

Guía institucional para la elaboración  
del sondeo o estudio de mercado y  
análisis de la razonabilidad del precio  
para bienes y servicios.

**Marzo, 2024**



Dirección Ejecutiva

<b>Elaborado por:</b> Allan Herrera Herrera  Carlos Umaña Morales  Marilyn Bravo Cordero	<b>Firma:</b>
<b>Revisado por:</b> Jefferson Vargas Salas	<b>Firma:</b>
<b>Aprobado por:</b> Sandra Mora Navarro	<b>Firma:</b>

**Rige a partir de su aprobación.**

## Guía institucional para la elaboración del sondeo o estudio de mercado y análisis de la razonabilidad del precio para bienes y servicios.

### 1. INTRODUCCIÓN

La presente Guía aborda aspectos que se deben considerar para la estimación de los precios de los bienes y servicios que la Administración debe adquirir para el cumplimiento de los objetivos institucionales, información que entre otros aspectos, considera la estimación presupuestaria con base en el sondeo o estudio de mercado, además del análisis de razonabilidad del precio, con el fin de que, desde la planificación y el proceso de gestión de adquisiciones se cuente con la información suficiente para el inicio del trámite de la contratación, adjudicación y oportuna ejecución del objeto contractual, mediante una presupuestación eficiente y eficaz, y conforme a las nuevas disposiciones establecidas en la Ley N. 9986 Ley General de Contratación Pública (LGCP) y su reglamento (RLGCP).

### 2. ESTUDIO DE REQUERIMIENTOS

De acuerdo con lo indicado en las Circulares números DE-004-2023 y DE-007-2023, DE-008-2024, DE-0009-2024 del 25 de enero de 2023, 7 de febrero de 2023, 8 de febrero y 11 de marzo de 2024, respectivamente; para efectos de la formulación de los Planes Operativos Anuales (POA), todos los requerimientos que se incluyan en los POA, deben contar con el Estudio de Requerimientos respectivo, el que se formula con base en la *Guía para la Elaboración de Estudio de Requerimientos* y su respectivo **Formulario para la elaboración del estudio de requerimientos**, o la *Guía para la Elaboración de Estudios Previos* definida por la Dirección General de Estrategia Tecnológica (DGET), cuando corresponda a los requerimientos de TI, que son canalizados por las dependencias administrativas a través de la DGET, según lo indicado en la Circular n.º DGET-011-2023 del 4 de diciembre de 2023.

A la luz de lo promulgado en la *Ley General de Contratación Pública, N.º 9986*, en la cual, entre otros aspectos, se establece que *La Administración deberá realizar las acciones necesarias para definir sus requerimientos durante un período específico de tiempo, con el objetivo de organizar y garantizar la provisión oportuna de bienes, obras y servicios necesarios para cumplir con los objetivos institucionales, acatando las directrices que sobre la materia de contratación pública se emitan (...)*; y en los artículos n.º 85 y 86 de su respectivo reglamento, y conforme a lo señalado en los *Lineamientos para el proceso de formulación y ejecución presupuestaria*, aprobados por el Superior en sesión ordinaria n.º 116-2023, celebrada el 14 de diciembre de 2023 y lo comunicado en oficio n.º STSE-3125-2023 de misma fecha, el Estudio de Requerimientos tiene el propósito de facilitar la labor de las dependencias institucionales, siendo que, mediante el uso de la Guía para la Elaboración del Estudio

de Requerimientos y el citado Formulario, se pretende el aporte de información necesaria e indispensable para justificar la petición de recursos que eventualmente serán incorporados en el Plan Anual Proyectado de Adquisiciones (PAPA) institucional, documento que también será un requisito esencial para el eventual proceso de contratación y que deberá constar en el expediente. Guía que se compone de los siguientes apartados:

1. Ficha del bien o servicio requerido
2. Justificación de la solicitud del requerimiento
3. Beneficio Institucional
4. Especificaciones del requerimiento
5. Criterios Sustentables
6. Sondeo de Mercado
7. Acreditación requerida para las contrataciones de algún servicio técnico o profesional
8. Justificación de oferente único
9. Valoración de Riesgos
10. Observaciones Generales
11. Tabla de Aprobación
12. Anexos

Derivado de lo anterior, de seguido se abordará lo referido al aparte n.º 6 del Estudio de Requerimientos, en el cual se pretende identificar las opciones vigentes en el mercado tanto de proveedores como de productos o servicios para la atención de las necesidades institucionales, al igual que establecer el precio de referencia del bien, servicio u obra, para lo cual se deben contemplar los siguientes mecanismos:

- I. Sondeo o estudio mercado
- II. Consulta al Banco de Precios del Sistema Digital Unificado

### **I.- Sondeo o Estudio de Mercado**

Una vez identificada la necesidad por la unidad requirente, esta llevará a cabo los ejercicios necesarios para determinar la existencia de los bienes y servicios en el mercado que puedan satisfacerla. Con dicha acción se obtendrá, además, la información relacionada con la cantidad, calidad, oportunidad de la adquisición, criterios sustentables aplicables, potenciales oferentes (nacionales o internacionales si fuera el caso) y precios de referencia, así como comparar y analizar la información obtenida - aspectos cuantitativos y cualitativos del objeto -, entre otros.

