Metodología para la evaluación de ofertas, definición de los límites máximos y mínimos de los precios aceptables para los bienes y servicios.

1. Cuando el precio excede la disponibilidad presupuestaria se recomienda en resguardo de los fondos públicos actuar como primera alternativa solicitando a los oferentes su ajuste al contenido presupuestario disponible. En caso de una negativa, se aumenta el contenido presupuestario siempre y cuando se cuente con los recursos y el precio se considere razonable. En último caso de no poder concretarse alguno de las alternativas anteriores se podrá adjudicar parcialmente de conformidad con lo señalado en el inciso n) del Artículo 52 del RLCA.
2. Es importante que se cuente con el desglose del precio desde la oferta, esto debido a la comparación de costos cuando se encuentren con un precio excesivo frente a una necesidad que la Administración debe satisfacer en forma inmediata. En estos supuestos o cuando se trate de un oferente único puede resultar que el precio sea mayor a la media del mercado y se quiera obtener una ventaja patrimonial excesiva frente a una necesidad pública. Aquí se solicita la rebaja del precio al potencial adjudicatario y se advierte de la posible configuración del delito que se tipifica en el Artículo 49 de la Ley contra la corrupción y el enriquecimiento ilícito en la función púbica que habla sobre el sobreprecio irregular. Si se está ante la hipótesis antes citada se incorpora en los carteles donde se haya identificado que pueda existir un abuso en el precio por parte de los potenciales oferentes y se agrega que en caso de evidenciarse un sobreprecio se remitirá de oficio al Ministerio Público para su respectiva investigación.
   Se debe contar con precios históricos de los concursos para tener un panorama general, utilizando para esto la plataforma de compras públicas SICOP.
3. Si el precio es excesivo se comparan los precios normales de mercado. Se realiza un estudio de los últimos años para determinar una media, para esto es necesario contar con una estructura del precio para así poder razonar el mismo.
4. Cuando se esté ante la colusión de ofertas, se debe tener presente que los grupos de interés económico se componen de una serie de sociedades anónimas que representan distintas marcas pero que al final pertenecen a un mismo grupo corporativo. Ante esta suposición se solicita una declaración jurada de los oferentes donde se indique si pertenecen a un grupo de interés económico. Esto con el fin de poder identificar ofertas colusorias.

Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa

Con respecto a la adquisición de numerario en el Artículo 9, se indica:
iv. Análisis de las propuestas económicas y selección de la empresa más apta. La Tesorería analizará las propuestas económicas y seleccionará la de menor costo económico, siempre y cuando la empresa que la presentó cumpla con el pliego de especificaciones y demás condiciones.
v. Determinación de la razonabilidad de la menor propuesta económica. La Tesorería deberá utilizar una herramienta técnica que establezca los criterios de decisión que fundamenten la razonabilidad de la menor propuesta económica. Para tal efecto, considerará, en ese orden, al menos los siguientes criterios: que la menor de las propuestas económicas recibidas refleja las condiciones del mercado en ese momento, el costo histórico de fabricación y el aseguramiento del abastecimiento a la economía.

Lo anterior en cumplimiento de los principios de equilibrio económico, objetividad, igualdad y proporcionalidad y sin perjuicio de las disposiciones establecidas para el precio inaceptable en la Ley de Contratación Administrativa y su Reglamento.

Reglamento Adquisición de Numerario BCCR