

Ejemplos de Adjudicación considerando CAP

Ejemplo 1

Dada una licitación con las siguientes características:

- Licitación de Venta.
- Licitación por precio.
- Metodología de adjudicación Holandesa.
- Prorrato, base valor facial.

Una vez iniciado el período de Suscripción, se ingresan las siguientes posturas:

| | Ingreso | Cantidad | Precio | Grupo Económico | Valor CAP | Dueño CAP |
|---|------------|-----------|--------|-----------------|-----------|-----------------|
| 1 | web | 2.000.000 | 0,99 | ABC | 20% | Grupo Económico |
| 2 | Agente 914 | 1.000.000 | 1,01 | | | |
| 3 | web | 1.000.000 | 0,99 | AAAA | 5% | Grupo Económico |
| 4 | Agente 914 | 3.000.000 | 0,99 | | | |
| 5 | Agente 912 | 1.000.000 | 1,01 | ABC | 10% | Grupo Económico |
| 6 | Agente 039 | 2.000.000 | 0,98 | | | |
| 7 | Agente 912 | 1.000.000 | 0,99 | BBB | 2% | Grupo Económico |

Dada la característica de la metodología de adjudicación de la licitación, serán consideradas más competitivas aquellas ofertas ingresadas con mayor precio y con mayor antigüedad. Una vez vencida la Inscripción no podrán ingresar más Ofertas en la Rueda, y se iniciará el periodo de Divulgación, donde todos los participantes podrán ver todas las ofertas.

El sistema *rankea* de acuerdo a las consideraciones previamente planteadas, quedando el ranking de la siguiente manera, ordenándose en forma descendente con respecto al precio:

| | Ingreso | Cantidad | Precio | Grupo Económico | Valor CAP | Dueño CAP |
|---|------------|-----------|--------|-----------------|-----------|-----------------|
| 2 | Agente 914 | 1.000.000 | 1,01 | | | |
| 5 | Agente 912 | 1.000.000 | 1,01 | ABC | 10% | Grupo Económico |
| 1 | web | 2.000.000 | 0,99 | ABC | 20% | Grupo Económico |
| 3 | web | 1.000.000 | 0,99 | AAAA | 5% | Grupo Económico |
| 4 | Agente 914 | 3.000.000 | 0,99 | | | |
| 7 | Agente 912 | 1.000.000 | 0,99 | BBB | 2% | Grupo Económico |
| 6 | Agente 039 | 2.000.000 | 0,98 | | | |

Una vez finalizado el periodo de Divulgación, comenzara la Adjudicación, donde el Licitador ingresará la contraoferta (Libro a Adjudicar), volviendo al ejemplo ingresamos:

| Oferta de corte | | |
|-----------------|-----------|------|
| Agente 038 | 7.000.000 | 0,99 |

Todas las ofertas que posean un precio menor respecto al precio de corte no provocaran cierre. En este caso no cerrará la anteúltima oferta ingresada (nº 6), la menos competitiva, debido a su precio ($0.98 < 0.99$).

Otro ítem a tener en cuenta al momento de la adjudicación será el Grupo Económico correspondiente a la oferta.

De todas las posturas ingresadas con igual Grupo Económico, se tomará el mínimo CAP y se unificará el CAP para todas las posturas, limitando de esta manera la adjudicación.

En este ejemplo existen dos posturas de distintos agentes que pertenecen al Grupo Económico "ABC", donde cada postura tiene distinto CAP (10% y 20%). Dado que esto no puede coexistir, se unifica el CAP para todas las ofertas del mismo grupo tomando el mínimo CAP. Con lo cual las dos ofertas tendrán un Valor CAP de 10%.

