

# Observatorio de Contratación Pública

## Opinión

---

JUAN CARLOS GÓMEZ GUZMÁN

### ¿Bajas temerarias?, o el porqué de las ofertas económicas «agresivas». La estrategia del órgano de contratación

**“La contratación pública no debe ser burocracia, debe ser estrategia”, José María Gimeno Feliú  
Jornada: La nueva directiva de contratación pública. Diputación de Castellón, 3 de mayo de 2015**

17/08/2015

Y luego nos llama la atención los sobrecostos de los contratos, cuando aparecen los modificados y las solicitudes de revisión de precios, porque los contratistas quieren recuperar la “rentabilidad cesante” de sus activos, debido a los precios bajos en que formularon su oferta económica. Véase, a modo de ejemplo, el siguiente [artículo](#), en el que se describe cómo las empresas de ingeniería, adjudicatarias de los últimos contratos, han rozado el 70% de baja en sus ofertas.

#### Introducción:

Pero, ¿por qué actúan así las empresas licitadoras?. Pues lo hacen porque, normalmente, tienen un exceso de capacidad productiva que está ociosa.

Los costes asociados a la sobrecapacidad –o la capacidad ociosa– son costes que aparecen en todos los negocios y son un factor de fluctuación habitual de las tasas de recargo de gastos generales de fabricación. Dichos costes sólo son aceptables como coste del producto siempre que sean necesarios para mantener la capacidad productiva que originalmente fue razonable y, ahora, su eliminación, alquiler o venta a terceros, no sería eficiente y dañaría la seguridad y calidad del producto a largo plazo.

La capacidad ociosa generalizada en toda la planta, o de un grupo de activos –también se incluye a los trabajadores– que tienen sustancialmente la misma función, puede ser debida a una inactividad estructural de las instalaciones y caída de la demanda, por tanto, sus costes son inadmisibles de imputación al coste del producto y la empresa debe asumírselos como pérdida y reestructurar su capacidad deshaciéndose de los excedentes –por la vía de la venta de activos o mediante expedientes de regulación de empleo (ERE)–.

Por eso es muy frecuente, y no solo en tiempos de crisis, que las empresas se encuentren fabricando por debajo de su capacidad debido al desajuste entre lo que realmente son capaces de producir y su demanda efectiva. Esta realidad, que vista de manera aislada pudiera considerarse antieconómica, viene determinada por las decisiones de inversión en instalaciones –maquinaria, plantas, almacenes, etc– y de otras decisiones por las que establece su utilización en el día a día. Circunstancias tales como el aumento de la competencia, la obsolescencia de algún producto, la aparición de nuevas tecnologías, o errores en la estimación de la demanda, entre otras, pueden ser factores que provoquen situaciones en las que la empresa se encuentra produciendo por debajo de su capacidad.

Por regla general, se puede afirmar que las empresas más rentables y que generan mayor valor, son las más eficientes en el aprovechamiento de su capacidad productiva.

#### La capacidad productiva

La capacidad de producción de una empresa es una magnitud que expresa el número de veces que por unidad de tiempo se puede repetir una operación u obtener un producto. La medida de la capacidad es propia de cada empresa, actividad productiva o servicio que desarrolla. Normalmente se suele medir en horas/hombre, horas/máquina, número de piezas por unidad de tiempo, número de productos terminados por unidad de tiempo, volumen de almacenamiento, ..., y un largo etcétera que incluye hasta las unidades monetarias constantes, corregidas del efecto de la inflación.

La utilización de la capacidad de producción en su totalidad significa igualarla a la demanda, pero esto va a depender del comportamiento de esta última, la posibilidad de conocerla, la actividad de los competidores, o de la capacidad de almacenar productos, entre otras muchas razones más.

Existe mucha literatura sobre la manera en que se clasifican los distintos tipos de «capacidad», pero básicamente se

pueden resumir en los siguientes:

**Capacidad teórica:** es la máxima que supone operar en condiciones ideales a pleno rendimiento, sin tiempos muertos improductivos ni paradas por mantenimiento o preparación de tareas consideradas como normales.

