaje de baja sobre el PBL. (% de baja para determinar la cuantía base)/PBL. -----Lo aplica el Consejo de Cuentas de Castilla y León -----

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	30		
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Otros puntos de valoración automática:	15	Cotas:	% de baja para determinar la cuantía base sobre el PBL: 7,80%
Número de licitadores:	12	Puntos totales:	100		90% de la Media de las ofertas presentadas: 814.950,02
Mejor Precio Ofertado aceptable:	870.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €		Precio mínimo no desproporcionado: 921.985,82
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:	32,69		Cuántia base: 814.950,02
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	123.000,00 €				

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **65,56**

Notas:  
Peor valor  
Mejor valor

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Baja respecto al precio	% de baja respecto al precio de licitación	Valoración dependientes de juicios de valor			Puntuación Total
				30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	
A	900.000,00	100.000,00	10,00%	24,00	29,72	11,00	64,72
B	930.000,00	70.000,00	7,00%	23,00	20,81	11,00	54,81
C	890.000,23	109.999,77	11,00%	27,50	32,69	5,00	65,19
D	885.000,00	115.000,00	11,50%	17,00	34,18	11,00	62,18
E	980.000,00	20.000,00	2,00%	12,00	5,94	12,00	29,94
F	875.000,00	125.000,00	12,50%	22,00	37,15	5,00	64,15
G	877.000,00	123.000,00	12,30%	16,00	36,56	13,00	65,56
H	872.000,00	128.000,00	12,80%	10,00	38,04	11,43	59,47
I	870.000,00	130.000,00	13,00%	14,00	38,64	8,72	61,35
J	912.000,00	88.000,00	8,80%	15,00	26,16	5,00	46,16
K	935.000,00	65.000,00	6,50%	27,00	19,32	10,00	56,32
L	940.000,00	60.000,00	6,00%	12,00	17,83	11,00	40,83





**-Formula 12:** Se otorga máximo de puntos a la oferta de precio 1 euros (cero no puede ser, pues todo contrato debe tener necesariamente un precio) y Cero puntos al precio de licitación.

$$POi = MaxP \times \frac{(PBL - Oi)}{(PBL)}$$

**Procedimiento Restringido**

**Formula 12:** el precio se valora empleando la fórmula Max de puntos x [(Presupuesto base de licitación-Oferta a valorar)/(Presupuesto base)]. En definitiva se otorga máximo de puntos a la oferta de precio CERO y Cero puntos al precio de licitación

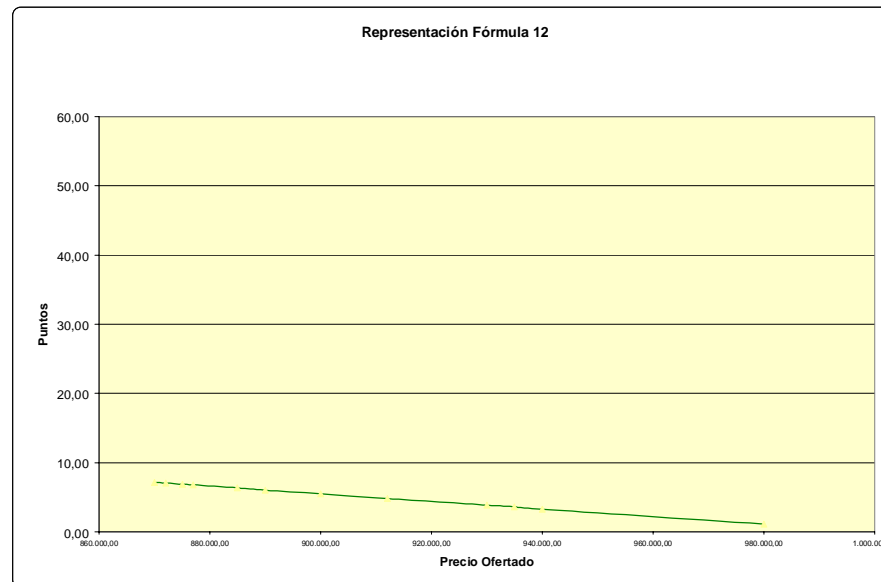
Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	<b>1.000.000,00 €</b>	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:		<b>30</b>
Puntos valoración máxima del Precio:	<b>55</b>	Puntos totales		<b>100</b>
Otros puntos de valoración automática:	<b>15</b>			
Número de licitadores:	<b>12</b>			
Mejor Precio Ofertado:	<b>870.000,00 €</b>	Peor precio:	<b>980.000,00 €</b>	
Diferencia entre PBL y menor precio:	<b>130.000,00 €</b>	Recorrido de la puntuación precio:	6,05	
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	<b>65.000,00 €</b>			
OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: <b>40,58</b>				

Notas:

Peor valor

Mejor valor

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	100 ptos.
A	900.000,00	24,00	5,50	11,00	<b>40,50</b>
B	930.000,00	23,00	3,85	11,00	<b>37,85</b>
C	890.000,23	<b>27,50</b>	6,05	<b>5,00</b>	<b>38,55</b>
D	885.000,00	17,00	6,33	11,00	<b>34,33</b>
E	980.000,00	12,00	<b>1,10</b>	12,00	<b>25,10</b>
F	875.000,00	22,00	6,88	<b>5,00</b>	<b>33,88</b>
G	877.000,00	16,00	6,77	<b>13,00</b>	<b>35,77</b>
H	872.000,00	<b>10,00</b>	7,04	11,43	<b>28,47</b>
I	870.000,00	14,00	<b>7,15</b>	8,72	<b>29,87</b>
J	912.000,00	15,00	4,84	<b>5,00</b>	<b>24,84</b>
K	935.000,00	27,00	3,58	10,00	<b>40,58</b>
L	940.000,00	12,00	3,30	11,00	<b>26,30</b>





**-Formula 13:** El precio se valora dando la mitad de los puntos a la oferta media y el resto sumando o restando un 10% de la mitad de los puntos por cada punto porcentual de mejora (o pérdida) con respecto a la media:

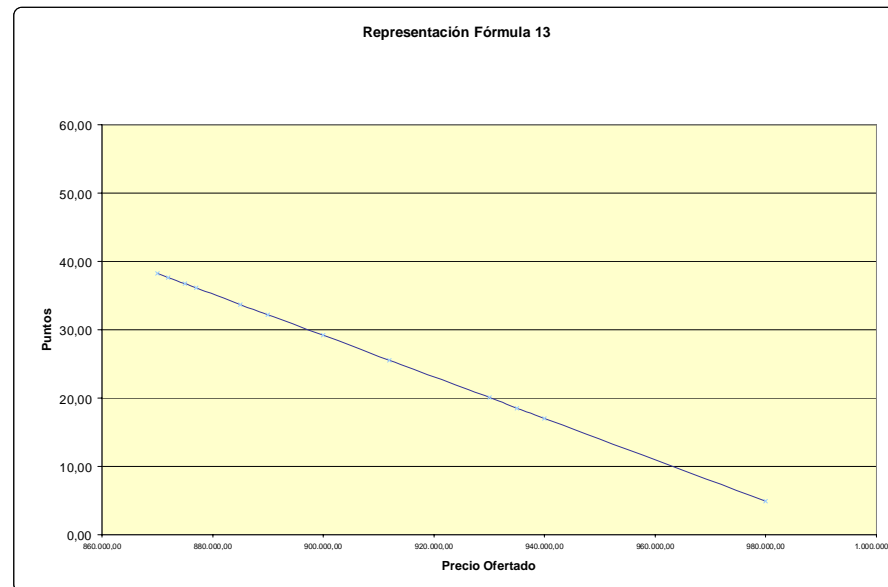
$$POi = \frac{MaxP}{2} - \left[ \left( \frac{Oi}{OM} - 1 \right) \times \left( \frac{MaxP \times 100}{2} \right) \right]$$

**Formula 13:** el precio se valora dando la mitad de los puntos a la oferta media y el resto sumando o restando un 10% de la mitad de los puntos por cada punto porcentual de mejora/o pérdida con respecto a la media:  $(Max \text{ de puntos}/2) - (Oferta \text{ a valorar}/Oferta \text{ media}) - 1 \times ((Max \text{ de puntos} \times 100)/2)$

**Procedimiento Restringido**

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €		
Puntos valoración máxima del Precio:	55	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	30
Otros puntos de valoración automática:	15	Puntos totales	100
Número de licitadores:	12	Media de las Ofertas:	905.600,02
Mejor Precio Ofertado:	870.000,00 €	Puntos que se añaden o restan respecto a la oferta media por punto porcentual de diferencia:	2,75
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Peor precio:	980.000,00 €
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	123.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:	33,41
OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA:		65,16	

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGTIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	
A	900.000,00	24,00	29,17	11,00	64,17
B	930.000,00	23,00	20,06	11,00	54,06
C	890.000,23	27,50	32,21	5,00	64,71
D	885.000,00	17,00	33,73	11,00	61,73
E	980.000,00	12,00	4,87	12,00	28,87
F	875.000,00	22,00	36,76	5,00	63,76
G	877.000,00	16,00	36,16	13,00	65,16
H	872.000,00	10,00	37,67	11,43	59,10
I	870.000,00	14,00	38,28	8,72	61,00
J	912.000,00	15,00	25,53	5,00	45,53
K	935.000,00	27,00	18,54	10,00	55,54
L	940.000,00	12,00	17,02	11,00	40,02





