

Contrataciones de «libro abierto»

Juan Carlos Gómez Guzmán

Consultor

www.auditoriadecontratos.com

La modalidad de contratación de «libro abierto» no está reconocida expresamente en la vigente legislación contractual de las Administraciones Públicas, sin embargo su utilización es absolutamente compatible con ella, así como con las regulaciones previstas en los anteproyectos de las nuevas leyes –Contratos del Sector Público y de los Sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales– y con las Directivas del Parlamento y del Consejo Europeo de febrero de 2014, sobre contratación pública.

Hay varias razones para adoptar la modalidad de contratación de «libro abierto» en el futuro, tanto por los órganos de contratación de las administraciones públicas como por los demás poderes adjudicadores sometidos a las citadas regulaciones. Entre ellas, a modo de ejemplo, figura la próxima aparición del nuevo procedimiento de adjudicación llamado «asociación para la innovación» –previsto en el anteproyecto de la nueva Ley–, junto a una mayor utilización del «diálogo competitivo» y los «procedimientos negociados» cuando la complejidad de las prestaciones y otros factores hagan ineficaz promover un «procedimiento abierto», especialmente para aquéllas adquisiciones –aunque no restringido exclusivamente a ellas– que tengan por objeto prestaciones de compra pública innovadora derivadas, entre otros, de proyectos financiados por el programa Horizonte2020 de la Comisión Europea.

Un contrato de «libro abierto» –en adelante utilizaré su designación por su acrónimo en inglés: *Open Book Contract (OBC)*– es una modalidad de contratación de costes reembolsables y que puede ser utilizado por las Entidades Públicas cuando no resulta eficaz la adjudicación mediante un procedimiento abierto y/o cuando entre los criterios de adjudicación intervienen factores relacionados con los costes –aunque no exclusivamente, porque también se tienen en consideración aspectos sociales y medioambientales–, que permiten

identificar la oferta que presenta la mejor relación coste-eficacia, en particular cuando se evalúa el «coste del ciclo de vida» (véase el siguiente artículo sobre el [análisis del coste del ciclo de vida](#) relacionado con las inversiones y compras públicas).

En un OBC el cliente –es decir, la Entidad Pública contratante– y el proveedor –es decir, el contratista– acuerdan los costes que son reembolsables y la metodología aplicable de cálculo del beneficio. En esta modalidad de contrataciones –de costes reembolsables– el precio que percibe el contratista es equivalente a los costes reales incurridos en la ejecución de la prestación más una cuota de beneficio, hasta el límite del valor estimado para el contrato – de conformidad con las reglas para su cálculo contenidas en el artículo 88 del vigente Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público–.

Este tipo de contrato es un mecanismo muy práctico para asegurar un precio competitivo y adecuado al mercado en aquellos casos en que la complejidad de las prestaciones –ya sean obras, suministros y servicios– y la dificultad para definir con precisión de antemano las especificaciones del objeto del contrato propician tener que asumir unos riesgos muy importantes a la hora de establecer un contrato de precio fijo y evitar, de esta manera, futuros sobrecostes que son irrazonables en los contratos, sobre todo cuando está en ellos prevista la posibilidad de prórrogas y modificados del contrato. En general, estos acuerdos proporcionan flexibilidad y transparencia para la entidad pública contratante; y reducen el riesgo operativo y financiero del contratista porque tiene garantizado la recuperación de todos sus gastos que son imputables al contrato y la obtención de un beneficio razonable.

Es indudable que este enfoque de contratación requiere una buena dosis de confianza en los estados del coste incurrido que reclaman los contratistas, pues en ellos pueden incluir beneficios ocultos o costes inadmisibles que no pueden imputarse al contrato porque, en caso contrario, el margen real del contratista superaría el pactado. Por este motivo, en el contrato deben establecerse salvaguardias, por parte del cliente –Entidad Pública contratante– para el examen –por medio de los representantes que designe– de los soportes documentales de las transacciones, los registros contables y el correcto funcionamiento de los sistemas de control interno del contratista, de manera que pueda depositar con garantías la plena confianza en la admisibilidad del coste incurrido y en la correcta aplicación de la metodología de cálculo del beneficio.