Como la «capacidad teórica» es realmente imposible de conseguir, entonces se define la «capacidad normal» disponible que tiene en cuenta los factores no productivos considerados como normales.

**Capacidad normal o disponible:** es la «actividad normal» que puede llegar a desarrollar un equipo productivo en condiciones adecuadas en términos económicos racionales, y se obtiene por la diferencia entre la capacidad teórica y los tiempos improductivos debidos al absentismo por enfermedad, ausencias legales, vacaciones y días festivos, etc; y a algunos factores técnicos, como los de preparación de los equipos para del proceso productivo, mantenimiento programado y reparaciones.

No se consideran tiempos improductivos «normales», entre otros, los debidos a conflictos laborales ilegales, roturas de stock, demora en la entrega y en la recepción de materiales, y en reprocesamiento de trabajos por «no calidad» de la producción.

Pero es que, además, pueden existir otros factores, como los causados por la ausencia de demanda, que impiden a la empresa ser eficaz para alcanzar su «capacidad normal o disponible», y por eso se define la «capacidad de producción real o práctica».

**Capacidad de producción real o práctica:** es el volumen de producción obtenido realmente y que tiene en cuenta los recursos ociosos o mal utilizados de manera inevitable, ya sean éstos normales o no, y que tiene en consideración el tiempo no operativo derivado de una disminución en los niveles de la demanda; es decir, determina un nivel de producción inferior al que se podría alcanzar si la demanda de los productos de la empresa permitiese a la planta trabajar a la «capacidad normal o disponible», que es la más eficiente que se puede conseguir en condiciones adecuadas.

#### El punto de vista contratista

El comportamiento racional de cualquier empresa en un sistema de libre mercado, como el nuestro, es vender caro al tiempo que se compra y produce barato para obtener el máximo rendimiento. Los procesos intermedios de la empresa hasta que se realiza la venta, y se cobra del cliente, son de muy diversa índole; pero previamente ha habido una decisión de «inversión» que responde a la pregunta de: ¿qué «capacidad» debe tener mi empresa para satisfacer un determinado nivel de «demanda» –estimado o previsto–?. La respuesta –nada fácil– a dicha pregunta supone un compromiso de «inversión» –entre los que figuran la adquisición de activos fijos y reclutar trabajadores cualificados– a largo plazo; así como la asunción de un volumen importante de «costes fijos <sup>1</sup> » que el importe de las ventas debe absorber. Por tanto, «rentabilidad» y «capacidad» son dos factores íntimamente relacionados y el motivo por el que las empresas tratan de utilizar al máximo su capacidad de producción durante largos periodos de tiempo.

Sin embargo, utilizar la capacidad en su totalidad –es decir, hacer que la capacidad práctica se iguale a la capacidad normal o disponible– no es tarea fácil, pues depende, entre otros factores, del comportamiento de la demanda, de la posibilidad de conocerla, de la flexibilidad para hacer variar la capacidad real o práctica en el corto plazo –vender activos o solicitar un ERE–, o de poder almacenar la producción <sup>2</sup> –hay que tener en cuenta que los servicios no son almacenables–.

El conocimiento de la demanda futura, o hacer una previsión que se acerque a ella, es de suma importancia, porque de ello dependerá la decisión sobre la inversión a realizar y de los costes fijos –no diferenciales– que la empresa debe asumir y absorber con los ingresos de las ventas.

Invertir significa apostar por el crecimiento. Pero una vez que han sido realizadas las inversiones, si hay exceso de éstas, derivado de una mala planificación o previsión de la demanda, genera sobrecapacidad; paliar sus dañinos efectos implica “reducciones de precios generalizadas para mantener las ventas y hacer caja” (véase [Daniel Lacalle](#) ). Esto pasa tanto en el nivel macro con las economías de los países –véase el caso de China–, como en el micro de las empresas.

