

GRADO: ECONOMÍA

Curso 2016/2017

ANÁLISIS ECONÓMICO DE CONCURSOS Y LICITACIONES: ESTUDIO DE DOS LICITACIONES RECIENTES

Autor/a: ANDER LLORENTE

Director/a: JOSE MARIA USATEGUI

Bilbao, a 7 de SEPTIEMBRE de 2017

ÍNDICE

1. Introducción

1.1. Objetivo del trabajo

1.2. Organización del trabajo

1.3. Motivos de la elección del trabajo

2. Elementos para el análisis de las licitaciones de obras, servicios y suministros

2.1. Subastas en sobre cerrado al primer precio

2.2. Subastas de valor común

2.3. Licitaciones de obras, servicios y suministros

3. Análisis de licitaciones

3.1. Concurso 1: Prestación de Servicio de Ayuda a Domicilio (Ayuntamiento de Bilbao)

3.2. Concurso 2: Servicio de Transporte en Autobús (Universidad del País Vasco UPV/EHU)

4. Conclusiones y comentarios finales

5. Apéndices

5.1. Apéndice A: Prestación de Servicio de Ayuda a Domicilio (Ayuntamiento de Bilbao)

5.2.1: Descripción y normas de licitación

5.2.2: Resolución

5.2. Apéndice B: Servicio de Transporte en Autobús (Universidad del País Vasco UPV/EHU)

5.2.1: Descripción y normas de licitación

5.2.2: Resolución

6. Referencias

1. INTRODUCCIÓN

1.1. OBJETIVO DEL TRABAJO

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado consiste en analizar el modelo de subastas utilizado en adjudicaciones de contratos ofertados en los concursos públicos de obras, servicios y suministros. Para ello se describe el tipo de subasta usado en estos concursos, se presentan sus principales características y se analizan dos concursos públicos concretos. Estos dos concursos presentan una serie de diferencias relevantes en su diseño y sirven como ejemplo de los diferentes tipos de concursos que pueden darse en las licitaciones de obras, servicios y suministros.

1.2 ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Después de esta Introducción, el trabajo explica en la Sección 2 las principales características de las Subastas en sobre cerrado al primer precio, las Subastas de valor común y las Licitaciones de obras, servicios y suministros. El tipo de subasta utilizado habitualmente en esas licitaciones es la Subasta en sobre cerrado al primer precio, y a menudo hay elementos de valor común en los concursos de obras, servicios y suministros. Además, estos concursos tienen una serie de características propias que los distinguen de otras subastas de bienes y servicios.

En la Sección 3 se analizan dos concursos concretos: Prestación de Servicio de Ayuda a Domicilio (convocado por el Ayuntamiento de Bilbao) y Servicio de Transporte en Autobús (convocado por la Universidad del País Vasco UPV/EHU). Para ello se describe cada concurso y se discuten los criterios utilizados para valorar las ofertas presentadas por los licitantes (criterios cuantificables y criterios no cuantificables mediante fórmulas). A continuación se analizan las pujas realizadas por las empresas licitadoras y

la resolución del concurso y se presenta una breve reflexión sobre el diseño de cada concurso y sus implicaciones.

Tras este análisis, el trabajo concluye en la Sección 4 con una serie de conclusiones y comentarios finales. Por último, los apéndices incluidos en la Sección 5 permiten consultar la información publicada sobre los dos concursos estudiados y que ha sido utilizada en este trabajo.

1.3 MOTIVOS DE LA ELECCIÓN DEL TRABAJO

En muchos países, y cada vez de forma más frecuente, las administraciones recurren al sector privado para realizar trabajos y servicios públicos, ya sean trabajos de construcción, de provisión de suministros o de prestación de algún servicio concreto a la ciudadanía. Para elegir la empresa o compañía privada que realizará estos trabajos y servicios públicos, las administraciones organizan un concurso público.

Estos concursos públicos son una modalidad de subastas que asignan lo que se subasta en cada concurso al licitante cuya puja resulta más valorada conforme a los criterios establecidos para ese concurso. Esto no implica que el ganador sea siempre el licitador que ofrezca un precio más bajo, ya que, el subastador (a menudo una administración pública) puede incluir entre sus objetivos, no solo la maximización de sus beneficios económicos (como sucede frecuentemente en otras subastas), sino también la elección de la empresa más idónea para realizar el servicio conforme a otros criterios. Para realizar esta elección de forma correcta las subastas organizadas en los concursos públicos deben, por tanto, tener un diseño que va más allá de la maximización del beneficio esperado del subastador.

Este trabajo se centra, así, en analizar este tipo especial de subastas que son los concursos de obras, servicios y suministros, en explicar el diseño y cómo se han resuelto las adjudicaciones de dos concursos concretos y en realizar una reflexión sobre esos diseños y sus implicaciones.

2. ELEMENTOS PARA EL ANÁLISIS DE LAS LICITACIONES DE OBRAS, SERVICIOS Y SUMINISTROS

En esta Sección se presentan las principales características de las Subastas en sobre cerrado al primer precio, las Subastas de valor común y las Licitaciones de obras, servicios y suministros.

2.1. SUBASTAS EN SOBRE CERRADO AL PRIMER PRECIO

Las subastas en sobre cerrado al primer precio son uno de los cuatro tipos de subastas básicas. Es el tipo de subasta más utilizado tanto por las administraciones públicas como por las empresas privadas en los concursos de obras, servicios o suministros.

El procedimiento en la subasta de un bien mediante una subasta en sobre cerrado al primer precio es el siguiente: los licitantes disponen de un plazo para presentar una única puja en sobre cerrado, de manera que no puede ser vista por el resto de licitantes hasta que se resuelva la subasta y, tras terminar el plazo de presentación de ofertas, el subastador compara las diferentes ofertas y determina el ganador de la subasta dependiendo de qué licitante es el que ha hecho la oferta más alta. Dicho licitante tendrá que pagar un precio equivalente a la oferta que ha realizado en su

puja. Para evitar sospechas por parte de los licitantes de que no haya habido ningún tipo de favoritismos, es importante que los subastadores presenten cierto nivel de transparencia a la hora de elegir al ganador, como por ejemplo, mostrando o publicando todas las ofertas que se han realizado.

Para analizar en base a qué se presentaran las pujas en este tipo de subasta, se debe tener en cuenta que los licitantes siempre tratarán de maximizar su ganancia esperada, que está formada por la diferencia entre la valoración que el licitante da al bien y el precio esperado que tendría que pagar si gana la subasta. De esta forma los compradores presentarán sus ofertas teniendo en cuenta la información de la que disponen y sus conjeturas sobre las valoraciones de los demás compradores. Obviamente, la puja ofertada por cada licitante estará siempre por debajo de su valoración del bien, ya que, de no ser así, adquirir el bien conllevaría pérdidas.

