



Manual de recomendaciones sobre las fuentes
de información y mejores prácticas para la

Estimación de Precios Referenciales

en el ámbito de las contrataciones públicas

Consultor: Juan Francisco Díaz

I. Introducción

La determinación de precios referenciales en los procedimientos de compra pública, tanto en Paraguay como en la región, representa todo un desafío. Este Manual elaborado tras un exhaustivo estudio de más de seis meses que incluyó la revisión de legislación comparada y el análisis de diversas organizaciones internacionales, proporciona un conjunto de fuentes de información, fórmulas y mejores prácticas para la estimación de precios de referencia en las compras públicas paraguayas por objetos de contratación.

El presente documento pretende ser el principal insumo para la revisión y mejora de la Guía de Elaboración de Precios de Referencia de la DNCP, buscando incorporar nuevas fuentes, fórmulas y metodologías que permitan modernizar y optimizar la actual metodología de determinación de precios.

Esta herramienta está diseñada para que las entidades convocantes realicen estudios de mercado que generen precios referenciales, lo más ajustados a las condiciones reales del mercado, favoreciendo contrataciones más eficientes, efectivas y orientadas a resultados concretos, siendo imprescindible complementar con capacitación.

Si bien este Manual es el producto final del trabajo desarrollado en el marco del Contrato de Consultoría financiado por el BID, también marca el inicio de una nueva etapa, ya que una vez implementado el Manual, se podría avanzar hacia el desarrollo de una herramienta tecnológica complementaria, aprovechando el uso de datos históricos y potenciando los recursos de inteligencia artificial (IA). Así, sería posible evolucionar de un proceso manual a uno automatizado para la fijación de precios, que bien podría ser liderado por la DNCP.

A continuación, se detallan los
resultados del trabajo realizado.



Capítulo I

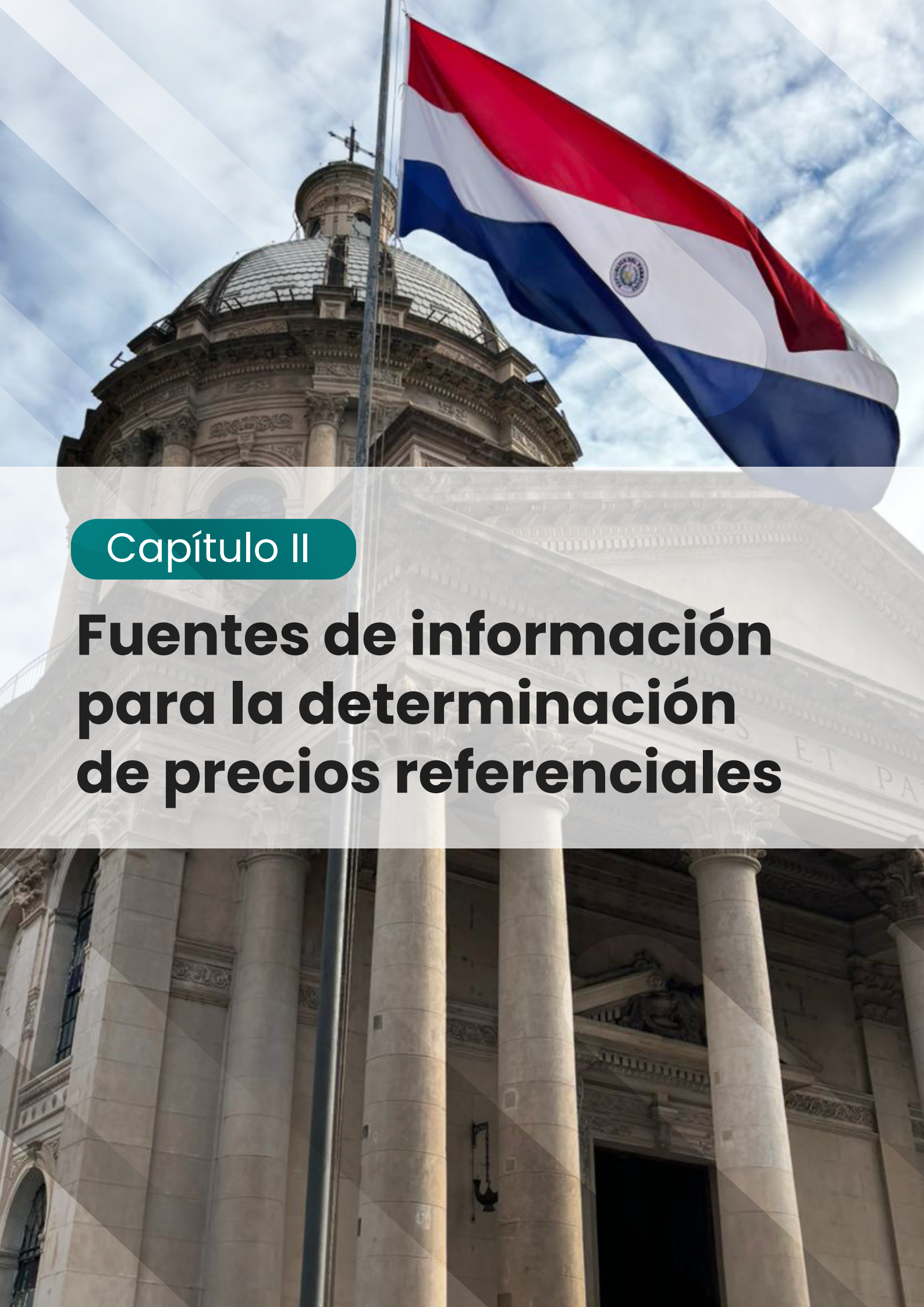
Determinación adecuada de la necesidad

Quien requiera comprar tiene que saber determinar claramente lo que necesita. Esta es una premisa básica para que la comunicación sea eficaz y útil entre las entidades convocantes y los futuros proveedores.

Previo a realizar la investigación de mercado, es primordial definir las características de lo que se requiere al mayor nivel de detalle posible, a eso se recomienda como buena práctica, formular previamente al menos las siguientes preguntas desde el área requirente que deberán ser respondidas intrínsecamente en la solicitud de inicio del procedimiento de compra:

- 1** • ¿Es competente la entidad para realizar la compra?
- 2** • ¿Se ha priorizado la compra tomando en cuenta la diversidad de necesidades pendientes por atender?
- 3** • ¿La compra se encuentra planificada?
- 4** • ¿Cuál es la cantidad suficiente para satisfacer la necesidad?
- 5** • ¿Se cuenta con estudios técnicos completos y finales que permitan tener certezas de lo que se pretende adquirir?
- 6** • ¿Qué sucedería si no se adquiere?
- 7** • ¿Con cuánto tiempo de anticipación debo realizar la compra?
- 8** • ¿Existe un contrato vigente que se estima finalice en los próximos meses que tenga relación con la compra actual?
- 9** • ¿Existe stock de lo que se requiere contratar en la Institución?
- 10** • ¿Se han realizado contrataciones similares anteriores y cuáles fueron sus resultados?
- 11** • ¿Existe capacidad de almacenamiento de lo que se pretende adquirir?
- 12** • ¿Es necesario realizar una contratación complementaria o subsecuente para cumplir con los objetivos de la compra?
- 13** • ¿Se cuenta con los recursos suficientes para realizar la compra?
- 14** • ¿Existe alguna alternativa diferente en el mercado que permita satisfacer la necesidad de una mejor manera?

Estas preguntas sugestivas (a las cuales se les podrán sumar otras) dentro del pedido de necesidad, previo a realizar el análisis de precios, está totalmente vinculado a la determinación del precio referencial, por lo que teniendo claro lo que necesito será menos complicado saber cuánto cuesta.

The background image features a Paraguayan flag with its characteristic red, white, and blue horizontal stripes and the national coat of arms, waving in the upper right. To the left, the dome of a grand, classical-style building, likely a government or judicial structure, is visible against a blue sky with light clouds. The lower portion of the image shows the facade of the same building, characterized by tall, fluted columns and a pediment with inscriptions.

Capítulo II

Fuentes de información para la determinación de precios referenciales

Para comenzar, es importante destacar que las fuentes de información son variadas y cada una presenta características particulares que la hacen más o menos adecuada según el contexto de uso.

Algunas fuentes son fácilmente accesibles y de uso gratuito, mientras que otras requieren mayor análisis o suscripciones para su consulta.

Además, la cobertura geográfica y la frecuencia de actualización de la información también varían, debiendo tenerlos en cuenta para lograr precisión y confiabilidad de los datos obtenidos.

A continuación, se detallan las fuentes de información disponibles para el relevamiento de precios que permiten calcular el precio referencial para un procedimiento de contratación pública.

Para cada una de las fuentes listadas, se indica el paso a paso de uso, las verificaciones adicionales requeridas una vez relevado el o los precios, el plazo de vigencia del precio relevado según cada fuente de información, y el objeto de contratación aplicable a cada fuente (bienes, obras, servicios o consultorías).

En caso de que la UOC identifique una fuente adicional de información, también podrá utilizarla, siempre que se justifique adecuadamente su pertinencia en el informe de estimación de precios.

1. Contratos anteriores de instituciones públicas (precios históricos)

Los precios históricos se pueden consultar a través del portal de la DNCP, disponible en www.contrataciones.gov.py. Este portal ofrece acceso a los registros de contratos públicos, incluyendo los detalles de los precios adjudicados y condiciones contractuales.

Si bien el portal cuenta con diferentes caminos de búsqueda, la opción más práctica es mediante el Historial de Precios Adjudicados disponible en el Menú "Informaciones".

Paso a paso

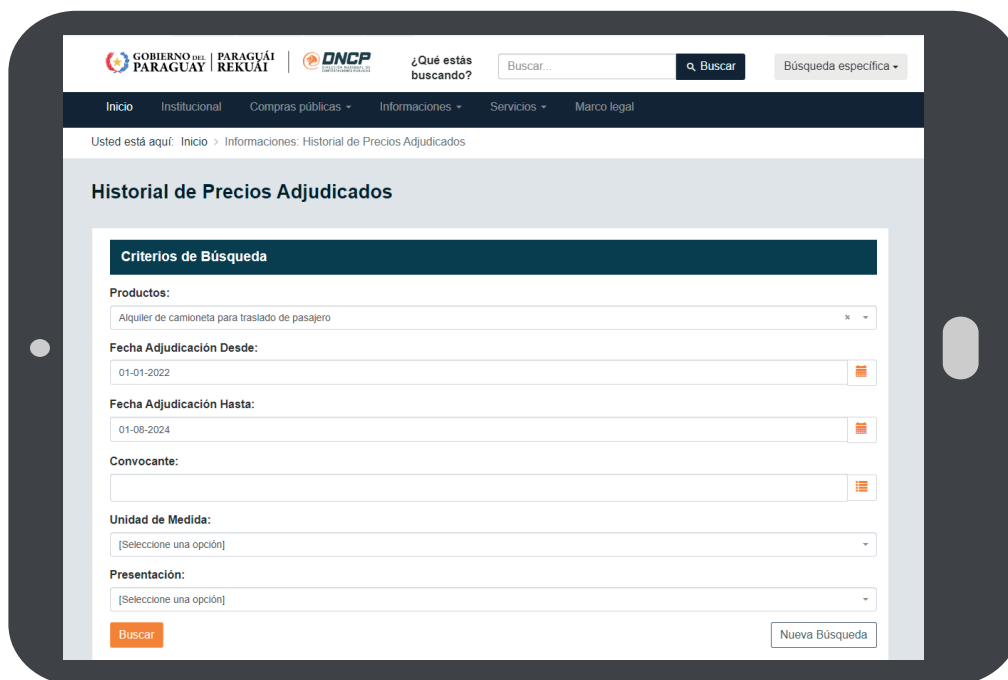
1.