Aunque, en principio, el proveedor –contratista– no tendría por qué revelar al órgano de contratación ninguna información de sus negocios sobre las áreas no relacionadas con el contrato o sus

prácticas comerciales con otros clientes, en los contratos públicos que se celebren sí que debe estar obligado a suministrar la información de esta índole que le sea requerida, porque la Administración, con base en el interés general, no puede ser perjudicada y desfavorecida respecto de las políticas de precios del contratista con sus otros clientes, a sabiendas que éste va a recibir la compensación de todos sus costes –incluidos los generales y de administración– imputables al contrato del que sea adjudicatario. Es decir, en los contratos públicos puede el adjudicatario tener la tentación de recuperar costes que no repercute en los productos y servicios de sus otras ventas de tipo comercial, y esta circunstancia no es aceptable para los intereses de la Administración.

Como puede deducirse con facilidad –es tan obvio que casi sobra advertirlo– esta modalidad de contratación de costes reembolsables, denominada por sus siglas OBC, es posible su utilización tanto en el ámbito privado como en la contratación pública. Ya en la última década del pasado Siglo, principalmente en países anglosajones, se comenzó su implantación en adquisiciones de proyectos que combinaban ingeniería, suministros y construcción, particularmente en aquéllas que estaban vinculadas a subvenciones o a una financiación específica o estructurada¹.

En un entorno empresarial altamente competitivo, los clientes, tanto en el sector público y privado, exigen entregas con la mejor relación calida-precio. Esto en sí mismo no es tarea fácil, aunque no imposible por cuanto la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública –a día de hoy todavía pendiente de su transposición a nuestro Derecho positivo–, considera y conmina a incluir criterios de adjudicación relacionados con los costes junto a otros de tipo cualitativo, sociales o medioambientales –véase el último párrafo del considerando (92) de la citada Directiva– para evaluar las ofertas. Y es que hay adquisiciones de alto riesgo, especialmente las relacionadas con los proyectos de construcción complejos, suministros de fabricación y compra pública innovadora, por citar solo algunos, en los que se deben cumplir unos objetivos difíciles en cuanto al tiempo, coste y calidad de la entrega. Sin olvidar el catálogo de prestaciones que recoge el artículo 11.1 del vigente Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSP)² incluidas en el contrato de

¹ Financiaciones de esta naturaleza son, por ejemplo, las que proporciona el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) del Ministerio de Economía y Competitividad, a través de los instrumentos de financiación INNODEMANDA e INTERCONECTA (véase [financiación de proyectos de I+D+i](#)) y en donde sería muy apropiada la aplicación de esta modalidad de costes reembolsables.

² Son contratos de colaboración entre el sector público y el sector privado los que comprendan alguna de las siguientes prestaciones:

- a) La construcción, instalación o transformación de obras, equipos, sistemas, y productos o bienes complejos, así como su mantenimiento, actualización o renovación, su explotación o su gestión.

colaboración entre el sector público y el sector privado. Por ello, la colaboración cliente-proveedor se convierte en un bien puesto en valor como una parte importante del proceso de ejecución de los contratos, ya que es el medio para lograr la óptima relación calidad-precio.

El propósito de estas líneas no es otro que el de persuadir al lector para que adquiriera un interés creciente sobre los contratos de costes reembolsables en la modalidad de «libro abierto (OBC)», teniendo en cuenta que únicamente se pueden reputar como acuerdos OBC aquéllos en los que hay una auténtica colaboración cliente-proveedor –es decir, la Entidad Pública y el contratista–, y en el lugar donde se establece un ambiente de confianza mutua y comunicación abierta.