#### El pedido especial. La estrategia del contratista en las ofertas agresivas

Voy a hacer una hipótesis –en cierto modo arriesgada porque no se basa en ninguna investigación al respecto– estableciendo la siguiente proposición: “No hay ninguna empresa cuya capacidad práctica iguale su capacidad normal o disponible; o dicho de otra manera, siempre la capacidad normal disponible supera a la capacidad práctica, por lo que existe un trecho de mejora”.

Bajo dicha premisa, en términos de capacidad y de rentabilidad, se puede considerar que la adjudicación de un contrato, o acudir a una licitación con la Administración, el contratista le va a dar el tratamiento de un «pedido especial» de alguno de sus productos o servicios que ofrece en el mercado. La estrategia de puja del contratista, teniendo en cuenta sus costes de producción, el nivel de utilización de su capacidad productiva y los posibles precios de la competencia, es de dos tipos:

oferta a precio «normal», en el que absorbe todos los costes indirectos –generales de fabricación y los de administración–.

oferta a precio rebajado, es un precio más bajo que el anterior que no absorbe, en todo o en parte, los costes indirectos.

En este último caso, ser adjudicatario del contrato no supone variar el precio de las unidades de producto que la empresa vende a otros clientes –ya sean éstos del tipo mercantil o particulares, es decir «comerciales», o sea otro comprador del Sector Público–, pues el precio de aquéllos ya estará determinado previamente y responderá a decisiones basadas en la política de precios general de la empresa.

Normalmente, tal y como en la actualidad se establece en los pliegos de procedimientos de adjudicación abiertos y restringidos, el precio se pondera de una manera exorbitante en los criterios «objetivos» de valoración de las ofertas. Por esta razón, la decisión del contratista va a depender de la expectativa que tenga de mejorar el precio de sus competidores, porque piensa que tiene una ventaja competitiva en costes. Así que siempre estará interesado en acudir a la licitación cuando el precio unitario del producto ofrecido cubra el coste unitario variable de su producción y el coste asociado a la preparación de la oferta y el de la gestión del contrato, conforme a los requerimientos específicos del pliego de prescripciones técnicas.

Por simplificar, la estructura de los costes de un contrato para una empresa adjudicataria, puede resumirse en:

mano de obra directa y horas máquina.

materiales.

gastos generales, entre los que se incluyen los gastos asociados con el contrato –gastos de preparación de la oferta/licitación y los gastos de gestión del contrato–, los gastos generales de fabricación y los gastos de administración.

La mano de obra directa, las horas máquina, los materiales y los gastos asociados con la licitación y los de ejecución del contrato –éstos últimos considerados como «otros costes directos»– serían todos ellos «diferenciales», de la misma manera que son diferenciales los ingresos. Es decir, se producen porque se efectúa el pedido y se concurre a la licitación de la que resulta ser adjudicatario, porque en caso contrario no se producirían. Sin embargo, hay una excepción: los de preparación de la licitación que, produciéndose en cualquier caso, si no se obtiene la adjudicación, se imputarían directamente a pérdidas del periodo, porque no habría producción o contrato a los que asociarlos.

Al ser fabricadas unidades adicionales de producto –o del servicio– con ocasión de la adjudicación del contrato, todos los costes diferenciales del «pedido especial» serán los que cambien con el nuevo volumen de fabricación, es decir: los «costes variables». De manera que si el precio unitario ofertado supera los costes variables unitarios, entonces al contratista le traerá cuenta concurrir a la licitación, porque con ello, al menos, podrá absorber alguna cantidad del resto de los costes no diferenciales –los «costes fijos» derivados de la instalación en capacidad–, aunque dicha absorción sea mínima; resultando irrelevante el criterio del beneficio o la rentabilidad, de ahí el término estrambótico «rentabilidad cesante». Esta es la verdadera razón del porqué se oferta precios tan **agresivos**.

Es más, si el contratista ya tuviera cubiertos todos los costes del periodo con las otras ventas realizadas –es decir, si hubiera alcanzado su «punto de equilibrio o umbral de rentabilidad»–, le interesa hacer caja con el contrato al que licita, porque contribuiría a aumentar su beneficio y la rentabilidad de las inversiones, generando «valor». Por tanto, en estas circunstancias, es discutible alegar, porque no está haciendo una oferta a pérdidas, que un precio muy por debajo de la media ofertada por los demás licitadores distorsiona la competencia.

