

Guía Práctica N° 3

¿Cómo se determina el mejor puntaje en los procedimientos de selección para consultoría de obras?



Mg. Ana Teresa Revilla V.
Presidenta Ejecutiva

Abog. Patricia Seminario Z.
Directora Técnico Normativa

Abog. Carla Flores M.
Subdirectora de Normatividad

Abog. Christian Chocano D.
Supervisor de Mejora de Procesos y Estandarización

C.P.C. Iris Pacheco C.
Ing. Karin Sánchez S.

Elaborada en junio de 2017

¿Cómo se determina el mejor puntaje en los procedimientos de selección para consultoría de obras?

Con la entrada en vigencia de las modificaciones a la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado,¹ y a su Reglamento (en adelante, el Reglamento),² en los procedimientos convocados para consultoría de obras se ha implementado una nueva manera de establecer el límite mínimo de las ofertas económicas, así como una nueva fórmula para determinar el puntaje de la oferta económica.

A continuación, se explica, paso a paso, cómo se determina el mejor puntaje en los procedimientos de selección para consultoría de obras, conforme a lo dispuesto por el Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

PASO 1

Verificar que las ofertas técnicas contengan los documentos requeridos para su admisión

En la apertura del sobre que contiene la oferta técnica, el Comité de Selección verifica la presentación de los documentos obligatorios requeridos en las bases para admitir las ofertas, conforme a lo indicado en los numerales 1, 2 y 3 del artículo 31 del Reglamento. De no cumplir lo requerido, el Comité de Selección considera la oferta **no admitida**.

PASO 2

Calificar y evaluar las ofertas técnicas

Previo a la calificación, se debe determinar si las ofertas responden a las características y/o requisitos y condiciones de los términos de referencia. De no cumplir con lo requerido, la oferta se considera **no admitida**.

En segundo lugar, se debe determinar si las ofertas técnicas cumplen los requisitos de calificación previstos en las bases, de no ser así, se **descalifican** las ofertas técnicas.

En tercer orden, se procede a la evaluación técnica de las ofertas de acuerdo a los factores de evaluación previstos en las bases, asignando el puntaje correspondiente. Las ofertas que no alcancen el puntaje mínimo de ochenta (80) puntos deben ser **descalificadas**.

Recuerda que:



Solo se abren las ofertas económicas de los postores que alcanzaron el puntaje técnico mínimo de ochenta (80) puntos.

¹ Modificada por Decreto Legislativo N° 1341, que entró en vigencia el 03.04.2017

² Modificado por Decreto Supremo N° 056-2017-EF, que entró en vigencia el 03.04.2017

Por ejemplo, en un Concurso Público para contratar una consultoría de obra cuyo valor referencial asciende a un millón de soles (S/ 1 000,000.00), luego de la admisión, calificación y evaluación técnica de las ofertas, se tiene los siguientes resultados:

Postores	Admisión	Requisitos de Calificación	Puntaje de la Evaluación Técnica	Resultado
Consultor A	Sí cumple	Sí cumple	84	Califica
Consultor B	Sí cumple	Sí cumple	88	Califica
Consultor C	Sí cumple	Sí cumple	94	Califica
Consultor D	Sí cumple	Sí cumple	92	Califica
Consultor E	Sí cumple	No cumple		Descalificado
Consultor F	Sí cumple	Sí cumple	90	Califica
Consultor G	Sí cumple	Sí cumple	70	Descalificado
Consultor H	No cumple			No admitido
Consultor I	Sí cumple	Sí cumple	96	Califica

PASO 3

Verificar que las ofertas económicas se encuentren dentro de los límites del valor referencial

El Comité de Selección rechaza las ofertas que superen el valor referencial en más del diez por ciento (10%) y aquellas que se encuentren por debajo en un veinte por ciento (20%) del promedio de las ofertas económicas válidas que quedan en competencia incluido el valor referencial.

Continuando con el ejemplo, se tiene que en la apertura de las ofertas económicas de los postores que alcanzaron el puntaje técnico mínimo (consultores A, B, C, D, F e I), los precios son los siguientes:

Postores	Oferta económica
Consultor A	S/ 750,000.00
Consultor B	S/ 900,000.00
Consultor C	S/ 990,000.00
Consultor D	S/ 980,000.00
Consultor F	S/ 1 050,000.00
Consultor I	S/ 1 100,100.00

- ✓ **Para verificar el cumplimiento del límite máximo del valor referencial**, se debe obtener el porcentaje que representa cada oferta respecto del valor referencial, eliminando aquellas que superan el ciento diez por ciento (110%). Tal como se muestra a continuación:

Postores	Oferta económica	% del VR	Límite superior del Valor Referencial
Consultor A	S/ 750,000.00	75%	S/ 1 100,000.00 (110%)
Consultor B	S/ 900,000.00	90%	
Consultor C	S/ 990,000.00	99%	
Consultor D	S/ 980,000.00	98%	
Consultor F	S/ 1 050,000.00	105%	
Consultor I	S/ 1 100,100.00	110.01%	

De la verificación de las ofertas económicas, se advierte que la oferta económica del Consultor I supera el límite del valor referencial (110.01%) por lo tanto **se rechaza su oferta**. Las demás ofertas no exceden el límite superior.