Acceder a la sección

Dirigirse a la sección "Historial de Precios Adjudicados", el cual arroja un formulario con varios criterios de búsqueda que se pueden ajustar según las necesidades.

Acceso:

<https://www.contrataciones.gov.py/informes/precios-productos-servicios-adjudicados.html>



2. Definir los criterios de búsqueda

En esta sección, es posible realizar la búsqueda utilizando los siguientes filtros:

Productos:

Seleccionar el tipo de producto o servicio cuyo precio adjudicado se desea analizar, según el catálogo de bienes y servicios que la DNCP dispone.

Aunque los siguientes campos son opcionales, es recomendable afinar la búsqueda seleccionando:

Fecha de adjudicación:

Establecer un rango de fechas utilizando los campos "Desde" y "Hasta". Por ejemplo, para analizar adjudicaciones realizadas entre el 1 de enero de 2023 y el 28 de agosto de 2024, ingresar estas fechas en los campos correspondientes.

Unidad de medida:

Seleccionar la referencia estándar que se utiliza para cuantificar la cantidad del bien o servicio. Por ejemplo, kilogramos, metros, litros, son unidades de medida que permiten especificar cuánto de un producto se está comprando.



Convocante:

Filtrar la búsqueda según la institución o entidad convocante.

Presentación

Seleccionar la presentación. Se refiere a la forma o empaque en la que un producto se ofrece en el mercado. Esto incluye aspectos como tamaño, forma, o empaquetado, por ejemplo, una caja de 12 unidades de un producto, una botella de 1 litro, o un paquete de 500 gramos. La presentación ayuda a definir cómo el bien será entregado y tiene estrecha vinculación con la unidad de medida.

3.

Aplicar los filtros

Después de definir los criterios de búsqueda, hacer clic en el botón para ejecutar la búsqueda. El sistema mostrará los resultados que coincidan con los filtros aplicados, presentando una lista de precios adjudicados.

4.

Análisis de resultados

Revisar los resultados obtenidos, los cuales incluirán detalles como el producto o servicio adjudicado, el precio, la entidad compradora, y la fecha de adjudicación. Estos datos permitirán comparar precios y evaluar tendencias en las adjudicaciones públicas.

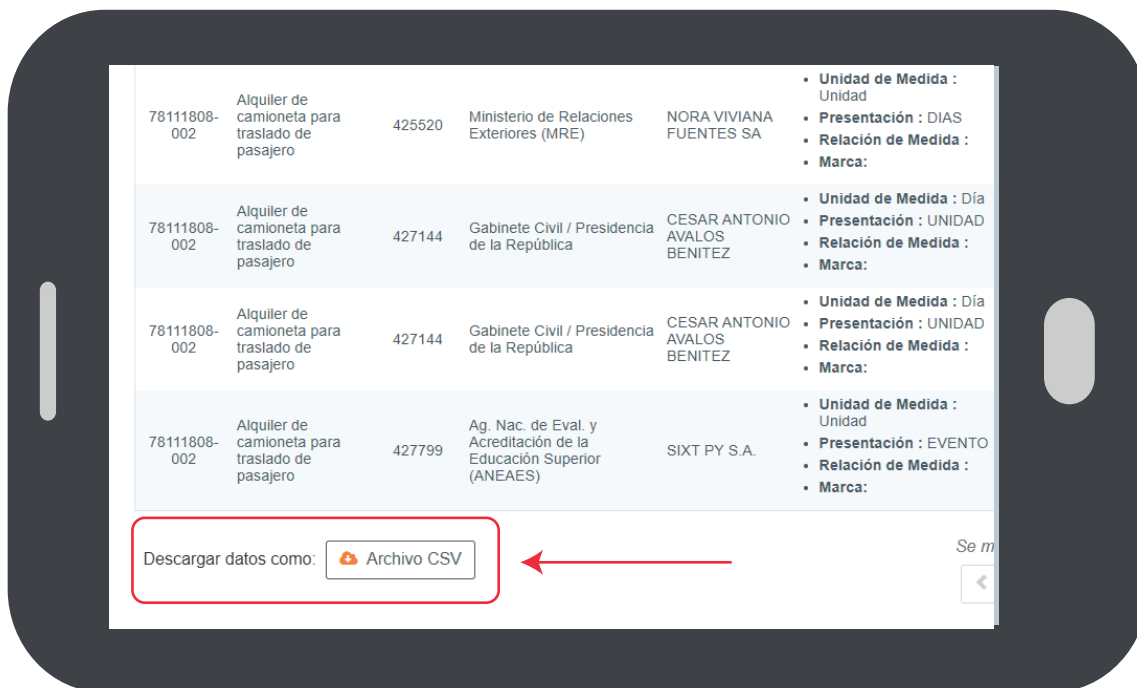
Resultados de la Búsqueda						ORDENAR RESULTADOS ▾	
Código de Catálogo	Nombre	ID de Licitación	Convocante	Proveedor	Atributos	Cantidad Adjudicada	Precio Unitario
78111808-002	Alquiler de camioneta para traslado de pasajero	436880	Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE)	CESAR ANTONIO AVALOS BENITEZ	- Unidad de Medida : Unidad - Presentación : DIAS - Relación de Medida : - Marca:	1	\$ 3.300.000
78111808-002	Alquiler de camioneta para traslado de pasajero	436880	Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE)	CESAR ANTONIO AVALOS BENITEZ	- Unidad de Medida : Unidad - Presentación : DIAS - Relación de Medida : - Marca:	1	\$ 11.100.000
78111808-002	Alquiler de camioneta para traslado de pasajero	432302	Gabinete Civil / Presidencia de la República	CESAR ANTONIO AVALOS BENITEZ	- Unidad de Medida : Día - Presentación : EVENTO - Relación de Medida : - Marca:	1	\$ 12.200.000
78111808-002	Alquiler de camioneta para traslado de pasajero	432302	Gabinete Civil / Presidencia de la República	CESAR ANTONIO AVALOS BENITEZ	- Unidad de Medida : Día - Presentación : EVENTO - Relación de Medida : - Marca:	1	\$ 3.450.000
78111808-002	Alquiler de camioneta para traslado de pasajero	425520	Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE)	NORA VIVIANA FUENTES SA	- Unidad de Medida : Unidad - Presentación : DIAS - Relación de Medida : - Marca:	1	\$ 3.000.000
78111808-002	Alquiler de camioneta para traslado de pasajero	425520	Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE)	NORA VIVIANA FUENTES SA	- Unidad de Medida : Unidad - Presentación : DIAS - Relación de Medida : - Marca:	1	\$ 3.000.000

5.

Exportar o guardar resultados

Es recomendable conservar un registro de los resultados o hacer un análisis más profundo exportando los datos a formatos CSV para su posterior revisión y análisis.

Este proceso ayudará a identificar posibles errores, inconsistencias o necesidades de ajustes y facilitará la toma de decisiones basadas en datos históricos y comparativos.



Verificaciones adicionales requeridas:

Relevancia temporal del contrato:

Verificar la fecha del contrato es fundamental para asegurar que los precios reflejen las condiciones actuales del mercado. Contratos muy antiguos pueden no ser representativos, ya que los precios de bienes y servicios pueden cambiar considerablemente con el tiempo.

Naturaleza del bien o servicio:

Es esencial confirmar que el bien o servicio en el contrato anterior es idéntico o muy similar al que se planea adquirir. Diferencias en especificaciones técnicas pueden hacer que los precios no sean comparables, llevando a una estimación inexacta.

Condiciones de compra

Examinar las condiciones bajo las cuales se realizó la compra anterior, como el volumen adquirido, plazos de pago, tiempos de entrega, y cualquier cláusula especial para asegurarse de que las condiciones de compra sean comparables. Por ejemplo, un contrato con un gran volumen de compra podría haber obtenido un descuento significativo, lo que debe tenerse en cuenta al comparar con una compra de menor volumen.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

Los contratos anteriores de instituciones públicas ofrecen una fuente accesible para obtener precios de referencia en el contexto de compras públicas. Esta información está disponible y centralizada en el Portal de la DNCP y puede ser consultada rápidamente, lo que facilita el proceso de estimación de precios sin necesidad de recurrir a consultas directas o extensas investigaciones de mercado.



Limitaciones:

Las condiciones y especificaciones técnicas de cada contrato pueden variar significativamente entre diferentes instituciones y periodos de contratación. Esta variabilidad puede dificultar la comparabilidad directa entre los precios observados, lo que podría resultar en estimaciones menos precisas si no se toman en cuenta las diferencias en los detalles técnicos. Además, la precisión de la información del precio unitario depende de la calidad de los datos, especialmente en la coherencia y concordancia de la información respecto a las unidades de medida y presentación de los productos.

2. Precios del cuadro comparativo de ofertas de licitaciones:

Este recurso permite acceder a los precios ofertados por todos los participantes de una licitación, no sólo por el ganador o adjudicado. Dicha información, disponible en el Portal de la DNCP brinda una perspectiva más amplia del mercado. Sin embargo, se deben considerar las mismas limitaciones observadas con los contratos históricos, como las diferencias en precios debido a variaciones en las condiciones contractuales.

Paso a paso

1.

Identificar el código de catálogo del producto

Ingresar al buscador de catálogo disponible en el menú "Informaciones" del Portal de la DNCP

(<https://www.contrataciones.gov.py/buscador/catalogo.html>) para identificar el código de catálogo del ítem requerido.

→ Ejemplo: Si se busca el producto "Bandera", el código de catálogo identificado sería el 55121706-003.

2.

Buscar contratos relacionados

Ingresar al Buscador de Contratos, disponible en la sección "Compras Públicas" del Portal de la DNCP, e introducir el código de catálogo como criterio en la búsqueda avanzada. Esto mostrará los contratos que incluyan la adquisición del ítem seleccionado.

→ Ejemplo: Al ingresar el código 55121706-003, se obtendrán todos los contratos relacionados con la adquisición de banderas.

3.

Acceder al cuadro comparativo de ofertas

Entrar en los detalles del contrato correspondiente y localizar el documento denominado "Cuadro comparativo de ofertas". Este documento muestra los precios ofertados por todas las empresas participantes en la licitación, no solo el adjudicatario.

