



OFERTAS SUBSECUENTES DE DESCUENTOS

Fernando Mendoza López

**Unidad de Política de
Contrataciones Públicas**

**Subsecretaría de
Responsabilidades Administrativas
y Contrataciones Públicas**

Agosto, 2013

1. ¿Qué es una Subasta Inversa?



- Es un mecanismo de compra en el cual existe **un comprador y varios vendedores** quienes compiten por vender bienes o servicios y el contrato se adjudica a aquel vendedor que ofrece el precio más bajo al término de la subasta.



1. ¿Qué es una Subasta?

Ofertas Subsecuentes de Descuentos



De acuerdo con la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (LAASSP) en su **artículo 2 fracción VIII**, se definen las OSD como:

Ofertas subsecuentes de descuentos: modalidad utilizada en las licitaciones públicas, en la que los licitantes, al presentar sus proposiciones, tienen la posibilidad de que, con posterioridad a la presentación y apertura del sobre cerrado que contenga su propuesta económica, realicen **una o más ofertas subsecuentes** de descuentos que **mejoren el precio ofertado en forma inicial, sin que ello signifique la posibilidad de variar las especificaciones** o características originalmente contenidas en su propuesta técnica.

1. ¿Qué es una Subasta?

Ofertas Subsecuentes de Descuentos



- I. Que los **bienes o servicios** objeto de la licitación tienen características técnicas **objetivamente definidas, por encontrarse estandarizadas en el mercado;**
- II. Que se **verificó con la investigación de mercado que existe competitividad suficiente**, al constatar que hay al menos cinco licitantes potenciales nacionales o extranjeros que cumplen con la capacidad y experiencia requeridas para la contratación, de acuerdo a la naturaleza de la licitación;
- III. Que el precio de contratación estimado para cada partida o grupo de partidas, se determinó considerando en **la investigación de mercado al menos los precios actualizados de los bienes o servicios de cuando menos tres contrataciones que se hayan celebrado en los tres años previos a la licitación;**

1. ¿Qué es una Subasta?

Ofertas Subsecuentes de Descuentos



- IV. Que se puede realizar la **evaluación legal y técnica** de las proposiciones en un **término máximo de veinticuatro horas**, contadas a partir de la conclusión del acto de presentación y apertura de proposiciones;
- V. Que el volumen de los bienes o servicios a licitar resulta conveniente para la convocante por generar **economías de escala**;
- VI. Que el **número de partidas o grupo de partidas** a licitar en cada procedimiento de contratación **no excederá de quince**;
- VII. Que el servidor público que presidirá los actos de la licitación está certificado para llevar a cabo la OSD;

1. ¿Qué es una Subasta?

Ofertas Subsecuentes de Descuentos



VIII. Que la unidad administrativa responsable de la contratación se encuentra autorizada por la Secretaría de la Función Pública, para hacer uso de medios remotos de comunicación electrónica y recibir proposiciones a través de esta vía, y

IX. En su caso, que se cuenta con las **fórmulas de ajuste** que permitan homologar las proposiciones de los licitantes nacionales o **extranjeros**, cuando la convocante permita a éstos presentar sus ofertas con distintas características, entre otras, el lugar o forma de entrega, a fin de evitar que se favorezca a algún participante.

1. ¿Qué es una Subasta?