La estrategia óptima para los licitantes en una subasta en sobre cerrado al primer precio, es pujar una cantidad igual a la que sería la segunda valoración más alta si su propia valoración del bien fuese la más alta, de esta forma, cada licitante maximiza su excedente esperado. Por supuesto, no suele ser normal conocer la valoración de todos los competidores, por lo que cada licitante deberá realizar una estimación de las otras valoraciones y guiarse por ellas. De todas formas, poseer aunque sea algo de información en ese sentido, puede suponer una gran diferencia a la hora de pujar.¹

El grado de aversión al riesgo es determinante a la hora de analizar la cuantía de las pujas. Mientras que en algunos tipos de subastas la aversión al riesgo no suele tener efecto alguno, en las subastas en sobre cerrado al primer precio la aversión al riesgo provoca que los licitantes prefieran elevar sus pujas. Un licitante asume más riesgo cuando aleja sus pujas de la valoración del bien, ya que, a cambio de incrementar sus

¹ Un análisis más profundo de la parte analítica puede encontrarse en Usategui (2008)

ganancias esperadas, aumenta la probabilidad de que otro licitante haga una oferta más alta, aun cuando este licitante tenga una menor valoración de dicho bien, y, por tanto, el licitante inicial pierda la subasta.

Por otro lado, el número de licitantes que participa en la subasta también es otro factor decisivo a la hora de presentar las pujas en las subastas al primer precio, y que en cierta forma, está relacionado con la aversión al riesgo. Al crecer el número de participantes, y no conocer sus respectivas valoraciones del bien, cada licitante sabrá que hay más posibilidades de que la segunda valoración más alta, si la suya fuese la más alta, esté más cerca de su propia valoración y, por tanto, no se arriesgará a bajar la puja muy por debajo de dicha valoración. En resumen, cuando el número de licitantes es mayor las pujas de todos los licitantes serán más altas y estarán más cerca de sus respectivas valoraciones. Así, la ganancia esperada del licitante ganador será menor y la ganancia esperada del subastador será mayor. El número de licitantes no tiene por qué ser conocido por los participantes, y al ser un factor decisivo a la hora de presentar las pujas, los licitantes deberán de estimar cuantos más participan en la subasta y ajustar sus pujas en función de estas creencias. Nuevamente, el nivel de información juega un papel fundamental a la hora de realizar dichas estimaciones.

En las subastas en las que existe cierta relación entre sus licitantes, puede darse el caso de que surjan acuerdos de colusión para adoptar una estrategia conjunta y alterar así el desarrollo de la subasta. Mediante este tipo de estrategias se intenta que el ganador acabe pagando un precio más bajo de lo que llegaría a pagar si fuera por libre, aumentando de esa forma los beneficios obtenidos y repartiéndolos con el resto de miembros que han facilitado esta situación. Sin embargo, en las subastas en sobre cerrado al primer precio existe una gran dificultad por parte de los licitantes a la hora de establecer un pacto de colusión que incentive a sus miembros a cumplirlo, puesto que al ser baja la puja que debe realizarse mediante la colusión, cualquier licitante puede romper fácilmente el acuerdo ofreciendo una puja ligeramente más alta y

adquiriendo para sí mismo el bien. Estos pactos de colusión solo llegarán a realizarse cuando haya un nivel muy alto de confianza entre los licitantes que coluden.

Hasta ahora hemos considerado y puesto como ejemplo el caso de una subasta clásica, en la que el subastador es el vendedor y los licitantes ofertan para comprar aquello que el subastador vende. A menudo, en las subastas en sobre cerrado al primer precio, hay casos en los que el subastador no está vendiendo ningún bien o servicio sino que está actuando como comprador y son los licitantes los que se ofrecen a venderle dicho bien o servicio (los concursos públicos, de los que más tarde hablaremos, son el mejor ejemplo). En estos casos las pujas de los licitantes indican el precio que piden a los vendedores. De esta forma, si al subastador solo le preocupa el precio que tiene que pagar al ganador, una puja baja será más valorada por el subastador que una puja más alta, puesto que le permite adquirir el bien a menor precio. Las características y estrategias de las pujas son similares (pero en forma invertida) a las que ya hemos mencionado para las subastas a primer precio “normales”.

2.2. SUBASTAS DE VALOR COMÚN

En una subasta de valor privado la valoración del bien por parte de cada licitante puede ser distinta (depende de sus gustos, riqueza, conocimiento del bien, etc.). En cambio, en las subastas de valor común, el valor del bien es el mismo para todos los licitantes. Sin embargo, ningún licitante sabe con certeza la valoración exacta, ya que la información que posee en este sentido es incompleta. Esa información, además, puede diferir para cada uno de los licitantes y el propio subastador puede desconocer también ese valor común. Esta falta de información sobre el valor común es independiente del tipo de subasta que el subastador decida realizar.

Son subastas de valor común las subastas en las que los licitantes tienen pensado revender el bien (pero no conocen cuáles son o cómo van a evolucionar los precios de mercado de dicho bien) u obtener derechos para realizar explotaciones o trabajos que les aporten beneficios económicos un tanto inciertos. En estos casos, la falta de información que posee cada licitante hace que no puedan hacer una valoración exacta a partir de sus propios gustos e intereses (ya que no depende de estos), sino que se verán obligados a estimar lo que ellos creen que será el valor público del bien o servicio a subastar. Debido a esto, en las subastas de valor común se puede dar un efecto conocido como “la maldición del ganador”, que puede ocasionar pérdidas para los licitantes y que se debe tener en cuenta a la hora de fijar una estrategia para realizar las pujas.

“La maldición del ganador” sucede cuando el ganador de la subasta adquiere un bien o servicio cuyo valor está finalmente por debajo del precio pagado por este licitante. Esto jamás sucedería en las subastas en las que el bien a subastar es de valor privado, ya que cada licitante conoce su propia valoración personal al bien y jamás pujaría un precio más alto de el valor que él le atribuye. Sin embargo, en las subastas de valor común, al no conocer exactamente el valor de lo subastado, es posible hacer una estimación más alta de lo debido y acabar adquiriendo un bien a mayor precio de lo que valía.

La estrategia a seguir por los licitantes para reducir las posibilidades de caer en la maldición del ganador, es corregir sus estimaciones reduciéndolas y realizar pujas más bajas de las que harían si la subasta fuera de valor privado (y si su valoración del bien en la subasta de valor privado fuera igual a la estimación que han obtenido en la subasta de valor común). Con un mayor número de licitantes mayor será la reducción de pujas que se hará, ya que será mayor la probabilidad de que alguno o varios de los licitantes sobrestimen el producto y por lo tanto el ganador de la subasta caiga en “la maldición del ganador”.

A la hora de evitar la maldición del ganador, el nivel de información que posea el licitante desempeña un papel fundamental, ya que las estimaciones que haga sobre el valor del bien resultarán mucho más precisas si ese nivel es más alto. La información privada que tiene un licitante dependerá, por ejemplo, de la experiencia personal que tenga en un cierto ámbito o sector y que le permita deducir de forma más exacta el beneficio que podría proporcionarle el bien subastado. Un licitante sin ningún tipo de conocimientos en lo referente a lo que se subasta, en caso de resultar ganador, será muy propenso a caer en la maldición del ganador. En este caso obtener información sobre la estimación de otro licitante puede ser relevante para hacer tu propia valoración, ya que aportará más información sobre el *valor real* del bien, que como ya se ha explicado, es el mismo para todos. De la misma forma, si una información que hasta entonces no era conocida por los licitantes se hace pública, todos los licitantes podrán estimar mejor sus valoraciones. Esta información puede ser entregada por el propio subastador como recurso para incentivar a los licitantes a que eleven sus pujas una vez reducido su temor a “la maldición del ganador”.