N°	Producto-Código	Producto_nombre_convocante	Precio Unitario Referencial	Cant.	Precio Total Referencial	Unidad de Medida	Presentación
1	55121706-003	Bandera Paraguaya, en tela raso satín opaco 100% poliéster doble faz con escudo oficial actual impreso aplicado en ambas caras, según especificaciones técnicas	106.063	17	2.721.071	Unidad	Unidad

OFERENTE A				
Marca	Procedencia	Precio Unitario (IVA Incluido)	Precio Total (IVA Incluido)	% de Var.
Confección textiles CLEAN UP	Nacional	125.000	2.125.000	-22

OFERENTE B				
Marca	Procedencia	Precio Unitario (Iva incluido)	Precio Total (Iva incluido)	% de Var.
NO COTIZA	NO COTIZA	-	-	N/A

OFERENTE C				
Marca	Procedencia	Precio Unitario (Iva incluido)	Precio Total (Iva incluido)	% de Var.
MRV	Nacional	160.000	2.720.000	0

Ejemplo: Para el ítem "Banderas", los precios ofertados por el oferente A son Gs. 125.000, mientras que oferente C ofertó Gs. 160.000.

4. Utilizar los precios obtenidos

Utilizar los precios ofertados por las diferentes empresas como referencia para el cálculo del precio referencial. Es importante tener en cuenta las posibles variaciones en las condiciones contractuales para asegurar una comparación adecuada.

5. Registrar la información documental

Guardar los documentos obtenidos, como el cuadro comparativo de ofertas, junto con los detalles del contrato (fecha, licitación, empresas participantes) en el expediente de contratación. Esto es necesario para respaldar el análisis y garantizar la trazabilidad de la información utilizada.

Verificaciones adicionales requeridas:

Al igual que la fuente "Contratos anteriores (precios históricos)", es recomendable realizar las siguientes verificaciones:

Relevancia temporal del contrato:

Verificar la fecha de recepción de las ofertas consultadas es fundamental para asegurar que los precios reflejen las condiciones actuales del mercado. Precios de ofertas muy antiguas pueden no ser representativas, ya que éstos pueden cambiar considerablemente con el tiempo.

Naturaleza del bien o servicio:

Es esencial confirmar que el bien o servicio de la licitación cuyas ofertas han sido consultadas, sea idéntico o muy similar al que se planea adquirir. Diferencias en especificaciones técnicas pueden hacer que los precios no sean comparables, llevando a una estimación inexacta.

Condiciones de compra:

Examinar las condiciones bajo las cuales se realizó la licitación consultada, como el volumen adquirido, plazos de pago, tiempos de entrega, y cualquier cláusula especial para asegurarse de que las condiciones de compra sean comparables.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

El cuadro comparativo permite acceder a las ofertas de todos los oferentes que participaron en una licitación, proporcionando un panorama amplio y variado del mercado. Además, la información contenida en el cuadro comparativo es pública y verificable, lo que asegura un proceso transparente y reduce el riesgo de manipulación de datos.



Limitaciones:

Los precios reflejados en el cuadro comparativo están estrechamente vinculados a las condiciones específicas de cada licitación (por ejemplo, especificaciones técnicas, volumen de compra, plazos de entrega), lo que puede limitar su aplicabilidad como referencia para otras compras con condiciones diferentes.

3. Precios de la tienda virtual de la DNCP

La DNCP ha desarrollado un Sistema de Información Estratégica (SIE) que cuenta, en su sección de Estadísticas, con un tablero de datos específico para la Tienda Virtual.

Este tablero estadístico facilita la obtención de precios ofertados en la Tienda Virtual, a través de dos secciones clave: Análisis de Precios Ofertados y Precios Promedios.

Paso a paso

1.

Acceder al tablero

Ingresar al tablero de la Tienda Virtual en el Sistema de Información Estratégica de la DNCP:

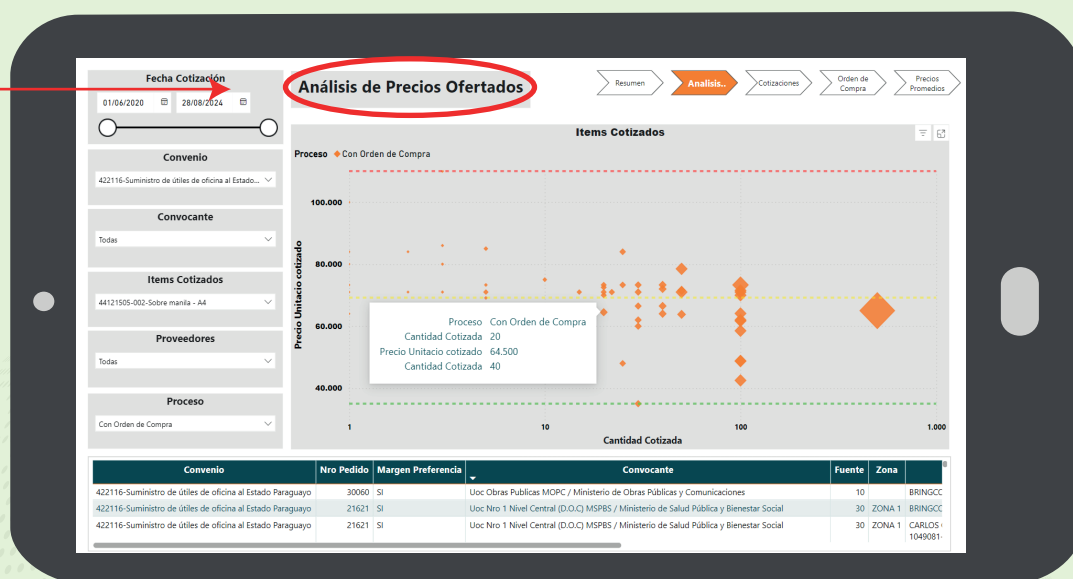
<https://www.contrataciones.gov.py/dncp/estadisticas/tienda-virtual/>.

2.

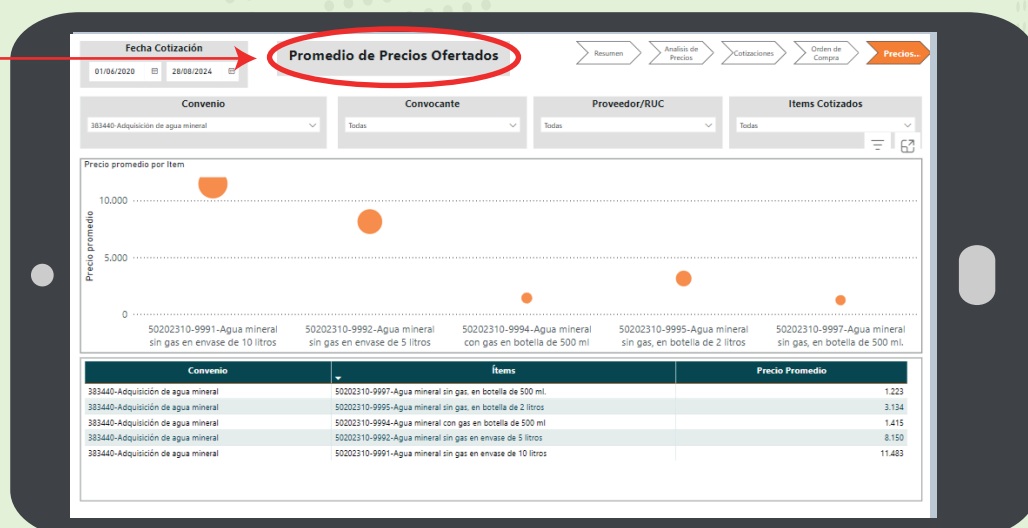
Seleccionar la sección adecuada

Elegir entre:

- **Análisis de Precios Ofertados:** En esta sección, se pueden aplicar filtros como la Fecha de Cotización, seleccionar el Convenio Marco y el ítem de interés para visualizar los precios ofertados. Los usuarios pueden obtener información sobre los precios que han recibido o no una orden de compra. Además, es posible ajustar la visualización según la convocante y el proveedor. El análisis permite observar los precios mínimos, máximos y aquellos que se encuentran dentro de ambos extremos, brindando una visión completa de la variabilidad de los precios.



- **Precios Promedios:** Esta sección permite visualizar el precio promedio del ítem seleccionado basado en los criterios de filtro aplicados. Es útil para obtener una estimación general del precio en la Tienda Virtual de un ítem específico, considerando las ofertas realizadas y los precios que efectivamente han recibido órdenes de compra.



3. Aplicar los filtros

Ajustar los filtros relevantes para obtener los precios que corresponden al ítem y período deseado.

4. Seleccionar precios compatibles

En caso de visualizar varios precios para un mismo ítem, seleccionar aquellos que sean compatibles con las condiciones de la compra. Esto implica considerar las especificaciones técnicas, el volumen de compra, las condiciones de pago, entrega y la temporalidad de la compra, asegurando que los precios elegidos reflejan adecuadamente estas variables.

5. Registrar la información

Tomar una captura de pantalla o descargar los datos como respaldo, incluyendo los filtros aplicados y la fecha de consulta.

Verificaciones adicionales requeridas:

Actualización de datos

Es importante confirmar que los datos en el tablero están siendo actualizados para tener acceso a los precios más recientes. Los datos desactualizados pueden no representar adecuadamente el mercado actual.

Criterios de filtro aplicados:

Asegurarse de que los filtros utilizados (fecha, convenio marco, ítem, convocante, proveedor) sean los adecuados para el análisis específico. Aplicar filtros incorrectos puede llevar a resultados poco representativos. Por ejemplo: seleccionar un rango de fecha muy antiguo.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

Los precios provenientes de la Tienda Virtual son de fácil acceso y más precisos debido a que las características de los productos están estandarizadas y las compras están zonificadas, lo cual reduce la variabilidad en los precios registrados.



Limitaciones:

La Tienda Virtual no cubre todos los productos o servicios necesarios para todas las contrataciones, limitando la aplicabilidad de los precios obtenidos para ciertos ítems.

4. Páginas web de empresas:

Las páginas web de empresas son especialmente útiles para la estimación de precios en sectores con alta transparencia de precios, como los productos de la canasta básica, tecnología y electrónica, materiales de oficina y papelería, productos de consumo masivo, electrodomésticos y muebles.

Paso a paso:

1.

Identificar las empresas y productos

Seleccionar las páginas web de empresas relevantes para el producto o servicio que se necesita. Estas pueden ser locales o internacionales, pero deben pertenecer a sectores donde los precios estén transparentemente disponibles.

2.

Buscar el producto específico

Navegar en la página web para identificar el producto exacto que se requiere. Verificar que las especificaciones técnicas del bien coincidan con las que se utilizarán en la contratación pública, y asegurarse de que el producto sea comparable en cuanto a calidad y características.

3.

Registrar la información

Tomar una captura de pantalla que incluya:

- El precio del producto
- La fecha en que fue consultado
- El nombre de la empresa
- La URL de la página donde se obtuvo el precio

4.

Tomar registro documental

Incluir las capturas y registros en el expediente de la UOC como respaldo documental.

Verificaciones adicionales requeridas:

Verificar el precio actualizado:

Asegurarse de que el precio mostrado en la página web esté actualizado. Verificar la fecha de publicación del precio si está disponible en el sitio. Si no hay una fecha explícita, considerar contactar al proveedor o utilizar la función de chat en línea (si está disponible) para confirmar la vigencia del precio.

Evaluar promociones temporales:

Verificar si el precio corresponde a una promoción temporal o descuento, lo que podría afectar la estabilidad del precio para el proceso de contratación. Si es el caso, considerar obtener un precio base sin descuento para evitar distorsiones.