Ofertas Subsecuentes de Descuentos



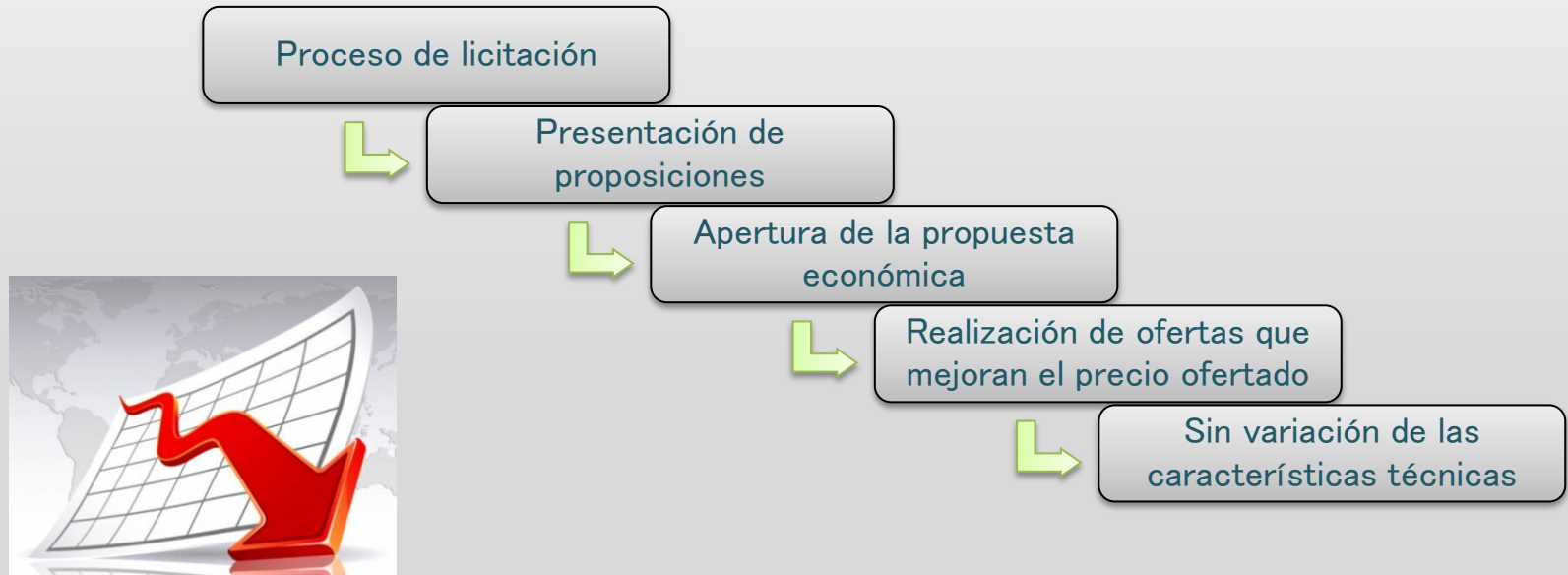
- Asimismo, establece que la utilización de la OSD para bienes o servicios de mayor complejidad técnica que no cumpla con alguno de los requisitos anteriores solo resultará procedente cuando se cuente con la previa autorización expresa de la Secretaría de la Función Pública.

1. ¿Qué es una Subasta?

Ofertas Subsecuentes de Descuentos



Las Ofertas Subsecuentes de descuentos (OSD) son una modalidad de Licitación Pública que se realiza de forma electrónica.



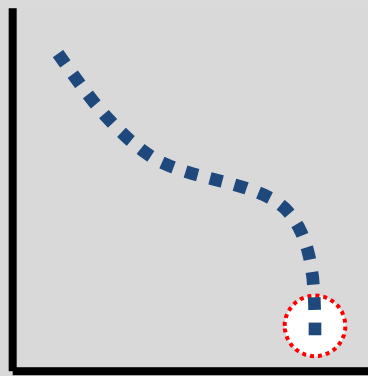
Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (LAASSP), Artículo 2 fracción VIII.

2. Tipos de Subasta

Subasta Inglesa



Es la **subasta tradicional**. Los vendedores dirigen la puja en forma descendente partiendo de un precio alto y ofreciendo cada vez precios de venta menores. La subasta termina cuando se alcanza un precio abajo del cual ya no hay ninguna oferta, o bien termina cuando se alcanza un cierto periodo de tiempo.