**-Formula 14:** Es el modelo ya reseñado del MAP (adaptado a nuestro caso general):

$$POi = 35,48 \times \arctan\left(50 \times \frac{PBL - Oi}{PBL}\right)$$

**Procedimiento Restringido**

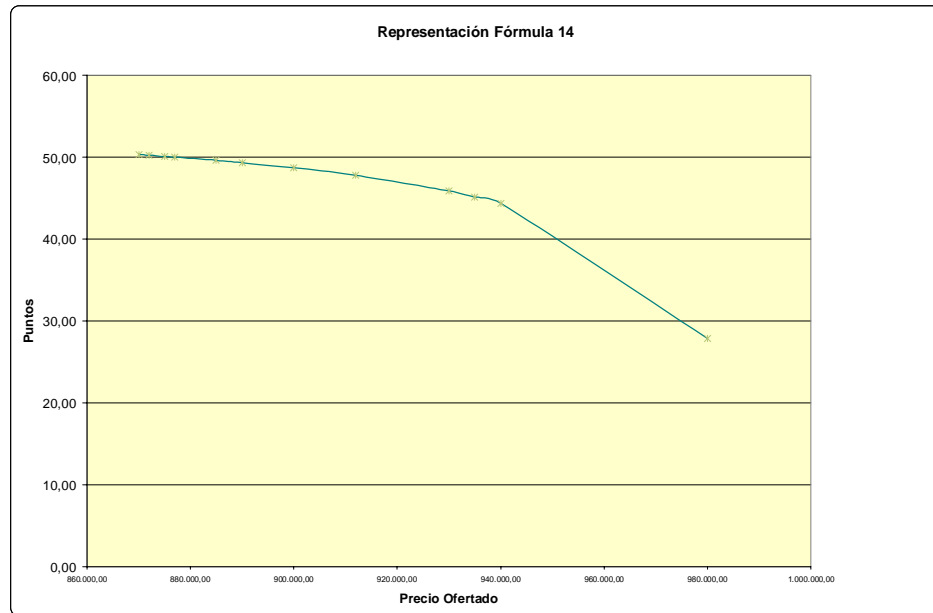
Formula 14:  $35,48 \times \arctan(50 \times (\text{Presupuesto base de licitación} - \text{Oferta a valorar} / \text{Presupuestom base de licitación}))$

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	<b>1.000.000,00 €</b>	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:		<b>30</b>
Puntos valoración máxima del Precio:	<b>55</b>	Puntos totales		<b>100</b>
Otros puntos de valoración automática:	<b>15</b>			
Número de licitadores:	<b>12</b>			
Mejor Precio Ofertado:	<b>870.000,00 €</b>	Peor precio:	<b>980.000,00 €</b>	
Diferencia entre PBL y menor precio:	<b>130.000,00 €</b>	Recorrido de la puntuación precio:	<b>22,45</b>	
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	<b>100.000,00 €</b>			

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **83,73**

Nota:  
Peor valor  
Mejor valor

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IIGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	100 ptos.
A	900.000,00	24,00	48,73	11,00	<b>83,73</b>
B	930.000,00	23,00	45,86	11,00	<b>79,86</b>
C	890.000,23	<b>27,50</b>	49,35	<b>5,00</b>	<b>81,85</b>
D	885.000,00	17,00	49,62	11,00	<b>77,62</b>
E	980.000,00	12,00	<b>27,87</b>	12,00	<b>51,87</b>
F	875.000,00	22,00	50,10	<b>5,00</b>	<b>77,10</b>
G	877.000,00	16,00	50,01	<b>13,00</b>	<b>79,01</b>
H	872.000,00	<b>10,00</b>	50,23	11,43	<b>71,66</b>
I	870.000,00	14,00	<b>50,32</b>	8,72	<b>73,03</b>
J	912.000,00	15,00	47,80	<b>5,00</b>	<b>67,80</b>
K	935.000,00	27,00	45,14	10,00	<b>82,14</b>
L	940.000,00	12,00	44,32	11,00	<b>67,32</b>





**-Formula 15:** El precio se valora con la siguiente fórmula = Max puntos-1,5\*(Porcentaje de baja máxima respecto al precio de licitación-Porcentaje de baja de la oferta a valorar).

$$POi = MaxP - 1,5x(\% B \max - \% BOi)$$

### Ayuntamiento de Mieres del Camino

#### Obra de construcción Punto Limpio en Rioturbio

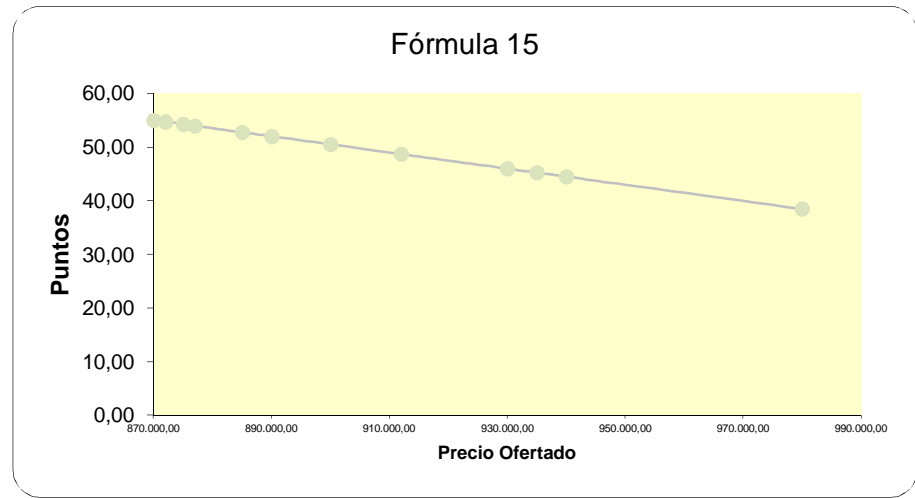
**Procedimiento Restringido** Formula 15. El precio se valora con la siguiente fórmula= Max puntos-1,5\*(Porcentaje de baja máxima respecto al precio de licitación-Porcentaje de baja de la Oferta a valorar)

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	<b>1.000.000,00 €</b>	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	<b>30</b>
Puntos valoración máxima del Precio:	<b>55</b>	Puntos totales	<b>100</b>
Otros puntos de valoración automática:	<b>15</b>	Número de licitadores:	<b>12</b>
Mejor Precio Ofertado:	<b>870.000,00 €</b>	Peor precio:	<b>980.000,00 €</b>
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €	Recorrido de la puntuación precio:	16,50
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	100.000,00 €		

Notas:  
Peor valor  
Mejor valor

OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA: **85,50**

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGIC)	Valoración dependientes de juicios de valor			Puntuación Total
		30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	
A	900.000,00	24,00	50,50	11,00	<b>85,50</b>
B	930.000,00	23,00	46,00	11,00	<b>80,00</b>
C	890.000,23	<b>27,60</b>	52,00	<b>5,00</b>	<b>84,50</b>
D	885.000,00	17,00	52,75	11,00	<b>80,75</b>
E	<b>980.000,00</b>	12,00	<b>38,60</b>	12,00	<b>62,50</b>
F	875.000,00	22,00	54,25	<b>5,00</b>	<b>81,25</b>
G	877.000,00	16,00	53,95	<b>13,00</b>	<b>82,95</b>
H	872.000,00	<b>10,00</b>	54,70	11,43	<b>76,13</b>
I	<b>870.000,00</b>	14,00	<b>55,00</b>	8,72	<b>77,72</b>
J	912.000,00	15,00	48,70	<b>5,00</b>	<b>68,70</b>
K	935.000,00	27,00	45,25	10,00	<b>82,25</b>
L	940.000,00	12,00	44,50	11,00	<b>67,50</b>



**-Formula 16:** Esta fórmula ha sido utilizada por el Tribunal de Cuentas para la contratación de los servicios para la utilización, explotación y mantenimiento de las aplicaciones informáticas que forman la plataforma y el portal de rendición de cuentas de las entidades locales, ejercicio 2014 (pero repartiendo 45 puntos).

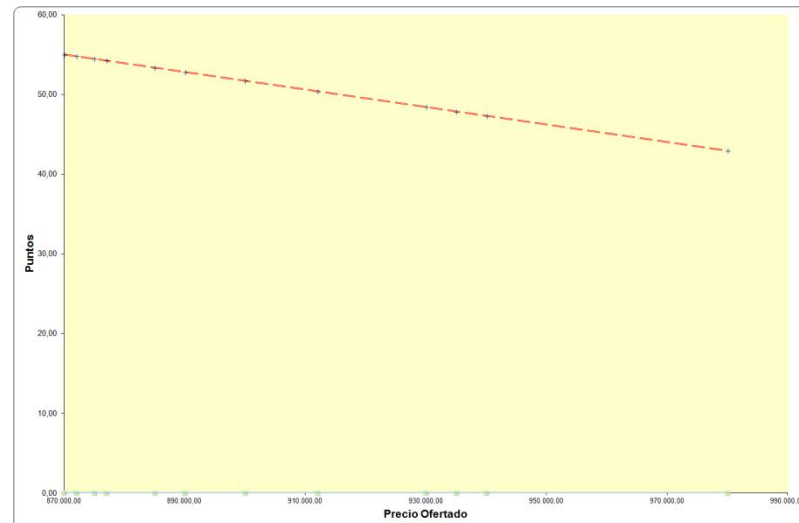
$$POi = \text{MaxPx} \left( 1 - \frac{\%B_{\text{max}} - \%BOi}{50} \right)$$

**Procedimiento Restringido**

Formula 16: utilizada por el TCU en la licitación en el contrato de servicios de explotación y mantenimiento de la Plataforma y Portal de rendición de las entidades locales, pero repartiendo 45 puntos (POi=MaxP\*(1-(%Bmax-%BOi)/50)

Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	<b>1.000.000,00 €</b>		
Puntos valoración máxima del Precio:	<b>55</b>	Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:	<b>30</b>
Otros puntos de valoración automática:	<b>15</b>	Puntos totales	<b>100</b>
Número de licitadores:	<b>12</b>		
Mejor Precio Ofertado:	<b>870.000,00 €</b>	Peor precio:	<b>980.000,00 €</b>
Diferencia entre PBL y menor precio:	<b>130.000,00 €</b>	Recorrido de la puntuación precio:	<b>12,10</b>
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	<b>100.000,00 €</b>	Porcentaje de Baja máximo	<b>13,00</b>
		Peor valor	
		Mejor valor	
OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA:	<b>86,70</b>		

LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IGI)	Porcentaje de baja	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
			30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	100 ptos.
A	900.000,00	10,00	24,00	51,70	11,00	<b>86,70</b>
B	930.000,00	7,00	23,00	48,40	11,00	<b>82,40</b>
C	890.000,23	11,00	<b>27,50</b>	52,80	<b>5,00</b>	<b>85,30</b>
D	885.000,00	11,50	17,00	53,35	11,00	<b>81,35</b>
E	<b>980.000,00</b>	2,00	12,00	<b>42,90</b>	12,00	<b>66,90</b>
F	875.000,00	12,50	22,00	54,45	<b>5,00</b>	<b>81,45</b>
G	877.000,00	12,30	16,00	54,23	<b>13,00</b>	<b>83,23</b>
H	872.000,00	12,80	<b>10,00</b>	54,78	11,43	<b>76,21</b>
I	870.000,00	13,00	14,00	<b>55,00</b>	8,72	<b>77,72</b>
J	912.000,00	8,80	15,00	50,38	<b>5,00</b>	<b>70,38</b>
K	935.000,00	6,50	27,00	47,85	10,00	<b>84,85</b>
L	940.000,00	6,00	12,00	47,30	11,00	<b>70,30</b>

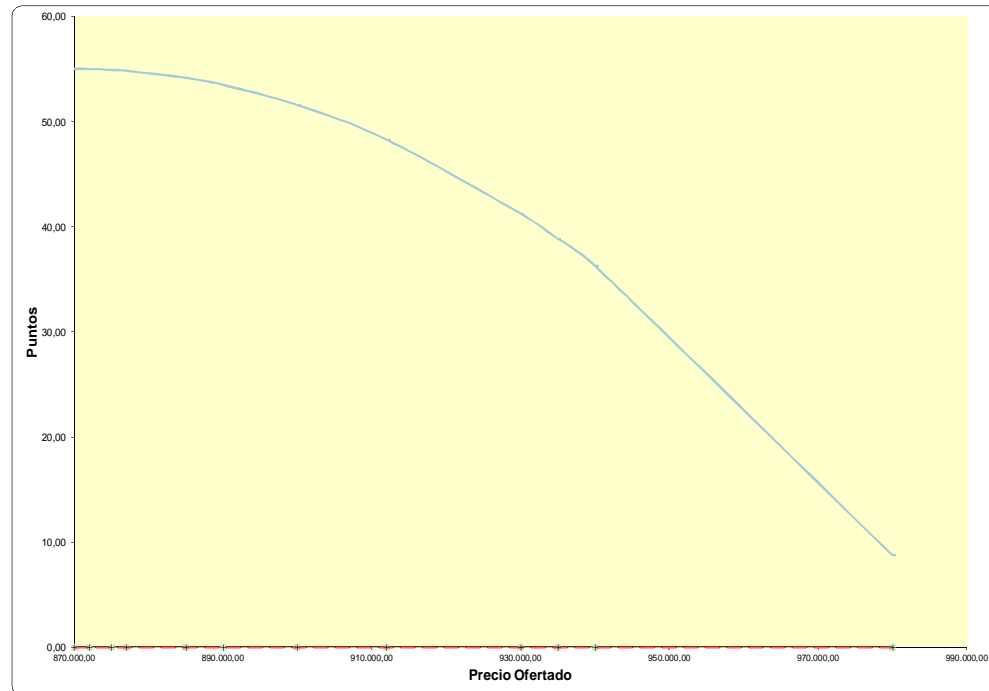




## -Formula 17:

$$POi = MaxP - MaxPx \left( \frac{(Bmax - BOi)^2}{(Bmax - \frac{1}{2} Bmin)^2} \right)$$

Procedimiento Restringido						
Precio Base de Licitación (PBL) sin IVA:	1.000.000,00 €					
Puntos valoración máxima del Precio:	55		Puntos valoración máxima criterios dependientes de juicios de valor:			30
Otros puntos de valoración automática:	15		Puntos totales	100		
Número de licitadores:	12					
Mejor Precio Ofertado:	870.000,00 €		Peor precio:	980.000,00 €		
Diferencia entre PBL y menor precio:	130.000,00 €		Recorrido de la puntuación precio:	46,22		
Diferencia entre PBL y la mejor oferta:	100.000,00 €		Baja máxima:	130.000,00		
			Baja mínima:	20.000,00		
OFERTA ECONÓMICAMENTE MÁS VENTAJOSA:						86,56
						Peor valor
						Mejor valor
LICITADORES	PRECIO OFERTADO (SIN IVA O IIGIC)	Baja	Valoración dependientes de juicios de valor	Valoración precio	Valoración otros puntos de evaluación automática	Puntuación Total
			30 ptos.	55 ptos.	15 ptos.	100 ptos.
A	900.000,00	100.000,00	24,00	51,56	11,00	86,56
B	930.000,00	70.000,00	23,00	41,25	11,00	75,25
C	890.000,23	109.999,77	27,50	53,47	5,00	85,97
D	885.000,00	115.000,00	17,00	54,14	11,00	82,14
E	980.000,00	20.000,00	12,00	8,78	12,00	32,78
F	875.000,00	125.000,00	22,00	54,90	5,00	81,90
G	877.000,00	123.000,00	16,00	54,81	13,00	83,81
H	872.000,00	128.000,00	10,00	54,98	11,43	76,42
I	870.000,00	130.000,00	14,00	55,00	8,72	77,72
J	912.000,00	88.000,00	15,00	48,26	5,00	68,26
K	935.000,00	65.000,00	27,00	38,86	10,00	75,86
L	940.000,00	60.000,00	12,00	36,28	11,00	59,28



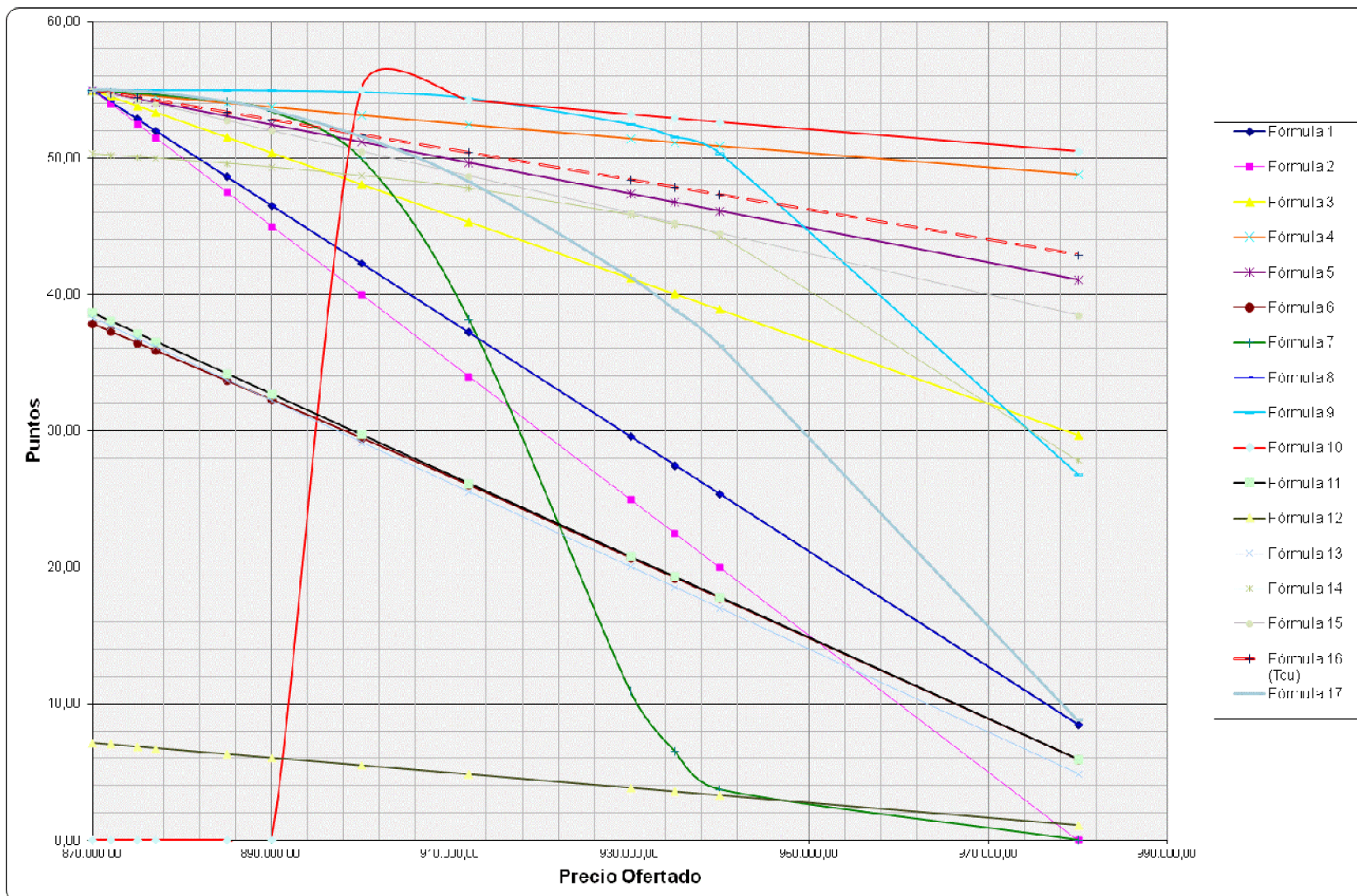


## Resumen criterio precio

Una vez ordenadas las ofertas de menor a mayor precio tendríamos el siguiente cuadro comparativo del criterio precio:

### RESUMEN COMPARATIVO VALORACIÓN DEL PRECIO:

LICITADORES	Importe de la OFERTA ORDENADA	PUNTUACIÓN PRECIO SEGÚN LAS FÓRMULAS APLICADAS																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
I	870.000,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	37,87	54,86	55,00	55,00		38,64	7,15	38,28	50,32	55,00	55,00	55,00
H	872.000,00	54,15	54,00	54,54	54,87	54,75	37,31	54,82	54,15	55,00		38,04	7,04	37,67	50,23	54,70	54,78	54,98
F	875.000,00	52,88	52,50	53,85	54,69	54,37	36,47	54,75	52,88	55,00		37,15	6,88	36,76	50,10	54,25	54,45	54,90
G	877.000,00	52,04	51,50	53,39	54,56	54,11	35,92	54,68	52,04	55,00		36,56	6,77	36,16	50,01	53,95	54,23	54,81
D	885.000,00	48,65	47,50	51,55	54,07	53,10	33,68	54,14	48,65	54,99		34,18	6,33	33,73	49,62	52,75	53,35	54,14
C	890.000,23	46,54	45,00	50,40	53,76	52,47	32,29	53,43	46,54	54,97		32,69	6,05	32,21	49,35	52,00	52,80	53,47
A	900.000,00	42,31	40,00	48,10	53,17	51,21	29,50	49,99	42,31	54,84	55,00	29,72	5,50	29,17	48,73	50,50	51,70	51,56
J	912.000,00	37,23	34,00	45,34	52,47	49,69	26,05	38,23	37,23	54,40	54,28	26,16	4,84	25,53	47,80	48,70	50,38	48,26
B	930.000,00	29,62	25,00	41,21	51,45	47,41	20,72	10,97	29,62	52,50	53,23	20,81	3,85	20,06	45,86	46,00	48,40	41,25
K	935.000,00	27,50	22,50	40,06	51,18	46,78	19,24	6,53	27,50	51,56	52,94	19,32	3,68	18,54	45,14	45,25	47,85	38,86
L	940.000,00	25,38	20,00	38,91	50,90	46,15	17,76	3,73	25,38	50,38	52,66	17,83	3,30	17,02	44,32	44,50	47,30	36,28
E	980.000,00	8,46	0,00	29,71	48,83	41,09	5,92	0,03	8,46	26,81	50,51	5,94	1,10	4,87	27,87	38,50	42,90	8,78
Recorrido	110.000,00	46,54	55,00	25,29	6,17	13,91	31,95	54,83	46,54	28,19	4,49	32,69	6,05	33,41	22,45	16,50	12,10	46,22





RESUMEN COMPARATIVO VALORACIÓN TOTAL:

LICITADORES	PUNTUACIÓN SEGÚN LAS FÓRMULAS APLICADAS																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
A	77,31	75,00	83,10	88,17	86,21	83,00	84,99	77,31	89,84	90,00	64,72	40,50	64,17	83,73	85,50	86,70	86,56
B	63,62	59,00	75,21	85,45	81,41	54,72	44,97	63,62	86,50	87,23	54,81	37,85	54,06	79,86	80,00	82,40	75,25
C	79,04	77,50	82,90	86,26	84,97	64,79	85,93	79,04	87,47		65,19	38,55	64,71	81,85	84,50	85,30	85,97
D	76,65	75,50	79,55	82,07	81,10	61,68	82,14	76,65	82,99		62,18	34,33	61,73	77,62	80,75	81,35	82,14
E	32,46	24,00	53,71	72,83	65,09	29,92	24,03	32,46	50,81	74,51	29,94	25,10	28,87	51,87	62,50	66,90	32,78
F	79,88	79,50	80,85	81,69	81,37	63,47	81,75	79,88	82,00		64,15	33,88	63,76	77,10	81,25	81,45	81,90
G	81,04	80,50	82,39	83,56	83,11	64,92	83,68	81,04	84,00		65,56	35,77	65,16	79,01	82,95	83,23	83,81
H	75,58	75,43	75,97	76,30	76,18	58,74	76,25	75,58	76,43		59,47	28,47	59,10	71,66	76,13	76,21	76,42
I	77,72	77,72	77,72	77,72	77,72	60,58	77,58	77,72	77,72		61,35	29,87	61,00	73,03	77,72	77,72	77,72
J	57,23	54,00	65,34	72,47	69,69	46,05	58,23	57,23	74,40	74,28	46,16	24,84	45,53	67,80	68,70	70,38	68,26
K	64,50	59,50	77,06	88,18	83,78	56,24	43,53	64,50	88,56	89,94	56,32	40,58	55,54	82,14	82,25	84,85	75,86
L	48,38	43,00	61,91	73,90	69,15	40,76	26,73	48,38	73,38	75,66	40,83	26,30	40,02	67,32	67,50	70,30	59,28
Recorrido	48,58	56,50	29,39	15,71	21,11	53,09	61,90	48,58	39,04	15,72	35,61	15,74	36,28	31,86	23,00	19,80	53,78



Pese a que hay mucha disertación sobre el particular, incluso por parte de organismos oficiales en donde creemos que no han llegado a entender el problema, creemos que **debe descartarse toda función que no sea proporcional, es decir que no sea una función lineal.**

**También debe descartarse** toda función que aunque lineal **no permita repartir de antemano todos los puntos** que dice pesar el factor precio.

Por el contrario, **no debe plantear ningún problema, el que una determinada fórmula lineal aplicada al caso concreto no reparta la totalidad de los puntos.**

¿Cómo sabremos si una fórmula es lineal o no?

De forma sencilla: observando su representación gráfica. De forma más precisa con una hoja de cálculo , actuaremos de la siguiente forma:



Vamos a analizar la fórmula utilizada por el TCu para licitar la Plataforma de Rendición de Cuentas.

$$\text{Puntos Oferta } i = 45 * (1 - (\text{Porcentaje\_baja\_máximo} - \text{Porcentaje\_bajai})/50)$$

Podemos ir calculando por fases o directamente

Diversos ejemplos con los resultados en función de diferentes porcentajes de baja									
Precio de licitación	1.389.208,00								
OFERTAS	OFERTAS	Bajas	Porcentajes de baja	Diferencia de porcentajes	Dif. Porcentuales/50	1-anterior	Puntos	Puntos	Aplicando fórmula línea de tendencia
A	1.375.315,92	13.892,08	1,00	9,00	0,18	0,82	36,9	36,90	36,8795284
B	1.361.423,84	27.784,16	2,00	8,00	0,16	0,84	37,8	37,80	37,7797352
C	1.347.531,76	41.676,24	3,00	7,00	0,14	0,86	38,7	38,70	38,679942
D	1.333.639,68	55.568,32	4,00	6,00	0,12	0,88	39,6	39,60	39,5801487
E	1.319.747,60	69.460,40	5,00	5,00	0,10	0,90	40,5	40,50	40,4803555
F	1.305.855,52	83.352,48	6,00	4,00	0,08	0,92	41,4	41,40	41,3805623
G	1.291.963,44	97.244,56	7,00	3,00	0,06	0,94	42,3	42,30	42,2807691
H	1.278.071,36	111.136,64	8,00	2,00	0,04	0,96	43,2	43,20	43,1809759
I	1.264.179,28	125.028,72	9,00	1,00	0,02	0,98	44,1	44,10	44,0811827
J	1.250.287,20	138.920,80	10,00	0,00	-	1,00	45	45,00	44,9813894
					Recorrido		8,10		
							1,23		



Ejemplo con fórmula utilizada por el TCU licitación Plataforma de rendición y otra.xlsx - Microsoft Excel uso no comercial

Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Complementos

Tabla dinámica Tablas Tabla Imagen Ilustraciones Imágenes prediseñadas Formas SmartArt Gráficos Columna Línea Circular Barra Área Dispersión Otros gráficos Hipervínculo Cuadro Encabezado y pie de página WordArt Línea de Objeto Símbolo de texto firma

Dispersión

OFERTAS

1

2 Diversos ejemplos con los resultados en función de diferentes

3 Precio de licitación 1.389.208,00

4

	OFERTAS	OFERTAS	Puntos
5			
6	A	1.375.315,92	36,90
7	B	1.361.423,84	37,80
8	C	1.347.531,76	38,70
9	D	1.333.639,68	39,60
10	E	1.319.747,60	40,50
11	F	1.305.855,52	41,40
12	G	1.291.963,44	42,30
13	H	1.278.071,36	43,20
14	I	1.264.179,28	44,10
15	J	1.250.287,20	45,00
16			
17			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			
61			
62			