Una subasta en sobre cerrado al primer precio puede ser de valor común y, por tanto, puede darse en ella la maldición del ganador. Esto hace que los licitantes que, debido al tipo de subasta, ya realizaban pujas por debajo de sus valoraciones, se vean obligados a reducirlas aun más para prevenir la maldición del ganador. Si los licitantes tienen aversión al riesgo también reducirán sus pujas, en relación a las que harían si la subasta fuera de valor privado, para evitar “la maldición del ganador”. Así, con esa aversión al riesgo las pujas aumentan por una parte para reducir la probabilidad de no ganar la subasta y disminuyen por otra para evitar “la maldición del ganador”. Este efecto contrario también se da al aumentar el número de licitantes en las subastas al primer precio de valor común: mientras que en una subasta de valor privado a mayor número de licitantes más se elevaban las pujas, ocurre que en una subasta de valor común el efecto “la maldición del ganador” es mayor cuando hay más licitantes y las pujas deben reducirse para evitar “la maldición del ganador”.

2.3. LICITACIONES DE OBRAS, SERVICIOS Y SUMINISTROS

Los concursos de obras, servicios y suministros son un modo de subasta que, en general, está relacionado con la subasta en sobre cerrado al primer precio. En esos concursos los licitantes son las empresas interesadas en realizar el trabajo y el subastador es la administración que desea contratar a una o varias de esas empresas. Como en cualquier subasta, las empresas harán sus ofertas y aquella que haga la oferta ganadora obtendrá el contrato que se está subastando. Los licitantes, en este caso, son los vendedores de sus servicios.

La mayor diferencia entre los concursos públicos de obras, servicios y suministros y la subasta en sobre cerrado al primer precio reside en que, a la hora de determinar el ganador del concurso, muchas veces no solo se tiene en cuenta el precio ofrecido por el licitante, sino que a su vez se puntúan otras características sobre las que los licitantes deben, en cierto modo, pujar o demostrar si las cumplen y en qué medida. Las características que se buscan en los licitantes pueden tratarse de aspectos que afecten directamente a los contratantes (los plazos de entrega que maneja la empresa, la calidad de sus productos...) o de aspectos que la administración trata de fomentar en las empresas locales (respeto al medio ambiente en sus prácticas, mantener la igualdad entre sus empleados...).

La administración, al convocar el concurso, indica en qué porcentaje sobre cien se valorará el precio ofrecido y determina los criterios que se utilizarán para puntuar las demás características a la hora de comparar las diferentes ofertas. Hay concursos (normalmente pequeños y de obras/servicios sencillos) en los que el precio es el único factor que se tiene en cuenta y otros en los que el precio ofrecido apenas determina el 50% de la valoración de la oferta. Esto da lugar a que las empresas que saben que su forma de trabajar o sus políticas son acordes a lo que el subastador busca, puedan

permitirse elevar el precio que ofrecen respecto al resto de licitantes y aun así resultar ganadores de la subasta.

El bien subastado, generalmente es en parte de valor común, ya que el coste que les supondrá a las empresas realizar dicha función no es del todo conocido y podrá variar dependiendo de multitud de factores. Por otro lado, el coste no es exactamente idéntico para todos los licitantes y puede diferir entre una empresa y otra si una está más preparada, tiene más experiencia o usa equipamiento más moderno. Cada empresa, dependiendo de su experiencia, tendrá unos conocimientos distintos sobre cuáles suelen ser los costes en este tipo de obras y servicios y cuáles son sus capacidades a la hora de trabajar. Estas empresas usaran toda esta información para hacer una estimación del valor del bien.

Al existir la posibilidad de darse la maldición del ganador y por tanto acabar obteniendo pérdidas, los licitantes aumentarán su precio para correr menos riesgos. Además, los contratos a subastar en concursos públicos pueden ser, en comparación con otras subastas, de un volumen muy grande y por tanto, una mala valoración podrá suponerles comprometerse a realizar unas obras o un servicio que a la larga les conllevará grandes pérdidas, por lo que la relevancia de la aversión al riesgo por parte de los licitantes en concursos públicos suele ser mucho más elevada que en el resto de subastas, especialmente cuantas más incógnitas haya en los costes del contrato o servicio subastado.

Este peligro de contraer pérdidas no afecta de la misma forma a todas las empresas licitadoras. Empresas que se encuentren en una situación económica precaria no asumen tanto riesgo como el resto de empresas, ya que, si han de hacer frente a un contrato que les supone pérdidas, pueden elegir declararse en concurso de acreedores o quiebra y librarse del contrato dejando la obra sin finalizar. Al no padecer este riesgo, las empresas que se encuentran en esta situación tienen la posibilidad de ofertarse en

los concursos públicos por precios más bajos de lo habitual sin correr riesgos. Estas empresas tienen la esperanza que los costes resulten ser más bajos y puedan obtener beneficios para mejorar su situación económica, pero si no se diera ese caso tampoco sufrirán pérdidas graves. Esto, les coloca en una clara situación de ventaja sobre empresas de características similares, haciendo que tengan muchas probabilidades de ganar y por tanto provocando que las obras puedan no realizarse si una de ellas gana e incumple el contrato. En estos casos la administración debe recurrir a otra empresa para finalizar el proyecto, aumentando los gastos y el tiempo previstos en un principio. Puede darse también el caso en el que una empresa oferte un precio bajo para ganar la subasta con la intención de forzar luego una renegociación para cambiar las condiciones ya establecidas anteriormente por otras más beneficiosas.

Para evitar que se den alguna de estas situaciones, una medida que se suele tomar es la de exigir a las empresas licitadoras que presenten datos sobre su solvencia o sobre trabajos realizados anteriormente. Otra posible medida es la de establecer un precio mínimo y eliminar las ofertas de las empresas licitadoras que estén por debajo de este mínimo, ya que se consideraran poco reales de realizar desde un punto de vista técnico, jurídico o económico. Aun así, estas empresas tienen la oportunidad de justificar el precio bajo que han ofrecido presentando información y datos de sus prácticas de trabajo que demuestren que el precio ofertado es viable para la empresa: mediante una justificación adecuada la oferta podrá a ser aceptada.

3. ANÁLISIS DE LICITACIONES

En esta sección se presentan dos ejemplos de subastas en concursos públicos para la contratación de diferentes servicios. En cada caso se analizan las normas y características de dicho concurso, cómo se han valorado las pujas hechas por los licitantes y, finalmente, la resolución del concurso. También se realiza una reflexión sobre los diseños propuestos y sus implicaciones.

Los dos concursos analizados corresponden al diseño de “Subasta en sobre cerrado al primer precio”, teniendo en cuenta no solo el precio pujado por cada licitante sino también otros aspectos su oferta. Además, el contrato por el que las diferentes empresas hacen sus ofertas tendrá un componente de valoración común debido a posibles incertidumbres en los costes y a otros factores desconocidos.