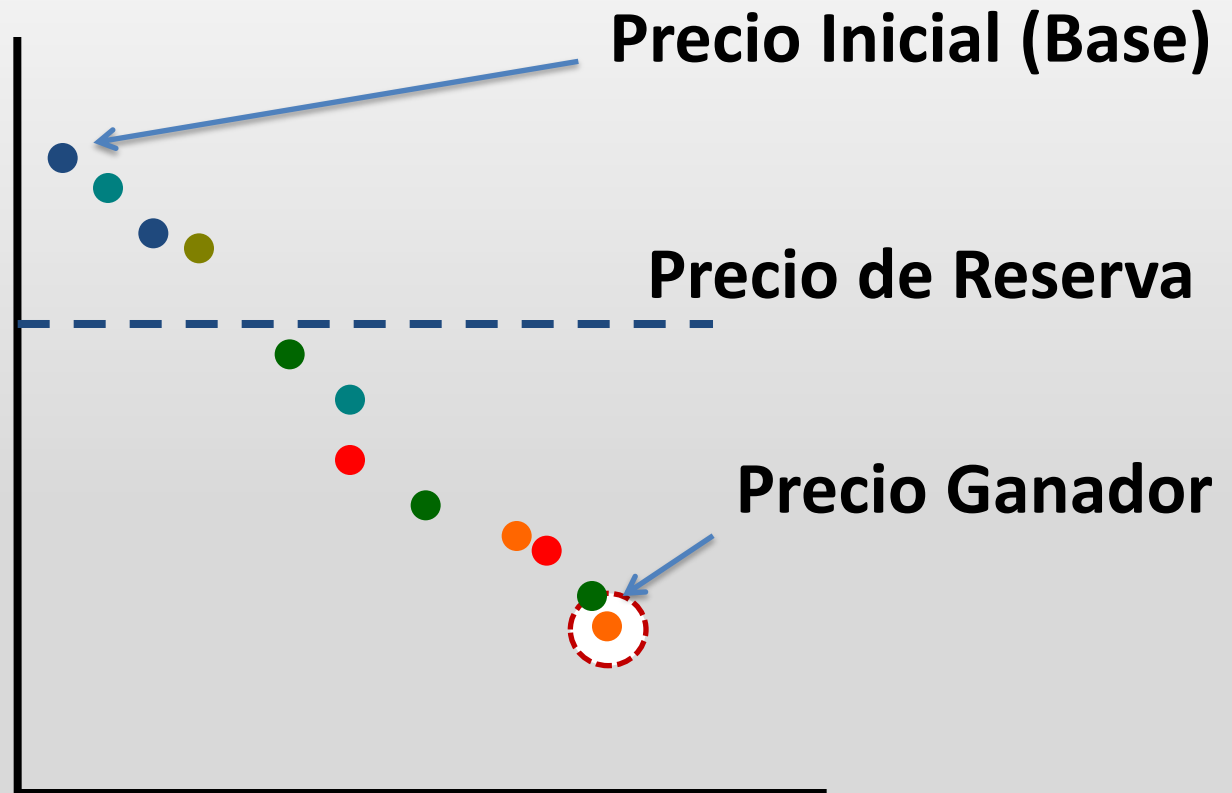


2. Tipos de Subasta

Subasta Inglesa



- Proveedor 1
- Proveedor 2
- Proveedor 3
- Proveedor 4
- Proveedor 5
- Proveedor 6



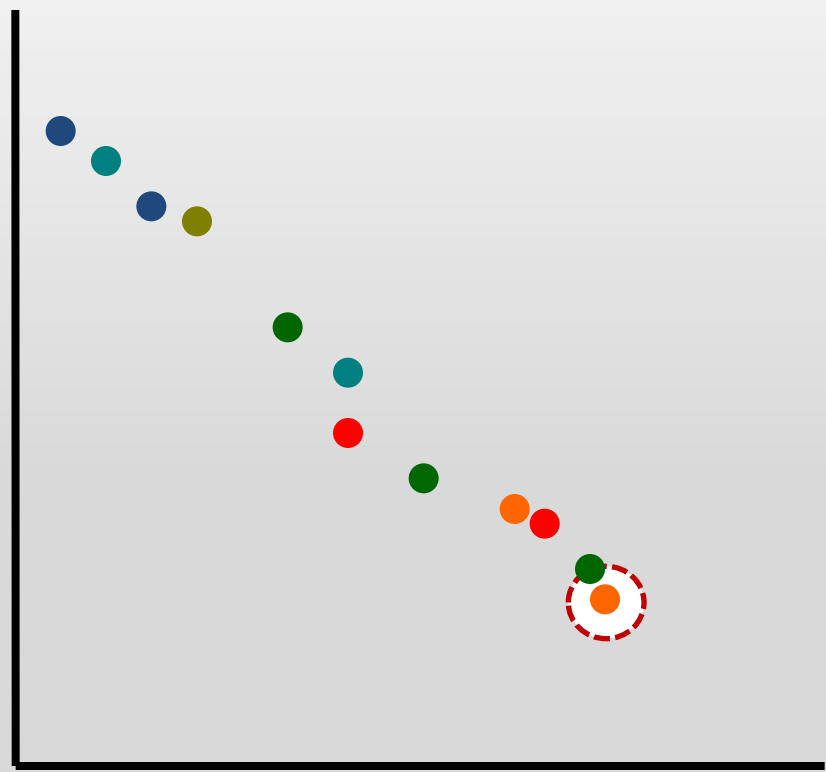
2. Tipos de Subasta

Subasta Inglesa



Comportamiento del Proveedor

- Proveedor 1
- Proveedor 2
- Proveedor 3
- Proveedor 4
- Proveedor 5
- Proveedor 6