Tribunal de Cuentas Sobre la base del TCU Visto en la Sind

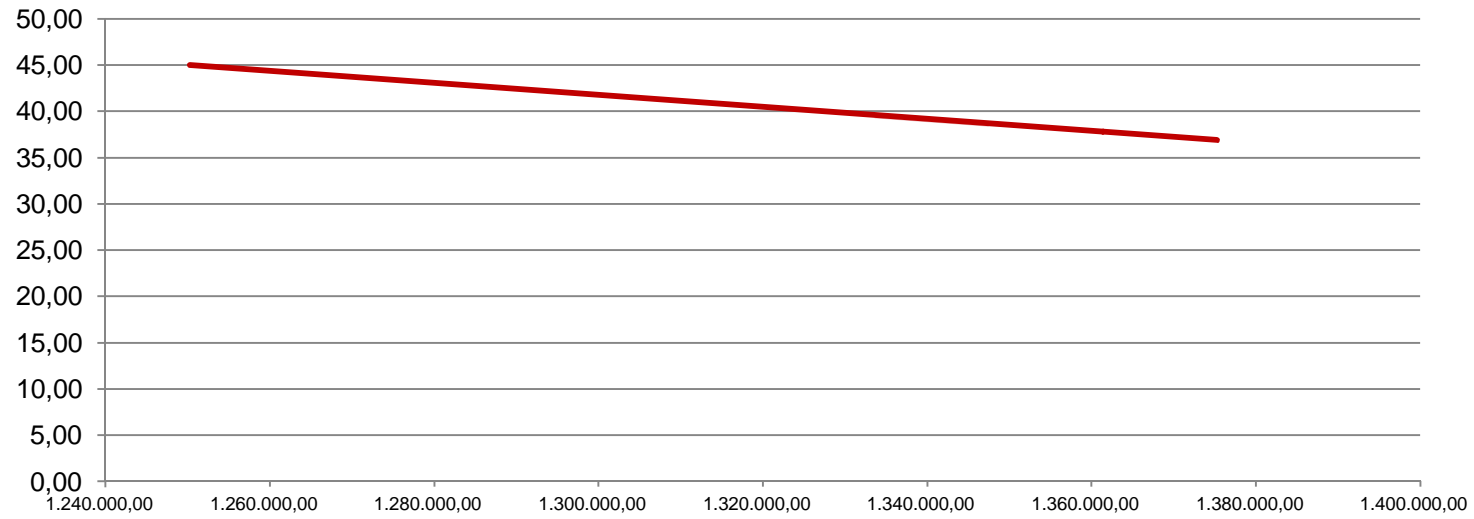
Promedio: 173.662,61 Recuento: 88 Recuento numérico: 80 Min: 0 Máx: 1.375.315,92 Suma: 13.893.009,00 136%

Granada ... Granada ... Nueva p... iTunes Microso... Diagram... Ejemplo ... VALORA... Docume... LOS CRL... ABBY S...

20:38 14/09/2014



## Puntos





## Ahora le añadiremos la línea de tendencia

Microsoft Excel interface showing a table of bids and a line chart with a trendline being added.

OFERTAS	OFERTAS	Puntos
A	1.375.315,92	36,90
B	1.361.423,84	37,80
C	1.347.531,76	38,70
D	1.333.639,68	39,60
E	1.319.747,60	40,50
F	1.305.855,52	41,40
G	1.291.963,44	42,30
H	1.278.071,36	43,20
I	1.264.179,28	44,10
J	1.250.287,20	45,00

The chart, titled "Puntos", plots the "Puntos" column against the "OFERTAS" column. A context menu is open over the chart with the option "Agregar línea de tendencia..." selected.



## Hay que seleccionar Presentar la ecuación en el gráfico

Herramientas de gráficos Ejemplo con fórmula utilizada por el TCu licitación Plataforma de rendición y otra.xlsx - Microsoft Excel uso no comercial

Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Complementos Diseño Presentación Formato

Cortar Pegar Copiar Copiar formato Portapapeles Fuente Alineación Número Estilos Celdas Modificar

9 Gráfico

1  
2 Diversos ejemplos con los resultados en función de diferentes porcentajes de baja  
3 Precio de licitación 1.389.208,00  
4

	OFERTAS	OFERTAS	Puntos
5			
6	A	1.375.315,92	36,90
7	B	1.361.423,84	37,80
8	C	1.347.531,76	38,70
9	D	1.333.639,68	39,60
10	E	1.319.747,60	40,50
11	F	1.305.855,52	41,40
12	G	1.291.963,44	42,30
13	H	1.278.071,36	43,20
14	I	1.264.179,28	44,10
15	J	1.250.287,20	45,00

50,00  
45,00  
40,00  
35,00  
30,00  
25,00  
20,00  
15,00  
10,00  
5,00  
0,00

1.240.000,00 1.260.000,00 1.280.000,00 1.300.000,00

Formato de línea de tendencia

Opciones de línea de tendencia

Color de línea  
Estilo de línea  
Sombra

Opciones de línea de tendencia

Tipo de tendencia o regresión

Exponencial  
 Lineal  
 Logarítmica  
 Polinómica Ordenación: 2  
 Potencial  
 Media móvil Período: 2

Nombre de la línea de tendencia

Automático: Lineal (Puntos)  
 Personalizado:

Extrapolar

Adelante: 0,0 periodos  
Hacia atrás: 0,0 periodos

Señalar intersección = 0,0  
 Presentar ecuación en el gráfico  
 Presentar el valor R cuadrado en el gráfico

Cerrar

Tribunal de Cuentas Sobre la base del TCu Visto en la Sind

136% 20:42 14/09/2014



Herramientas de gráficos | Ejemplo con fórmula utilizada por el TCU licitación Plataforma de rendición y otra.xlsx - Microsoft Excel uso no comercial

Inicio | Insertar | Diseño de página | Fórmulas | Datos | Revisar | Vista | Complementos | Diseño | Presentación | Formato

Calibri (Cuerpo) 10 | Fuente | Alineación | Número | Estilos | Celdas | Modificar

OFERTAS	OFERTAS	Puntos
A	1.375.315,92	36,90
B	1.361.423,84	37,80
C	1.347.531,76	38,70
D	1.333.639,68	39,60
E	1.319.747,60	40,50
F	1.305.855,52	41,40
G	1.291.963,44	42,30
H	1.278.071,36	43,20
I	1.264.179,28	44,10
J	1.250.287,20	45,00

**Puntos**

$y = -0,0000648x + 126,0000000$

Formato de etiqueta de línea de tendencia

Número

Categoría: Número

Posiciones decimales: 7

Usar separador de miles (.)

Números negativos:

- 1.234,00000000
- 1.234,00000000
- 1.234,00000000

Código de formato: #.##0,0000000

Agregar

Para crear un formato personalizado, utilice el cuadro Código de formato.

Vinculado al origen

Para la presentación de números en general. Para dar formato a valores monetarios utilice formatos de moneda y contabilidad.

Cerrar

Tribunal de Cuentas | Sobre la base del TCU | Visto en la Sind

136% | 20:44 | 14/09/2014



Al ser una línea recta la línea de tendencia se superpone exactamente sobre la línea de representación.

La propia ecuación nos muestra que es una línea recta

$$y = -0,0000648x + 126,00$$

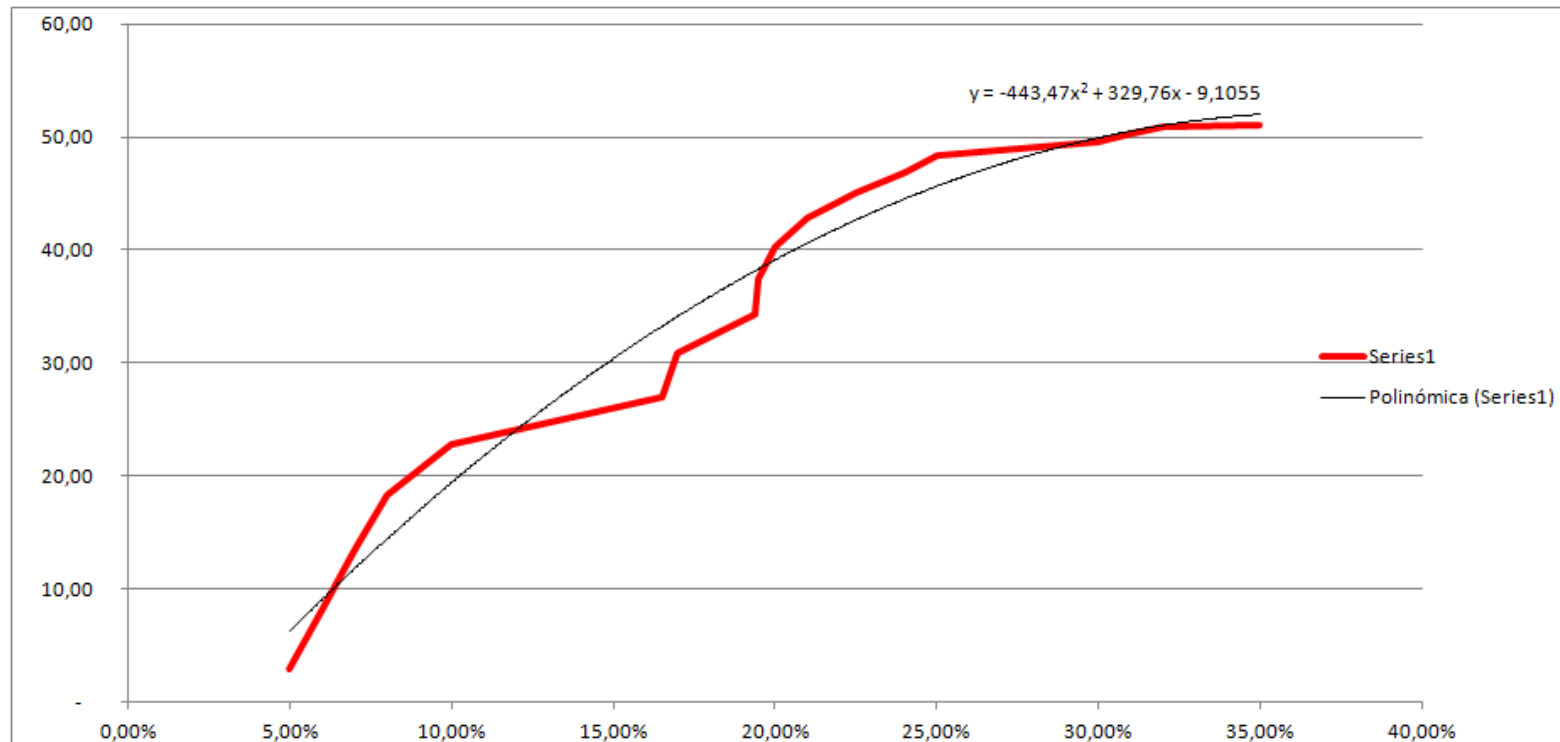
Si ahora aplicamos esta ecuación a los datos obtendremos:

OFERTAS	OFERTAS	Puntos	Aplicando fórmula línea de tendencia
A	1.375.315,92	36,90	36,8795284
B	1.361.423,84	37,80	37,7797352
C	1.347.531,76	38,70	38,679942
D	1.333.639,68	39,60	39,5801487
E	1.319.747,60	40,50	40,4803555
F	1.305.855,52	41,40	41,3805623
G	1.291.963,44	42,30	42,2807691
H	1.278.071,36	43,20	43,1809759
I	1.264.179,28	44,10	44,0811827
J	1.250.287,20	45,00	44,9813894



## Otro ejemplo

Diversos ejemplos con los resultados en función de diferentes porcentajes de baja												
Precio de licitación	1.000.000,00											
Baja Máxima	35,00%	Bmax	Vmax=51									
Baja Mínima	5,00%	Bmin								43,4556213		
Variación	0,10									$V_i = V_{max} - V_{max}(B_{max} - B_i)^2 / (B_{max} - 1/2B_{min})^2$		
DETALLE DEL CÁLCULO												
OFERTAS	OFERTAS	Bajas	% de Baja	Puntos	Diferencia marginal	Vmax	Numerador	Denominador	Cociente	Puntos que resta	Resultado	
A	950.000,00	50.000,00	5,00%	7,54		51	0,090	0,105625	85%	43,46	7,54	
B	940.000,00	60.000,00	6,00%	10,39	2,85	51	0,084	0,105625	80%	40,61	10,39	
C	930.000,00	70.000,00	7,00%	13,15	2,75	51	0,078	0,105625	74%	37,85	13,15	
D	920.000,00	80.000,00	8,00%	15,80	2,66	51	0,073	0,105625	69%	35,20	15,80	
E	900.000,00	100.000,00	10,00%	20,82	5,02	51	0,063	0,105625	59%	30,18	20,82	
F	835.000,00	165.000,00	16,50%	34,47	13,65	51	0,034	0,105625	32%	16,53	34,47	
G	830.000,00	170.000,00	17,00%	35,36	0,88	51	0,032	0,105625	31%	15,64	35,36	
H	810.000,00	193.823,50	19,38%	39,22	3,87	51	0,024	0,105625	23%	11,78	39,22	PROMEDIO
I	805.000,00	195.000,00	19,50%	39,40	0,18	51	0,024	0,105625	23%	11,60	39,40	
J	800.000,00	200.000,00	20,00%	40,14	0,74	51	0,023	0,105625	21%	10,86	40,14	
K	790.000,00	210.000,00	21,00%	41,54	1,40	51	0,020	0,105625	19%	9,46	41,54	
L	775.000,00	225.000,00	22,50%	43,46	1,92	51	0,016	0,105625	15%	7,54	43,46	
M	760.000,00	240.000,00	24,00%	45,16	1,70	51	0,012	0,105625	11%	5,84	45,16	
Ñ	750.000,00	250.000,00	25,00%	46,17	1,01	51	0,010	0,105625	9%	4,83	46,17	
O	700.000,00	300.000,00	30,00%	49,79	3,62	51	0,003	0,105625	2%	1,21	49,79	
P	690.000,00	310.000,00	31,00%	50,23	0,43	51	0,002	0,105625	2%	0,77	50,23	
Q	680.000,00	320.000,00	32,00%	50,57	0,34	51	0,001	0,105625	1%	0,43	50,57	
R	650.000,00	350.000,00	35,00%	51,00	0,43	51	0,000	0,105625	0%	0,00	51,00	



Aquí estamos en presencia de una curva, no de una recta.  
La proporcionalidad no existe. Hasta el 20% de baja reparte 40 puntos, a partir de ahí se atempera para repartir muy pocos puntos y los licitadores lo que harán es situarse en torno a ese porcentaje, pues no hay incentivos para bajar más el precio.



A LA VISTA DE TODO ESTO: ¡No habrá alguien que ponga un poco de orden a efectos de la necesaria transparencia!

Particularmente creemos que el órgano más indicado para trazar las pautas es el Tribunal de Cuentas, en coordinación, si se quiere, con los diferentes OCEX.

¡Seguimos esperando la interpretación rotunda y definitiva, aunque ya contamos con aproximaciones!



## POSTURA MANTENIDA POR EL TRIBUNAL DE CUENTAS SOBRE LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y SU VALORACIÓN

En el informe 760 se hacen las siguientes **recomendaciones** que, aunque dirigidas a las Entidades Gestoras y a la Tesorería General de la Seguridad Social, son de aplicación general:

- Incluir criterios de adjudicación **definidos y homogéneos** para contratos de similares o idénticas características.
- Necesidad de motivar suficientemente en el expediente la elección**, la ponderación y las fórmulas o métodos concretos de valoración de los criterios de adjudicación debe hacerse en función de las particularidades de cada contrato; todo ello como garantía de la publicidad, transparencia y objetividad que debe presidir la contratación pública, posibilitando un mayor grado de control jurisdiccional y evitando una excesiva discrecionalidad e incluso actuaciones arbitrarias, absolutamente prohibidas.
- La valoración de las proposiciones técnicas debe hacerse con carácter previo a la apertura de las ofertas económicas (ambas, eso sí, en sesión pública)** con objeto de favorecer la mayor transparencia del procedimiento, puesto que los componentes de la mesa de Contratación realizarían primero la valoración técnica sin tener conocimiento de las ofertas económicas que se realicen, lo que evitaría la posibilidad de condicionar la puntuación técnica, de forma que fuera más o menos favorable a una proposición económica u otra (en función de la información de la que ya podría disponer la mesa), con objeto de determinar indebidamente el resultado de la adjudicación en favor de uno u otro licitador.
- El criterio precio**, sin ser evidentemente el único factor a considerar, **debería ser configurado como un criterio de adjudicación relevante** en la mayor parte de las contrataciones que se realicen mediante concurso. Su carácter objetivo (matemático), otorga al procedimiento de contratación un alto grado de transparencia y de imparcialidad en el específico proceso de selección de los licitadores, por lo que la decisión de su total exclusión o la de otorgarle únicamente una mínima repercusión como criterio de adjudicación en un concurso, debería ser excepcional y encontrarse suficientemente justificada por el órgano de contratación.



- En cuanto a la cuestión relativa a **cual debería ser la ponderación adecuada a atribuir al factor precio**, a juicio de este Tribunal, se trata de una cuestión que deberá ser analizada y **justificada por el órgano de contratación en función de las características y particularidades propias de cada tipo de contrato**. En cualquier caso resultaría razonable que, en aquellos contratos celebrados que tuviesen similar objeto, la ponderación otorgada al factor **precio fuera más homogénea**.
- **Se deberían revisar en profundidad las fórmulas** que vienen siendo utilizadas para la valoración del criterio económico y **sustituir** aquéllas que, con su aplicación, **podieran distorsionar o, cuando menos, minimizar la ponderación ya atribuida en los propios pliegos del contrato al factor precio**. En este sentido, **parecen más adecuadas**, a juicio de este Tribunal, **aquellas fórmulas de valoración del criterio económico que atienden principalmente al precio de licitación**, que es un precio fijado por la propia Administración y que debe ser adecuado al mercado (artículo 14 del TRLCAP hoy art. 87.1 TRLCSP).
- Asimismo **debería renunciarse al establecimiento de umbrales de saciedad en la valoración del criterio económico**, puesto que a través de ellos se está penalizando a las ofertas más baratas de tal modo que, por debajo de ese determinado límite o umbral, aunque bajen el precio ofertado a la Administración, no obtienen una mayor puntuación. Esta actuación supone renunciar a priori y de forma automática a la obtención de una posible mayor baja o economía en el contrato, al tiempo que no permite formular alegaciones por parte de los contratistas en justificación de su oferta, a pesar de que, con carácter previo, ya han acreditado convenientemente su solvencia para la ejecución del contrato. Cabe añadir finalmente, que si con este tipo de límites los órganos de contratación pretenden excluir posibles proposiciones anormalmente bajas, que pudieran poner en peligro la posterior ejecución correcta del contrato, a juicio de este Tribunal, el medio adecuado para lograrlo debe ser la regulación expresa en los pliegos de cláusulas administrativas particulares de la baja temeraria, garantizando asimismo el otorgamiento del trámite de audiencia al contratista (artículos 86 y 83.3 del TRLCAP, hoy art. 152 TRLCSP). En este sentido parece conveniente, igualmente a juicio del Tribunal, homogeneizar también en la medida de lo posible el uso y la regulación de la baja temeraria.



