

José Aguado Romero
 Gabriel García-Parada Arias
 Universidad de Granada

Los contratos de Defensa no competitivos en el Reino Unido: la fórmula del beneficio

RESUMEN/ABSTRACT:

En el contexto de los contratos no competitivos de defensa el Departamento de Defensa del Reino Unido ha desarrollado una serie de instrumentos que tienen como finalidad realizar el control de los costes y precios de los contratos de defensa. Dentro de estos instrumentos destaca la Fórmula del Beneficio, la cual se emplea para determinar la tasa de beneficio que deben obtener los contratistas en los contratos no competitivos. En esta comunicación se analiza el origen, los componentes y el funcionamiento de la Fórmula del Beneficio así como las últimas recomendaciones realizadas sobre la misma por *The Review Board for Government Contracts*. Los resultados muestran que la Fórmula del Beneficio gira entorno a la colaboración de las asociaciones empresariales británicas; el tratamiento del capital empleado y el coste de producción; y los ajustes en función del riesgo del contrato. En la actualidad el Departamento de Defensa del Reino Unido están realizando cambios normativos que modificaran la regulación de los contratos no competitivos. Dichos cambios están orientados a reforzar su posición ante los proveedores y supondrán modificaciones en la forma de fijar el precio de los contratos de defensa.

In the context of non-competitive defense contracts the Department of Defense of the United Kingdom (UK) has developed a series of tools that aim to make the control of costs and prices of defense contracts. Within these instruments stands Profit Formula, which is used to determine the rate of profit to be obtained by contractors in non-competitive contracts. In this paper are analyzed the origin, components and operation of the Profit Formula and the latest recommendations made thereon by the *The Review Board for Government Contracts*. The results show that Profit Formula revolves around the collaboration of British business associations; treatment of capital employed and the cost of production; and adjustments based on the risk of the contract. At present the Department of Defense UK is modifying the regulation of single source procurement. These changes are intended to strengthen its position with suppliers and will involve changes in the way of fixing the price of defense contracts.

CONTRATOS DE DEFENSA, CONTRATOS NO COMPETITIVOS, REVISIÓN DE PRECIOS, FÓRMULA DEL BENEFICIO, REINO UNIDO
 CONTRACTS DEFENSE NON COMPETITIVE IN THE UNITED KINGDOM: THE PROFIT FORMULA

PALABRAS CLAVE/KEYWORDS:

1. INTRODUCCIÓN

Si bien los gobiernos poseen la facultad de decidir su política de adquisiciones de material de defensa, pudiendo recurrir a las importaciones de bienes y equipos o bien promoviendo la publicidad y concurrencia en los procedimientos de adjudicación de dichas adquisiciones, existen razones políticas, tecnológicas, económicas y de seguridad nacional que han condicionado que gran parte del gasto público en defensa se desarrolle principalmente en un entorno no competitivo. (National Audit Of ce, 2001; Mc Guire, 2007).

El mercado de defensa presenta, desde la vertiente de la oferta, una situación de oligopolio, y, desde el lado de la demanda, de monopsonio, siendo los principales clientes de los productos militares los departamentos de defensa de los estados (Fonfría y Correa, 2010; Linster et al., 2002; Ron, 1994).

En el ámbito de los contratos de defensa no competitivos, el precio de estos se determina generalmente por la suma de los costes necesarios para su ejecución más un margen de beneficio (Garrett, 2008; Oyer, 2005). No obstante, en este tipo de contratos suele ser habitual la revisión del precio y del importe de los costes incurridos por la empresa en la ejecución del contrato (Rogerson, 1992). A este respecto, McGowan y Venzryk (2002) apuntan que la superior rentabilidad de las empresas pertenecientes a la industria de defensa no deriva exclusivamente de su capacidad para trasladar sus costes a los precios, sino a los efectos derivados de la estructura oligopolística del mercado de defensa en la mayoría de los países (Smith, 1990).

En definitiva, existe una opinión extendida de que la falta de un mercado competitivo en la industria de la defensa, junto a una cierta capacidad para trasladar costes, propicia ineficiencias empresariales y aumentos del precio para la administración, con la consiguiente reducción en la eficiencia del gasto público (Fonfría, 2009; Murphy, 2009).

Se entiende, pues, que a la vista de este escenario, y con el fin de suplir los mecanismos del mercado competitivo y las asimetrías de la información que al respecto sufren los departamentos de defensa frente a los contratistas, diversos países europeos pertenecientes a la NATO hayan desarrollado procedimientos y análisis alternativos consistentes en técnicas de evaluación de costes y precios de los contratos (Kirat et al., 2003).