Otra cuestión es, como ocurre en muchos pequeños contratistas, que el único ingreso que pueden obtener sea el derivado del contrato al que concurren. En estos casos, llevado al extremo, también podrían vender a un precio equivalente al del coste variable del «pedido especial», donde su «margen de contribución» es igual a 0; pero para hacerlo necesitaría endeudarse –sí o sí– y así poder satisfacer el pago del resto de los gastos generales de fabricación y los de administración, a los que hay que añadir el coste financiero de la deuda solicitada. Cuando esto sucede, el rendimiento del activo (ROA) <sup>3</sup> –también llamando rendimiento sobre la inversión (ROI)– va a ser siempre inferior al coste de capital –es decir, el coste de la financiación solicitada– y, consecuentemente, la empresa perderá valor,

cuando no terminaría por quebrar. Y este es un riesgo real de todos los contratos que se adjudican y que, en mi opinión, se debe tener en cuenta a la hora de valorar las ofertas presentadas y seleccionar al adjudicatario.

Siguiendo con el razonamiento, la estrategia del contratista para lograr sus fines, que no es otro que el de conseguir la adjudicación del contrato, y prescindiendo de los aspectos sociales y ambientales que también puede reputar una oferta como desproporcionadamente alejada de la normalidad, el contratista puede perfectamente ofrecer un precio que, teniendo la apariencia de inaceptable por ser anormalmente baja la oferta económica en relación con la media de las presentadas, no por ello debe ser rechazada con base en una conjetura derivada de una simple cuestión aritmética.

Al contratista le basta con cubrir su coste variable, aunque el precio sea incluso inferior a su «coste de producción» –del cual me ocuparé seguidamente–, porque dispone de una capacidad ociosa que quiere utilizar. El problema surge cuando la capacidad ociosa del contratista puede comprometer gravemente la ejecución del contrato, tal y como se diseñó. Por ello, intentará recuperar la “rentabilidad cesante” con modificaciones del contrato, haciendo entregas adicionales, o solicitará revisiones del precio.

#### El coste de producción

El pasado 23 de abril del 2015 se publicó en el **BOE** la Resolución de 14 de abril de 2015, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción; y que, en mi opinión, tiene notables consecuencias en la valoración de ofertas de los contratos del Sector Público.

Esta norma determina que es de aplicación en la formulación de las cuentas anuales individuales y consolidadas de los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2015, quedando afectadas por ella todas las empresas, cualquiera que se su forma jurídica. De manera que, a partir de este momento, ya hay una metodología de costes concreta y pormenorizada para calcular el «coste de producción», como criterio de valoración de los elementos patrimoniales –inmovilizado material y existencias–, frente a la vaguedad metodológica de las respectivas normas de Registro y Valoración 2ª y 10ª del vigente Plan General de Contabilidad (**PGC**), que permitía a cada empresa, hasta ahora, una amplia libertad para calcular –a lo efectos de representar la imagen fiel del patrimonio en las cuentas anuales– el coste de producción de sus activos; y en donde también, hasta ahora, se establecía –grosso modo– que el valor de dichos activos –es decir, el «coste de producción»– se determinaba añadiendo al precio de adquisición los costes directamente imputables al producto, a los que debería añadirse la parte que razonablemente correspondiera de los costes que indirectamente les fueran imputables dentro del periodo de fabricación, elaboración o construcción, en los que se hubiera incurrido. Dicha imprecisión, permitía a las empresas una absoluta libertad para calcular el coste de los productos y servicios que venden, haciéndolos variar a su entera discreción; cuando no se limitaban a utilizar, como coste de producción, únicamente los gastos diferenciales –es decir, los variables–.

Pero es que, además, esta nueva norma, al tratar de satisfacer la necesidad de delimitar y establecer los criterios para cuantificar el coste de producción, mediante el desarrollo de las referidas normas de registro y valoración del PGC, no solo contribuye a proporcionar una mejorada «imagen fiel» del patrimonio de las empresas, sino que al mismo tiempo normaliza una metodología de cálculo del «coste de producción» que permite algo muy importante: la «comparabilidad».