- En aras de la mayor transparencia y objetividad del procedimiento de contratación, **se debería concretar** en los PCAP de manera suficiente y en la medida de lo posible, el contenido y **el método de valoración del criterio técnico**, más aún teniendo en cuenta que se trata del criterio que, por su propia naturaleza, reviste una mayor subjetividad; de esta forma se evitaría la existencia de un excesivo grado de discrecionalidad en la valoración posterior a realizar por la mesa de Contratación. Asimismo, debe quedar constancia suficiente de la justificación de la valoración otorgada a este criterio técnico de adjudicación, como garantía de que la resolución del órgano de contratación es adecuada.
- Los órganos de contratación deberían **concretar** en lo posible, en los pliegos de cláusulas administrativas particulares, tanto **el contenido de las mejoras que se vayan a valorar**, como el método concreto de valoración o de distribución de puntos de cada una de ellas, teniendo en cuenta, en todo caso, las características específicas del contrato de que se trate. Efectivamente, el acceso previo a esta información resulta necesario para los licitadores, que sólo de esta forma podrán conocer, en igualdad de condiciones, cuales serán las mejoras posibles que les conviene ofertar (en lugar de cualesquiera otras no previstas inicialmente en el pliego y que, discrecionalmente, pueda decidir apreciar con posterioridad la mesa), así como qué mejoras ofrecidas serán las más valoradas por el órgano de contratación, otorgando con ello la necesaria transparencia y objetividad al proceso.
- Por último, como recomendación que viene siendo reiteradamente señalada por este Tribunal de Cuentas en anteriores informes de fiscalización sobre contratación, cabe señalar una vez más que **no se deberían utilizar como criterios de adjudicación factores determinantes, en realidad, de la solvencia técnica de los licitadores**. Así, se deberían utilizar como criterios de adjudicación únicamente aquellos factores o elementos relacionados con las características de la prestación o con sus condiciones de ejecución, **que además comporten una ventaja económica** y que hayan sido suficientemente especificados, en cuanto a su contenido y valoración, en los pliegos de cláusulas administrativas particulares.



Más recientemente, en el informe 995, aprobado el 25 de julio de 2013, se señalan las siguientes incidencias en relación a la contratación de la Seg. Social, años 2006-2009:

1. la indebida utilización de características de las empresas como criterios de adjudicación tales como los medios personales y técnicos propios de la empresa, la experiencia o los certificados de garantía de calidad, que sólo deben utilizarse, en su caso, como medios de acreditación de la solvencia de los licitadores, en virtud de lo dispuesto en los artículos 53.2, 67 y 134.1 de la Ley de Contratos del Sector Público y en los artículos 15 y 19 del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas;
2. la inclusión como criterio de adjudicación de las mejoras o prestaciones adicionales que pudieran ofertar los propios licitadores, sin determinar previamente de forma adecuada su posible contenido y su extensión;
3. la falta de la suficiente precisión previa en los pliegos de cláusulas administrativas particulares del método de valoración y de la ponderación de los criterios de adjudicación cuya valoración dependía de un juicio de valor, en perjuicio de la objetividad y de la transparencia del procedimiento de adjudicación que exigen los artículos 1 y 123 de la Ley de Contratos del Sector Público; y
4. la utilización de algunas fórmulas o métodos de valoración de los criterios objetivos de adjudicación que no resultaron acordes con los principios de eficiencia y economía.



Una última cuestión, a la vista de que muy pocas fórmulas (fórmula 2) otorgan la totalidad de la puntuación que dicen otorgar: ¿cómo se va a interpretar el mandato de que los criterios automáticos superen a los criterios susceptibles de juicio de valor, para que no tenga que intervenir el comité de expertos previsto en el art. 150.2 TRLCSP?

¿Será con la puntuación nominal -aparente- o real? Desde luego, si el criterio es el nominal, el fraude de ley está servido.

Sobre este particular, la muy activa Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad Autónoma de Aragón, en su **Informe 16/2013, de 26 de junio, ha señalado que:** “Respecto a la asignación de la mayor puntuación a la mejor oferta técnica, ni la normativa europea o nacional, ni dictámenes, informes o recomendaciones de órganos consultivos o fiscalizadores se pronuncian al respecto, a diferencia del criterio precio, en el que se coincide en **la necesidad de otorgar a la oferta con mejor precio la mayor puntuación y asignar cero puntos a la oferta que coincide con el presupuesto de licitación.** En este sentido, cabe citar el Informe 4/11, de 28 de octubre de 2011, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa estatal.



## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

APARICIO ROQUEIRO, Carlos Luis. (2011). *Irracionalidad económica en los concursos públicos de contratación y una propuesta de mejora*. Trabajo pendiente de publicación.

ARIÑO ORTIZ, Gaspar (2005). *Comentarios a la Ley de contratos de las Administraciones Públicas. Tomo III*. Granada: Comares

BALLESTEROS MOFFA, Luis Ángel. (2010). *La adjudicación de los contratos públicos en el sector público*. Cizur Menor (Navarra): Civitas-Thomson Reuters

BLANQUER, David. (2007). *La nueva Ley de contratos del sector público. Guía práctica*. Valencia: Tirant lo Blanch.

CARBONERO GALLARDO, José Miguel. (2010). *La adjudicación de los contratos públicos*. Madrid: El Consultor de los Ayuntamientos.

DOMÍNGUEZ OLIVERA, Rafael. (2008). *Contratos del sector público. Legislación e informes*. Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

FUEYO BROS, Manuel. (2009). Criterios objetivos de adjudicación versus objetivos de los criterios de adjudicación. *El Consultor*, número 15-16/2009, págs. 2196-2280.

GIMENO FELIÚ, José María. (2002). Los criterios objetivos a valorar en el concurso. En *Contratación administrativa práctica*, nº 15, diciembre 2002.

GIMENO FELIÚ, José María. (2010). *Novedades de la ley de contratos del sector público de 30 de octubre de 2007 en la regulación de la adjudicación de los contratos públicos*. Cizur Menor (Navarra): Civitas-Thomson Reuters



HOYOS MAROTO, Begoña. (2005). Criterios de selección y criterios de adjudicación en la contratación administrativa: problemas de delimitación. En *Cuenta con el IGAE nº 11, marzo de 2005*.

JIMÉNEZ APARICIO, Emilio et al. (2009). *Comentarios a la legislación de contratación pública*. Cizur Menor (Navarra): Aranzadi-Thomson Reuters.

LINARES CERVERA, Pedro. (2009). Algunas consideraciones sobre los criterios de adjudicación en la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de contratos del sector público, a la luz del Derecho Comunitario. En *Contratación administrativa práctica*, nº 82, enero 2009.

MARTÍN SECO, Juan Francisco. (2003). El Precio como criterio de adjudicación en los concursos. En *Cuenta con el IGAE nº 7, junio de 2003*.

MESTRE DELGADO, Juan Francisco. (2009). Los criterios de adjudicación de los contratos. En KONINCKX FRASQUET, Amparo, *Aspectos prácticos y novedades de la contratación pública. En especial de la Administración Local*. Madrid: El Consultor de los Ayuntamientos.

MORALES PLAZA, A et al. (2006). *Comentarios al Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas*. Madrid, Boletín Oficial del Estado.



LEGISLACIÓN GENERAL		
Referencia Legal	Disposición	Acrónimo
Ley 30/1992, de 26 de noviembre (BOE 27/11/1992).	Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.	LRJPAC
Ley 37/1992, de 28 de diciembre (BOE 29/12/1992).	Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido.	LIVA
R.D. Leg. 2/2000, de 21 de junio (BOE 24/06/2000).	Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (cuyo artículo 25.1 aún sigue vigente -DT cuarta del TRLCSP-).	TRLCAP
R.D. 1098/2001, de 12 de octubre (26/10/2001).	Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.	RCAP
Ley 3/2004, de 29 de diciembre (BOE 30/12/2004).	Se establecen medidas contra la morosidad en las operaciones comerciales.	LMOC
Ley 32/2006, de 18 de octubre de 2006 (BOE 19/10/2006).	Reguladora de la subcontratación en el Sector de la Construcción.	
Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo (BOE 23/03/2007).	Para la igualdad efectiva de mujeres y hombres.	
Ley 30/2007, de 30 de octubre (BOE 31/10/2007).	De Contratos del Sector Público (DEROGADO)	LCSP
Orden EHA/1220/2008, de 30 de abril (BOE de 1/05/2008).	Aprueba las instrucciones para operar en la Plataforma de Contratación del Estado.	
Resolución de 2 de junio de 2008, de la Intervención General de la Administración del Estado, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 30 de mayo de 2008 (BOE 13/06/2008).	Regula la función interventora en régimen de requisitos básicos.	
R.D. 817/2009, de 8 de mayo (BOE 15/05/2009).	Por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público.	RDPLCSP
Real Decreto-ley 13/2009, de 26 de octubre (BOE 27/10/2009).	Por el que se crea el Fondo Estatal para el empleo y la sostenibilidad social.	FEESL
Acuerdo de la JCCA de 17 de noviembre de 2009.	Aprueba los Pliegos tipo de los contratos financiados con cargo al FEESL.	
Ley 15/2010, de 5 de julio (BOE 06/07/2010).	De modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.	
Ley 2/2011, de 4 de marzo (BOE 5/03/2011).	De Economía Sostenible.	
Ley 22/2011, de 28 de julio (BOE 29/07/2011).	De Residuos y Suelos Contaminados.	
Ley 24/2011, de 1 de agosto (BOE 2/08/2011).	De Contratos del Sector Público en los ámbitos de la Defensa y Seguridad.	
Ley 26/2011, de 1 de agosto (BOE 2/08/2011).	De adaptación normativa a la Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad.	