Siendo la suma a adjudicar, como máximo para este Grupo "ABC" \$ 700.000, es decir el 10% de la cantidad ofertada. A éste valor lo llamaremos "Valor máximo a Adjudicar correspondiente al CAP".

| | Ingreso | Grupo Económico | Valor CAP | Dueño CAP | Oferta de Cierre | Val Max Adj |
|---|------------|-----------------|--------------------|-----------------|------------------|--------------------|
| 2 | Agente 914 | - | No hay Restricción | - | 7.000.000 | Oferta = 1.000.000 |
| 5 | Agente 912 | ABC | 10% | Grupo Económico | 7.000.000 | 700.000 |
| 1 | web | ABC | 10% | Grupo Económico | 7.000.000 | 700.000 |
| 3 | web | AAAA | 5% | Grupo Económico | 7.000.000 | 350.000 |
| 4 | Agente 914 | - | No hay Restricción | - | 7.000.000 | Oferta = 3.000.000 |
| 7 | Agente 912 | BBB | 2% | Grupo Económico | 7.000.000 | 140.000 |
| 6 | Agente 038 | - | No hay Restricción | - | 7.000.000 | Oferta = 2.000.000 |

El resultado será el siguiente:

- A la primera oferta rankeada se le adjudicará la suma total solicitada \$ 1.000.000, ya que no posee restricciones.
- La segunda oferta saldrá adjudicada por la suma de \$ 700.000, corresponde al 10% (Valor de CAP) de la oferta de corte.
- La tercera oferta no tendrá adjudicación. Esto se debe a que corresponde a mismo Grupo Económico que la segunda (Grupo Económico = ABC), y siendo que ésta última salió adjudicada en la totalidad del CAP, consecuentemente la tercera oferta, la correspondiente al agente web no provocará cierre.
- La cuarta oferta recibirá \$ 350.000 dado que su CAP equivale al 5%.
- La quinta oferta recibirá la totalidad solicitada \$ 3.000.000, ya que no posee restricciones.
- La última postura será adjudicada por la suma de \$ 140.000, dado el CAP correspondiente.

Ejemplo 2

Dada una licitación con las siguientes características:

- Licitación de Venta.
- Licitación por precio.
- Metodología de adjudicación Holandesa.
- Prorratio, base valor facial.

Una vez iniciado el período de Suscripción, se ingresan las siguientes posturas:

| | Ingreso | Cantidad | Precio | Grupo Económico | Valor CAP | Dueño CAP |
|---|------------|-------------|--------|-----------------|-----------|-----------------|
| 1 | Agente 273 | 10.000.000 | 1,01 | | | |
| 2 | Agente 038 | 1.000.000 | 0,99 | BBB | 5% | Grupo Económico |
| 3 | Agente 606 | 100.000.000 | 0,99 | CCC | 25% | Grupo Económico |

Como contraoferta (Libro a Adjudicar), se ha ingresado:

| Oferta de corte | | |
|-----------------|------------|------|
| Agente 141 | 12.000.000 | 0,99 |

La adjudicación resultará de la siguiente manera:

- La primera oferta saldrá adjudicada por la totalidad de la suma solicitada \$ 10.000.000, ya que no posee ninguna restricción correspondiente al Grupo.
- La segunda y tercera postura compiten debido a que cuentan con mismo precio. Por lo tanto de deberá prorratio las sumas solicitadas.
Esto se realiza de la siguiente manera:

“Saldo adjudicado” = “Valor Max a Adjudicar correspondiente al CAP” x “Coeficiente de prorratio”

- “Valor Max a Adjudicar correspondiente al CAP”

Es la suma que resulta de aplicar el porcentaje del CAP a la oferta de corte.

En nuestro ejemplo:

| Ingreso | Valor CAP | Cantidad Of Corte | Val Max Adj. |
|------------|-----------|-------------------|--------------|
| Agente 38 | 5% | 12.000.000 | 600.000 |
| Agente 606 | 25% | 12.000.000 | 3.000.000 |

- “Coeficiente de Prorratio”

Será el resultante del cociente entre “Saldo restante a licitar” sobre “Base”.

Debido a que hemos otorgado \$10.000.000 a la primera oferta, nos resta por licitar entre las últimas dos ofertas \$2.000.000. Éste último es el numerador del cociente.

La “Base” se compone por la sumatoria de los Valores Mínimos entre *Oferta Real Ingresada* y “Valores Máximos a adjudicar correspondiente al CAP”.

$$\text{Coeficiente de Prorratio} = \frac{2.000.000}{3.600.000} = 0,55\hat{5}$$

Por lo tanto, la segunda oferta correspondiente al Agente 38 saldrá adjudicado por la suma de \$ 333.333,33 y la tercera oferta \$ 1.666.666,67.