Costos adicionales de importación:

Es importante considerar que para los precios obtenidos de sitios web internacionales, como Amazon o Alibaba se deben realizar ajustes para reflejar los costos adicionales de importación, como aranceles, impuestos, y gastos de envío.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

Estas páginas ofrecen una fuente rápida y accesible para obtener precios de referencia, y en muchos casos, incluyen descripciones detalladas del producto que pueden ayudar en la especificación técnica de los pliegos de bases y condiciones.



Limitaciones:

Sin embargo, la variabilidad en la actualización de los precios y la posibilidad de promociones temporales pueden llevar a diferencias significativas en los precios observados y los reales. Además, en casos de productos importados, la falta de consideración de costos adicionales puede resultar en estimaciones inexactas.

5. Presupuestos provistos por empresas:

Las UOC pueden solicitar presupuestos a empresas para obtener estimaciones de precios para bienes, servicios, obras o consultorías.

Paso a paso:

1. Solicitar presupuesto

Enviar solicitudes de presupuesto a varias empresas, detallando claramente las especificaciones del bien o servicio (cantidades, características técnicas, plazos de entrega, condiciones de pago). Asegurarse de utilizar medios que permitan evidenciar documentalmente la solicitud, como correos electrónicos.

En el proceso de obtención de presupuestos por parte de proveedores privados, se establece un plazo máximo de 15 días como referencia. Las Unidades Operativas de Contratación (UOC) podrán optar por continuar la espera más allá de los 15 días si lo estiman conveniente. En caso de que se decida no esperar más allá de dicho plazo, la UOC deberá documentar en el informe correspondiente los esfuerzos y gestiones realizados para obtener la mayor cantidad posible de presupuestos, quedando eximida de la obligación de continuar la espera.

2. Recibir los presupuestos

Recibir las respuestas de las empresas, que deben incluir un desglose de los costos y las condiciones comerciales, asegurando que los presupuestos sean comparables entre sí, éstos deberán ser de iguales características a fin de evitar distorsiones en el precio.

Es importante que los presupuestos contengan mínimamente los siguientes datos: RUC del proveedor, fecha de emisión del presupuesto, descripción detallada de los bienes, servicios, obras o consultorías, valor unitario y total del bien o servicio, indicación de si el valor es con o sin IVA, plazo de entrega, condiciones de pago y firma del representante legal o autorizado de la empresa.

3. Registrar y evaluar los presupuestos

Registrar los presupuestos recibidos y evaluarlos, verificando que cumplen con las especificaciones solicitadas. Comparar los precios y condiciones para seleccionar los más representativos del mercado.

4. Documentar el proceso

Guardar todas las solicitudes y respuestas recibidas como respaldo documental, para garantizar la trazabilidad y facilitar auditorías futuras.

Verificaciones adicionales requeridas:

Evitar duplicidad:

Una buena práctica consiste en utilizar registros internos y herramientas de seguimiento para asegurarse de que un mismo proveedor no esté generando más de un presupuesto. Comparar los presupuestos recibidos con el historial de solicitudes anteriores para identificar patrones inusuales o duplicados puede ser útil para evitar duplicidad. Además, es recomendable requerir los presupuestos de empresas confiables y reconocidas en el mercado. Las cotizaciones de empresas no verificadas pueden ser menos confiables y podrían no reflejar los precios del mercado.

Verificación de coherencia:

Se debe validar que los presupuestos recibidos correspondan a las especificaciones solicitadas y que no haya incoherencias en la información presentada.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

Los presupuestos proporcionados están ajustados a las especificaciones solicitadas, lo que resulta útil para servicios complejos o bienes no estandarizados. Además, los precios son actuales.



Limitaciones:

El proceso de solicitar y recibir presupuestos puede ser lento, afectando los tiempos de planificación y adquisición. Además, puede ser difícil comparar presupuestos si las empresas utilizan diferentes formatos o niveles de detalle en sus respuestas, lo que puede requerir un esfuerzo adicional para estandarizar la información.

6. Relevamiento in situ de precios:

Las UOC pueden organizar visitas a empresas para obtener información detallada sobre los precios de productos específicos. Durante estas visitas, los funcionarios de la UOC conversan directamente con los representantes de las empresas para consultar los precios vigentes, condiciones de venta, y otros detalles relevantes. Toda la información recolectada se documenta en un acta, que sirve como base para la estimación de precios referenciales.

Paso a paso:

1. Organizar la visita a las empresas o locales comerciales

Planificar la visita a las empresas o locales comerciales para obtener información directa sobre los precios de productos específicos.

2. Consultar los precios y condiciones de venta

Durante la visita, consultar con los representantes de las empresas sobre los precios vigentes, condiciones de venta, plazos de entrega y cualquier otro detalle relevante. Asegurarse de obtener la información completa.

3. Documentar la información en un acta

Registrar toda la información obtenida durante la visita en un acta formal, incluyendo detalles sobre los precios, condiciones comerciales y los nombres de los representantes con los que se conversó.

4. Realizar registro fotográfico (si aplica)

En el caso de visitas a locales comerciales con precios visibles al público, tomar fotografías de los productos y sus precios exhibidos. Asegurarse de que las fotografías incluyan la fecha y hora de la visita.

5. Registrar la información fotográfica en el acta

Adjuntar las fotografías al acta de visita, proporcionando evidencia visual de los precios observados en el mercado en ese momento específico.

6. Archivar el acta y fotografías

Al finalizar la visita, archivar el acta de relevamiento y las fotografías como parte del expediente de contratación para respaldar el análisis de los precios referenciales.

Verificaciones adicionales requeridas:



Exactitud en la comparación de precios:

Los precios obtenidos deben ser comparables entre diferentes proveedores. Esto implica estandarizar los productos consultados, especificando claramente la características, las cantidades y las condiciones de venta.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

Las visitas permiten obtener información de precios directamente de la fuente, lo que asegura que los datos sean precisos y reflejen las condiciones actuales del mercado.



Limitaciones:

La eficacia de esta fuente depende en gran medida de la disposición de los proveedores a proporcionar información precisa y completa. Algunos proveedores pueden ser reacios a divulgar ciertos precios o condiciones comerciales y dejarlas sentadas en el acta.

7. Request for Quotation (RFQ):

LEI Request for Quotation (RFQ) es una herramienta utilizada para solicitar precios detallados de productos o servicios específicos a varios proveedores potenciales a través de una sección específica en el Portal de la DNCP.

Paso a paso:

1.

Acceso a la sección RFQ en el Portal de la DNCP:

Loguearse en el portal de la DNCP y navegar hasta el Módulo RFI para crear una solicitud.

2.

Llenado del formulario de solicitud:

Llenar los datos el formulario que presenta el sistema y especificar el tipo de solicitud, que para este caso debe indicarse: RFQ – Solicitud de Información de Precios.

Los principales datos a llenar son:

- **Tema de la solicitud:** Describir brevemente el propósito de la RFQ. Descripción de los bienes o servicios: Detallar de manera precisa los productos o servicios requeridos.
- **Fecha tope de recepción de respuestas:** Establecer una fecha límite para que los proveedores envíen sus presupuestos.
- **Adjuntar documentos relevantes:** Incluir documentos que contengan detalles necesarios como especificaciones técnicas, condiciones de entrega y pago, y otros datos contractuales relevantes.
- **Datos de contacto:** Proporcionar información de contacto para que los proveedores puedan solicitar aclaraciones.

3.

Publicación y difusión de la solicitud:

Una vez completado el formulario, publicar la RFQ en el portal, haciéndola visible para todos los potenciales proveedores interesados.

Nota importante: Según una revisión reciente, varios RFQs publicados en el portal no han recibido respuestas. Esto sugiere que las empresas potenciales pueden no estar tomando conocimiento adecuado de las solicitudes públicas.

Buscador de Solicitudes de Información

Criterios de Búsqueda

Tema:

Descripción:

Tipo de Solicitud de Información:

Convocante:

Fecha Desde:

Fecha Hasta:

Tipo de Fecha:

Resultados de la Búsqueda

ORDENAR RESULTADOS ▾

Mis Respuestas a Solicitudes de Información

LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL PAC 77/24 ADQUISICIÓN DE LICENCIAS PARA MOTOR DE BASE DE DATOS Y SOFTWARE DE MONITOREO - CONTRATO ABIERTO - PLURIANUAL - AD REFERENDUM". - ID N° 451.120

Descripción: Licitación Pública Nacional PAC 77/24 ADQUISICIÓN DE LICENCIAS PARA MOTOR DE BASE DE DATOS Y SOFTWARE DE MONITOREO - CONTRATO ABIERTO - PLURIANUAL - AD REFERENDUM". - ID N° 451.120

Estado: Publicado

Convocante: Corte Suprema de Justicia (CSJ)

Tipo de Solicitud de Información: RFQ - Solicitud de Información de Precios

Fecha de Publicación: 30-08-2024

Fecha Limite de Respuestas: 04-09-2024

[Ver Solicitud](#)

LICITACIÓN DE MENOR CUANTÍA NACIONAL PAC 76/24 CONTRATACION

4.

Recepción y análisis de respuestas:

Los proveedores interesados responden dentro del plazo establecido, enviando sus presupuestos detallados a través del sistema.

Verificaciones adicionales requeridas:

Publicación efectiva:

Asegurarse de que la RFQ esté correctamente publicada en el Portal de la DNCP y sea visible para los proveedores potenciales. Verificar que la solicitud contenga una descripción clara y precisa de los bienes o servicios requeridos, así como los documentos adjuntos necesarios.

Recepción de respuestas:

Monitorear que las respuestas de los proveedores sean recibidas dentro del plazo establecido. En caso de no recibir respuestas, revisar las posibles causas y considerar contactar directamente a los proveedores para recordarles la solicitud publicada.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

El RFQ ofrece un alto grado de formalidad y transparencia al proceso, ya que se gestiona a través del Portal de la DNCP, lo que garantiza que las cotizaciones obtenidas queden debidamente registradas.



Limitaciones:

Sin embargo, el RFQ depende en gran medida de la participación activa de los proveedores, lo que puede ser un desafío si las empresas no responden a las solicitudes. A pesar de su apertura, la falta de interés o capacidad de respuesta por parte de las empresas limita el aprovechamiento completo de esta herramienta, generando retrasos en la obtención de cotizaciones.

8. Revista especializada Mandu'a:

La revista Mandu'a es un recurso ampliamente utilizado en el ámbito de la construcción para obtener información actualizada sobre precios de materiales, mano de obra y otros insumos relacionados con obras civiles. Es especialmente útil para estimar costos en proyectos de infraestructura y construcción. Cada edición de Mandu'a, que se divulga a través de diversas plataformas como la versión impresa, la web

<https://www.mandua.com.py/ediciones> y la aplicación Mandu'App.

Paso a paso:

1.

Acceso y consulta de la revista

Mandu'a está disponible tanto en formato impreso como digital, lo que facilita su acceso. La versión digital de la revista puede ser consultada en su sitio web oficial, permitiendo a las UOC acceder a la información de manera rápida y sencilla. Acceso a Mandu'a - edición agosto 2024:

<https://www.mandua.com.py/n496-agosto-2024-e137?contenido>

2.