Dichos estudios, según corresponda, permitirán recabar información de interés para estimar, el precio del bien, servicio u obra requerido, que se incluirán en la formulación

presupuestaria, sin embargo, este elemento del sondeo o estudio de mercado, se deberá considerar en tres momentos diferentes, iniciando con la estimación presupuestaria durante la etapa de planificación, la generación de la solicitud de contratación en un segundo momento y por último durante el análisis de las ofertas, cuando debe realizarse el estudio de razonabilidad del precio. En este primer apartado, se expone la importancia del estudio de mercado o sondeo a fin de estimar el presupuesto a la partida o partidas que componen el pliego de condiciones, más adelante, las otras dos etapas se tratarán por separado.

### **I.I.- Información general.**

Los sondeos o estudios de mercado, ofrece las últimas características y especificaciones de los bienes y servicios que se pretenden adquirir, los oferentes existentes y potenciales, a nivel nacional o internacional, la comparación de los precios y sus costos asociados al bien o servicio, los criterios sustentables atendiendo a las particularidades del objeto contractual, los posibles plazos de entrega o de ejecución, entre otras variables. De las cuales deberá elegir las que mejor satisfagan las necesidades institucionales, mediante un ejercicio de comparación y análisis de toda la información recabada para la determinación de los requerimientos del Plan Operativo Anual por parte de las distintas unidades administrativas.

La presentación de dicho estudio representa un requisito indefectible, a incorporar en la Decisión Inicial, para que empiece el proceso de contratación independientemente de su cuantía y tipo (Licitaciones Reducidas, Licitaciones Menores, Licitaciones Mayores y las Excepciones de los procedimientos ordinarios).

#### **a.- Utilización del sondeo o estudio de mercado**

Con base en lo indicado en artículo 4, inciso c), en relación con el numeral 85, ambos del Reglamento a la Ley General de la Contratación Pública, se entiende que... *“Para los efectos del presente Reglamento debe entenderse que el estudio de mercado es el instrumento para que las instituciones identifiquen las posibilidades ofrecidas por el mercado a través de un estudio riguroso, especializado y a partir de muestras concretas en un mayor espacio de tiempo. El sondeo de mercado tiene el mismo objetivo, pero se realiza a través de una pequeña muestra aleatoria y, en consecuencia, se genera en un menor plazo” y que “previo a la estimación de la contratación, la Administración deberá realizar un sondeo o estudio de mercado a fin de determinar los precios de referencia...”*.

A nivel institucional el sondeo de mercado será el mecanismo a utilizar como parte del Estudio de Requerimientos dispuesto por la Administración, considerando que este se realiza a través de una pequeña muestra aleatoria del mercado y que se puede desarrollar en un menor plazo. No obstante, tratándose de Licitaciones Mayores y contrataciones de alta complejidad, incluso aquellas gestionadas a través de

Licitaciones Menores, se deberá utilizar un análisis más riguroso, es decir, el estudio de mercado.

En suma, la institución para la elaboración del sondeo de mercado puede recurrir a la consulta de información histórica disponible en el Sistema Digital Unificado, mediante el estudio de compras similares realizadas en el TSE, así como de otras instituciones públicas, pudiendo considerar en el ejercicio comparativo y de referencia, aspectos como las cantidades, la modalidad de contrato, los precios adjudicados, entre otros que se consideren relevantes, asimismo, se deberá realizar el sondeo de mercado por medio de la solicitud de información a posibles proveedores mediante el aporte de cotizaciones, o aportando las consultas en Internet.

Para la realización de esta actividad, la unidad interesada en satisfacer una necesidad determinada deberá:

- Planificar oportunamente los requerimientos de bienes y servicios, de conformidad con las necesidades, conveniencia y pertinencia institucional. Entendiendo por oportuno, su gestión dentro de los plazos pertinentes para su correcta tramitación.
- Sustentar y acreditar que el bien o servicio que se pretende adquirir contempla las opciones disponibles en el mercado para la satisfacción de la necesidad institucional.
- Realizar el análisis de la información recabada para determinar la correcta estimación presupuestaria de los bienes y servicios que servirán de base para la determinación de la razonabilidad de los precios ofertados.
- Establecer de forma eficiente las opciones de negocio disponibles para la adquisición del objeto contractual, factibilidad de la contratación (de acuerdo con las características económicas, técnicas y necesidades reales), el procedimiento mediante el cual podrá llevarse a cabo la adquisición de los bienes o servicios, en concordancia con el principio de integridad, valor por el dinero, transparencia, sostenibilidad social y ambiental, eficacia y eficiencia, igualdad y libre ocurrencia, vigencia tecnológica, mutabilidad del contrato e intangibilidad patrimonial.
- Definir los aspectos generales de la contratación, como: plazo de ejecución o entrega, forma de pago, última versión actualización del objeto de la contratación disponible en el mercado, entre otros.
- Identificar las alternativas vigentes en el mercado y sus limitaciones, tanto de proveedores como de productos o servicios que eventualmente podrían atender las necesidades existentes en la institución, al igual que identificar los

precios de referencia, insumo que, eventualmente será utilizado para la estimación presupuestaria del siguiente ejercicio económico. En este tanto se deberá además, determinar la existencia de empresas consideradas como PYMES que puedan ofertar el bien o servicio requerido y con ello promover su participación en la contratación pública.