Y la comparación del coste de producción no sólo es sustancial su evaluación entre las distintas empresas, sino que también lo es la evolución en cada empresa individual, porque puede arrojar pistas acerca de la eficiencia en la utilización de la capacidad productiva y hacer aflorar capacidades ociosas.

Sin entrar en un análisis pormenorizado de la norma contable aprobada recientemente, respecto a cómo debe realizarse a partir de ahora el cálculo del coste de producción, de manera muy resumida sus características principales son las siguientes:

Utiliza una metodología de «coste completo industrial», es decir que a los costes variables –mano de obra directa, horas máquina y materiales– se añade la proporción de los gastos generales de fabricación –costes indirectos– que razonablemente y equitativamente les corresponda.

La base de reparto de los agregados de costes indirectos, es decir la relación de causalidad mediante la cual se realiza la imputación de los gastos generales de fabricación a los objetivos de coste, es la «capacidad real o práctica» utilizada en el periodo contable. Esto implica la designación por la empresa de cuál es la magnitud de capacidad y el volumen real de capacidad utilizado.

En el agregado de gastos generales no se pueden incluir –y en consecuencia no son admisibles de formar parte el coste de producción– los gastos derivados de la capacidad ociosa o subactividad, que serán directamente pérdidas del periodo

Sin embargo, sí se incluirán en los agregados de gastos generales, además de los propios indirectos del proceso productivo asociados a la fabricación: los gastos de pruebas y ensayos –con determinadas restricciones–; los gastos de almacenamiento; y, los gastos financieros, tanto los de financiación específica como genérica.

El resto de gastos, como los de ventas, de administración, investigación y desarrollo, etc., no tienen la consideración de coste de producción.

### La estrategia del órgano de contratación

El órgano de contratación debe asegurarse que el contratista seleccionado será capaz de cumplir con la obligación asumida, porque ésta es la verdadera función y finalidad de la acreditación de la solvencia y de los criterios objetivos de valoración diseñados para elegir el adjudicatario. Por ello, debe adelantarse a las contingencias de los precios que sean realmente desproporcionadamente anormales y descubrirlos a tiempo, sin dejar a un lado los principios de integridad y transparencia que deben presidir su actuación.

### La investigación previa de las ofertas

Una manera de hacerlo es, como sugiere Francisco Blanco López <sup>4</sup>, la de “examinar las ofertas antes de comprobar la inexistencia de motivos de exclusión y el cumplimiento de los criterios de selección”, aplicando lo dispuesto en el artículo 56.2 de la Directiva 2014/24/UE. Y, añadido, que no sólo en los procedimientos abiertos, sino que también –y con más motivo si cabe– en los procedimientos negociados sin publicidad, diálogo competitivo y las nuevas asociaciones para la innovación.

Existen múltiples bases para determinar, y demostrar, la desviación entre la «capacidad normal o disponible» y la «capacidad real o práctica» utilizada, entre las que se pueden citar, sin ser lista exhaustiva, las visitas a los centros productivos, las entrevistas con los empleados de la empresa, las especificaciones del fabricante de la maquinaria que señalan cuál es el rendimiento productivo óptimo o las especificaciones y los diseños de ingeniería de producción.

Sin embargo, como no siempre el órgano de contratación va a tener la posibilidad de hacerse con los servicios de una «auditoría de contratos» que le proporcione informes sobre la revisión de las ofertas y de los resultados de las auditorías de sistemas y procedimientos y del control interno de las empresas que concurren a la puja, en cambio siempre puede obtener una información de valor mediante el análisis de las cuentas anuales de las empresas y de su coste de producción.

### Análisis de las cuentas anuales

Un sencillo análisis de la información financiera de las cuentas anuales, que todas las empresas tienen la obligación de formular, proporciona datos valiosos y permite el diseño de criterios de valoración realmente objetivos e imparciales para ponderar la oferta, junto a los criterios técnicos, sociales, ambientales y, cómo no, el precio.