3.1. CONCURSO 1: PRESTACIÓN DE SERVICIO DE AYUDA A DOMICILIO.

En el primer concurso que analizamos, se oferta un contrato para la prestación de un servicio de ayuda a domicilio organizado por el ayuntamiento de Bilbao. El servicio comienza en enero de 2017 y se ha de realizar durante dos años en diferentes barrios del municipio. El contrato subastado se ha dividido en lotes que abarcan las diferentes zonas en las que se presta.

En total son cuatro los lotes subastados, y puesto que cada uno consta de un número distinto de horas de trabajo, cada lote tiene un “volumen” y un valor diferente a los otros. De la misma forma que si fueran bienes totalmente distintos, los cuatro lotes se

subastan de forma separada e independiente y cada empresa podrá presentar su oferta como máximo en dos de ellos.

Para este contrato, la administración ha estimado un presupuesto máximo de gastos de 14.910.000,00€ (sin IVA) por año, o lo que es igual, 28'40€ por hora de trabajo que realice la empresa. Este total lo constituyen los cuatro lotes acorde con las horas estimadas de las que consta cada uno.

Como requisito, a las empresas licitantes se les exige presentar unos mínimos de solvencia económica y de solvencia técnica. La solvencia económica se cumplirá si el mayor volumen anual de negocios de los últimos tres años ha sido superior al presupuesto de gastos máximos estimados que corresponden al lote al que se quiere presentar la oferta (28'4€ por cada hora de las que conste el lote), mientras que la solvencia técnica se cumplirá si el mayor importe anual de la empresa de los últimos cinco años por haber realizado trabajos de la misma naturaleza que la ofertada ha sido superior al 70% del ya mencionado presupuesto del lote. En caso de presentarse ofertas por dos lotes se sumara lo exigido en cada uno.

Para determinar el ganador en cada uno de los lotes, se asigna puntuaciones a las empresas entre 0 y 100 dependiendo de la oferta que han presentado, la que mayor puntuación tenga será la que obtenga el lote. A la hora de puntuar las ofertas de los licitantes se tienen en cuenta diferentes criterios. Por un lado está el denominado "criterio cuantificable por fórmulas" en el que se valorara las pujas económicas que realizan las empresas (al ser una subasta inversa se otorga una puntuación mayor a las pujas más bajas) y por otro lado están los "criterios no cuantificables por fórmulas", que constan de valorar diferentes características en las empresas mediante la información que estas tendrán que presentar a través una memoria.

De los 100 puntos, 55 serán los máximos a obtener mediante el criterio cuantificable por fórmulas. Las empresas deberán presentar sus ofertas en €/horas diurnas laborables, y nunca podrán sobrepasar el máximo de 28,4€/hora que se ha estimado como presupuesto máximo. Para otorgar las puntuaciones a estas ofertas se hará uso de una serie de fórmulas en un proceso algo complejo que se explica a continuación:

- Se establece el “umbral de temeridad”, que equivaldrá al 90% de la media de todas las ofertas realizadas por los licitantes; $U_{TM} = 90\% * Oferta_{Med}$
- Todas las ofertas que queden por encima de este umbral (llamado primer tramo) podrán obtener como máximo el 95% de la puntuación total. Aquellas que estén por debajo del umbral (segundo tramo) tendrán la puntuación máxima del primer tramo y podrán obtener parte de la puntuación equivalente al 5% restante, si se consideran ofertas admisibles.

$T_1 =$ puntos correspondientes al primer tramo = 95% de la puntuación máxima = 52,25 puntos

$T_2 =$ puntos correspondientes al segundo tramo = 5% de la puntuación máxima = 2,75 puntos

- Para puntuar las ofertas que estén en el primer tramo se aplicara la siguiente fórmula: $P_{licitante} = (U_{TM} / Oferta_{Licitante}) * T_1$. De acuerdo a la fórmula, cuanto más alta sea la oferta respecto al umbral de temeridad menor puntuación obtendrá esa empresa. En cambio, si su oferta es la mínima y iguala al umbral ($O_{Lic} = U_{TM}$), el licitante obtendrá la máxima puntuación correspondiente a este tramo ($P_{licitante} = 1 * T_1 = 52,25$ puntos).

- Para puntuar las ofertas que estén en el segundo tramo se aplicara la siguiente fórmula: $P_{licitante} = T_1 + T_2 * [1 - (O_{Lic}/U_{TM})]$. En este caso, la empresa obtendrá la puntuación máxima del primer tramo y obtendrá una proporción mayor de puntos correspondientes al segundo tramo cuanto más baja sea la oferta. Por ejemplo, si la empresa ofreciera 0 (y la oferta se considerase admisible, lo cual no sucederá), obtendría la máxima puntuación: $P_{licitante} = T_1 + T_2 * [1 - 0] = T_1 + T_2 = 55$ puntos.

Todas las pujas ofrecidas cuya cuantía sea menor al 10% de la media aritmética del total de las ofertas, es decir, que estén por debajo del umbral de temeridad, serán consideradas ofertas con valores anormalmente bajos. De acuerdo al criterio de valoración expuesto, estas ofertas serán las que recibirán las puntuaciones más altas. Sin embargo, antes se deberá justificar su viabilidad ante el contratante para que se tengan en cuenta a la hora de puntuar². Esta justificación se hará mediante la demostración del procedimiento de trabajo, de las soluciones técnicas que se adoptará o de las condiciones excepcionalmente favorables de las que se dispone.

Los 45 puntos restantes se asignaran mediante los criterios no cuantificables por fórmulas. Estos criterios serán los siguientes; mapa de procesos (9 puntos), procedimiento de gestión, organización y programa de trabajo (9 puntos), sistematización de la información, comunicación y coordinación del servicio (10 puntos), plan (6 puntos), planes de formación continua (7 puntos), dotaciones informáticas y tecnológicas (4 puntos). Se deberá presentar una memoria de 30 folios en los que se desarrollen los apartados ya mencionados y tras ser evaluados se les otorgara la puntuación. A las empresas licitantes que en este criterio de la valoración no alcancen como mínimo 23 puntos, no se les tendrán en cuenta sus ofertas presentadas en la valoración global³.

² Tal como estipula el art.152.3 del TRLCSP

³ Tal como estipula el art.150.4 del TRLCSP

Una vez especificadas las normas y formas de valorar las pujas, se explica cómo se han desarrollado las subastas:

En total han sido ocho las empresas licitadoras que han participado en el concurso, sumando un total de dieciséis ofertas presentadas y distribuidas entre los diferentes lotes (como se ha dicho antes, cada una podía presentar oferta para un máximo de dos lotes). Los lotes primero y tercero han recibido tres ofertas cada uno, mientras que el segundo y cuarto han recibido cinco. Cabe destacar, que estos dos últimos lotes tenían un valor más alto que los otros dos, ya que en sus contratos se estimaban más horas de trabajo para las empresas contratadas (ésta es probablemente la razón por la que han recibido más ofertas).

En los criterios no cuantificables por fórmulas, las puntuaciones obtenidas han sido relativamente bajas; a pesar de que ninguna ha quedado por debajo del mínimo de 23 puntos (que les supondría la retirada de sus pujas) han sido varias las que se han acercado peligrosamente a este límite. Sin embargo, dos empresas han superado con bastante margen al resto en esas puntuaciones: AURRERANTZ y AZTERTZEN (36 y 33 puntos respectivamente). Esta ventaja que han obtenido ha sido decisiva en la resolución de la subasta.