En los OBC del sector público debería existir una total transparencia por parte del contratista, de tal forma que éstos deben proporcionar un completo acceso a sus bases de datos contables, mucho más allá de lo que es costumbre en mundo de los negocios, de tal suerte que permita obtener datos relevantes sobre los costes del contrato que sean completos, fiables y actuales. El nivel de acceso, es decir la forma en la que éste está dispuesto y su aplicabilidad a la información necesaria para determinar los costes admisibles y que son reembolsables, debe quedar definida claramente en Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) del contrato (véase el siguiente artículo sobre las [cláusulas esenciales de auditoría de contratos](#)).

En mi opinión, los contratos de costes reembolsables, en la modalidad OBC, deberían convertirse en el medio habitual y más eficaz para estas adquisiciones, haciendo que el precio sea determinado por el coste incurrido y siendo utilizados alguno de los siguientes sistemas:

- Coste y costas. En los que el contratista no recibe ninguna cuota de beneficio o, en su caso, una utilidad fijada de antemano. Sólo se pagan los costes incurridos en la ejecución del contrato. Este tipo de contrato puede utilizarse, por ejemplo, en los de concesión de obras cuando el adjudicatario no asume el riesgo operacional, porque se compensan las inversiones y se sufragan los costes de ejecución del contrato.

-
- b) La gestión integral del mantenimiento de instalaciones complejas.
 - c) La fabricación de bienes y la prestación de servicios que incorporen tecnología específicamente desarrollada con el propósito de aportar soluciones más avanzadas y económicamente más ventajosas que las existentes en el mercado.
 - d) Otras prestaciones de servicios ligadas al desarrollo por la Administración del servicio público o actuación de interés general que le haya sido encomendado.

- Precios unitarios. Contratos en los que el precio se formula en términos de precios unitarios referidos a los distintos componentes de la prestación o a las unidades de la misma que se entreguen o ejecuten, siendo éste uno de los sistemas tradicionales de fijación de precios. En estos casos, se paga el coste incurrido admisible y aprobado por el órgano o poder adjudicador más un beneficio calculado conforme una metodología –o fórmula– que se determine en el contrato. El pago del contrato se puede hacer al término del mismo o mediante certificaciones parciales y una liquidación final. En general, este tipo de contratos son los cubiertos por las circunstancias recogidas en el artículo 87.5 del vigente TRLCSP –que se corresponde con el artículo 102.7 del proyecto de la nueva Ley–.
- Contratos de margen fijo (beneficio) con incentivos. El contratista puede ser incentivado para operar de manera más eficiente, ya sea porque se haya introducido un objetivo de costes o de rendimiento, que en ambos casos se persiguen. Aquí el límite de coste máximo, o del mayor rendimiento, perseguidos, han sido acordados en la negociación. Al finalizar la ejecución del contrato se compara el coste real incurrido con el coste establecido como objetivo –o el rendimiento y calidad, en su caso–, teniendo en cuenta los cambios y/o modificaciones que en el contrato se hayan acordado durante su ejecución. Si el coste incurrido es menor que el coste objetivo –o el rendimiento es superior–, los ahorros conseguidos en los costes son compartidos entre las partes –o es premiado el adjudicatario por la mayor calidad conseguida– con base en el incentivo acordado, a menudo un porcentaje de los costes. Si el coste incurrido fuera mayor que el coste objetivo, porque se ha primado la obtención de un rendimiento superior, estos costes adicionales también se pueden compartir entre las partes.

Este sistema es apropiado cuando se quiere motivar al contratista en el desempeño eficaz de su prestación, como puede ser en contratos de investigación y desarrollo, contratos de obras en infraestructuras y servicios públicos, suministros de fabricación, o cualquiera de las prestaciones de un contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado del artículo 11 del todavía vigente TRLCSP³.

³ Es necesario significar que en la nueva Ley de Contratos del Sector Público –a día de hoy todavía está en fase de anteproyecto– se suprime la figura del contrato de colaboración público/privada, como consecuencia de la escasa utilidad de esta figura en la práctica, porque la experiencia ha demostrado que el objeto de este contrato se puede realizar a través de otras modalidades contractuales, como es, fundamentalmente, el contrato de concesión de obras y de servicios.