2. Subasta Inglesa

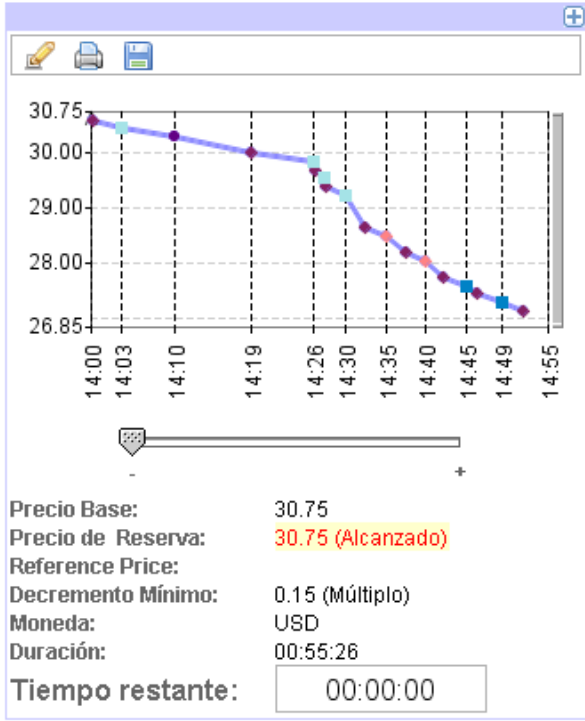
OSD Mecánica



English Auction Bidder Monitor

1748 - Partida 1

Código de OSD	Code	Estatus	Open Time	Close Time	Licitantes Conectados/Invitados	Ganador	Mejor Propuesta	Total de Propuestas
Partida 1	1748	Terminada	16/12/2011 14:00:00	16/12/2011 14:55:26	1/8	J	27.15	18



Propuestas	Licitantes	Messages	
Alias	Fecha Propuesta.	Posición de la Propuesta	Precio Propuestado
J	16/12/2011 14:52:26	1	27.15
H	16/12/2011 14:49:43	2	27.3
J	16/12/2011 14:46:54	3	27.45
H	16/12/2011 14:45:34	4	27.6
J	16/12/2011 14:42:44	5	27.75
Z	16/12/2011 14:40:29	6	28.05
J	16/12/2011 14:38:15	7	28.2
Z	16/12/2011 14:35:49	8	28.5
J	16/12/2011 14:33:13	9	28.65
S	16/12/2011 14:30:57	10	29.25
J	16/12/2011 14:28:25	11	29.4
S	16/12/2011 14:28:10	12	29.55
J	16/12/2011 14:27:14	13	29.7
S	16/12/2011 14:26:58	14	29.85
J	16/12/2011 14:19:25	15	30
P	16/12/2011 14:10:08	16	30.3
S	16/12/2011 14:03:36	17	30.45
J	16/12/2011 14:00:17	18	30.6

Volumen por partida: 2'210,000 ton
Precio base: 30.75 USD/Gcal

Duración de la subasta: 55 min
Número de pujas: 18

2. Tipos de Subasta

Subasta Inglesa



Ventajas

- Se garantiza que el precio de adquisición no excederá del precio inicial.
- El vendedor revela información acerca del costo del bien o servicio.

Desventajas

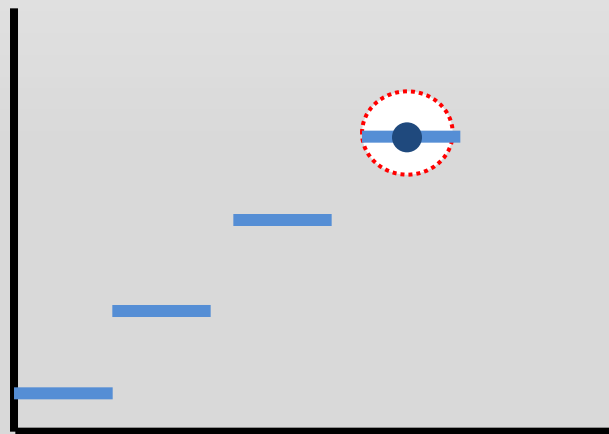
- En ciertas ocasiones los participantes presentan aversión al riesgo, es decir, se mantienen a la expectativa y no ofertan grandes descuentos.
- Los precios pueden disminuir a niveles que pongan en riesgo la solvencia financiera del vendedor.
- No conveniente cuando haya PYMES

2. Tipos de Subasta

Subasta Holandesa



En este caso el comprador dirige la puja. Partiendo de un precio de compra bajo, dirige la puja en forma ascendente hasta que un vendedor acepta el precio; en ese momento termina la subasta.