En cuanto a los criterios cuantificables con fórmulas, la media de las pujas en los cuatro lotes se ha acercado a 28€/hora⁴, es decir todas las ofertas han sido muy próximas al máximo que se podía pujar (28,4€/hora). Ninguna puja ha quedado por debajo del “umbral de temeridad” que hemos definido anteriormente, por lo que las diferencias en puntuaciones entre las empresas han sido mínimas, en ninguno de los cuatro lotes ha habido una diferencia mayor a tres puntos entre la empresa que ha hecho la oferta más baja y la más alta.

⁴ Concretamente la media de las ofertas de cada lote ha sido de; 27'75€/h, 27'9€/h, 27'96€/h y 27'86€/h respectivamente

En las siguientes tablas se presentan, para cada lote, las puntuaciones obtenidas por cada licitador en la parte no cuantificable y en la parte cuantificable y el precio por hora que han ofrecido:

LOTE 1 – DEUSTO-CENTRO

Licitador	<i>Criterio no cuantificable</i>	precio ofertado (iva excluido) €/hora diurna laborable	<i>Criterio cuantificable</i>	<i>Total</i>	<i>Orden de puntuación</i>
AURRERANTZ, SDAD. COOP.DE INICIATIVA SOCIAL	<u>36,00</u>	28,37	<u>46,01</u>	82,01	1º
CARFLOR SERVICIOS SOCIOASISTENCIALES S.L.	<u>23,50</u>	27,22	<u>47,95</u>	71,45	2º
GARBIALDI S.A.	<u>23,00</u>	27,68	<u>47,16</u>	70,16	3º

Tabla 1. Ofertas presentadas y puntuaciones obtenidas por las empresas para el 1. Lote. Apéndices (hoja 31)

LOTE 2 – URIBARRI-OTXARKOAGA

Licitador	<i>Criterio no cuantificable</i>	precio ofertado (iva excluido) €/hora diurna laborable	<i>Criterio cuantificable</i>	<i>Total</i>	<i>Orden de puntuación</i>
ASTERTZEN SERVICIOS ASISTENCIALES S.L.	<u>33,00</u>	28,38	<u>46,23</u>	79,23	1º
ARQUISOCIAL S.L.	<u>28,50</u>	28,22	<u>46,49</u>	74,99	2º
GARBIALDI S.A.	<u>23,00</u>	26,84	<u>48,88</u>	71,88	3º
SERVISAR SERVICIOS SOCIALES, S.L.	<u>25,00</u>	28,03	<u>46,81</u>	71,81	4º
VALORIZA SERVICIOS A LA DEPENDENCIA	<u>23,50</u>	28,03	<u>46,81</u>	70,31	5º

Tabla 2. Ofertas presentadas y puntuaciones obtenidas por las empresas para el 2. Lote. Apéndices (hoja 31)

LOTE 3 – SANTUTXU-CASCO VIEJO-SAN FRANCISCO

Licitador	Criterio no cuantificable	precio ofertado (iva excluido) €/hora diurna laborable	Criterio cuantificable	Total	Orden de puntuación
AURRERANTZ, SDAD. COOP.DE INICIATIVA SOCIAL	<u>36,00</u>	28,37	<u>46,35</u>	82,35	1º
CLECE, S.A.	<u>27,50</u>	27,26	<u>48,23</u>	75,73	2º
VALORIZA SERVICIOS A LA DEPENDENCIA	<u>23,50</u>	28,25	<u>46,54</u>	70,04	3º

Tabla 3. Ofertas presentadas y puntuaciones obtenidas por las empresas para el 3. Lote. Apéndices (hoja 31)

LOTE 4 – IRALA-REKALDE-ZORROTZA-BASURTO

Licitador	Criterio no cuantificable	precio ofertado (iva excluido) €/hora diurna laborable	Criterio cuantificable	Total	Orden de puntuación
ASTERTZEN SERVICIOS ASISTENCIALES S.L.	<u>33,00</u>	28,36	<u>46,19</u>	79,19	1º
CLECE, S.A.	<u>27,50</u>	27,26	<u>48,05</u>	75,55	2º
ARQUISOCIAL S.L.	<u>28,50</u>	28,18	<u>46,48</u>	74,98	3º
SERVISAR SERVICIOS SOCIALES, S.L.	<u>25,00</u>	28,12	<u>46,58</u>	71,58	4º
CARFLOR SERVICIOS SOCIOASISTENCIALES S.L.	<u>23,50</u>	27,36	<u>47,88</u>	71,38	5º

Tabla 4. Ofertas presentadas y puntuaciones obtenidas por las empresas para el 4. Lote. Apéndices (hoja 31)

Se puede afirmar que ha sido la puntuación otorgada mediante los criterios no cuantificables con fórmulas los que han determinado a los ganadores de las cuatro subastas realizadas. AURRERANTZ ha sido la empresa ganadora del primer y tercer lote y AZTERTZEN del segundo y cuarto lote. Tras la enorme ventaja obtenida por parte de estas en la parte no cuantificable de la subasta, la parte cuantificable no ha ofrecido ningún cambio significativo, y a pesar de que estas dos empresas han sido las que han ofrecido ofertas económicas más altas (y por tanto han puntuado más bajo) las otras empresas no les han supuesto ningún tipo de competencia. De hecho, la mayor parte

de ellas no habrían podido obtener puntuaciones superiores a las ganadoras del lote ni aunque su oferta económica hubiera sido de 0 €/hora, y desde luego jamás con una oferta que fuera realista.

Cabe destacar lo conveniente que ha resultado tanto para AURRERANTZ, como para AZTERTZEN, el no haber competido la una con la otra en ninguno de los cuatro lotes. De haber coincidido en algún lote, sus puntuaciones más altas entre las presentadas en la parte no cuantificable habrían implicado una fuerte competencia entre ellas en la oferta económica para determinar la ganadora de cada lote. Pero AURRERANTZ solo ha realizado ofertas para los lotes 1 y 3 y, en cambio, AZTERTZEN solo ha realizado ofertas para los lotes 2 y 4 (cada empresa solo podía optar a dos lotes). La no coincidencia entre esas empresas en ningún lote les ha permitido hacer altas ofertas económicas (cercanas a las ofertas más altas posibles⁵) con un riesgo menor de perder la subasta.

3.2. CONCURSO 2: SERVICIO DE TRANSPORTE EN AUTOBÚS

En este segundo concurso, la Universidad del País Vasco, oferta un contrato para hacerse cargo de un servicio de transporte en autobús para salidas del alumnado organizadas por los departamentos de los diferentes centros de la universidad. Nuevamente, el objeto del contrato se ha dividido en tres lotes diferentes e independientes que cubren las tres provincias: Bizkaia, Araba y Gipuzkoa.

Se estima el presupuesto para la ejecución de este contrato en 100.000€. De los cuales, el 70% equivaldría al lote de Bizkaia y lo restante a los lotes de Araba y Gipuzkoa, repartidos a partes iguales. A diferencia del anterior concurso, en este no se limita el número de lotes a los que las empresas podrán realizar sus licitaciones, y

⁵ 28'37€/hora (Aurrerantz) y 28'38€/hora (Aztertzen), mientras que el máximo es 28,4€/hora

tampoco habrá una sola empresa adjudicataria en cada lote, sino que serán dos empresas en los lotes de Araba y Gipuzkoa y cuatro en el de Bizkaia. Es decir, mientras el presupuesto máximo del contrato se cumpla, habrá más de una empresa realizando el servicio ofertado.