Revisión de secciones específicas

La revista Mandu'a incluye secciones dedicadas a la publicación de precios de mano de obra y materiales de construcción, venta y alquiler maquinaria, y otros insumos relevantes para obras públicas. Estas secciones incluyen listas de precios actualizadas de diversos proveedores.

Para ejemplificar, si una UOC está planeando una licitación para la construcción de una infraestructura pública, puede utilizar los precios de cemento, acero, o maquinaria pesada publicados en Mandu'a como base para establecer precios referenciales.

3.

Recopilación de datos para licitaciones

Los precios obtenidos de la revista pueden ser utilizados para la elaboración de los presupuestos oficiales de la licitación, comparándolos con otros precios obtenidos de diferentes fuentes para asegurar que sean representativos del mercado actual.

4.

Complementación con otras fuentes

Mandu'a puede servir como una fuente complementaria en el proceso de estimación de precios, especialmente cuando se busca validar precios obtenidos de presupuestos proporcionados por empresas o de bases de datos más específicas.

Verificaciones adicionales requeridas:

Actualización de la información:

Verificar la fecha de publicación de la revista para asegurarse de que los precios listados sean actuales. Es importante considerar que algunos precios pueden haber variado significativamente si la edición de la revista es antigua.

Representatividad en el mercado:

Evaluar si los precios publicados en Mandu'a reflejan una muestra representativa del mercado local. Dado que la revista se enfoca en un sector específico, los precios pueden no ser representativos de todas las regiones del país o de los contextos de las situaciones económicas.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

La revista se publica periódicamente, lo que permite a las UOC acceder a precios que, si bien no son en tiempo real, suelen estar actualizados y reflejan tendencias recientes del mercado. Además, ofrece una amplia gama de precios y productos en el sector de la construcción, lo que proporciona un panorama detallado para quienes necesiten información específica sobre materiales y equipamientos.



Limitaciones:

Aunque Mandu'a es una revista nacional, los precios que publica pueden no reflejar las variaciones regionales dentro del país, lo que podría limitar su aplicabilidad en ciertos contextos geográficos.

9. Diccionario y tablero de análisis de costos de ítems de obras viales

Las Unidades Operativas de Contratación (UOC) pueden utilizar este tablero para realizar análisis comparativos de los precios unitarios de ítems en licitaciones de obras viales. Por ejemplo, al preparar una nueva licitación, una UOC podría utilizar el tablero para comparar los precios unitarios de asfalto, concreto, o trabajos de movimiento de tierras en licitaciones anteriores, identificando si los precios actuales están dentro de un rango aceptable según las Bandas de Bollinger.

Este Tablero puede ayudar a la UOC a establecer precios referenciales para sus licitaciones, aunque es importante ajustar los precios históricos a la actualidad considerando la inflación y otras variables económicas relevantes para reflejar mejor el costo actual de los ítems.

Paso a paso:

1.

Acceder al tablero de análisis

Ingresar al tablero de análisis de costos de ítems de obras viales disponible en el siguiente enlace:

<https://public.tableau.com/app/profile/centro.de.desarrollo.sostenible/viz/MOPCPy/Presentacion>.

2.

Seleccionar los ítems a analizar

Identificar los ítems relevantes para la licitación en curso, como asfalto, concreto o movimientos de tierra, y utilizar el tablero para comparar los precios unitarios registrados en licitaciones anteriores.

3.

Verificar el período de datos

Asegurarse de que los datos utilizados corresponden a los años más recientes, dentro del rango disponible de 2010 a 2021, para reflejar mejor las condiciones actuales del mercado.

4.

Registrar la información

Guardar los análisis y comparaciones realizados en el tablero, incluyendo los datos utilizados y los ajustes aplicados, como respaldo en el expediente de la UOC.

Verificaciones adicionales requeridas:

Periodo de datos:

Verificar que los precios y datos utilizados corresponden al periodo más relevante para la nueva licitación. Si bien los datos abarcan desde 2010 hasta 2021, es crucial enfocarse en los años más recientes para reflejar las condiciones actuales del mercado y ajustar los precios a la actualidad.

Contexto específico del proyecto:

Asegurarse de que los ítems y precios comparados en el tablero se ajustan al tipo de obra vial a licitar. Las características geográficas, el volumen de trabajo, y los requisitos técnicos específicos pueden influir en la aplicabilidad de los datos históricos.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

Ofrece un enfoque estadístico sólido que permite identificar precios fuera de los rangos típicos, ayudando a la UOC a detectar posibles anomalías o variaciones extremas. Además, al abarcar más de una década de datos, la herramienta permite observar tendencias a largo plazo en los costos de ítems, facilitando una proyección más informada.



Limitaciones:

Dado que los datos abarcan desde 2010 hasta 2021, es necesario ajustar los precios históricos a la actualidad considerando la inflación y otras variables económicas relevantes para obtener una estimación precisa. Por otro lado, la precisión de los análisis depende de la exactitud de la transcripción realizada por el equipo consultor. Cualquier error en la transcripción de los cuadros comparativos de ofertas podría influir en la calidad del análisis.

10. Revista especializada CAPACO

Al igual que la Revista Mandu'a desarrollada en el punto anterior, las UOC pueden utilizar la revista CAPACO para estimar los costos iniciales de insumos y rubros de construcción cuando se preparan pliegos de bases y condiciones para licitaciones. Por ejemplo, al planificar un proyecto de construcción de infraestructura, una UOC podría consultar el listado de precios de insumos publicados por CAPACO para determinar el costo promedio de materiales como cemento, acero o ladrillos, incluyendo los costos asociados al transporte y el IVA. Asimismo, la revista proporciona los costos de mano de obra, a los cuales ya se han agregado las cargas sociales, permitiendo una estimación más precisa de los costos laborales.

Paso a paso:

1.

Acceder a la revista CAPACO

Obtener la edición más reciente de la revista CAPACO. Si no se tiene acceso directo, gestionar la suscripción o la compra de la revista a través de la Cámara Paraguaya de la Construcción (CAPACO).

2.

Buscar los costos de insumos y mano de obra

Consultar el listado de precios de insumos de construcción, como cemento, acero y ladrillos, publicados en la revista. Revisar también los costos de mano de obra, que ya incluyen cargas sociales, para obtener una referencia precisa.

3.

Verificar la aplicación de los precios

Confirmar que los precios y costos consultados sean relevantes para la región y las características del proyecto que se está planificando. Los precios pueden variar entre distintas ciudades o zonas, por lo que es importante ajustar los datos al contexto local.

4.

Ajustar los costos para obtener el precio final

Realizar ajustes adicionales, incluyendo gastos administrativos, costos de movilización y otros costos generales no contemplados en la publicación de CAPACO. Considerar también el IVA y los costos de transporte si corresponden.

5.

Registrar la información

Guardar los listados de costos consultados junto con las referencias de la revista CAPACO en el expediente de la UOC, para garantizar la trazabilidad de la información utilizada en la estimación de precios referenciales.

Verificaciones adicionales requeridas:

Contexto de aplicación:

Confirmar que los precios y costos publicados corresponden a las condiciones locales del proyecto, ya que pueden variar según la región y las características específicas de la obra.

Ajustes de costos a precios:

Dado que la CAPACO publica costos y no precios de rubros, es esencial que las UOC incluyan gastos administrativos, movilizaciones, y otros costos generales.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

Los costos publicados son específicamente para el mercado paraguayo e incluyen algunas discriminaciones para ciudades como Encarnación y Ciudad del Este. Además, los listados incluyen detalles importantes, como la inclusión del IVA y las cargas sociales en los costos de mano de obra.



Limitaciones:

La revista CAPACO no es de acceso libre, lo que puede limitar la disponibilidad de la información para algunas UOC o requerir la adquisición de suscripciones. Por otro lado, los costos publicados no incluyen ciertos gastos generales, lo que requiere que las UOC realicen ajustes adicionales para obtener precios finales de rubros aplicables a las licitaciones.

11. Escala de honorarios mensuales del PNUD

La Escala de Honorarios Mensuales del PNUD es una fuente de información utilizada para establecer rangos de remuneración en contratos de consultoría y servicios profesionales en el marco de proyectos de implementación del gobierno con el apoyo del PNUD.

Paso a paso:

1.

Acceder a la escala de honorarios

Descargar la versión más reciente de la Escala de Honorarios Mensuales del PNUD desde el enlace oficial:

https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2023-12/Escala%20Honorarios%20NIM%202023_vFA_28.11.23.pdf.

2.

Identificar el perfil del consultor

Verificar que el perfil del consultor a contratar corresponda a las categorías y niveles de experiencia definidos en la escala del PNUD. Considerar factores de la experiencia profesional y el nivel educativo.

3.

Determinar el rango salarial

Utilizar la escala para establecer el rango de honorarios mensual adecuado para el consultor, conforme a su categoría y experiencia.

4.

Ajustar a una tarifa por hora (si aplica)

En casos de contrataciones por períodos cortos, ajustar el monto mensual de la escala del PNUD a una tarifa por hora.

5.

Registrar la información documental

Guardar la escala de honorarios utilizada y la justificación del perfil seleccionado, junto con el cálculo del honorario o tarifa por hora, para incluirlo en el expediente de contratación como respaldo.

Verificaciones adicionales requeridas:

Versión de la escala

Utilizar la versión más reciente de la Escala de Honorarios del PNUD. Las escalas de remuneración pueden ajustarse periódicamente para reflejar cambios en el mercado laboral, inflación u otras variables económicas.

Correspondencia del perfil:

Verificar que el perfil del consultor o profesional a contratar coincida con las categorías y niveles de experiencia definidos en la escala del PNUD.

Pros y contras específicos:



Ventajas:

La Escala de Honorarios del PNUD es un estándar reconocido a nivel internacional, por lo que proporciona una guía clara para referenciar los honorarios, lo que facilita y acelera el proceso.



Limitaciones:

La escala puede no cubrir todos los posibles perfiles o necesidades específicas de una contratación, especialmente en sectores altamente especializados donde los salarios pueden variar significativamente.

Objetos de contratación aplicable y plazos de validez de uso de los precios obtenidos según la fuente consultada:

Fuente de información	Objeto de contratación aplicable				Plazo de vigencia del precio relevado El plazo de vigencia del precio relevado comienza a contarse desde la fecha en que se realizó el relevamiento del precio. Si dicho plazo es superado, será necesario actualizar el precio mediante un ajuste basado en el Índice de Precios al Consumidor (IPC)
	Bienes	Servicios	Obras	Consultorías	
Contratos anteriores de instituciones públicas (precios históricos)	✓	✓	✓	✓	1 año
Precios de cuadro comparativo de ofertas de licitaciones	✓	✓	✓	✓	6 meses
Precios de la tienda virtual de la DNCP	✓				1 año
Páginas web de empresas	✓	✓			6 meses
Presupuestos provistos por empresas	✓	✓	✓	✓	6 meses
Relevamiento in situ de precios	✓	✓			6 meses
Request for Quotation (RFQ)	✓	✓	✓	✓	6 meses
Revista Mandu'a			✓		Mensual
Diccionario y tablero de análisis de costos de ítems de obras viales			✓		Debe ser actualizado por ajuste IPC en todos los casos
Revista CAPACO			✓		Mensual
Escala de Honorarios Mensuales del PNUD				✓	1 año

Relevamiento mínimo de precios y combinación de fuentes de información

Las UOC deberán relevar un mínimo de tres precios como insumo para el cálculo de los precios referenciales de los bienes y servicios. Las contrataciones de obra y consultoría estarán exentas de cumplir con esta regla, en los procedimientos de contratación pública.