- Garantizar que los bienes y servicios requeridos consideren las condiciones de mercado que resulten favorables para suplir la necesidad de la institución en términos de precio, calidad y oportunidad.
- Establecer las necesidades reales con el fin de cumplir con los objetivos formulados en el Plan Operativo Anual.
- Identificar los riesgos que pudieran afectar la adquisición del bien, servicio u obra requerido para satisfacer la necesidad institucional que se pretende cubrir, y ante posibles limitantes en la adquisición de lo requerido, definir acciones de mitigación y eventuales productos alternativos.
- Considerar la actualización técnica de las características del objeto a contratar, garantizando que la institución adquiera bienes y servicios con tecnología acorde con las últimas exigencias y disponibilidad del mercado, a fin de generar mayor competitividad y optimización en el uso de los recursos, así como la aplicación adecuada del principio del valor por el dinero.

Derivado de lo anterior se detalla los posibles métodos a utilizar:

#### **a.1.- Solicitud de cotizaciones a proveedores.**

Cuando se remitan las solicitudes de cotizaciones a los posibles proveedores para realizar el sondeo de mercado, se deberá detallar la información del bien o servicio a adquirir, realizando un análisis previo de los requisitos que se consideran indispensables para que los potenciales oferentes puedan indicar el precio y detallar el servicio o bien que puede brindar, lo cual no debe incluir requisitos y condiciones que limiten la libre participación de posibles proveedores. Considerando además dentro de la información a remitir, los posibles plazos de entrega o inicio de la ejecución, el requerimiento o no de garantías comerciales y costes asociados.

La solicitud de cotización deberá contener al menos los siguientes elementos:

- a) Fecha de envío de la solicitud.
- b) Especificaciones técnicas y características del bien o servicio que se consideran indispensables para una adecuada cotización, si el objeto contractual se compone de una o varias líneas, así considerar como todos aquellos requisitos o factores que eventualmente podrían considerarse

obligatorios posterior a la contratación y que eventualmente puedan encarecer el precio a cotizar y que por su naturaleza resulta indispensable considerar en el estudio previo que se está efectuando.

- c) Mantener una adecuada comunicación con los posibles oferentes, de tal forma que todos cuenten con la misma información y que esta sea suficiente para presentar sus propuestas.
- d) Garantizar el cumplimiento del principio de igualdad de trato entre los participantes del sondeo, de manera que el proceso se lleve a cabo de forma transparente.
- e) En toda solicitud de cotización que se remita, deberá establecerse expresamente lo siguiente: ***“Este requerimiento no genera ningún compromiso u obligación para el Tribunal Supremo de Elecciones, pues no corresponde a un proceso de invitación”***.
- f) Detallar la fecha, medio de recepción y hora límite para el envío de la respuesta por parte del posible proveedor, incluyendo plazos adecuados para la preparación de las propuestas.
- g) Brindar los datos del responsable del sondeo del mercado, nombre completo, dependencia requirente, números de teléfono y correo electrónico, para la aclaración de dudas.
- h) En caso de no recibir respuesta a la solicitud efectuada, deberá dejarse constancia de la gestión realizada, aportando la documentación que lo respalda.

#### **a.2.- Utilización de las consultas en internet como referencias para el sondeo de mercado.**

Por medio de consultas realizadas en Internet es posible obtener información que se pueda utilizar como referencia, con base en cotizaciones, para conformar el sondeo de mercado; no obstante, es importante aclarar que, para la utilización de ese tipo de consultas será necesario que se muestre el detalle del bien o servicio que se está consultando, en cuanto a la cantidad, especificaciones y demás características particulares que permitan utilizar este mecanismo para la comparación de precios y definición de especificaciones. Para lo cual, deberá detallarse la dirección electrónica del sitio web que se utilizó para realizar el estudio, además de indicar la fecha en que se realizó la consulta, para determinar si estas cumplen con el plazo de los 6 meses de haber sido obtenidas.

#### **a.3.- Cantidad de referencias que se deben de presentar para respaldar el sondeo de mercado**

Para disponer de la información de los posibles oferentes de productos o servicios que eventualmente podrían atender las necesidades existentes y establecer el precio de referencia del bien, servicio u obra a solicitar, se deben consignar preferiblemente tres precios cotizados para el requerimiento en estudio, considerando el Impuesto al Valor

Agregado (IVA), otros cánones y montos adicionales, dependiendo del objeto contractual. Este insumo será eventualmente utilizado para la estimación presupuestaria del siguiente ejercicio económico.

Para todas las compras se deberá presentar un sondeo o estudio de mercado que considere, preferiblemente, 3 cotizaciones, para lo cual, se deberá seguir el siguiente orden de prioridad:

1. Tres solicitudes de cotización.
2. Dos solicitudes de cotización y 1 consulta por Internet.
3. Tres consultas de Internet.
4. De forma excepcional y solamente en casos muy calificados en donde se pueda documentar que no se logró consolidar alguna de las opciones anteriores, se aceptará, al menos 3 referencias de contrataciones anteriores (información histórica). Dejando constancia del infecundo ejercicio desarrollado y a quién o cuál proveedor fue dirigido.