Se exigen unos mínimos de solvencia económica (mayor volumen anual de negocios en los últimos tres años) y técnica (mayor importe anual acumulado en los últimos cinco años, en servicios relacionados con lo subastado) para las empresas licitadoras, estas cantidades van variando dependiendo de a qué lotes licite la empresa.⁶

A la hora de determinar las empresas adjudicatarias, se elegirán las dos o cuatro (dependiendo del lote) que mayor puntuación obtengan a través de criterios cuantificables y no cuantificables. En este concurso son los criterios cuantificables los que mayor peso tienen, ya que son 80 los puntos que se pueden obtener a través de las ofertas de pujas económicas y solamente 20 a través de las características de los criterios no cuantificables.

Los 80 puntos correspondientes a los criterios cuantificables por fórmulas están divididos en viajes o excursiones cortas (60 puntos) y viajes o excursiones largas (20 puntos). Dentro de cada tipo de viaje se valoran tres apartados distintos: el precio por kilómetro realizado, especificando si es durante el día, durante la noche o durante un día festivo (75% de la valoración), el precio de las dietas del conductor o conductora, tanto de comidas como de cenas (15%) y, por último, el precio por las horas de espera que tenga que realizar el autobús (10%).

⁶ **Para los tres lotes:** S. Económica: 150.000€ S. Técnica: 70.000€.
Para los lotes 1 y 3 o 2 y 3: S. Económica: 127.500€ S. Técnica: 59.500€
Para solo el lote 3: S. Económica: 105.000€ S. Técnica: 49.000€

Parece algo ilógico el hecho de que se valore en la misma proporción los kilómetros realizados tanto en horario diurno como nocturno o en días festivos, puesto que probablemente la mayor parte de los kilómetros serán diurnos. Si observamos las ofertas presentadas, pocos licitantes aumentan el precio ofertado de los kilómetros nocturnos respecto a los diurnos⁷. Esto puede deberse a que piensen que los kilómetros nocturnos que serán necesarios realizar van a ser muchos menos, y que en caso de ofrecer un precio más alto tan solo elevarán la media de sus ofertas sin obtener un beneficio significativo.

Las empresas pueden ofertar distintos precios dependiendo de cuál sea el tamaño necesario del autobús que tengan que usar en cada viaje (ese tamaño, pequeño, mediano o grande, dependerá del número de alumnos que realicen la excursión). En cada apartado (kilometraje, dietas y paradas) se hará la media de precios entre los diferentes tipos de autobuses. De este modo habrá seis ofertas de precio distintas; tres correspondientes a los viajes cortos y tres a los viajes largos. A continuación se muestran como ejemplo las ofertas que ha presentado una de las empresas licitantes (*Cuadra Bus*) para el primer lote:

CUADRA BUS		Viajes/Excursiones cortas			Viajes/Excursiones Largas		
		Pequeño (14 plazas)	Mediano (25 plazas)	Grande (55 Plazas)	Pequeño (14 plazas)	Mediano (25 plazas)	Grande (55 plazas)
KILOMETRAJE 45 puntos	KM diurno	1,60€	1,70€	1,90€	1,60€	1,70€	1,90€
	KM nocturno	1,60€	1,70€	1,90€	1,60€	1,70€	1,90€
	KM festivo	1,80€	2,00€	2,20€	1,80€	2,00€	2,20€
	Media por tipo de bus por km	1,67€	1,80€	2,00€	1,67€	1,80€	2,00€
	Media por KM	1,82€			1,82€		
DIETAS 9 puntos	Comida	13,51€	13,51€	13,51€	27,02€	27,02€	27,02€
	Cena	13,51€	13,51€	13,51€	27,02€	27,02€	27,02€
	Cama y Desayuno				70,94€	70,94€	70,94€

⁷ Esto puede verse en el ejemplo de la compañía *CUADRA BUS* presentado en esta misma página y en el informe sobre el concurso en la referencia especificada en los apéndices.

	Media por tipo de bus	13,51€	13,51€	13,51€	41,66€	41,66€	41,66€
	Media	13,51€			41,66€		
HORA DE ESPERA 6 puntos	Precio hora	24,00€	30,00€	36,00€	24,00€	30,00€	36,00€
	Media	30,00€			30,00€		

Tabla 5. Ofertas presentadas por la empresa *Cuadra Bus* para el primer lote. Apéndices (hoja 31)

A partir de las medias obtenidas en cada apartado se otorgan las puntuaciones a los licitantes. La puntuación de una empresa en un apartado se determina mediante la siguiente fórmula; ***Puntos = Puntuación Máxima * (Oferta Mínima / Oferta Presentada)***. La oferta mínima en cada apartado se considera un 10% inferior de la media que han ofrecido todas las empresas en dicho apartado. Esta se considera la mejor oferta y si una empresa hace una oferta igual a ella obtendrá la puntuación máxima, por debajo de esa oferta no obtendrá más puntuación (se seguirá obteniendo la máxima), aunque tampoco se considera una oferta inusualmente baja. Se aplica esta fórmula a las seis ofertas de cada licitante y después se sumaran todos los puntos; de esta forma se obtienen las puntuaciones finales de los criterios cuantificables.

Los 20 puntos correspondientes a los criterios no cuantificables se otorgaran mediante la valoración de la antigüedad de los autobuses (10 puntos) y de las prestaciones o elementos adicionales de seguridad de los que disponen los vehículos (10 puntos). La antigüedad máxima permitida de los autobuses es de 6 años.

A continuación se analiza cómo se han desarrollado las subastas:

Los lotes de Bizkaia y Gipuzkoa han recibido cuatro ofertas cada uno, mientras que el de Araba ha recibido tres ofertas. Las ofertas provenían de seis empresas diferentes que han presentado una o varias ofertas. Como ya hemos mencionado anteriormente, no ha habido tan solo una empresa adjudicataria en cada lote sino que han sido varias las que han “ganado” la subasta. En el caso de Bizkaia al ser cuatro las empresas que se

elegirían como adjudicatarias no ha habido ninguna que no obtuviera el lote. En los casos de Araba y Gipuzkoa han sido una y dos, respectivamente, las empresas licitantes que se han quedado fuera.

En este concurso, los criterios cuantificables por fórmulas han sido claramente los que han determinado los ganadores en los tres lotes. Al constar de varios apartados diferentes, es difícil determinar qué empresas han presentado las ofertas económicas más bajas, ya que prácticamente todas las empresas (salvo una), han llegado a presentar alguna o varias que estaban por debajo de la oferta mínima, logrando así la puntuación máxima en dicho apartado. De todas formas, el precio sobre el kilometraje (tanto en viajes cortos como largos) ha sido el apartado más valorado y el que ha marcado las mayores diferencias.