LEGISLACIÓN GENERAL		
Referencia Legal	Disposición	Acronimo
Real Decreto 1359/2011, de 7 de octubre (BOE 26/10/2011).	Aprueba la relación de materiales básicos y fórmulas tipo generales de revisión de precios de los contratos de obras, contratos de suministro de fabricación de armamento y equipamiento de las Administraciones Públicas.	
Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre (BOE 16/11/2011).	Aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.	TRLCSP
Orden EHA/3479/2011, de 19 de diciembre (BOE 23/12/2011).	Por la que se publican los límites de los distintos tipos de contratos a efectos de la contratación del sector público a partir del 1 de enero de 2012.	
Real Decreto-ley 20/2011, de 30 de diciembre (BOE de 31/12/2011).	De medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público.	
Resolución de 28 de marzo de 2012, de la Dirección General de Patrimonio del Estado (BOE 10-04-2012).	Por la que se publica la Recomendación de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa sobre la interpretación del régimen contenido en el artículo 107 del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público sobre las modificaciones de los contratos.	
Resolución de 28 de marzo de 2012, de la Dirección General de Patrimonio del Estado (BOE 10-04-2012).	Por la que se publica la Recomendación de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa sobre la interpretación del régimen contenido dentro de la disposición transitoria séptima, norma d) del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.	
Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril (BOE 30/04/2012).	De Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera.	LOEPySF
Resolución de 10 de mayo de 2012 (BOE 12/05/2012) de la Presidencia del Tribunal de Cuentas.	Aprueba la Instrucción sobre remisión de los extractos de los expedientes de contratación y de las relaciones anuales de los contratos, celebrados por las Entidades del Sector Público Local, al Tribunal de Cuentas.	
Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre (BOE 1/12/2012)	Aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación	RFACT
Resolución de la Secretaría G. del Tesoro y Política Financiera de 3-01-2013 (BOE 08/01/2013).	Resolución de 3 de enero de 2013, de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera, por la que se hace público el tipo legal de interés de demora aplicable a las operaciones comerciales durante el primer semestre natural del año 2013 (7,75%).	
Resolución de 27 de febrero de 2013, de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera (BOE 02-03-2013)	Que modifica la de 3 de enero de 2013, por la que se hace público el tipo de interés de demora aplicable a las operaciones comerciales durante el primer semestre natural del año 2013 (nuevo tipo de interés -8,75% a partir del 24 de febrero hasta el 30 de junio de 2013)	
Resolución de la Secretaría G. del Tesoro y Política Financiera de 26-06-2013 (BOE 29/06/2013).	Resolución de 26 de junio de 2013, de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera, por la que se hace público el tipo legal de interés de demora aplicable a las operaciones comerciales durante el segundo semestre natural del año 2013 (8,50%).	
Ley 8/2013, de 26 de junio (BOE 27-06-2013)	De rehabilitación, regeneración y renovación urbanas	



LEGISLACIÓN GENERAL		
Referencia Legal	Disposición	Acrónimo
Ley 11/2013, de 26 de julio (BOE 27-07-2013)	De medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.	
Resolución de 26 de julio de 2013 (BOE 30-07-2013)	De la Secretaría General de Coordinación Autonómica y Local, por la que se da cumplimiento al artículo 32.1 del Real Decreto-ley 8/2013, de 28 de junio, de medidas urgentes contra la morosidad de las administraciones públicas y de apoyo a entidades locales con problemas financieros.	
Real Decreto-ley 11/2013, de 2 de agosto (BOE 03-08-2013)	Para la protección de los trabajadores a tiempo parcial y otras medidas urgentes en el orden económico y social.	
Ley 14/2013, de 27 de septiembre (BOE 2-09-2013)	De apoyo a los emprendedores y su internacionalización.	
Real Decreto 828/2013, de 25 de octubre (BOE 26-10-2013)	Por el que se modifican el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, aprobado por el Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre; el Reglamento General de desarrollo de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, en materia de revisión en vía administrativa, aprobado por el Real Decreto 520/2005, de 13 de mayo; el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos y el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación, aprobado por el Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre.	
Real Decreto-ley 14/2013, de 29 de noviembre (BOE 30-11-2013).	De medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de supervisión y solvencia de entidades financieras.	
Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno (BOE 10-12-2013).	De transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno.	
Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de evaluación ambiental (BOE 11-12-2013).	De evaluación ambiental.	



LEGISLACIÓN GENERAL		
Referencia Legal	Disposición	Acrónimo
Ley Orgánica 9/2013, de 20 de diciembre (BOE 21-12-2013)	De control de la deuda comercial en el sector público)	
La Ley 25/2013, de 27 de diciembre (BOE 28-12-2013)	De impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público	
Resolución de 30 de diciembre de 2013, de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera (BOE 31-12-2013)	Por la que se hace público el tipo legal de interés de demora aplicable a las operaciones comerciales durante el primer semestre natural del año 2014.	
Directiva 2014/23/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014 (DOUE 28-03-2014)	,Relativa a la adjudicación de contratos de concesión	
Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014 (DOUE 28-03-2014)	Sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE.	
Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014 (DOUE 28-03-2014)	Relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE.	
Orden HAP/492/2014, de 27 de marzo (BOE 29-03-2014)	Por la que se regulan los requisitos funcionales y técnicos del registro contable de facturas de las entidades del ámbito de aplicación de la Ley 25/2013, de 27 de diciembre, de impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público.	
Orden HAP/1074/2014, de 24 de junio (BOE 25-06-2014)	Por la que se regulan las condiciones técnicas y funcionales que debe reunir el Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas.	
Resolución de 25 de junio de 2014 (BOE 28-06/2014)	Por la que se establecen condiciones de uso de la plataforma FACe-Punto general de Entrada de Facturas Electrónicas de la Administración General del Estado.	
Resolución de 27 de junio de 2014, de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera (BOE 01-07-2014)	Por la que se hace público el tipo legal de interés de demora aplicable a las operaciones comerciales durante el segundo semestre natural del año 2014.	
Real Decreto 635/2014, de 25 de julio (BOE 30-07-2014).	Por el que se desarrolla la metodología de cálculo del periodo medio de pago a proveedores de las Administraciones Públicas y las condiciones y el procedimiento de retención de recursos de los regímenes de financiación, previstos en la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera.	



LEGISLACIÓN LOCAL		
Referencia Legal	Disposición	Acrónimo
Decreto de 17 de junio de 1955 (BOE 15/07/1955).	Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales.	RSCL
Ley 7/1985, de 2 de abril (BOE 3/04/1985).	Reguladora de las Bases del Régimen Local.	LBRL
Real Decreto 781/1986, de 18 de abril (BOE 22/04/1986).	Texto Refundido de las Disposiciones Legales vigentes en materia de régimen local.	TRLRL
Real Decreto 1372/1986, de 13 de junio (BOE 7/07/1986).	Reglamento de Bienes de las Entidades Locales.	RBEL
Real Decreto 1372/1986, de 13 de junio (BOE 7/07/1986)	Reglamento de Bienes de las Entidades Locales	RBEL
Real Decreto 1690/1986, de 11 de julio (BOE 14/08/1986)	Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Entidades Locales	RPDTEL
Real Decreto 2568/1986, de 28 de noviembre (BOE 22/12/1986)	Reglamento de Organización, Funcionamiento y Régimen Jurídico de las Entidades Locales	ROF
Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo (BOE 9/03/2004).	Texto Refundido de la Ley de Haciendas Locales.	TRLRHL
Ley 27/2013, de 27 de diciembre (30-12-2013)	De racionalización y sostenibilidad de la Administración Local.	



**ACRÓNIMOS**

AEAT	Agencia Estatal de Administración Tributaria
AP	Administración Pública
ART./art.	Artículo
BOE	Boletín Oficial del Estado
CA	Comunidad Autónoma
CC.AA	Comunidades Autónomas
CE	Comunidad Europea
CPP (PPP)	Colaboración Público Privada
D.A.	Disposición Adicional (de una determinada norma)
D.D	Disposición Derogatoria
D.F.	Disposición Final
D.T.	Disposición Transitoria
DOUE	Diario Oficial de la Unión Europea
DRAE	Diccionario de la Real Academia Española
EPEs	Entidades Públicas Empresariales
IAE	Impuesto sobre Actividades Económicas
ICEX	Instituciones de Control Externo (Tcu+OCEX)
ICIO	Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras
IGAE	Intervención General de la Administración del Estado
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
JCCAE	Junta Consultiva de Contratación Administrativa. Ministerio de Hacienda
JCCA de Aragón	Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la CA de Aragón
LCSP	Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público (derogada por el TRLCSP)
LISD	Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
LITPAJD	Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
LIVA	Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido
MEH	Ministerio de Economía y Hacienda
NIF	Número de Identificación Fiscal
OCEX	Órganos Autonómicos de Control Externo
OO AA	Organismos Autónomos
Orden EHA/1220/2008	Por la que se aprueban las instrucciones para operar en la Plataforma de Contratación del Estado
PCAP	Pleigos de Cláusulas Administrativas Particulares
Perfil	Perfil del contratante. Con el fin de asegurar la transparencia y el acceso público a la información relativa a su actividad contractual, y sin perjuicio de la utilización de otros medios de publicidad en los casos exigidos por esta Ley o por las normas autonómicas de desarrollo o en los que así se decida voluntariamente, los órganos de contratación difundirán, a través de Internet, su perfil de contratante
PPTP	Pleigos de Prescripciones Técnicas Particulares
R.D.	Real Decreto
RCAP	R.D. 1098/2001, de 12 de octubre, Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (vigente en cuanto no se oponga al TRLCSP)
RDPLCSP	Real Decreto 817/2009, que desarrolla parcialmente la Ley 30/2007
SARA	Contrato sujeto a regulación armonizada
STJCE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea
STJUE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE nueva denominación del TJCE a partir del 1 de diciembre de 2009)
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
TACPA	Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Aragón
TACRC	Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales
TCu	Tribunal de Cuentas
TRLCAP	R.D. Leg. 2/2000, de 16 de junio, Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (derogada a excepción art. 25.1. Véase al respecto la DT 4ª TRLCSP)
TRLCSP	R.D. Leg. 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público
TRLIS	Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades
TRLRL	Real Decreto 781/1986, de 18 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de las Disposiciones Legales vigentes en materia de régimen local
UE	Unión Europea



# ¡MUCHAS GRACIAS!

[manuelfb@sindicastur.es](mailto:manuelfb@sindicastur.es)