Los Estados suelen recurrir a los contratos no competitivos en los casos de ausencia de competencia, riesgos en el diseño y en el desarrollo, riesgo en la producción o en la capacidad, o por razones importantes de seguridad

pública, defensa nacional, urgencia y otras causas tasadas en la legislación contractual. A su vez, los contratos no competitivos (Ron, 1994) se dividen en contratos de riesgo, que tienen un precio acordado que no asegura al contratista frente a las pérdidas, y de no riesgo, realizados sobre costes reembolsables y que aseguran al contratista en caso de pérdidas.

Los contratos no competitivos dentro del MoD suponen una media anual en el periodo 2007-2012 de más de 6 billones de libras, lo que representa aproximadamente el 45 % de sus adquisiciones (MoD, 2014). En este contexto, el Departamento de Defensa del Reino Unido (MoD) ha diseñado unos mecanismos que tratan de reproducir las circunstancias existentes en las compras que se realizan en un escenario de competencia. El objetivo perseguido por el MoD británico es tratar de asegurar que los precios acordados en los contratos no competitivos responden aproximadamente al *value for money* y que los contratistas obtengan un beneficio justo. Se busca, ante todo, que el gobierno pague a sus contratistas un precio equitativo y razonable y por tal se entiende en el Reino Unido el que ha sido establecido mediante ofertas efectivamente competitivas con referencia a precios de mercado (catálogos comerciales, listas de precios y otros) o negociación, en ausencia de competencia, cuando la estimación del coste es aceptable para ambas partes y el contratista espera lograr un beneficio razonable en línea con la fórmula del beneficio del gobierno.

El objetivo principal de este trabajo es analizar el funcionamiento de la Fórmula del Beneficio británica y la evolución que su aplicación está sufriendo en estos últimos años.

2. EL CONTROL DE LOS COSTES Y PRECIOS EN LOS CONTRATOS DE DEFENSA

Los dos principales instrumentos utilizados para el control de los costes y precios en los contratos de defensa son el acuerdo entre el gobierno y la Confederación de la Industria Británica (CBI)¹, conocido como el acuerdo de 1968 (*T e 1968 Agreement*) y la política desarrollada por el MoD denominada *No Acceptable Price No Contract* (NAPNOC) “no precio aceptable no contrato” (Aguado et al. 2013).

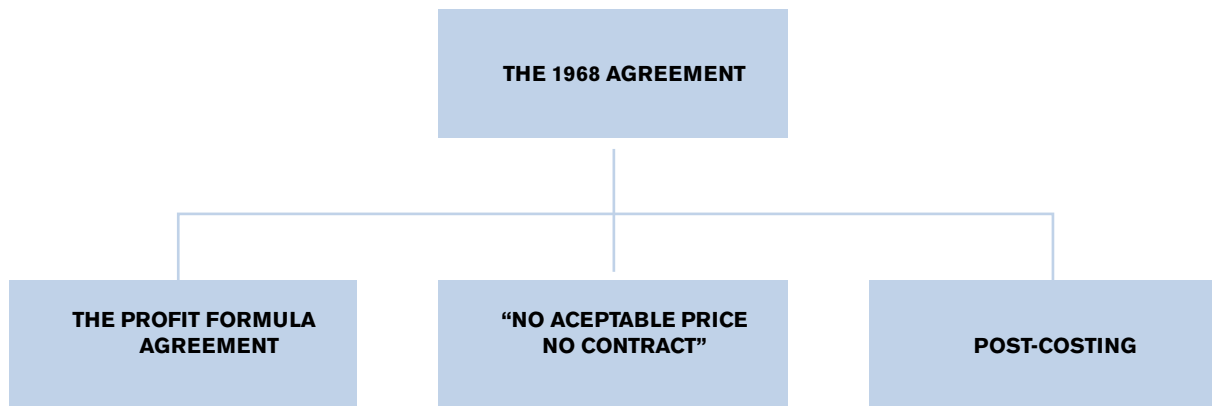
El Acuerdo de 1968 entre el gobierno y la CBI establece que las adquisiciones no competitivas del gobierno deberían estar basadas en tres elementos claves (véase Gráfico 1): la fórmula del beneficio, que determina la rentabilidad que deberían obtener los contratistas en los contratos no competitivos; el principio de igualdad

¹La CBI representa los intereses de los contratistas involucrados en contratos no competitivos para el gobierno.

de información entre las dos partes contratantes, donde cada una revela datos que son relevantes para acordar un precio justo y razonable; y la auditoría de contratos, mediante la cual, una vez finalizado el contrato, se puede determinar el coste actual de los incurridos en la

ejecución del contrato, siempre y cuando existiese una igualdad de información en el momento de la fijación de precios. También contribuye y ayuda a informar sobre futuros precios a través de las lecciones aprendidas.