Cuando el incentivo del contratista quede vinculado a la obtención de una mayor calidad o rendimiento, en este caso deben ser identificados y evaluados los resultados provisionales y ser negociado el método de cálculo y/o porcentaje de beneficio adicional.

- Costes compartidos. En este sistema sólo se compensa al contratista por la parte convenida de los gastos admisibles, no percibiendo beneficio alguno. Este sistema, a diferencia del «coste y costas», es muy apropiada su utilización con entidades lucrativas cuando el objeto del contrato es una contratación de servicios de I+D en los que el comprador público no se reserva los resultados de la I+D para su propio uso en exclusiva sino que comparte con las empresas los riesgos y los beneficios de la I+D, es decir es lo que se conoce, dentro de la compra pública innovadora, como contrataciones de compra pública precomercial (CPP).

En todos estos contratos, en los que se reembolsará el coste real incurrido completo, deben quedar establecidas en el PCAP la metodología y/o las reglas para determinar el coste de producción (véase el siguiente artículo sobre la [determinación del coste de producción](#)) y los demás costes indirectos que se corresponden con los gastos generales y de administración y el coste financiero (véase el siguiente artículo sobre [la auditoría de los costes indirectos](#)) y que, en su conjunto, componen el coste completo reembolsable y que es aprobado por el órgano de contratación, con base en la declaración de los costes reclamados por el contratista.

Asimismo, en estos contratos se debe aprobar la metodología de cálculo del beneficio que responderá a criterios que valoren el esfuerzo y el riesgo económico y financiero asumido por el contratista; y, en su caso, se deben establecer los incentivos que premien los ahorros de costes, sin merma del rendimiento del producto y/o pérdida de calidad, porque se hayan utilizado diseños y prácticas de trabajo más eficientes por parte del adjudicatario.

Si bien en los acuerdos de «libro abierto» en el ámbito privado de los negocios hay una simetría en la apertura de información entre los contratantes que gestionan de forma conjunta un proyecto, el propósito en la contratación pública es el de abrir la información contable y de gestión del contratista para determinar la mejor relación precio-eficacia del contrato. Y para alcanzar este objetivo se requiere que la información sobre costes facilitada por el contratista sea:

- 1) fiable y transparente,
- 2) completa,

- 3) precisa,
- 4) actual, y
- 5) fácilmente accesible.

De esta forma, los OBC en la contratación pública proporcionan transparencia en los procesos que soportan las bases de determinación del precio, porque se desarrollan en un ambiente colaborativo que aporta una comprensión al órgano o poder adjudicador sobre:

- a) los gastos y los consumos de factores, es decir las bases del coste de producción,
- b) las implicaciones que tienen en los costes las decisiones que toma el adjudicatario sobre las inversiones para alcanzar la capacidad de producción planeada,
- c) los procesos de gestión y el control interno que permiten al adjudicatario conseguir los objetivos de la manera más eficiente en costes, y
- d) las decisiones que se toman para realizar cambios en los procesos productivos que les hagan más eficaces.

Todo ello contribuye a la creación de un entorno adecuado para examinar y considerar los riesgos que pueden amenazar el éxito del contrato y tratar los problemas de una manera constructiva. Esto también permite un mejor conocimiento y comprensión mutua entre la Entidad Pública y el contratista –que será especialmente útil para los «nuevos» contratos de concesión de obras y servicios previstos en la futura LCAP–, y en los que la adjudicación de las concesiones implicará la transferencia al concesionario de un riesgo operacional en la explotación de dichas obras o servicios, así como proporcionará una mejor rendición de cuentas acerca de las inversiones y los costes contraídos, en relación con la transferencia del citado riesgo operacional, y la evaluación de resultados del objeto del contrato y los estándares de calidad del servicio.