#### **a.4.- Consideraciones generales para el sondeo de mercado**

No se tomarán como referencia para el sondeo de mercado, las consultas de precios que el requirente solicite de forma telefónica.

Las cotizaciones o consultas de internet preferiblemente no podrán tener más de un año de expedidas a la fecha de la preparación de la Solicitud de Contratación.

Todas las cotizaciones deberán ser realizadas con base en las especificaciones y cantidades atinentes al objeto contractual que se pretende contratar, de forma tal que sean comparables con las ofertas recibidas al momento de evaluar las ofertas y llevar a cabo la razonabilidad del precio, previo a la fase de recomendación de adjudicación.

La elaboración del sondeo de mercado, su alcance e implicaciones, son de absoluta responsabilidad de la dependencia requirente que lo confecciona, por lo tanto, en la medida que no se tenga claridad de la información aportada, se requiere la Obligada colaboración para la ampliación o justificaciones que consideren oportunas y necesarias tanto la Unidad encargada del proceso de gestión de adquisiciones en la Dirección Ejecutiva, Dirección General de Registro Electoral o el Departamento de Proveeduría (artículo 319 del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública) a efectos de que el procedimiento de elaboración de la solicitud de contratación y el posterior ordenamiento de la contratación quede debidamente respaldado al momento de realizar el proceso de adjudicación.

#### **a.5.- Respaldo del Sondeo o Estudio de Mercado.**

En todo momento, se deberá documentar el proceso y dejar constancia de las actuaciones previas a las solicitudes de las cotizaciones, de los resultados o cotizaciones obtenidas, tales como:

- a) Comprobante del envío de la invitación a los posibles proveedores para presentar cotización del bien o servicio requerido.
- b) Detalle de la información histórica de compras referenciadas en caso de que se haya optado por este tipo de información para complementar el sondeo de mercado o que así sea requerido por el tipo de contratación (Requerimientos generales para el uso de las excepciones Contratación de suministros, entrega según demanda).
- c) Documento del análisis de la información recibida y las conclusiones obtenidas, tales como: las características analizadas, las condiciones comerciales del mercado, forma de pago, tipo de moneda, servicios conexos identificados y que puedan afectar el suministro del bien o servicio contratado, plazo de entrega y ejecución de objeto contractual pretendido, entre otros.
- d) Conforme lo establece el Art. 4, inciso c) del Reglamento a la Ley General de Contratación Pública, es necesario que el estudio de requerimientos sea suscrito por la persona funcionaria competente que asuma la responsabilidad por el análisis llevado a cabo y los resultados obtenidos.

Asimismo, no debe perderse de vista que uno de los aspectos más importantes dentro del sondeo o estudio de mercado, es la estimación contractual, el cual no solo está relacionado con la determinación del tipo de contratación (Licitación Mayor, Licitación Menor o Licitación Reducida), sino también con la estimación de presupuesto de cada una de las partidas que la componen. Así las cosas, se procede a detallar dicha acción.

#### **b.- Estimación contractual**

Como ya se indicó, en la etapa inicial y con base en los precios identificados a través del sondeo o estudios de mercado, se podrá determinar el monto de la contratación, tomando en cuenta para su cálculo, todas las formas de remuneración relacionadas con la consecución del objeto contractual, entre ellas:

1. El costo principal (MO+U+I+GA)<sup>1</sup>.
2. Los fletes.

---

<sup>1</sup> Se refiere a los componentes brutos del precio, con base en fórmula establecida por la Contraloría General de la República. MO= mano de obra+ U=utilidad+ I=insumos+ GA= gastos administrativos.

3. Los tributos.
4. Los seguros.
5. Los intereses.
6. Los derechos.
7. Las comisiones.
8. Las primas.
9. Garantías.

No obstante, para esa determinación, es importante que la Administración conozca bien el negocio que pretende llevar a cabo, que realice la estimación del costo del objeto contractual en forma razonada y que realice el análisis del precio incluso en las contrataciones realizadas por excepción u oferente único; contemplando para ello, como ya se indicó, no solo el sondeo o estudio de mercado, sino también la consulta al *Banco de Precios del Sistema Digital Unificado*.

## **II- Consultar el banco de precios del Sistema Digital Unificado.**

- Verificar que la información del código de identificación del artículo es coincidente en todas o la mayoría de las especificaciones del objeto contractual por adquirir, con la finalidad de que el sistema le ofrezca las referencias económicas esperadas.
- Determinar si existen referencias o no y en el caso de resultar positiva revisar las bandas de tolerancia de diferencias de precios, sobre máximos o mínimos considerados aceptables, precio promedio, con la finalidad de establecer la congruencia o no con los precios ofertados. Cuando se presente una desviación en las referencias de precios que puedan afectar el cálculo del precio promedio incluido en el Sistema Digital Unificado y que finalmente no permita utilizar esa información como referencia para efectuar la estimación contractual y el eventual análisis de la razonabilidad del precio, se dejará constancia de tal hecho en el estudio.

Posterior a este punto, corresponde la segunda etapa de la utilización del sondeo o estudio de mercado y la referencia de precios, es decir, la elaboración de la solicitud de contratación.