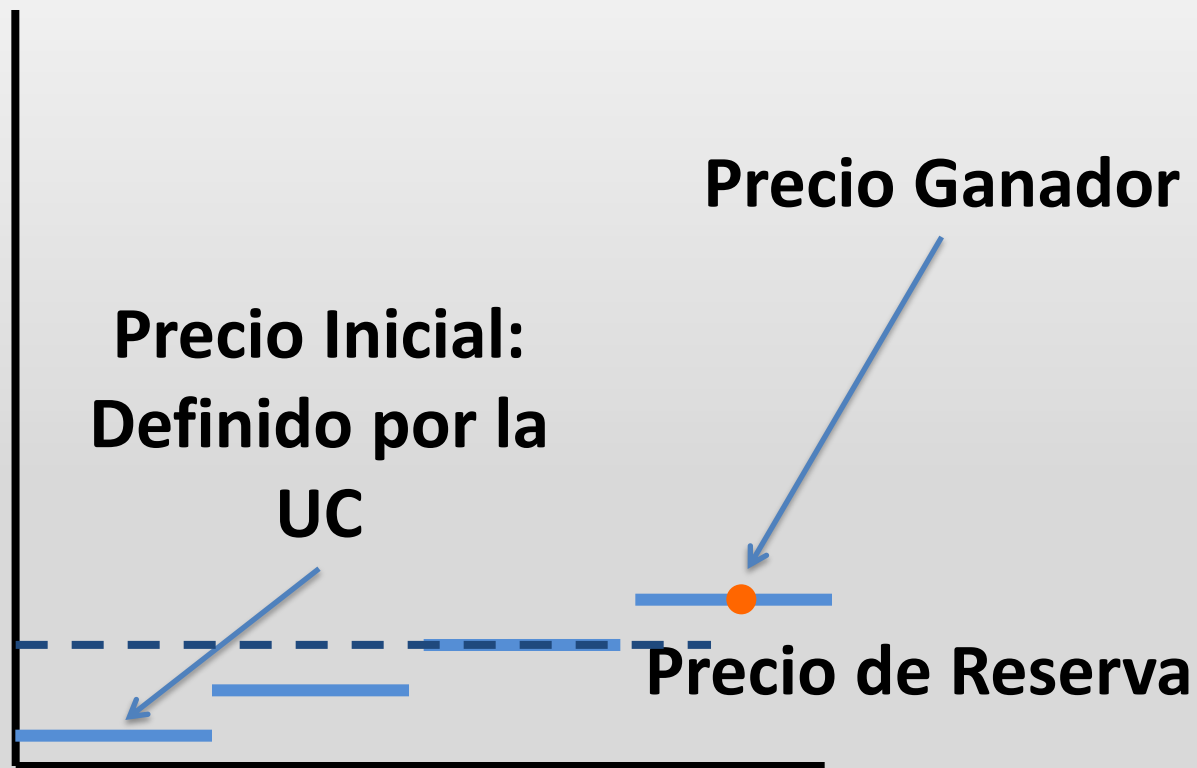


2. Tipos de Subasta

Subasta Holandesa



- Proveedor 1
- Proveedor 2
- Proveedor 3
- Proveedor 4
- Proveedor 5
- Proveedor 6



2. Tipos de Subasta

Subasta Holandesa



Ventajas

- Garantiza que el precio adjudicado no sea menor a un nivel determinado.
- El precio adjudicado no puede superar el precio de reserva.
- Permite contrarrestar la aversión al riesgo de los participantes.
- No castiga tanto a las Pymes.