La aplicación de un OBC debe ser considerado por el órgano de contratación cuando tras la tramitación de un procedimiento negociado o de un diálogo competitivo y, en el futuro, una «asociación para la innovación», se ponga de manifiesto que la ejecución del contrato debe comenzar antes de que la determinación del precio sea posible, ya sea por la complejidad de las prestaciones o la necesidad de utilizar una técnica nueva; o porque no existe información sobre los costes de prestaciones análogas y sobre los elementos técnicos o contables que permitan negociar con precisión un precio cierto, cualquiera que sea el objeto de contrato, pero especialmente en aquellas obras de infraestructura que combinan ingeniería y construcción y, en general, en la compra pública innovadora. También se debería considerar, en todo caso, en los

futuros contratos de concesión de obras y de servicios, con independencia que haya o no transferencia de riesgo operativo al contratista; pero muy especialmente cuando no haya tal transferencia de riesgo, porque la Administración sufraga al cien por cien el coste de la obra o la prestación del servicio, o completa y complementa los pagos que hacen los usuarios/receptores de dichos servicios.

No obstante, la utilización de estas contrataciones de costes reembolsables, en la modalidad de «libro abierto», depende, en gran medida, de la consideración de factores tales como:

- Los objetivos del órgano de contratación –por ejemplo: reducción de costes; la obtención de una mejor relación calidad-precio; rendición de cuentas; transparencia, etc–.
- La naturaleza de la prestación –el objeto del contrato–.
- Las oportunidades para la eficiencia en costes.
- La duración del proyecto y su importe.
- La inconveniencia de promover un procedimiento abierto o restringido, cuando se prevea dificultades de conseguir suficiente concurrencia.

La intención para desarrollar contrataciones OBC debe basarse en el deseo de crear actitudes proactivas en la consecución de los mejores resultados, transparencia y buen gobierno en la contratación pública. Por ello, un OBC se utiliza con eficacia cuando se desea proporcionar incentivos en la entrega de un proyecto a tiempo, a un precio razonable y dentro del límite máximo de valor estimado del contrato, sin que existan sobrecostes (véase el siguiente artículo publicado en la [Revista Española de la Transparencia](#)) que no responden realmente a circunstancias previstas en la Ley que justifiquen poder realizar modificaciones en el contratos (artículos 105 y siguientes del vigente TRLCSP).

Sobra decir, a estas alturas, que el éxito de una contratación OBC dependerá de muchas circunstancias y factores, y no sólo del énfasis que se quiera poner en su implementación, porque es evidente que para su puesta en marcha se aplicará una mayor intensidad en las grandes contrataciones que en las más pequeñas. Sin embargo, en todas ellas, cualquiera que sea la complejidad del proyecto y el valor estimado del contrato, en todas las OBC deben considerarse, al menos, los siguientes aspectos que considero fundamentales:

- Establecimiento y aprobación de una norma de costes (véase [ICAC](#) y [NODECOS](#)).

- Establecimiento de cláusulas de auditoría de contrato (véase entrada al blog [de auditoría de contratos del 02/11/2014](#)).
- Establecimiento de una cultura de comunicación abierta y honesta, que será la base de la confianza que se requiere para sostener el proceso.

Pero además de lo anterior, es imprescindible conducir un proceso de negociación y diálogo con los licitadores que sea eficaz y transparente, que respete la igualdad de trato y no los discrimine, y que contribuya a conseguir la oferta más ventajosa, en términos de coste/calidad y/o rendimiento, para preservar los objetivos del interés público. Por ello, los órganos de contratación y poderes adjudicadores deben identificar y establecer los elementos básicos que intervendrán en el diálogo con los licitadores. En particular, por referidos al ámbito de interés en el que se centra este artículo, están los aspectos económicos que deben incluir necesariamente en sus ofertas los licitadores para ser admitidas al diálogo competitivo y/o negociación, junto a los criterios de adjudicación del contrato que formen parte de esta área económica.

A este respecto, es muy útil la propuesta que hace [Huerta Barajas](#) en su artículo publicado en la Revista Auditoría Pública sobre la “evaluación previa de la colaboración entre el sector público y el sector privado” y el “diálogo competitivo”, que consiste en realizar una valoración de la estructura de costes de la empresa y de los costes estimados en la oferta en términos de razonabilidad⁴ –en sus aspectos técnico y económico–, lo que implicaría evaluar, asimismo, la metodología que ha utilizado la empresa para su estimación con base en los costes históricos o en relaciones paramétricas⁵.