Sobre la solicitud de contratación el artículo 34 de la Ley General de Compras Públicas, establece que uno de los propósitos del sondeo o un estudio de mercado es obtener los precios de referencia mediante el cual podrán adquirirse los bienes y servicios; tomar decisiones informadas respecto del procedimiento de contratación, proporcionar información para la determinación de la disponibilidad presupuestaria y determinar los precios ruinosos o excesivos.

Asimismo, el artículo 37 de ese mismo cuerpo normativo, establece que la “*Decisión inicial*”, mediante la cual se da comienzo al procedimiento de contratación, debe contener la justificación de la procedencia de la contratación, su descripción y la estimación del costo del objeto contractual.

### 3. DEL ESTUDIO DE LAS OFERTAS Y LA RAZONABILIDAD DEL PRECIO.

El análisis del precio es un ejercicio que obliga a la Administración, a verificar que los precios a pagar con los fondos públicos sean reales y proporcionados al objeto licitado, es decir debe girar en torno a los importantes criterios de razonabilidad y proporcionalidad<sup>2</sup>.

Se tomarán como base para el análisis de razonabilidad de precio, las fuentes utilizadas durante la determinación de la forma de satisfacer las necesidades que se le presenta a la Administración y estimación de presupuesto, es decir el estudio o sondeo de mercado (cuando proceda), el Banco de Precios de SICOP, así como cualquier otra actividad, en caso de que corresponda, que coadyuve al órgano técnico a la determinación del precio aceptable. Entre ellos están:

- Las cotizaciones presentadas por los oferentes (preferiblemente no mayores a 1 año, durante el sondeo o estudio de mercado).
- Los datos disponibles del Banco de Precios del Sistema Unificado de Compras (SICOP) de los últimos 6 meses.<sup>3</sup>
- Los precios históricos.
- Nuevas consultas de precios en el mercado al momento del análisis de las ofertas.
- Referencias de otras contrataciones realizadas en la institución u otras.
- Las bandas de tolerancia establecidas por la Administración (oficio n.º DE-0309-2024 del 01 de febrero de 2024, conocido por el Consejo de Directores, según lo comunicado en oficio n.º CDIR-0042-2024 del 13 de febrero de 2024).

Para este ejercicio resulta sumamente práctico hacerse preguntas tales como:

- ¿Es ese monto razonable para el tipo de bien, trabajo o servicio realizado?
- ¿Este precio es razonable con respecto a qué?
- ¿Cuáles son los antecedentes que me permiten hacer ese ejercicio de comparación?

---

<sup>2</sup> Resolución RC-009-2002 de las 10:00 horas del 7 de enero del 2002.

*“En este sentido, la libertad constitucional para que los oferentes determinen sus precios en los contratos públicos, deben entenderse limitada por los principios de razonabilidad y proporcionalidad, en el tanto esos precios sean veraces, reales, razonables y proporcionados al objeto al que se refieren...”*

<sup>3</sup> Artículo 44 inciso a) del RLGCP.

- ¿Cuánto tiempo ha pasado desde el momento en el que se realizó el sondeo o estudio de mercado y ahora que realizó el análisis? ¿Será necesaria una nueva verificación del mercado?
- ¿Qué ha pasado en la realidad nacional o internacional, que pueda afectar los precios que se presentan?

En razón de ello, se debe tomar en cuenta que:

- El presupuesto institucional no justifica la razonabilidad del precio.
- El ejercicio comparativo de precios se realiza con los componentes y factores que lo integran y no contra el contenido presupuestario.
- El precio es ruinoso o excesivo para los oferentes, no para la Administración.
- El precio de la oferta se debe analizar respecto de su valor total, así como el desglosado, a fin de que se revise la metodología de cálculo de las ofertas presentadas.
- El análisis de razonabilidad de precio debe constar en un documento que ampare el ejercicio ante terceros.
- El ejercicio de razonabilidad de precio No es una norma, por lo que su aplicación debe ajustarse a cada caso.

### 3.A.- CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA RAZONABILIDAD DE PRECIO.

Para el análisis técnico de razonabilidad de precio (firme y definitivo), se deberán tomar en cuenta los conceptos de precio aceptable, precio razonable, precio inaceptable, precio ruinoso o no remunerativo, precio excesivo, precio que excede la disponibilidad presupuestaria y el precio producto de una práctica colusoria o producto de cualquier práctica de comercio desleal.

Entendiéndolos como:

**a.- “Ruinoso o no remunerativo para el oferente, que dé lugar a presumir el incumplimiento por parte de éste de las obligaciones contractuales por insuficiencia de la retribución establecida.”**

En este caso la Administración, antes de aplicar el sistema de evaluación, está obligada “a solicitar al oferente que justifique y desglose razonada y detalladamente” los componentes de su precio, ya que, en principio, por lo bajo que resulta el mismo, podría presumirse que el oferente no será capaz de cumplir con sus obligaciones durante la ejecución.

**b.- “Precio excesivo, es aquel que comparándose con los precios normales de mercado los excede o bien que supera una razonable utilidad.”**

Igual que en el caso anterior, antes de adoptar cualquier decisión, se deberá indagar con el oferente cuáles son los motivos para que su cotización sea tan alta y este deberá justificarse.