Desventajas

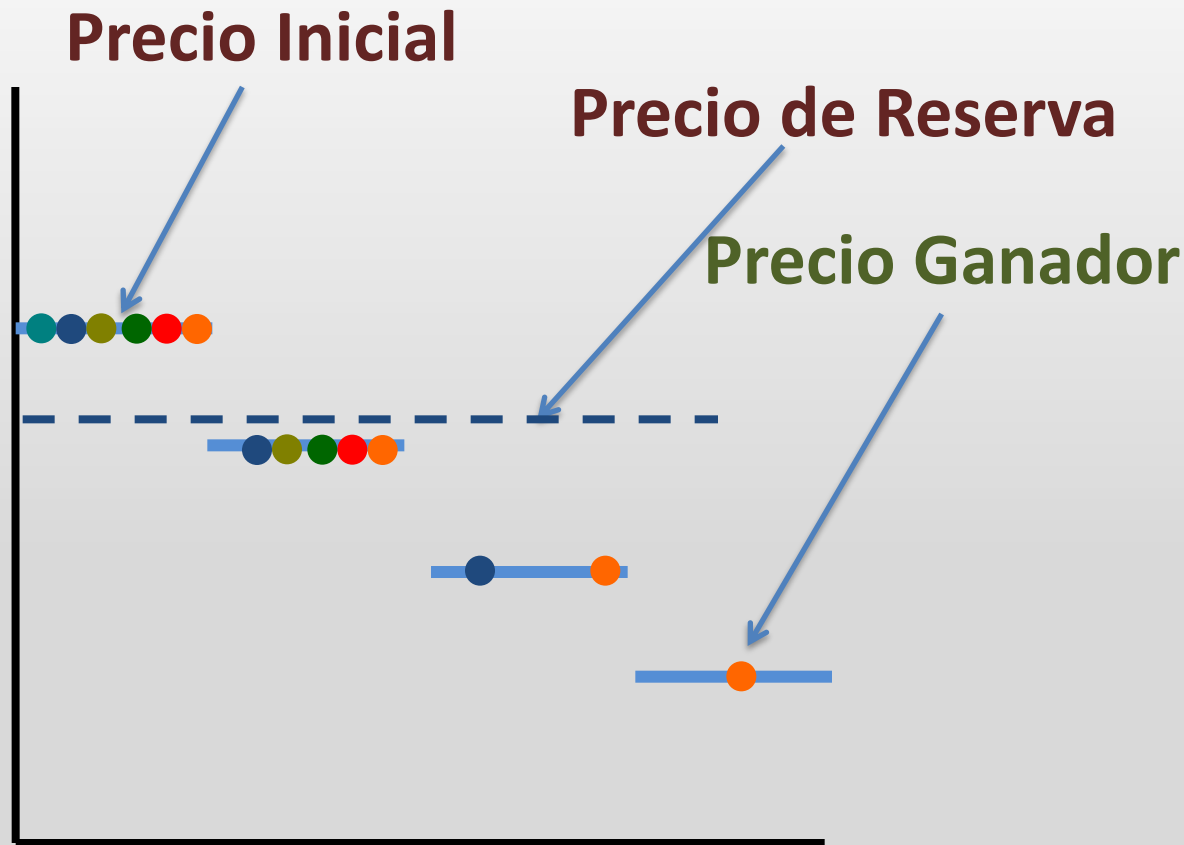
- No permite estimar el costo real del bien o servicio.
- Los licitantes solamente tienen una oportunidad de ganar un contrato.

2. Tipos de Subasta

Subasta Japonesa



- Proveedor 1
- Proveedor 2
- Proveedor 3
- Proveedor 4
- Proveedor 5
- Proveedor 6



Nota: Precio de Inicial (Base) y Precio de Reserva son definidos por la Unidad Compradora derivado de su Investigación de Mercado

3. Características Importantes



Dos precios juegan un papel importante en la subasta inversa:

1. El **precio inicial (Precio Base)**, que es el precio más bajo ofertado por los participantes a la apertura de la subasta.
2. El **precio de reserva**, revela la máxima disposición a pagar de la dependencia y/o entidad.

Observaciones

- Generalmente, el precio de reserva es el precio más bajo presentado por los concursantes en la apertura de propuestas.

3. Características Importantes



- Si el mercado opera con márgenes de utilidad muy bajos, los ahorros serán mínimos.
- El precio inicial puede afectar los ahorros potenciales que pudieran resultar de la subasta: un precio muy alto podría llevar a una subasta sin grandes ahorros, y un precio muy bajo podría llevar a una subasta sin pujas.
- El número de proveedores en el mercado no asegura competencia suficiente en la subasta.

3. Características Importantes



- La duración de una subasta inversa debe reflejar el valor de la compra: mientras mayor sea el valor de la compra, mayor debería ser la duración de la subasta.
- Existe el riesgo de fallas técnicas en los sistemas electrónicos durante la realización de una subasta inversa. Su ejecución requiere siempre planes de contingencia.
- Después de una subasta inversa, es importante vigilar el cumplimiento de las obligaciones del ganador.

