

Adenda a "estandarización de la evaluación de la oferta económica"

07/15/2019

Manuel Narbona Sarria

En diciembre de 2018 se publicó en este mismo foro un artículo mío titulado ESTANDARIZACIÓN DE LA EVALUACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA del que inmediatamente se hicieron eco en la comunidad de prácticas CONTRATACIÓN PÚBLICA y se creó una discusión titulada ¿La fórmula definitiva para valorar el precio?

- Descargar artículo completo: [Adenda a "estandarización de la evaluación de la oferta económica"](#)

Ya en el mismo título de la discusión se mostraba el escepticismo, o la expectación, ante lo que prometía el citado artículo: una fórmula estándar, demostrable y única, para evaluar la oferta económica. Las dudas eran lógicas: después de innumerables fórmulas, algunas plausibles, otras exóticas y otras muchas disparatadas, ¿quién va a creer que existe una única fórmula para evaluar la oferta económica y que, además, se puede demostrar que es correcta?

Las objeciones no se hicieron esperar aún sin haber entendido la fórmula. Se ha recurrido a los pronunciamientos de órganos consultivos y tribunales para "justificar", en unos casos, que no podía existir una fórmula semejante porque no se puede negar al órgano de contratación la libertad para elegir la fórmula para evaluar la oferta económica y, en otros, que la citada fórmula, si fuera cierta, tal y como está definida no es aplicable a la evaluación de la oferta económica en la contratación pública.

Tras muchos cruces de opiniones, todas las objeciones han quedado reducidas a una sola: no se puede admitir un límite inferior para el precio, que en la fórmula es el límite de anormalidad de una oferta, sin tener en consideración al conjunto de las ofertas válidas presentadas a un concurso público.

Me he resistido a adoptar esta solución, que conozco desde hace tiempo, porque infringe uno de los principios que, a mi juicio pero no al juicio de otros, debería ser esencial a cualquier oferta y es que el valor de una oferta debe ser el mismo con independencia de cuantos licitadores, y con qué precios, acudan a un concurso público e, incluso, que el valor de dicha oferta no debería cambiar de un concurso a otro siempre que las condiciones sean las mismas.

El órgano de contratación tiene la responsabilidad de fijar los criterios, los pesos y modo en que asigna la puntuación en cada criterio. En especial, respecto del criterio "precio" debe evitar, en lo posible, que sean los licitadores quienes impongan el precio de un concurso público y para ello debe estudiar con detalle el sector del mercado al que va dirigido dicho concurso. Quiero decir con esto que igual que el órgano de contratación es capaz de fijar el límite superior del gasto de acuerdo a las necesidades descritas en las bases del concurso, también debería poder estimar el precio mínimo que está dispuesto a admitir para no considerar que una oferta es sospechosa de ser una oferta temeraria.

En el artículo original propuse que cuando existe un convenio colectivo que afecta al personal

que debe proveer el servicio objeto del contrato, el precio mínimo del concurso debe estimarse a partir del convenio colectivo y que para estimar el presupuesto base de licitación se haga uso de los datos económicos de la central de balances del Banco de España para el sector de actividad al que afecta el concurso.

Admito, no obstante, que quizás no siempre es posible estimar el límite inferior del precio del concurso y que, en ese caso, no queda más remedio que apoyarse en el conjunto de ofertas válidas que se presentan a un concurso para estimar dicho límite inferior. Esta es una solución de compromiso que como veremos al final del artículo, traslada la arbitrariedad en la elección de la fórmula para evaluar la oferta económica a la arbitrariedad en la elección del procedimiento para determinar la oferta temeraria. Aún así, es un avance.

Esto no cambia la esencia de la fórmula que es que los precios de las ofertas no dependan de solo una de ellas, la más barata, que es lo hacen todas las fórmulas que asignan la máxima puntuación del criterio precio a la oferta más barata, sino que los precios se comparen con un rango de precios común a todas las ofertas. Esto no puede evitar la manipulación del concurso si los licitadores pactan los precios, pero es un riesgo que habrá que correr mientras no se fije un procedimiento estándar para determinar la anormalidad de una oferta.

Estoy convencido de que introduciendo esta modificación en la fórmula que, en realidad, ya había admitido durante la discusión, aunque sin éxito, ya no habrá objeciones a mi fórmula. Espero que ahora exponiendo las ideas de un modo más ordenado se entienda mejor esta propuesta, aunque otra cosa es que los órganos de contratación quieran usar la fórmula y perder así el poder de decisión que les otorga la elección de la fórmula para la valoración de la oferta económica.

Lo que viene a continuación es, en primer lugar, una recapitulación de en dónde nos encontramos respecto de la evaluación de la oferta económica en el momento actual, a lo que seguirá un resumen de mi propuesta original, para que nadie se pierda. A continuación, hago un repaso de las objeciones que se han presentado y paso a describir la solución a todas ellas, no tanto por responder a dichas objeciones, aunque también, sino porque, como ya he dicho, admito que no siempre es fácil, o posible, estimar el límite inferior de la oferta económica en un concurso público. Finalmente, presento las conclusiones y mejoras posibles.