***c.- Precio que excede la disponibilidad presupuestaria.”***

Inicialmente el precio es inaceptable, pero podría darse el caso de que el órgano técnico en razón de la realidad de mercado concluye que es razonable, con base en esta y la justificación dada por el oferente, a pesar de que supera el monto presupuestado. En estos casos, se deberá llevar a cabo un ejercicio que comprende los siguientes pasos:

1. Solicitar al oferente ajustar su precio al presupuesto con el que se cuenta, manteniendo las condiciones y calidad de lo ofrecido.
2. Si el oferente no acepta ajustar el precio, la Administración podrá disminuir cantidades, cuando el objeto contractual lo permita.
3. Mediante una debida justificación y siendo que se está ante la única oferta adjudicable, el órgano técnico podrá solicitar, cuando se pueda, la inyección de presupuesto para la compra del objeto.

No obstante, de no cumplirse con ninguna de estas posibilidades, la oferta deberá declararse inelegible.

***d.- “Precio producto de una práctica colusoria o producto de cualquier práctica de comercio desleal. Se refiere a los precios cotizados por aquellos oferentes que, pese a haber sido sancionados por las autoridades nacionales en materia de competencia, cotizan directa o indirectamente por medio de algún miembro de su grupo comercial, durante el período en que hubiera sido sancionado conforme a lo previsto en la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley N°7472 de 20 de diciembre de 1994 y sus reformas y de acuerdo con lo previsto en la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley N°9736 de 5 de setiembre de 2019. Cuando la Administración detecte alguna práctica colusoria o desleal, deberá iniciar las gestiones establecidas en el artículo 138 de este Reglamento”.***

Es decir, en estos casos las ofertas son completamente inelegible y el oferente debe ser denunciado ante las autoridades correspondientes.

***e.- Precio aceptable.***

*“Entendiendo como aquel que se encuentra dentro de los márgenes de tolerancia, establecidos por la Administración y que, en razón del análisis de razonabilidad de precio, no resulta ruinoso, ni excesivo”.*

**f.- Precio razonable.**

Es aquel que, habiéndose comprobado su legítima, razonable y proporcionada estimación, podría ser adjudicado con base en el cumplimiento de la oferta, las potestades y posibilidades de la Administración.

Así las cosas, el análisis de las ofertas deberá ser un acto motivado técnicamente e indicar las razones por las cuales se concluye que el precio es o no aceptable.

**3.B.- PROCEDIMIENTO PARA LA DETERMINACIÓN DE LA RAZONABILIDAD DEL PRECIO.**

Habiéndose presentado ofertas en una contratación cualquiera, en las líneas a cotizar, se deberá primero y antes de aplicar el sistema de evaluación, determinar la razonabilidad del precio. A modo de ejemplo se exponen los pasos que comprende el análisis, aplicándolos a un caso ficticio:

1.- Verificar el banco de precios de SICOP.

En este caso, los precios consultados en el sistema no pueden ser mayores a 6 meses. Sin embargo, de no encontrarse datos en dicha aplicación del SICOP, se deberá dejar constancia de ese resultado negativo. No obstante, si el Banco de Precios ofrece alguna referencia de precio promedio contra la cual se pueda realizar la comparación inicial, se utilizará dicha referencia, mediante la aplicación del apartado 4 (*Aplicación del margen de tolerancia y determinación de los precios excesivos y ruinosos*) a fin de establecer los precios aceptables o inaceptables.

2.- Comprobar si los precios ofertados, son acordes a los sondeos de mercado previamente realizados.

Cuando no exista esa referencia inicial o la existente con base en el sondeo o estudio de mercado realizado para fundamentar la decisión inicial, no se ajusta a la realidad comercial en la que se aplica dicho análisis, se deberá dejar constancia motivada de ese hecho. Para la aplicación de este segundo paso, es preferible y de conformidad a la normativa aplicable, verificar la antigüedad de los datos fuente para la comparación y si resultan mayores a un año, se recomienda actualizarlos a la fecha del análisis a fin de ofrecer un resultado más ajustado al contexto en el que se realiza la tarea.

Debe tomarse en cuenta que lo que se busca es, una referencia que permita definir razonada y proporcionalmente el precio aceptable o no, de tal manera que lo que se pretende es confirmar si los precios ofertados son iguales, similares o proporcionales a los estimados por la Administración cuando se definió el contenido presupuestario.

### 3.- Determinación del precio promedio.

Para la determinación del precio promedio y solo si no se cuenta con la referencia promedio del Banco de Precios del sistema SICOP, el órgano técnico deberá sumar los precios ofertados para dividirlos entre la cantidad de plicas mostradas en la partida correspondiente (2, 3, 4, etcétera), o sea, entre las ofertas de la misma partida o línea. Así las cosas, suponiendo que en el ejemplo a seguir no se encontró referencia en dicho Banco del SICOP, se procede a determinar el precio promedio con los precios consignados en el ejemplo.