Mediante la solicitud a los licitadores de las cuentas anuales –tres a cinco últimos ejercicios– depositadas en el respectivo Registro Mercantil, se puede obtener la evolución de la relación que mide la rentabilidad del activo (ROA) –calculado como la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) sobre el valor promedio anual del activo total– y el coste del capital ajeno <sup>5</sup> –intereses de los préstamos bancarios y emisiones de empréstitos sobre el promedio de la deuda viva–. Si la rentabilidad del activo (ROA) supera el coste de capital ajeno, éste sería un indicador a valorar positivamente y de manera creciente, en la medida en que la diferencia entre ambos fuera aumentando, porque superaría la rentabilidad mínima que debe obtener la empresa con sus inversiones y sería una garantía de devolución al vencimiento de la deuda.

Sin embargo, si la rentabilidad del activo fuera negativa y el coste de la deuda creciente, o siendo aquélla positiva fuera inferior a éste, es evidente que el indicador se valoraría de forma negativa, y su grado estaría en función del signo de la rentabilidad del activo y de la brecha con el coste de capital. Obviamente, una empresa en estas circunstancias difícilmente podrá reintegrar sus deudas y estará abocada al concurso de acreedores.

### Evaluación del coste de producción

La evaluación del coste de producción se puede hacer a través de la comprobación de la correcta aplicación de la metodología de cálculo, pero esto es un trabajo de los auditores de cuentas y de los auditores de contrato, cada uno su ámbito.

Al órgano de contratación, a la hora de seleccionar el adjudicatario, lo que le interesa es conocer la evolución en el tiempo del coste de producción que el licitador ha declarado en sus cuentas anuales y comparar si el precio ofrecido para el contrato es superior, igual o inferior al «coste de producción».

Pero además, el órgano de contratación, para realizar sus cálculos, necesita que el licitador le comunique, junto a las cuentas anuales de los ejercicios que le requiera, una declaración de cuál es la magnitud de capacidad o capacidades de sus procesos productivos, así como cuáles son los volúmenes de la «capacidad normal» y de la «capacidad

Como el coste de producción ya es comparable, gracias a la nueva norma introducida por el ICAC, al dividir el coste total de producción del periodo entre la capacidad práctica declarada por el licitador, se puede obtener el coste unitario promedio del producto o del servicio; y compararlo con el precio de la oferta económica. También se puede comparar con los costes de producción y los precios ofertados de los demás licitadores.

Si el precio de la oferta económica –que puede estar formulado en términos de precios unitarios– es menor que el coste unitario promedio de producción, sería una situación de riesgo para el contrato porque, el precio ofertado por el contratista, al no absorber la totalidad de los gastos generales de fabricación que razonablemente le correspondan, con base en la capacidad utilizada, para poder recuperar la “rentabilidad cesante” estaría tentado en utilizar mano de obra directa y materiales –los costes variables diferenciales– más baratos y de peor calidad. Y esta situación es peligrosa porque se aleja de la satisfacción de los intereses de la Administración contratante.

Por tanto, se deben valorar de forma positiva las ofertas iguales o superiores al «coste de producción»; y de manera negativa en las que el precio sea inferior. Pero, aún siendo el precio ofrecido inferior al «coste de producción», no debería calificarse la oferta como anormalmente baja si todavía el ROA es positivo y, además, éste supera el coste de capital ajeno.

### **Información financiera previsional**

La función de los criterios de valoración de las ofertas, al igual que la tiene la acreditación de la capacidad, además de la selección del adjudicatario, es la de garantizar que el contratista podrá realizar la prestación del contrato a satisfacción.

La información financiera de las cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil puede llegar a tener una antigüedad mínima, en el mejor de los casos, de entre seis meses y un año respecto de la fecha de inicio de la ejecución del contrato. Por tanto, cabe preguntarse si: ¿realmente es oportuna y útil para el propósito que se solicita esa información? –véase el artículo sobre: un análisis crítico acerca del modo actual de acreditar la **solvencia financiera** –.