Por otro lado considera –el citado autor– que una oferta económica coherente con la solución técnica debe guiarse por la definición que haga el contratista del producto a nivel funcional o de sistemas principales de producción, concretando por cada paso y/o nivel de producción los costes de los trabajos precisos para su definición, desarrollo, fabricación e integración, así como la integración en la producción de los materiales y piezas que sean necesarios y las subcontrataciones. Esta estructura a nivel funcional compone lo que se conoce como «*work breakdown structure (WBS)*» que es una herramienta de gestión de proyectos que utiliza una descomposición jerárquica orientada al producto final, estando definidos con el mayor

⁴ Véase la entrada del blog de auditoría de contratos, del 08/07/2013, en dónde se explica el [concepto de «razonabilidad»](#) en los costes de los contratos públicos.

⁵ Véase la entrada del blog de auditoría de contratos, del 10/03/2014, en dónde se explica en qué consisten las [estimaciones paramétricas](#) de costes.

detalle el trabajo que deba ser ejecutado por el equipo del proyecto y los objetivos, con la finalidad de crear los entregables requeridos, y con una estructura de niveles descendentes y un detalle más intenso de los trabajos a medida que se desciende de nivel. Aquéllos trabajos en los que no pueda ser rastreado su origen en un nivel, deberá ser definido un paquete de trabajo adicional para ser valorado ("*costeado*").

El resultado de todo este proceso –que aquí se explica muy someramente– concluye con la negociación del coste del objeto del contrato y la aplicación de los criterios económicos de selección de la oferta más ventajosa y que se establecerá por las siguientes tres categorías de costes de la oferta:

- Costes sin salvedades: Son aquéllos que son razonables y cuya necesidad se ha reconocido para la obtención del producto final.
- Costes sin resolver: Son costes que tienen salvedades pero cuya necesidad se ha demostrado y, sin embargo, su importe no se considera razonable por no haber podido ser contrastado debidamente, ya sea porque el contratista tiene debilidades en sus sistemas de control interno, especialmente en sus procedimientos de estimación de costes que hacen sospechar de su fiabilidad; o porque no ha aportado suficiente información como para aceptar la validez del coste final.
- Costes no soportados: Son costes con salvedades en los que hay evidencias suficientes para excluir su imputación, por ser irrazonables e innecesarios.

Todos estos costes son negociados con los licitadores, de manera que los costes sin salvedades son susceptibles de ser incorporados en su totalidad al objeto del contrato; los costes sin resolver deben ser acordados específicamente –partida por partida–, pudiendo, incluso, ser retirados de la oferta por el licitador; y, por último, los costes no soportados, que se excluyen de plano de la oferta.

La valoración de las ofertas –en el caso de haber obtenido concurrencia de dos o más licitadores–, junto a la ponderación de criterios de tipo social, medioambiental y de otra índole, también se establece en función del volumen de los costes presentados sin salvedades. Es decir, el criterio de valoración de los costes penaliza, y tendrá menor puntuación, la oferta con mayor volumen de costes no soportados que todavía mantenga en ella el licitador después de la negociación; seguidamente, se evaluará el volumen de costes sin resolver, obteniendo la menor puntuación aquélla oferta que mantenga la mayor cantidad de ellos que no hayan sido retirados por el licitador; y, finalmente, obtendrá la mejor puntuación la oferta que

presente el mayor porcentaje de costes sin salvedades. De esta manera, el criterio económico del coste –es decir, el precio– no penaliza la mayor carestía de las ofertas que proporcionan mejoras significativas en cuanto a los criterios sociales, medioambientales y/o soluciones técnicas e innovadoras.

Es importante destacar el matiz de que no se valoran las ofertas en función de su volumen absoluto de costes, sino que es preferida la que presente los menores costes sin salvedades, porque las diferentes soluciones técnicas del proyecto, y la promoción de los aspectos sociales y medioambientales, pueden requerir diferentes niveles de costes. Así se garantiza la elección de la oferta más ventajosa que no está basada sólo en criterios económicos.