Colusión

- La subasta inversa es el mecanismo más usado para romper con la colusión.
- La ausencia de participantes a una subasta inversa nos puede proporcionar señales de colusión entre las empresas.
- El riesgo de usar con frecuencia la subasta inversa es que incentiva a que los proveedores se coludan. Lo peor es que este acto puede ser el inicio de una complicidad entre todos los proveedores.

4. Beneficios y Defectos de las Subastas



Beneficios de la Subasta Inversa

- Se obtienen grandes ahorros.
- Se combate la colusión.
- En el caso de la subasta descendente, los participantes tienen varias oportunidades de reducir su precio para ganar un contrato.
- Existe mayor transparencia del proceso de selección.
- Se genera un clima de imparcialidad.
- Se obtiene un mejor conocimiento de los precios del mercado.
- Se revela al proveedor que está dispuesto a proporcionar el bien o el servicio al menor precio.

5. Beneficios y Defectos de las Subastas



Defectos de la Subasta Inversa

- Se presiona a los proveedores a ofertar precios que podrían poner en riesgo su solvencia financiera.
- Se pierde la oportunidad de obtener un valor agregado por la contratación del bien o servicio.
- A pesar de que los proveedores son calificados para participar en la subasta inversa, no se puede asegurar que el ganador tendrá la solvencia para cumplir las obligaciones derivadas del contrato.
- La subasta inversa suele favorecer a las grandes empresas, por lo que el uso frecuente de ellas puede generar la impresión de que el Gobierno las está favoreciendo.
- La frecuencia de la subasta inversa para comprar un mismo bien puede incentivar la colusión.

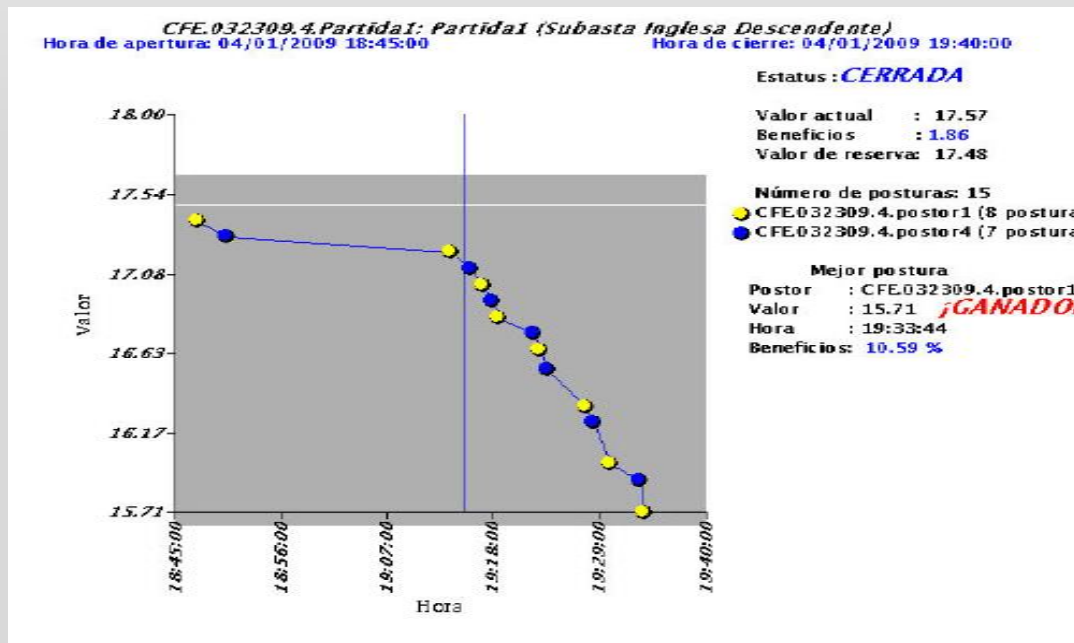
5. Subasta de Carbón Térmico CFE



Partida	Descripción de los Bienes	Cantidad	Unidad
1	Carbón mineral térmico Tipo 2 <i>Poder calorífico medio</i>	3'250,000	Tonelada métrica
2	Carbón mineral térmico Tipo 2 <i>Poder calorífico medio</i>	3'120,000	Tonelada métrica
3	Carbón mineral térmico Tipo 2 <i>Poder calorífico medio</i>	2'860,000	Tonelada métrica
4	Carbón mineral térmico Tipo 3 <i>Poder calorífico bajo</i>	2'210,000	Tonelada métrica
5	Carbón mineral térmico Tipo 1 <i>Poder calorífico alto</i>	520,000	Tonelada métrica