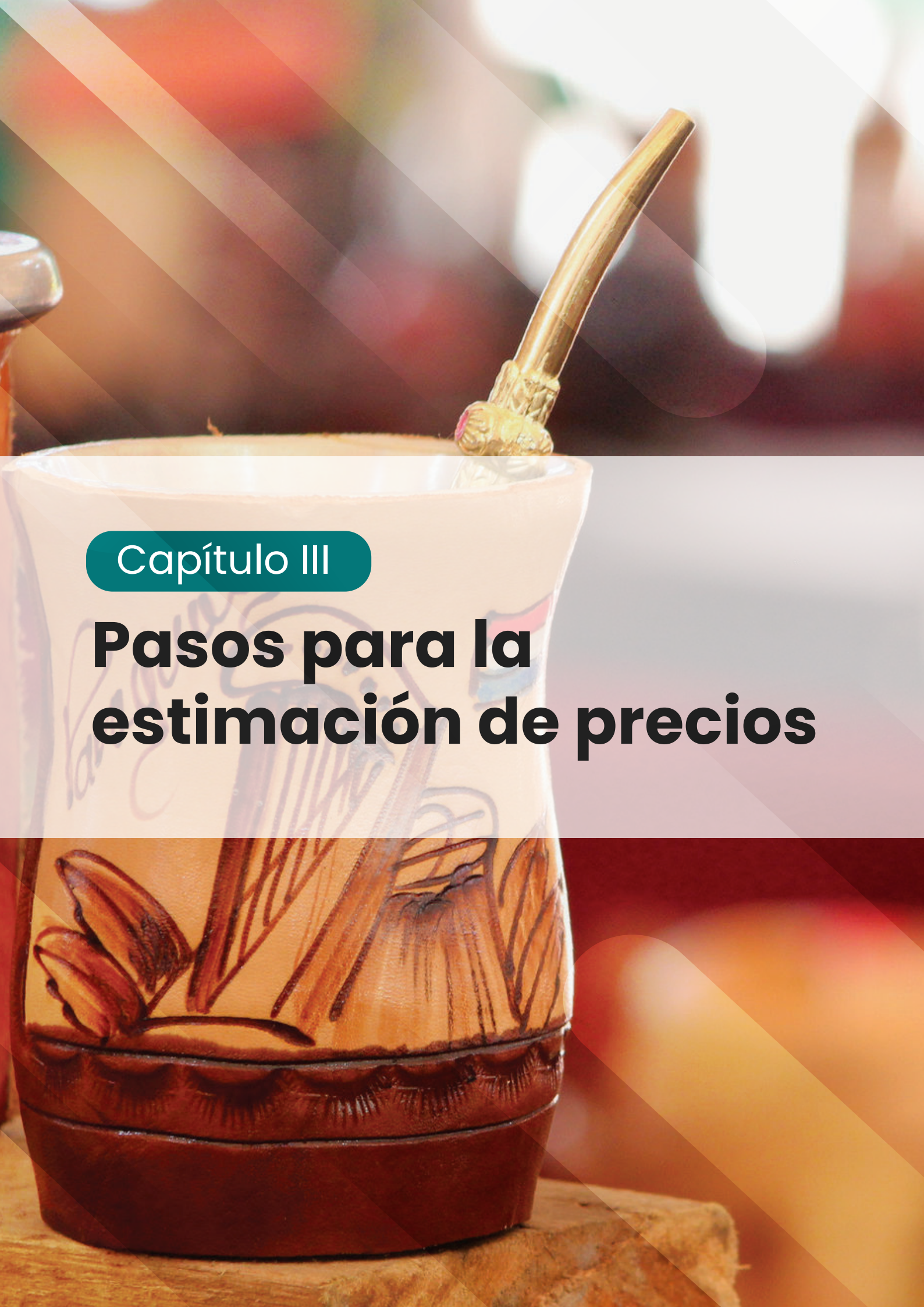
Estos precios deben obtenerse mediante la combinación de al menos dos fuentes diferentes de información, con el fin de asegurar que la estimación sea representativa del mercado y refleje una diversidad de perspectivas.

Esta práctica garantiza mayor precisión y fiabilidad en la determinación del precio referencial, al reducir el riesgo de sesgos o distorsiones provenientes de una única fuente de precios.

Además, la variedad de fuentes permite contrastar los precios obtenidos y asegurar su compatibilidad con las condiciones específicas del objeto de contratación.

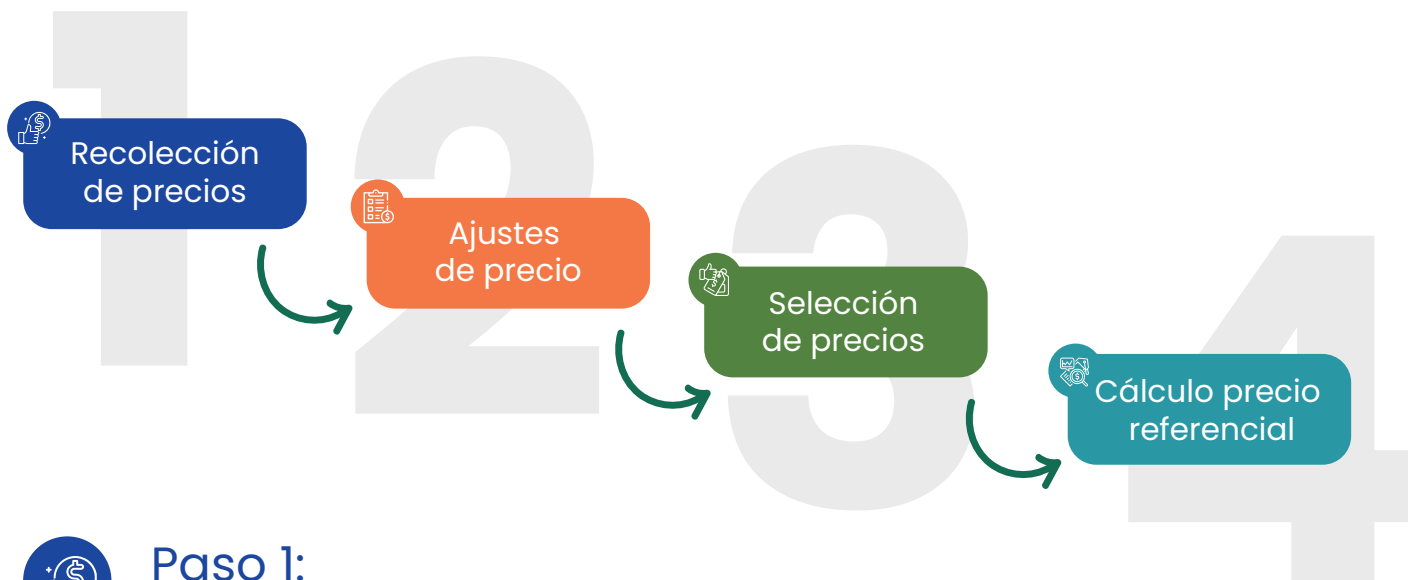
En aquellos casos donde no sea posible acceder al mínimo de tres precios o a la combinación de dos fuentes diferentes, la UOC deberá justificar esta situación en el informe de estimación de precios.

La justificación deberá detallar los esfuerzos realizados y las razones por las cuales no fue posible cumplir con los requisitos establecidos, garantizando la transparencia en el proceso.

A ceramic cup with a metal straw and a decorative design. The cup is white with a brown base and features a brown design of a bird or plant. The straw is made of metal and has a small pink flower at the top. The cup is sitting on a wooden surface. The background is blurred and shows other cups and a warm, orange-toned light.

Capítulo III

Pasos para la estimación de precios



Paso 1: Recolección de precios

Obtener la mayor cantidad de precios de fuentes habilitadas para la elaboración del precio referencial es fundamental por varias razones:

Precisión y representatividad:

Contar con múltiples precios permite tener una visión más precisa del mercado. Esto ayuda a evitar sesgos y a reflejar mejor la realidad de los costos.

Competitividad:

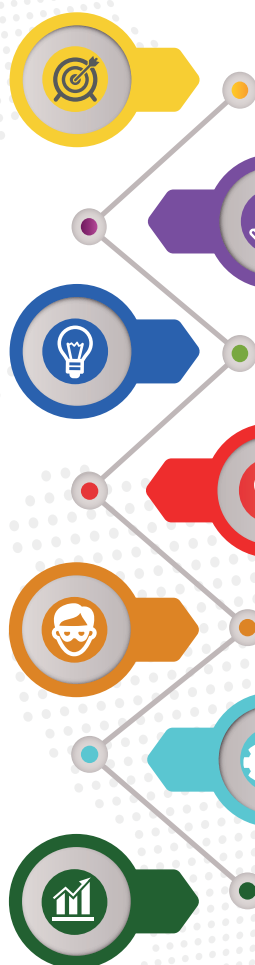
Al analizar una variedad de precios, se pueden identificar tendencias y comportamientos del mercado, lo que puede ayudar a las empresas a establecer precios competitivos y a evitar sobrecostos.

Prevención de fraudes:

Al tener múltiples referencias, es más difícil que se presenten irregularidades o precios manipulados, lo que contribuye a un entorno de negocio más ético.

Análisis comparativo:

Facilita la comparación entre diferentes proveedores, lo que puede llevar a mejores negociaciones y alianzas estratégicas.



Transparencia:

La recopilación de precios de diversas fuentes aumenta la transparencia en el proceso de fijación de precios, lo que es crucial para generar confianza entre los actores involucrados.

Toma de decisiones:

Disponer de información amplia y confiable facilita la toma de decisiones informadas, tanto en la compra de bienes y servicios como en la planificación estratégica de la empresa.

Adaptabilidad:

La diversidad de datos permite ajustar los precios referenciales de acuerdo con cambios en el mercado, garantizando que se mantengan relevantes y actualizados.



Paso 2: Ajustes de precio

Una vez obtenidos los precios de las diversas fuentes, es necesario verificar que todos ellos sean comparables entre sí. La imposibilidad de comparación de precios puede darse por 2 motivos, el primero es que no correspondan al mismo período de tiempo y el segundo es que los precios no estén cotizados en la misma forma de pago.

a) Para ajustar los precios al mismo período de tiempo, se usa la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC), utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Precio ajustado} = \text{Precio histórico} \times \frac{\text{IPC Mes Actual}}{\text{IPC Mes Histórico}}$$

En la planilla Excel para el Cálculo de Precios Referenciales, la primera hoja de la misma contiene la tabla base donde se debe cargar el IPC mensual.

HOJA 1

Carga del IPC Mensual

LA NACIÓN
TU ASESOR EN COMPRA PÚBLICA

Objetivo:
Registrar y mantener actualizados los valores del Índice de Precios al Consumidor (IPC) mensualmente para su uso en la actualización de precios históricos.