De todo esto se deduce que aquéllos contratistas que tengan implantados los mejores sistemas de control interno en su gestión y sean más transparentes, es decir presenten su contabilidad como un auténtico «libro abierto», serán los que ofrezcan las mejores garantías para realizar el objeto de la contratación y, por tanto, se les presuma con mejor capacidad de ofrecer la propuesta más ventajosa y, en consecuencia, resultar adjudicatarios.

Como ya se ha dicho en este artículo, los OBC proporcionan, por su génesis, un ambiente de confianza mutuo en el que los contratistas abren sus registros sin restricciones. Por ello, en un principio, el desarrollo de auditorías sobre los costes incurridos y revisiones de las ofertas pueden considerarse injustificadas, porque denotaría una clara señal de que dicha confianza está erosionada, toda vez que esta metodología de contratación se basa en el fomento de la transparencia y la colaboración. Sin embargo, y a pesar de ello, la protección del interés público exige que en las contrataciones de esta naturaleza que realicen las Entidades Públicas se revisen los costes de las ofertas y se auditen los costes incurridos que son reclamados por los contratistas.

De ahí que, al tiempo que se aprueba la norma contable que regirá la imputación de costes al contrato, también deben definirse los costes no permitidos que la auditoría de contratos se encarga de investigar. A modo de ejemplo de costes inadmisibles, sin ser una lista exhaustiva, se pueden citar: la no aplicación a la reducción de costes de los descuentos comerciales obtenidos por el contratista en sus compras y que no traslada a los costes del contrato; la subactividad y costes de la capacidad ociosa; los costes de la no calidad debido a rectificaciones de trabajos defectuosos; los costes derivados de conflictos de intereses, comisiones inapropiadas, etc; y, en general, duplicidad y sobrecarga de costes procedentes de servicios centralizados de la empresa.

Estos costes no autorizados no son reembolsables al contratista y por ello se justifica el desarrollo de la «auditoría de contratos» para su descubrimiento y eliminación de la lista de reclamación de costes, ya sea en sus ofertas o de los incurridos en la ejecución del contrato.

Por último, sólo me queda hablar de las ventajas de la contratación de costes reembolsables en la modalidad OBS. Siendo realistas, cada vez son más costosas para las Administraciones Públicas ciertas contrataciones en obras, bienes y servicios. Ya sea porque los precios de las materias primas y piezas son cada vez más elevados, o porque la especialización y capacidades de la mano de obra son difíciles de conseguir, o porque, sencillamente, no puede encontrarse competencia en el mercado ni referencias válidas de precios de productos similares. En estas circunstancias, el OBC ofrece al órgano de contratación una solución a este problema, así como la mejor relación calidad-precio.

Cada vez son más los contratistas –al menos en los países anglosajones– que están familiarizados con las complejidades de la contratación de «libro abierto», proporcionando a sus clientes –las entidades públicas contratantes– un valor añadido a sus prestaciones muy importante debido a que esta modalidad de contratación asegura la mejor relación calidad-precio.

Una de las formas más comunes para aplicarlo sería a través de lo que en la contratación pública española se conoce como el «diálogo competitivo» en el que se producen una serie de invitaciones al diálogo a diferentes contratistas para que ofrezcan la mejor solución que sean capaces de desarrollar y que la presenten con el mayor detalle para satisfacer la necesidad de la Entidad pública contratante. A estos efectos, durante las fases del diálogo con los candidatos, el órgano de contratación puede ir aplicando con completa certidumbre los diferentes criterios de valoración –entre los que se encuentran los económicos de costes citados anteriormente– e ir indicando a los licitadores si va a hacer uso de la solución que ofrecen.

Un proceso de diálogo competitivo, procedimiento negociado y/o «asociación para la innovación» para realizar contrataciones de costes reembolsables en la modalidad OBC puede ser largo, pero esta desventaja queda compensada con creces con la seguridad de obtener la mejor relación calidad-precio asegurando el interés público y garantizando la transparencia.