- ✓ **Para verificar el cumplimiento del límite mínimo del valor referencial**, se debe obtener dicho límite. Para ello, se calcula el promedio de las ofertas económicas que quedan en competencia incluyendo el valor referencial, restando luego un veinte por ciento (20%). Tal como se muestra a continuación:

Datos a promediar	Oferta económica
Valor referencial	S/ 1,000,000.00
Consultor A	S/ 750,000.00
Consultor B	S/ 900,000.00
Consultor C	S/ 990,000.00
Consultor D	S/ 980,000.00
Consultor F	S/ 1 050,000.00
Promedio de las ofertas A, B, C, D y F y el Valor Referencial	S/ 945,000.00
- 20%	S/ 189,000.00
Límite inferior del Valor Referencial	S/ 756,000.00

Del resultado obtenido se advierte que la oferta del postor A está por debajo del límite inferior por lo tanto **se rechaza su oferta**. Asimismo, se verifica que las demás ofertas no se encuentran por debajo del límite inferior.

Recuerda que:

- 💡 Si el límite inferior tiene más de dos decimales, se aumenta en un dígito el valor del segundo decimal.
- 💡 Si se hubiese requerido la subsanación de la oferta a alguno de los postores, conforme al artículo 39 del Reglamento, se debe esperar el resultado de la subsanación en el plazo otorgado, a efectos de calcular el límite inferior del valor referencial con todas las ofertas económicas válidas que quedan en competencia.

PASO 4

Determinar el puntaje de la oferta económica

Se debe identificar cuál es la oferta más próxima al promedio de las ofertas válidas que quedan en competencia incluyendo el valor referencial, a efectos de asignarle el puntaje de cien (100). Así, en el ejemplo antes mencionado:

Postor	Oferta Económica	Promedio de ofertas B, C, D y F y el Valor Referencial
Consultor B	S/ 900,000.00	S/ 984,000.00
Consultor C	S/ 990,000.00	
Consultor D	S/ 980,000.00	
Consultor F	S/ 1 050,000.00	

La oferta económica del consultor D obtiene cien (100) puntos, al ubicarse más próxima al promedio.

A las demás ofertas se les otorga puntaje según la fórmula establecida en el numeral 64.4 del artículo 64 del Reglamento:

$$P_i = \frac{O_m}{O_m + |O_m - O_i|} \times PMOE$$

Donde:

- i = Oferta
- P_i = Puntaje de la oferta económica i
- O_i = Oferta económica i
- O_m = Oferta económica de monto o precio más próximo al promedio de ofertas validas incluido el valor referencial
- $PMOE$ = Puntaje máximo de la oferta económica

Recuerda que:

-  En la fórmula, las dos barras // representan el valor absoluto de un número, esto es el valor numérico sin tener en cuenta su signo, sea este positivo (+) o negativo (-).

Así en el ejemplo antes mencionado los demás postores obtienen los siguientes resultados:

Postores	Oferta Económica	Puntaje de la evaluación económica
Consultor B	S/ 900,000.00	92.45
Consultor C	S/ 990,000.00	98.99
Consultor F	S/ 1 050,000.00	93.33

PASO 5

Determinar el puntaje total de las ofertas

Para determinar el puntaje total de las ofertas, se debe aplicar la fórmula detallada en el numeral 64.4 del artículo 64 del Reglamento:

$$PTP_i = c_1PT_i + c_2Pe_i$$

Donde:

PTP_i = Puntaje total del postor i

PT_i = Puntaje por evaluación técnica del postor i

Pe_i = Puntaje por evaluación económica del postor i

c_1 = Coeficiente de ponderación para la evaluación Técnica

c_2 = Coeficiente de ponderación para la evaluación Económica

Asumiendo que en el ejemplo antes mencionado, los coeficientes de ponderación son:

Coeficiente de ponderación para la evaluación Técnica - $c_1 = 0.80$

Coeficiente de ponderación para la evaluación Económica - $c_2 = 0.20$

De la aplicación de la fórmula se obtienen los resultados siguientes:

Postores	Puntaje de la Evaluación Técnica	Puntaje de la Evaluación Económica	$PTP_i = 0.80 \times PT_i + 0.20 \times Pe_i$	Orden de Prelación
Consultor C	94	98.99	95.00	1
Consultor D	92	100.00	93.60	2
Consultor F	90	93.33	90.67	3
Consultor B	88	92.45	88.89	4

El ganador de la buena pro sería el consultor C por haber obtenido el 1er lugar en el orden de prelación.

Recuerda que:



En un Concurso Público, en el supuesto que dos (2) o más ofertas empaten, el otorgamiento de la buena pro se efectúa siguiendo estrictamente el siguiente orden:

- Al postor que haya obtenido el mejor puntaje técnico; o
- A través de sorteo.

El último criterio de desempate se realiza en el acto público de apertura de sobres económicos.



En el caso de Adjudicaciones Simplificadas el orden de prelación se determina conforme al numeral 2 del artículo 69 del Reglamento.



Para que el Comité de Selección otorgue la buena pro a las ofertas que superen el valor referencial hasta el límite previsto en el artículo 28 de la Ley, se debe contar con la certificación de crédito presupuestario suficiente y la aprobación del Titular de la Entidad, previa opinión favorable del área usuaria, salvo que el postor que hubiera obtenido el mejor puntaje total acepte reducir su oferta económica.

Además recuerda que cuando la consultoría de obra se preste fuera de la provincia de Lima y Callao y el monto del valor referencial del procedimiento o de algún ítem no supere los doscientos mil Soles (S/ 200,000.00), a solicitud del postor se asigna una bonificación equivalente al diez por ciento (10%) sobre el puntaje total obtenido a aquellos postores con domicilio en la provincia donde se ejecuta la prestación o en las provincias colindantes, sean o no pertenecientes al mismo departamento o región. El domicilio es el consignado en la constancia de inscripción ante el RNP.