Instrucciones de uso:
1. Revisar el Anexo Estadístico del Informe Económico del Banco Central del Paraguay (BCP), específicamente el Cuadro 14.
2. Cargar el valor correspondiente del IPC de cada mes en la tabla.
3. Actualizar esta tabla mensualmente para asegurar que los ajustes de precios reflejen las variaciones más recientes del IPC.

Año	Índice General
ene-10	71,3
feb-10	71,2
mar-10	71,9
abr-10	72,5
may-10	71,8
jun-10	72,2
jul-10	72,3
ago-10	72,9
sept-10	72,7
oct-10	74,3
nov-10	74,6
dic-10	75,7
ene-11	76,9

El IPC se extrae del Anexo Estadístico del Informe Económico del Banco Central del Paraguay (BCP), Cuadro 14.

(<https://www.bcp.gov.py/anexo-estadistico-del-informe-economico-i365>)

Una vez se tenga el IPC actualizado al último mes de publicación, hay que dirigirse a la pestaña llamada "Ajuste IPC".

HOJA 2

Ajuste de Precios Históricos con IPC

LA NACIÓN
TU ASESOR EN COMPRA PÚBLICA

Objetivo:
Actualizar los precios históricos relevados, ajustándolos a la inflación para obtener valores en términos actuales.

Instrucciones de uso:
1. Ingresar el precio relevado junto con la fecha de relevamiento (mes/año) en las celdas correspondientes.
2. El Excel calculará automáticamente el precio ajustado utilizando el índice IPC cargado en la tabla anterior.
3. Verificar que el IPC cargado en la hoja 1 esté actualizado antes de utilizar esta tabla.

Fecha del precio	Fecha de ajuste	Precio histórico	Precio actualizado
dic-19	jul-24	190.450.000	239.633.129
	jul-24		
	jul-24		
	jul-24		
	jul-24		
	jul-24		
	jul-24		
	jul-24		
	jul-24		
	jul-24		

Las columnas en color gris indican que son de entrada de datos, es decir hay que colocar la fecha del precio y el precio obtenido. Por ejemplo, si el precio proviene de un contrato anterior y fue firmado el 15 de diciembre del 2019, en la planilla debe cargarse "12-19" de manera que Excel entienda que nos referimos al mes diciembre del año 2019.

La columna "Fecha de ajuste" trae la última fecha registrada del IPC, por eso la relevancia de actualizar siempre la tabla base mencionada anteriormente. El precio actualizado es calculado automáticamente según la fórmula correspondiente.

b) El segundo motivo de ajuste de precios viene dado por la conversión de precio contado a precio crédito, ya que el Estado usualmente realiza sus pagos en 60 o más días.

La fórmula para este ajuste es:

$$\text{Conversión contado crédito} = \text{Precio contado} + \text{Precio contado} \times \left(\frac{\text{Plazo de pago}}{365} \right) \times \text{tasa de interés}$$

En la planilla Excel, dirigirse a la hoja "Conversión contado-crédito" y cargar los datos en las columnas en color gris.

HOJA 3

Conversión de Precios de Contado a Crédito

LA NACIÓN
TU ASESOR EN COMPRA PÚBLICA

Objetivo:
Convertir precios relevados a crédito, considerando la tasa promedio ponderada de tasas activas y el plazo de pago de la licitación.

Instrucciones de uso:

1. Cargar el precio relevado en condiciones de contado.
2. Indicar el plazo de pago de la licitación en días, según la convocante.
3. Ingresar la tasa promedio ponderada de tasas activas del último mes disponible, obtenida del Cuadro 31 del Anexo Estadístico del Informe Económico del BCP.
4. La tabla calculará automáticamente el precio ajustado para condiciones de crédito.
5. Asegurarse de que la tasa de interés cargada sea la más actualizada.

Precio Contado	Plazo de pago	Tasa*	Fecha de la tasa	Precio Crédito
278.000.000	90	13,50%	jun-24	287.253.973

Las columnas son:

- Precio contado: es el precio de referencia cotizado al contado.
- Plazo de pago: corresponde al plazo en el que usualmente paga la convocante.

Como ejemplo se supone que la convocante paga a 90 días.

- Tasa de interés: corresponde a la tasa promedio ponderada de tasas activas del último mes disponible. Cuadro 31.

(<https://www.bcp.gov.py/anexo-estadistico-del-informe-economico-i365>)

- Fecha de la tasa: mes y año de la última tasa publicada, en el formato "mm-aa". Por ejemplo "06-24".

Una vez cargadas las 4 columnas, se realizará el cálculo de la fórmula arrojando el resultado correspondiente de manera automática.

Es importante señalar que este paso podría ser opcional, ya que si todos los precios obtenidos son actuales y cotizados según la forma de pago de la convocante no es necesaria su aplicación.

Por precios actuales se entienden todos aquellos que tengan una antigüedad menor o igual al plazo indicado en la sección **Plazos de validez de uso de los precios obtenidos según la fuente consultada de este mismo manual**.



Paso 3: Selección de precios

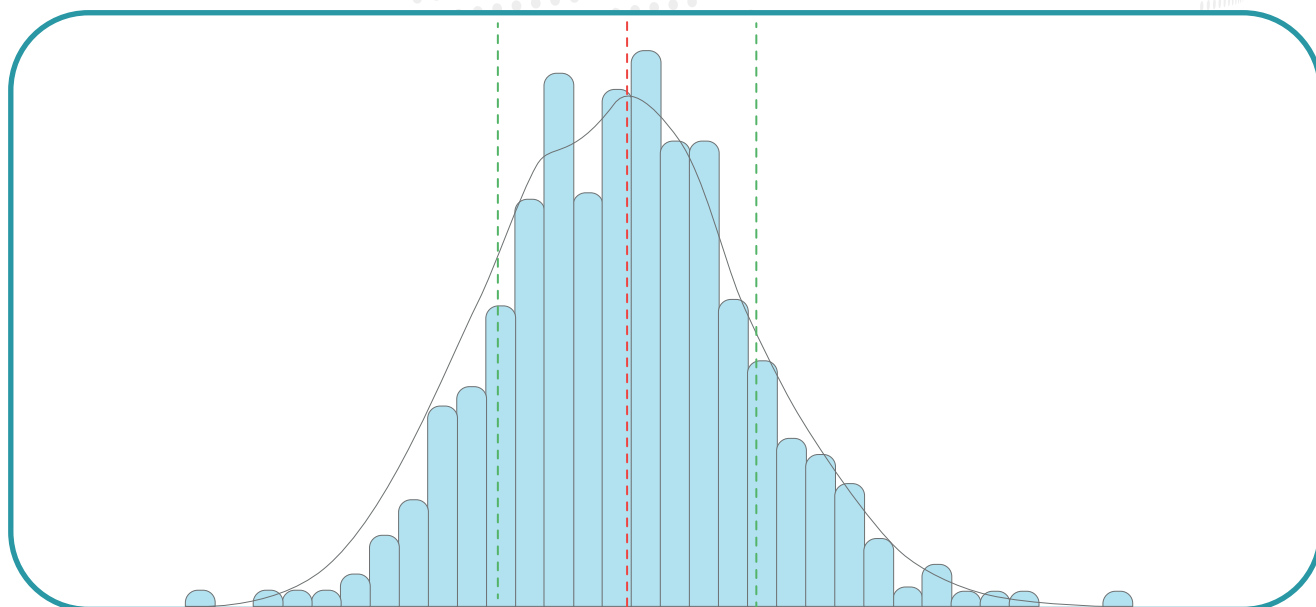
En este paso se busca seleccionar de todos los precios obtenidos (y ajustados en caso se requiera) los más representativos, eliminando aquellos que se consideran están fuera de rango esperado, según 2 métodos estadísticos: la desviación estándar y el rango intercuartílico (RIQ).

a) La desviación estándar es una medida que indica cuánto se desvían los datos de un grupo respecto a su promedio. En otras palabras, mide qué tan dispersos o agrupados están los datos. Suponiendo que se tiene un conjunto de números, como los precios de un bien o servicio. Si la desviación estándar es baja, eso significa que la mayoría de los precios están cerca del promedio. Si la desviación estándar es alta, los precios están más dispersos, es decir, algunos son mucho mayores o menores que el promedio.

Este método mide la dispersión de los precios en relación con el promedio. Selecciona los precios que están dentro de un rango normal de variación, excluyendo aquellos que se desvían significativamente del promedio. Es adecuado cuando los precios son relativamente homogéneos y se desea incluir la mayoría de los datos.

$$\text{Desviación estándar} = \sqrt{\text{varianza}}$$

Explicación gráfica:



En términos sencillos, la desviación estándar nos dice qué tan alejados, en promedio, están los valores de los datos respecto a ese punto central.

En este gráfico, la línea roja representa la media, que es el valor promedio de todos los datos. Las líneas verdes muestran una desviación estándar por encima y por debajo de la media. En este ejemplo, la mayoría de los datos se encuentran dentro de este rango, lo que significa que están relativamente cerca del promedio. Los datos fuera de las líneas verdes son considerados "atípicos" por estar más alejados de la media.

b) El rango intercuartílico es una medida de dispersión que indica la variación de los datos respecto a su centro, a diferencia de la desviación estándar no es sensible a los valores muy altos o muy bajos.

La fórmula de rango intercuartílico es:

$$RIQ = Q3 - Q1$$

Para hallar Q3 y Q1 se hace lo siguiente: Organizar los datos en orden de menor a mayor. Luego, se dividen en cuatro partes iguales. Cada una de estas partes se llama un cuartil.

Primer cuartil (Q1):

El punto que divide el primer 25% de los datos.

Segundo cuartil (Q2):

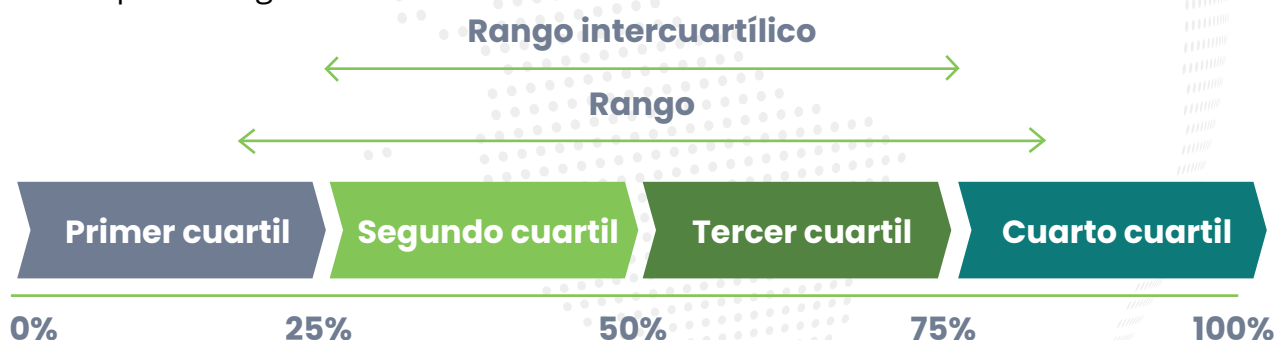
También conocido como la mediana, divide el 50% de los datos.

Tercer cuartil (Q3):

El punto que divide el 75% de los datos.

Este método se enfoca en los precios que se encuentran entre el primer y tercer cuartil, excluyendo los valores extremos u outliers. Es más adecuado cuando hay una alta variabilidad en los precios o cuando existen valores extremos que podrían distorsionar el cálculo del precio referencial.