5. Subasta de Carbón Térmico CFE

- ✓ Se determinó un precio máximo de contratación para cada tipo de carbón, el cual se entregó en sobre cerrado al Notario Público.
- ✓ Se realizaron 4 juntas de aclaraciones, donde participaron 23 licitantes.
- ✓ Presentaron propuesta 7 licitantes para las diferentes partidas, determinándose 6 solventes y participando en las OSD.
- ✓ En las OSD se presentaron hasta 15 posturas por una partida, obteniéndose beneficios entre el 6.07% y el 11.13% sobre los precios más bajos originalmente ofertados.



6. OSD Relevantes (2009-2013)



Bien y/o Servicio	Fecha	Monto (millones de pesos)	Dependencia / Entidad	Ahorro (millones de pesos)	% de ahorro
Carbón Mineral	2011	17,972.20	CFE	1,867.10	10.4%
Carbón mineral 1	2009	12,092.70	CFE	1,010.30	8.4%
Medicamentos	2010	9,565.50	IMSS	135.4	1.4%
Carbón mineral 2	2009	8,563.80	CFE	1,011.40	11.8%
Medicamentos	2009	6,627.60	IMSS	780.3	11.8%
Gas L.P.	2011	5,573.40	PEMEX (PGPB)	1,300.00	23.3%
Medicamentos	2011	1,913.20	IMSS-SEDENA	43.7	2.3%
Medicamentos	2010	1,823.30	IMSS	21.9	1.2%
Medicamentos	2010	1,492.10	IMSS	6.5	0.4%
Medicamentos	2011	903.5	IMSS	124.3	13.8%
Productos biológicos	2011	902.9	IMSS	219.4	24.3%
Material de Curación	2010	763.5	IMSS	17.8	2.3%
Medicamentos y otros	2011	762.8	IMSS	26.2	3.4%
Medicamentos genéricos y otros	2011	758.1	IMSS-SEDENA	11.6	1.5%
Medicamentos	2012	618.2	IMSS	314.1	50.8%
Medicamentos	2012	1011.2	IMSS	29.8	2.9%
Medicamentos	2012	660.1	IMSS	13.7	2.1%
Equipo de cómputo	2013	660.1	SEP	121.8	18.5%
				Otros	327.30
				Total	7,382.60

7. Ahorros por uso de Estrategias de Contratación



Número de Estrategias de Contratación y Ahorros (2009-2012)
Cifras en Millones de Pesos

Estrategia /Año	2009		2010		2011		2012		Total	
	#	\$	#	\$	#	\$	#	\$	#	\$
OSD	7	2,837	17	367.8	15	3,686.6	5	369.0	44	7,260.4
CC	3	10.8	6	107.8	35	484.6	34	1,478	78	2,081.2
CM	0	0	5	64.4	3	742.0	5	278.2	13	1,084.6
IM	1	37.2	0	0	0	0	2	558.0	3	595.2
Total	11	2,885.4	28	540.0	53	4,913.3	13	2,683.2	138	11,021.4

Nota 1: \$= Monto ahorrado

#= Número de estrategias de Contratación

Nota 2: Las sumas de las filas de totales podrán no ser exactas debido al redondeo.

Fuente: SFP

7. Datos Importantes



- LAASSP , y su Reglamento
- Lineamientos para la utilización de la modalidad de Ofertas Subsecuentes de Descuentos en las Licitaciones Públicas Electrónicas.
- Unidad de Normatividad de Contrataciones Públicas:
normatadq@funcionpublica.gob.mx
- Unidad de Política de Contrataciones Públicas:
 - Lic. Fernando Mendoza López
fmendoza@funcionpublica.gob.mx
 - Lic. Juan Carlos González Ibargüen
jcgonzalez@funcionpublica.gob.mx



OFERTAS SUBSECUENTES DE DESCUENTOS

Fernando Mendoza López

**Unidad de Política de
Contrataciones Públicas**

**Subsecretaría de
Responsabilidades Administrativas
y Contrataciones Públicas**

Agosto, 2013