En mi opinión, debería valorarse positivamente que las empresas licitadoras aportaran, junto a las cuentas anuales, información de gestión interna relativa a su presupuesto y estados financieros previsionales, al menos los que abarquen el primer año de ejecución del contrato. Esta información, que no deja de ser el resultado de unas expectativas basadas más en el «querer» que en el «poder», al menos representan una herramienta de control interno de las empresas que se pueden evaluar analizando su consistencia, su continuidad razonable con la evolución histórica, y que no son el mero atrevimiento de una propuesta con casi la total seguridad que no se va a cumplir.

### **Conclusión**

La selección de la oferta más ventajosa no significa que deba recaer sobre la más barata, sino que debería ser aquella que en el conjunto de la calidad, los valores técnicos y funcionales, el precio, los requisitos sociales y ambientales, y la seguridad de cumplimiento de la prestación, sin sorpresas posteriores de sobrecostes del contrato, sea la que mejor satisface las necesidades de la Administración.

El precio ofertado, como criterio objetivo de valoración, no se debe ponderar sólo por su valor absoluto. Las bajas de la puja deben analizarse y ser valoradas poniéndolas en relación con la rentabilidades de los activos del licitador, su coste de producción y el nivel de utilización de la capacidad productiva versus capacidad ociosa.

No se puede descartar una oferta porque el precio tenga apariencia de ser anormalmente desproporcionado.

Los criterios objetivos del tipo financiero que se establezcan para evaluar la oferta económica deben proporcionar igualdad de trato, ser claros sobre la información financiera que se debe presentar para su valoración, ser conocidas sus reglas de cálculo y de fácil comprensión.

Las cuatro medidas propuestas en el apartado de “la estrategia del órgano de contratación”, cumplen con los requisitos anteriores.

====

<sup>1</sup> El coste fijo es un coste no diferencial, pues no varía con el volumen de producción, y que está asociado al nivel instalado de capacidad teórica y a la estructura administrativa de la empresa.

<sup>2</sup> Cuando la capacidad práctica supera a la demanda y el producto es almacenable, la diferencia que se produce entre ambas es recuperable en el futuro si se prevé que la demanda superará a la capacidad práctica de producción. Sin embargo, en el Sector de los servicios, al no poder ser éstos almacenados, dicha diferencia es irrecuperable y los costes fijos asociados con el nivel de inversión

nunca podrán ser absorbidos con los ingresos del periodo, presente o futuro, e irán directamente a pérdidas de la empresa.

<sup>3</sup> Este ratio representa la rentabilidad de los activos, o de la inversión realizada. Es decir, es la relación entre el beneficio del periodo y los activos promedio del mismo periodo, y nos indica el rendimiento de los activos empleados para obtener el beneficio. A estos efectos, se suele utilizar el beneficio neto después de impuestos.

<sup>4</sup> Jornada: La nueva directiva de contratación pública. Diputación de Castellón. 3 de mayo de 2015.

<sup>5</sup> Para ser más preciso se debería utilizar el coste medio ponderado de capital, que tiene en cuenta el coste de los recursos propios. Sin embargo, éste más complejo de calcular e introduce sesgos que tratan de objetivarse con «primas de riesgo» o «Betas» por referencia a las de compañías similares cotizadas en mercados secundarios. Lo que sucede es que no siempre se dispone de compañías cotizadas de similar tamaño para adoptar su «Beta». Por ello, a la hora de valorar las ofertas, utilizaremos el coste de capital ajeno, porque lo que se necesitan son criterios objetivos fáciles de calcular, que no den pie a interpretaciones que comprometan la igualdad de trato y que estén al alcance del entendimiento de todos los licitadores.

Consultor de costes y precios de contratos públicos



## ARTÍCULOS DE OPINIÓN RELACIONADOS

**Las cláusulas ambientales en los criterios de adjudicación de los contratos públicos**

-----  
**La discriminación en el reparto de publicidad institucional**

-----  
**El Registro de Contratos del Sector Público como herramienta para el cumplimiento de las...**

---

© 2011 Observatorio de Contratación Pública