Posición de ofertas ▼	Número de la oferta Nombre del proveedor ▼	Modalidad	Tipo	Calificación dada por el proveedor	Precio presentado ▼
					Fecha/hora de la presentación ▼
1	Pepe y Más	Individual	Base	100	132.894,78 [CRC]
2	Luigi Constructor	Individual	Base	52,6	240.000 [CRC]
3	Benja Soluciones	Individual	Base	51,55	271.200 [CRC]

Entonces:

Oferta	Precio
Pepe y Más	132 894, 87
Luigi Constructor	240 000
Benja Soluciones	271 200
Total:	644 094, 87
<b>Precio promedio:</b>	<b>214 698, 29 (= total ÷ 3)</b>

### 4.- Aplicación del margen de tolerancia y determinación de los precios excesivos y ruinosos.

Con base en el precio promedio determinado (ya sea que el Banco de Precios lo ofrezca automáticamente o que haya sido definitivo de entre los precios ofertados); siendo aplicables únicamente uno de los dos en forma excluyente, el promedio dado por SICOP inicialmente o el establecido por el órgano técnico de no poder usarse el primero, y de conformidad con el oficio n.º DE-0309-2024 del 01 de febrero de 2024, conocido por el Consejo de Directores, según lo comunicado en oficio n.º CDIR-

0042-2024 del 13 de febrero de 2024, el órgano técnico deberá verificar el rango de tolerancia establecido por la Administración para definir cuál es el precio razonable (+-20% para el ejemplo en cuestión).

Este ejercicio se consigue estableciendo el precio excesivo y el precio ruinoso, correspondiendo a:

a) **Precio excesivo:** es igual al precio promedio más el 20%, es decir:

Precio promedio	214 698, 29
+ 20%	+ 42 939, 658
= precio excesivo	<b>257 637, 948</b>

b) **Precio ruinoso:** es igual al precio promedio menos el 20%, es decir:

Precio promedio	214 698, 29
- 20%	- 42 939, 658
= precio ruinoso	<b>171 758, 632</b>

Queda a discreción del órgano técnico el redondeo de los decimales en todos los casos. Ya con dichos rangos establecidos, se procede a:

#### 5.- Determinación de los precios aceptables.

Una vez determinados los precios excesivos y ruinosos, y con base en ellos, se identifican en cada oferta presentada los precios razonables o no, concluyendo que aquellos que están comprendidos entre el precio ruinoso y el excesivo resultan **aceptables**, mientras que los que sean iguales al precio ruinoso o inclusive ofrezcan un precio aún más bajo se deben tener como **inaceptables**. En el caso de las ofertas iguales o superiores al monto determinado como excesivo correrán igual suerte.

Es decir, para el ejemplo dado los resultados serían:

<b>Precio aceptable</b>	Precios que van de entre 171.757 y 257.636
<b>Precio excesivo</b>	Precios iguales o superiores a 257.637
<b>Precio ruinoso</b>	Precios iguales o inferiores a 171.758

Por lo tanto y siempre sobre el ejemplo que se viene trabajando, el resultado del análisis sería:

Oferta	Precio	Resultado
Pepe y Más	132 894, 87	Precio inaceptable

Luigi Constructor	240 000	Precio aceptable
Benja Soluciones	271 200	Precio inaceptable
<b>Precio excesivo</b>	<b>257 637, 948</b>	
<b>Precio ruinoso</b>	<b>171 758, 632</b>	

Con fundamento en el artículo 44 de Reglamento a la Ley General de Compras Públicas, en el ejercicio de razonabilidad del precio, cuando la Administración determina “que el precio ofertado difiera con respecto del precio de referencia del sistema digital unificado, según los rangos de tolerancia definidos por la Administración en el pliego de condiciones, por fuera de esas bandas, deberá incorporarse al sistema digital unificado un acto motivado por el cual la Administración justifica la razonabilidad del precio ofertado”, acción que corresponderá a quien lleve a cabo dicho ejercicio como parte del fundamento razonado de la acción.

#### 6.- Aplicación de otros aspectos.

Habiendo determinado los precios aceptables e inaceptables, corresponde comprobar que:

1.- Si las ofertas con precios dentro de esa primera categoría se ven afectados por alguna de las prohibiciones establecidas en la LGCP y su reglamento, en cuyo caso la Unidad Legal del Área de Contrataciones de la Proveeduría lo hará saber al órgano técnico y al analista de contratación que conduce el procedimiento.

2.- Si el contenido presupuestario existente es suficiente para la compra, caso contrario deberá realizarse alguna de las gestiones establecidas en el punto “c) *Precio que excede la disponibilidad presupuestaria*” de este apartado; específicamente:

Si el contenido es suficiente se continúa con el procedimiento, caso contrario, se deberá:

- Primeramente, consultar al oferente la posibilidad de que ajustar su precio al presupuesto con el que se cuenta, manteniendo las condiciones y calidad de lo ofrecido. Si acepta, se continua el procedimiento, si no, se procede con la segunda opción.
- La segunda opción es disminuir cantidades, en cuyo caso, el órgano técnico está llamado a comunicar dicha posibilidad al analista de contratación quien recibido el comunicado continuará con el procedimiento ajustando las cantidades al presupuesto con el que se cuenta, o en su defecto, deberá

indicar por qué no se puede y justificará la necesidad de inyección de capital al presupuesto estimado, con base en los antecedentes de la contratación y un razonamiento basado en la lógica, la técnica, la proporcionalidad y la ética.