Si analizamos los lotes uno y dos (Araba y Gipuzkoa) que son en los que verdaderamente ha habido competencia entre empresas, observamos que en ambos lotes las dos empresas adjudicatarias han obtenido la puntuación máxima en el *kilometraje para trayectos cortos*, ya que esta sección se valoraba con más del 50% de la valoración total (45 puntos sobre 80), esto les ha colocado en una posición muy ventajosa. En los apartados de *dietas y horas de espera*, en ningún caso se han obtenido diferencia entre los licitantes de más de dos puntos, a pesar de darse casos en el que una empresa ofrece 30€/hora frente a otra que ofrece 0€/hora.⁸ Esto demuestra que solo el kilometraje ha marcado algún tipo de diferencia en la resolución de la subasta.

Las siguientes tablas presentan las ofertas de precio y las puntuaciones de los licitantes en la parte cuantificable de los lotes uno y dos, respectivamente:

⁸ En el 2. Lote. Excursiones largas. Apartado *horas de espera*. Las empresas *Euska Tour* y *Caudra Bus*

PRECIO (80 puntos)													
	Excursiones Cortas (60 puntos)						Excursiones Largas (20 puntos)						Total Puntos
	KM 45 ptos		Dietas 9 ptos		Hora espera 6 ptos		KM 15 ptos		Dietas 3 ptos		Hora espera 2ptos		
	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	
Cuadra Bus	1,82€	32,88	13,51€	9,00	30,00€	5,97	1,82€	10,80	41,66€	1,82	30,00€	1,59	62,06
Arriaga Hnos	1,32€	45,00	16,00€	8,02	24,50€	6,00	1,32€	14,89	27,33€	2,78	24,50€	1,95	78,64
UTE Fonseca Blanco	1,28€	45,00	18,00€	7,13	45,00€	3,98	1,23€	15,00	15,33€	3,00	25,00€	1,91	76,02
Media General	1,48€		15,84€		33,17€		1,46€		28,11€		26,50€		
Mejor Oferta (Media-10%)	1,33€		14,26€		29,85€		1,31€		25,30€		23,85€		

Tabla 6. Medias de las ofertas presentadas por las empresas licitantes y puntuaciones obtenidas en la parte cuantificable en el 1. Lote. Apéndices (hoja 31)

PRECIO (80 puntos)													
	Excursiones Cortas (60 puntos)						Excursiones Largas (20 puntos)						Total Puntos
	KM 45 ptos		Dietas 9 ptos		Hora espera 6 ptos		KM 15 ptos		Dietas 3 ptos		Hora espera 2ptos		
	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	
Cuadra Bus	1,82€	31,40	13,51€	9,00	30,00€	6,00	1,82€	10,80	41,66€	1,83	30,00€	0,84	59,87
Autobuses Diez	1,25€	45	15,00€	8,71	30,00€	6,00	1,35€	14,56	26,67€	2,86	1,00€	2,00	79,13
Euska-Tour	1,27€	45,00	18,00€	7,26	35,00€	5,40	1,40€	14,03	29,33€	2,60	0,00€	2,00	76,29
UTE Fonseca Blanco	1,29€	44,30	18,00€	7,26	45,00€	4,20	1,23€	15,00	15,33€	3,00	25,00€	1,01	74,77
Media General	1,41€		16,13€		35,00€		1,45€		28,25€		14,00€		
Mejor Oferta (Media-10%)	1,27€		14,52€		31,50€		1,31€		25,43€		12,60€		

Tabla 7. Medias de las ofertas presentadas por las empresas licitantes y puntuaciones obtenidas en la parte cuantificable en el 2. Lote. Apéndices (hoja 31)

En la tabla siguiente se presentan las ofertas de precio y las puntuaciones de los licitantes en la parte cuantitativa correspondiente al lote tres (Bizkaia). Las diferencias en las ofertas de precio realizadas por los licitantes no han tenido ninguna relevancia en este caso, ya que todas las empresas participantes han resultado adjudicatarias:

PRECIO (80 puntos)													
	Excursiones Cortas (60 puntos)						Excursiones Largas (20 puntos)						Total Puntos
	KM 45 ptos		Dietas 9 ptos		Hora espera 6 ptos		KM 15 ptos		Dietas 3 ptos		Hora espera 2ptos		
	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	Precio	Puntos	
Cuadra Bus	1,82€	32,29	13,51€	9,00	30,00€	5,54	1,82€	10,80	41,66€	2,67	30,00€	2,00	62,40
Arriaga Hnos	1,32€	44,66	16,00€	7,72	24,50€	6,00	1,32€	14,89	27,33€	3,00	24,50€	2,00	78,27
Antonio Blanco e hijos	1,33€	44,32	15,00€	8,24	30,00€	5,54	1,19€	15,00	30,00€	3,00	30,00€	2,00	78,10
UTE uni bus	1,36€	43,35	16,50€	7,49	38,50€	4,31	1,48€	13,28	66,00€	1,69	70,00€	0,99	71,11
Media Genral	1,46€		15,25€		30,75€		1,45€		41,25€		38,63€		
Mejor Oferta (Media -10%)	1,31€		13,73€		27,68€		1,31€		37,13€		34,77€		

Tabla 8. Medias de las ofertas presentadas por las empresas licitantes y puntuaciones obtenidas en la parte cuantificable en el 3. Lote. Apéndices (hoja 31)

Respecto a los criterios no cuantificables mediante fórmulas, las puntuaciones obtenidas por los licitantes han sido muy dispersas, desde los veinte puntos hasta los ocho. A pesar de eso, las diferencias en las puntuaciones obtenidas en este apartado no han sido determinantes para determinar los ganadores de la subasta en la mayoría de los casos. Como claro ejemplo de esta afirmación tenemos a la empresa *Autobuses Cuadra*, que a pesar de que en los dos primeros lotes ha obtenido la puntuación máxima en la parte no cuantificable, y ha aventajado notoriamente al resto de licitantes en ese apartado (duplicando, por ejemplo, la puntuación de la empresa ganadora en el Lote 2), ha terminado en último lugar con la puntuación más baja en ambos lotes. Sin embargo, a pesar del poco peso que ha tenido la parte no cuantificable, sí ha habido un caso, en el Lote 2, en el que los criterios no cuantificables han provocado que una empresa licitante se haya colocado por encima de otra y haya obtenido el lote, a pesar de que su oferta económica fuera más baja⁹.