Explicación gráfica



En el gráfico se visualizan los datos divididos en cuatro partes iguales o cuartiles. Cada parte contiene el 25% de los datos. La línea azul representa toda la distribución de los datos, desde el valor más bajo hasta el más alto. Por su parte, la línea roja muestra el rango intercuartílico que es la distancia entre el primer cuartil (Q1) (el valor donde están el 25% de los datos más bajos) y el tercer cuartil (Q3) (el valor donde están el 75% de los datos).

Esa distancia o rango intercuartílico (línea roja) muestra dónde se encuentra el 50% central de los datos, ignorando los valores extremos o atípicos.

La UOC debe decidir cuál método utilizar basándose en la naturaleza de los precios relevados:

1

Desviación Estándar es ideal cuando los precios son homogéneos y concentrados cerca del promedio.

2

Rango Intercuartílico es preferible cuando existen valores extremos o una alta variabilidad en los precios.

Para ello se recomienda revisar la distribución de los precios, es decir, si los precios están concentrados en un rango estrecho, la desviación estándar será más adecuada. Si hay dispersión y valores extremos, el rango intercuartílico es la mejor opción.

Ante duda de la distribución de los precios se sugiere probar ambos métodos, en caso de diferencia en el resultado entre la desviación estándar y el rango intercuartílico, elegir este último por ser un método más robusto.

HOJA 4

Selección de Precios a Utilizar

LA NACION
TU ELECCIÓN EN COMPRA PÚBLICA

Objetivo:
Seleccionar los precios más representativos entre los precios ajustados, utilizando métodos estadísticos como la desviación estándar y el rango intercuartílico.

Instrucciones de uso:

1. Cargar los precios relevados y ajustados en la columna correspondiente de la columna "Precios".
2. Decidir qué método utilizar (desviación estándar o rango intercuartílico) según la dispersión de los precios:
 - Si los precios están muy dispersos, el rango intercuartílico puede ser más adecuado.
 - Si la dispersión es moderada, la desviación estándar puede proporcionar una selección más precisa.
3. Seleccionar el método de la lista desplegable indicada en la columna "Método".
4. El excel calculará los precios dentro y fuera de rango. Seleccionar los precios "dentro de rango".

Nota: Desviación estándar: Promedio $\pm$ 1 desviación estándar. Rango intercuartílico: Cuartil 1 - rango intercuartílico; Cuartil 3 + rango intercuartílico

Precios	Fuente	Observación	Valor
1 278.000.000	Presupuestos proveídos por empresas	Ajuste a crédito 90 días	Dentro de rango
2 322.806.856	Presupuestos proveídos por empresas		Dentro de rango
3 350.000.000	Presupuestos proveídos por empresas		Dentro de rango
4 509.209.810	Presupuestos proveídos por empresas		Dentro de rango
5 229.000.000	Presupuestos proveídos por empresas		Dentro de rango
6 522.209.094	Presupuestos proveídos por empresas		Dentro de rango
7 519.337.500	Presupuestos proveídos por empresas		Dentro de rango
8 237.638.524	Contratos anteriores de instituciones públicas compradoras (precios históricos)	Ajustado por IPC	Dentro de rango
9			-
10			-

Método	Umbral mínimo	Umbral máximo
Rango intercuartílico	24.087.530	755.568.834

En la planilla Excel, en el paso de selección de precios hay 4 columnas de entrada de datos que deben ser provistos por el usuario.

- **Precios:** todos aquellos recolectados y que hayan pasado por el paso de ajuste de precios (en caso de necesidad).
- **Fuente:** lista de datos seleccionable con las opciones provistas en la normativa sobre estimación de precios referenciales de la DNCP.
- **Observación:** este campo sirve para indicar si los precios han sufrido algún ajuste.
- **Método:** lista seleccionable con los 2 métodos de selección de datos (desviación estándar y rango intercuartílico). En el caso de que los métodos arrojen diferentes resultados, se recomienda elegir

Las columnas de umbral mínimo y máximo indican cuál es el rango dentro del cual los precios son considerados para pasar al cálculo del precio referencial.



Paso 4: Cálculo precio referencial

En este paso final, con todos los precios considerados como aceptables en el paso anterior, se procede a calcular el precio referencial. Para ello se cuenta con 3 fórmulas: mínimo, promedio y mediana.

a) Mínimo: es el valor más bajo de un conjunto de números.

500	600	700	800	900	1000	1100
-----	-----	-----	-----	-----	------	------

b) Promedio: Es una medida que indica el valor central de un conjunto de números. Se calcula sumando todos los números del conjunto y dividiendo por la cantidad de los mismos.

$$\text{Promedio} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n}$$

Explicación gráfica:

1	2	3	4	5	6	7
500	600	700	800	900	1000	1100

SUMA: 500+600+700+800+900+1000+1100= 5600 TOTAL 5600 / 7 = 800

Se procede a sumar los valores y a dividir para 7 para obtener un promedio de 800

c) Mediana: La mediana es una forma de encontrar el valor central en un conjunto de datos. Es muy útil para determinar cuál es el punto medio de un grupo de números, especialmente si hay valores extremos que podrían distorsionar el promedio.

Para hallar la mediana, el primer paso es ordenar los números de menor a mayor. Si el número total de datos es impar, la mediana es el número que está justo en el medio de la lista.

$$\text{Mediana} = x \left(\frac{n+1}{2} \right)$$

Si el número total de datos es par, la mediana es el promedio de los dos números que están en el medio.

$$\text{Mediana} = \frac{x \left(\frac{n}{2} \right) + x \left(\frac{n}{2} + 1 \right)}{2}$$

Explicación gráfica:

500	600	700	800	900	1000	1100
-----	-----	-----	-----	-----	------	------

Para la elección del método adecuado para cada caso la UOC debe tener en cuenta lo siguiente:

a) Mínimo: es útil cuando se busca la mayor competitividad y hay confianza en la fiabilidad del precio más bajo.

b) Promedio: es adecuado cuando los precios son uniformes y se desea un valor que refleje el comportamiento general del mercado.

c) Mediana: es preferible en situaciones donde hay variabilidad significativa en los precios o presencia de valores extremos que podrían distorsionar un promedio.

HOJA 5

Cálculo del Precio Referencial

LA NACIÓN
TU ASESOR EN COMPRA PÚBLICA

Objetivo:
Calcular el precio referencial de la licitación utilizando los precios seleccionados y el método de cálculo más adecuado (mínimo, promedio o mediana).

Instrucciones de uso:

1. Cargar los precios seleccionados de la hoja anterior en las celdas correspondientes de la columna "Precios".
2. Seleccionar el método de cálculo que mejor se ajuste al contexto de la licitación (mínimo, promedio o mediana):
 - *Mínimo:* Utilizar para obtener el precio más bajo cuando se confía en la calidad del precio más bajo.
 - *Promedio:* Adecuado cuando los precios son uniformes y reflejan el comportamiento general del mercado.
 - *Mediana:* Recomendada cuando hay variabilidad significativa en los precios o valores extremos.
3. El Excel calculará automáticamente el precio referencial según el método seleccionado.

Precios
1 278.000.000
2 322.806.856
3 350.000.000
4 509.209.810
5 229.000.000
6 572.209.054
7 519.337.500
8 237.658.524
9
10

Método	Precio Referencial
Mediana	336.403.428

En la planilla Excel hay dos columnas de entrada de datos:



Precios: son todos los precios considerados como dentro del rango del paso anterior.



Método: es la fórmula que será utilizada para el cálculo del precio referencial (precio mínimo, promedio o mediana).

Cálculo de Precios Referenciales en Compras de Bienes con Servicios Asociados.

1. Identificación del Objeto Dual de Contratación

El primer paso consiste en identificar con claridad los dos componentes del objeto de contratación:

- **Bienes:** Productos físicos que forman parte de la adquisición, como aires acondicionados, repuestos, o piezas de equipo.
- **Servicios:** Trabajos que deben realizarse asociados a los bienes adquiridos, como la instalación de aires acondicionados, el mantenimiento de vehículos, o la reparación de equipos.

Es importante que las especificaciones técnicas de ambos componentes (bienes y servicios) se definan claramente en el pliego de bases y condiciones, separando los ítems relacionados con los bienes de los ítems correspondientes a los servicios.

2. Estrategia de Separación de Ítems para Cotización

Dado que este tipo de compras puede incluir un número elevado de ítems (como los distintos repuestos en el mantenimiento de vehículos), es recomendable

- Separar los bienes y servicios en ítems independientes dentro del mismo proceso de compra, cuando sea posible. De esta manera, se podrán cotizar y evaluar por separado, evitando confusiones y facilitando la comparabilidad de los precios.

En caso de que sea imposible separar los ítems, se debe procurar detallar en los pliegos qué parte del precio está asociada al bien y cuál al servicio, solicitando desgloses de precios a los proveedores.

3. Estimación de Precios Referenciales Separados para Bienes y Servicios

Para cada ítem, se debe aplicar el mismo procedimiento de relevamiento de precios referenciales utilizado en otras contrataciones, pero considerando la particularidad de bienes y servicios:

- **Bienes:** Para los bienes incluidos en la compra (ej. repuestos, equipos), utilizar las fuentes habituales como páginas web, presupuestos de proveedores, o la Tienda Virtual de la DNCP en caso de que se encuentren disponibles productos similares.
- **Servicios:** Para los servicios asociados (ej., instalación, mantenimiento), recurrir a fuentes específicas de precios de servicios, como presupuestos de proveedores de servicios, o contratos anteriores.

4. Ajuste y Comparación de Precios

Una vez relevados los precios de los bienes y servicios por separado, es fundamental ajustarlos y compararlos para obtener una visión completa del costo total. En este proceso, se deben tener en cuenta:

- Ajuste de precios históricos: Si se usan precios antiguos, ajustarlos utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC) para reflejar su valor actual.
- Compatibilidad de plazos de pago: Asegurarse de que los precios cotizados de bienes y servicios sean comparables en términos de plazos de pago y condiciones comerciales.

5. Desgloses y Paquetes de Servicios

En algunos casos, como el mantenimiento de vehículos, puede ser necesario cotizar una gran cantidad de ítems de repuestos o servicios. Para facilitar este proceso:

- Solicitar desgloses detallados de los precios de cada repuesto o servicio posible, en lugar de un precio global. Esto permitirá evaluar cada componente por separado y obtener mayor precisión en la estimación de precios.
- Paquetes de servicios: Cuando no sea posible desglosar todos los ítems de un servicio (por ejemplo, mantenimiento general de vehículos), se recomienda que la UOC defina “paquetes de servicios” que incluyan los trabajos más comunes. Estos paquetes deben especificar claramente qué incluye cada uno, permitiendo una mejor comparabilidad de precios entre proveedores.

6. Metodología de Cálculo del Precio Total Referencial

Finalmente, aplicar los métodos de cálculo del precio referencial (mínimo, promedio o mediana) por separado a los precios de bienes y a los de servicios. Solo al final se sumarán para obtener el precio referencial total de la contratación.

Con todo lo antes dicho se alimenta el informe de precios referenciales para determinar el valor que se estima pagar por la compra a realizar.