- Por último, habiendo recibido la solicitud de inyección de capital, bajo los parámetros mencionados, el analista de contratación hará la consulta correspondiente a la Dirección Ejecutiva, en cuyo caso, si la respuesta es positiva continuará con el procedimiento, pero si es negativa, deberá declararlo infructuoso en razón del párrafo segundo, inciso b) del artículo 44 del Reglamento a Ley General de Compra Publicas.

*“Artículo 44. Razonabilidad del Precio. La Administración determinará la razonabilidad del precio del bien, obra o servicio entre las ofertas elegibles, conforme a las siguientes reglas:*

*a) Para efectos del análisis de razonabilidad, el sistema digital unificado proveerá información con base en la comparación de precios ofertados del catálogo de bienes y servicios, tomando como marco de referencia los datos de los últimos seis meses...*

*b) Cuando el precio ofertado difiera con respecto del precio de referencia del sistema digital unificado...*

*En caso de que no se pueda justificar que el precio difiera con los rangos de tolerancia, la Administración adoptará la decisión de declarar infructuoso el concurso.*

*c) La Administración deberá emitir un acto motivado para justificar la razonabilidad del precio en los casos de concursos de licitaciones mayores o menores, cuando la oferta adjudicable supere el monto presupuestado.*

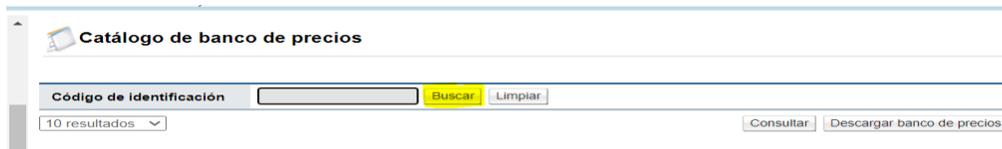
*d) Cuando la Administración no pueda determinar la razonabilidad del precio de conformidad con lo señalado en el inciso a), sea porque no existen datos suficientes o porque se han dado situaciones excepcionales en el mercado específico, deberá realizar un sondeo o estudio de mercado en que considerará, la cuantía y complejidad del objeto...*”

#### **4.- ASPECTOS ADICIONALES**

Es importante mencionar que las consultas al Banco de Precios SICOP, podrán realizarse según lo indicado en el Manual catálogo banco de precios, accesible mediante la dirección web: [https://www.sicop.go.cr/portal/images/icon\\_pdf.gif](https://www.sicop.go.cr/portal/images/icon_pdf.gif)

De igual manera, continuación se enlistan los pasos para realizar la consulta en el banco de precios en el SICOP:

1. Ingresar a SICOP, pestaña superior “Consulta ciudadanos”
2. Ingresar a la pestaña “Catálogo de banco de precios”, al lado izquierdo, menú vertical.
3. Posicionarse en la opción código de identificación, seleccionar “buscar”.
4. Ingresar el código a consultar.
5. Seleccionar “Consultar”.
6. El sistema muestra el resultado de la consulta “Precio promedio”.



Código de identificación									
3912160692052350									
10 resultados									
Descripción código		FUSIBLE TIPO CARTUCHO, NO RENOVABLE, DE 30 A, POTENCIA DE 600 V, FRECUENCIA 60 Hz							
Código identificación		3912160692052350		Precio promedio (CRC)			55.277,362		
Número procedimiento	Partida	Línea	Tipo	Objeto gasto	Número oferta	Proveedor	Precio unitario CRC	Precio estimado CRC	Fecha oferta
2022LA-000026-0015500001	1	14	Cantidad definida	1.08.06	2022LA-000026-0015500001-Partida 1-Oferta 4	3101672206	27.452,86	2.364,564,99	17/08/2022 13:57
2022LA-000026-0015500001	1	14	Cantidad definida	1.08.06	2022LA-000026-0015500001-Partida 1-Oferta 3	3101384584	32.923,81	2.364,564,99	17/08/2022 13:51
2022LA-000026-0015500001	1	14	Cantidad definida	1.08.06	2022LA-000026-0015500001-Partida 1-Oferta 1	3101445916	35.708,33	2.364,564,99	17/08/2022 10:45
2022LA-000026-0015500001	1	14	Cantidad definida	1.08.06	2022LA-000026-0015500001-Partida 1-Oferta 2	3101003252	125.024,45	2.364,564,99	17/08/2022 13:47

Según se muestra en la última imagen, el sistema genera varios datos entre ellos el número de contratación del precio del artículo que se está utilizando como referencia, este dato es de utilidad para realizar las consultas en el Sistema Digital Unificado con el fin de verificar especificaciones y demás condiciones de la contratación para determinar si este es comparable con lo que se pretende adquirir.

Es importante tomar en cuenta que los datos de los precios que contiene el banco de precios solamente están disponibles en colones, por lo tanto, no es posible identificar desde la consulta, si el precio originalmente se consignó en una moneda extranjera al momento de que se realizó el proceso de contratación.

Realizado este ejercicio, si no se encontró referencia, se debe consignar en el informe, dicho resultado.