Las siguientes tablas presentan las puntuaciones de las partes cuantificable y no cuantificable y las puntuaciones totales obtenidas por los licitadores en cada lote:

⁹ En el Lote 2, la empresa UTE Antonio Blanco e Hijos S.L & Fonseca Bus S.L ha superado a Euska-Tour S.L

EMPRESAS LICITADORAS Lote 1 (Alava)	Precio (80 puntos)	Medios Materiales (20 puntos)		TOTAL
		Antigüedad autobuses (10 puntos)	Elementos seguridad (10 puntos)	
Autobuses Hermanos Arriaga, S.A	78,64	6	8	92,64
UTE Antonio Blanco e Hijos, S.L y Fonseca Bus, S.L	76,02	6	6	88,02
Autobuses Cuadra, S.A	62,06	10	10	82,06

Tabla 9. Puntuaciones finales obtenidas por las empresas licitantes en el 1. Lote. Apéndices (hoja 31)

EMPRESAS LICITADORAS Lote 2 (Gipuzkoa)	Precio (80 puntos)	Medios Materiales (20 puntos)		TOTAL
		Antigüedad autobuses (10 puntos)	Elementos seguridad (10 puntos)	
Autocares Diez, S.A	79,13	4	6	89,13
UTE Antonio Blanco e Hijos S.L y Fonseca Bus, S.L	74,77	8	6	88,77
Euska Tour, S.L	76,29	2	6	84,29
Autobuses Cuadra, S.A	59,87	10	10	79,87

Tabla 10. Puntuaciones finales obtenidas por las empresas licitantes en el 2. Lote. Apéndices (hoja 31)

EMPRESAS LICITADORAS Lote 3 (Bizkaia)	Precio (80 puntos)	Medios Materiales (20 puntos)		TOTAL
		Antigüedad autobuses (10 puntos)	Elementos seguridad (10 puntos)	
Autobuses Hermanos Arriaga, S.A	78,27	10	8	96,27
Antonio Blanco e Hijos, S.L	78,10	2	6	86,10
Autobuses Cuadra, S.A	62,40	7	10	79,40
UTE Unibus	71,11	3	5	79,11

Tabla 11. Puntuaciones finales obtenidas por las empresas licitantes en el 3 Lote. Apéndices (hoja 31)

4. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

En el desarrollo de este trabajo se han estudiado:

- El tipo de diseño de subasta usado en las subastas de los concursos públicos. Para ello se han presentado las *subastas en sobre cerrado al primer precio*: sus características, las pujas que realizan en ellas los licitantes y el impacto que tienen en esas pujas diferentes factores como la aversión al riesgo, el número de licitantes, etc.
- Las características de una subasta en las que el bien a subastar es de valoración común, ya que a menudo hay elementos de valor común en los concursos de bienes, servicios y suministro. El efecto de “la maldición del ganador” y los cambios que este efecto provoca en las decisiones de los licitantes al calcular sus pujas han sido discutidos en el trabajo.
- Las diferencias que presentan los concursos públicos respecto al resto de subastas. En concreto, se han comentado los diferentes comportamientos que se pueden dar por parte de las empresas licitadoras y los problemas que estos pueden ocasionar en la resolución del concurso.
- El diseño y la resolución de dos concursos públicos distintos, con criterios de valoración diferentes.

Como conclusiones del trabajo realizado pueden destacarse las siguientes:

- Los concursos públicos pueden diferir totalmente unos de otros dependiendo en cada caso de a qué criterios otorga más peso la administración al valorar las ofertas presentadas por las empresas licitantes.
- Una empresa que tenga unas políticas y planes de trabajo adecuados y que mantenga sus dotaciones de trabajo tecnológicamente actualizadas, podrá permitirse pedir un precio más alto en sus ofertas gracias a las ventajas que obtendrá en los criterios no cuantificables.
- Todas las ofertas de precio presentadas en los concursos están delimitadas tanto por una oferta máxima como por una oferta mínima. La fijación de una oferta mínima puede parecer perjudicial para la administración y sin embargo es necesaria si se quieren evitar diferentes tipos de problemas. Las ofertas de precio más bajas no siempre resultan ventajosas para el subastador pero puede considerarse una oferta por debajo del mínimo si se justifica adecuadamente.
- En el concurso de *Servicio de prestación de servicio a domicilio* son las características valoradas mediante los criterios no cuantificables las que han determinado al ganador de la subasta. A pesar de valorarse algo menos que los criterios cuantificables, las pujas de precios ofrecidas han implicado diferencias muy pequeñas en la puntuación de la parte cuantitativa y, por tanto, que el resultado de la subasta haya dependido sobre todo de las puntuaciones obtenidas en la parte no cuantificable. El diseño de la subasta no ha servido para que las pujas sobre precios influyan en ese resultado final.
- En el concurso de *Servicio de transporte en autobús* para la UPV, el precio recibe la mayor parte del peso en la valoración de las ofertas, por lo que la subasta se resuelve de forma muy parecida a la de una subasta en la que solo

importan los precios ofrecidos. No obstante, para los casos en los que esos precios son parecidos, son las puntuaciones obtenidas mediante los criterios no cuantificables los que permiten seleccionar un ganador. En el concurso estudiado los ganadores han sido en la mayoría de los casos los que han ofrecido menores precios. El diseño de la subasta debería haber sido diferente si se hubiese deseado tener más en cuenta los criterios no cuantificables.

5. APÉNDICES

5.1. Apéndice A: Prestación de Servicio de Ayuda a Domicilio (Ayuntamiento de Bilbao)

- Descripción y normas de licitación:

http://www.bilbao.eus/cs/Satellite?LicitAyu=si&c=BIO_Licitacion_FA&cid=1279155094879&estadoLicitacion=Licitacion&language=es&pageid=3000012799&pagename=Bilbaonet%2FBIO_Licitacion_FA%2FBIO_Licitacion

→ Pliego de cláusulas administrativas particulares → Carátula del PCAP (PDF)

- Resolución:

http://www.bilbao.eus/cs/Satellite?LicitAyu=si&c=BIO_Licitacion_FA&cid=1279155094879&language=es&navegacion=3&pageid=3000012799&pagename=Bilbaonet%2FBIO_Licitacion_FA%2FBIO_Licitacion

→ Adjudicación (PDF)

5.2. Apéndice B: Servicio de Transporte en Autobús (Universidad del País Vasco UPV/EHU)

- Descripción y normas de licitación:

http://www.contratacion.euskadi.eus/w32-1084/es/v79aWar/comunJSP/v79aSubmitMostrarHistoricoExpediente.do?a=Anuncio&b=24017&R01HNoPortal=true&ruta=http://www.ivap.euskadi.eus/r61-vedorok/es/contenidos/anuncio_contratacion/expjaso5555/es_doc/es_arch_expjaso5555.html

→ Objeto del contrato → Carátula del PCAP (PDF)

- Resolución:

http://www.ivap.euskadi.eus/r61-vedorok/es/contenidos/anuncio_contratacion/expjaso5555/es_doc/es_arch_expjaso5555.html

→ INFORME_Parte1 / INFORME_Parte2 / INFORME_Parte3

6. REFERENCIAS

Pindyck, R., y D. Rubinfeld, 2013. *Microeconomía*. Prentice Hall

Usategui, J.M., 2008. *Economía de las Subastas*. Universidad del País Vasco.

Concurso de Prestación de Servicio de Ayuda a Domicilio:

http://www.bilbao.eus/cs/Satellite?LicitAyu=si&c=BIO_Licitacion_FA&cid=1279155094879&estadoLicitacion=Licitacion&language=es&pageid=3000012799&pagename=Bilbaonet%2FBIO_Licitacion_FA%2FBIO_Licitacion

Concurso de Servicio de Transporte en Autobús:

http://www.contratacion.euskadi.eus/w32-1084/es/v79aWar/comunJSP/v79aSubmitMostrarHistoricoExpediente.do?a=Anuncio&b=24017&R01HNoPortal=true&ruta=http://www.ivap.euskadi.eus/r61-vedorok/es/contenidos/anuncio_contratacion/expjaso5555/es_doc/es_arch_expjaso5555.html