Gráfico 1. El Acuerdo de 1968



Fuente: Elaboración propia

Nuestra exposición en este trabajo versará sobre el primer pilar que compone el mecanismo establecido en el Reino Unido para el control de costes y de precios de los contratos de defensa como es la fórmula del beneficio.

En 1992, aproximadamente el 30 % de los contratos de compras del MoD eran no competitivos. Desde comienzos de los años setenta hasta comienzos de los noventa en los contratos no competitivos con riesgo se fijó el precio del mismo después de que una parte sustancial del contrato se hubiera completado. En este escenario surge, y se aplica desde 1992, la política del NAPNOC que ha introducido ciertas medidas relativas al ámbito de las compras competitivas, donde los precios son acordados antes del comienzo del contrato con los contratistas. Estas medidas tratan de reproducir en el campo de las compras no competitivas la presión existente en los mercados con competencia entre las partes oferentes y demandantes y han sido respaldadas tanto por el MoD como por el Tesoro y la NAO (MoD, 2009).

El principio de NAPNOC es obligatorio para todos los contratos no competitivos y para las modificaciones de contratos cifrados en 1 millón de libras o más. Las posibles excepciones a este principio deben estar completamente justificadas.

2.1 The Review Board for Government Contracts (RBGC)

El RBGC fue establecido bajo los términos del Acuerdo de 1968 entre el gobierno y la CIB, motivado

por dos episodios² ocurridos en los años sesenta que pusieron de manifiesto la incapacidad y debilidad que, en ese momento, existía en los acuerdos para fijar los precios de los contratos no competitivos del gobierno (RBGC, 2004).

El *Review Board* es un órgano independiente formado por cinco miembros nombrados por el gobierno, dos representantes del MoD (aunque inicialmente eran del Tesoro) y dos de la industria. El quinto, el presidente, es designado mediante acuerdo entre gobierno e industria.

Las funciones principales del *Review Board* consisten en realizar de forma periódica recomendaciones concernientes a la fórmula del beneficio y a la fijación de precios en los contratos no competitivos, siendo práctica habitual una revisión de la fórmula general cada tres años (la última revisión se ha producido en febrero de 2013) y, de forma más limitada a partir de 1984, revisiones de menor envergadura cada año. También actúa como árbitro en los casos de disputas entre contratistas y gobierno. Los destinatarios de sus informes y recomendaciones son tanto el MoD como los contratistas, siendo la finalidad de la fórmula del beneficio la obtención por parte de los contratistas de una ganancia igual a la media de las alcanzadas por la industria británica siguiendo el principio de comparabilidad. La media actual de los beneficios en los años recientes es la rentabilidad que deberían obtener todos los contratistas que son parte de los contratos no competitivos (*the target rate of return*) del gobierno.

²T e Lang and Wilson Reports into pricing of Ministry of Aviation contracts.

El principal canal de comunicación entre T e Review Board y los contratistas del gobierno es el *Joint Review Board Advisory Committee* cuyos miembros incluyen representantes de la CIB pertenecientes a un número identificado de compañías o grupos (*T e Referente Group*³) y de asociaciones comerciales interesadas.

3. LA FÓRMULA DEL BENEFICIO

Una fórmula del beneficio común para los departamentos del gobierno basada en el capital empleado fue establecida antes de la Segunda Guerra Mundial y, salvo un cambio acometido en 1941, ha permanecido en iguales términos hasta finales de los años sesenta. Inicialmente la fórmula fue concebida como una guía tanto para los departamentos como para las empresas; sin embargo, la cantidad de beneficio o ganancia permitida por la fórmula ha sido durante muchos años considerada en los círculos de la industria británica como inadecuada y ha sido objeto de debate.

Uno de los importantes acuerdos formales establecidos entre el gobierno y la CBI fue el establecido sobre la Fórmula del Beneficio (*Profit Formula Agreement*) en febrero de 1968. Uno de los principales efectos de esta nueva fórmula, como consecuencia de la aplicación del principio de la comparabilidad, era conseguir que la fijación de los precios de los contratos fuese más equitativa mediante la revisión de la fórmula del beneficio. Su objetivo inicial consistió en que los contratistas del gobierno obtuvieran una rentabilidad justa sobre el capital empleado, lo cual se traduce en obtener una rentabilidad igual a la media del conjunto de la obtenida por la industria británica (RBGC, 2004).

De conformidad con lo establecido en el Acuerdo de 1968, el *Review Board* realiza cada tres años una revisión general (*General Review*) de la fórmula del beneficio en la que, en primer lugar, se recomienda la que proceda aplicar en el periodo siguiente y, en segundo lugar, se determina si la fórmula usada anteriormente ha conseguido el objetivo de que los contratistas obtengan en conjunto una media de las ganancias en los contratos no competitivos del gobierno equivalente a la media del conjunto obtenido por la industria británica.

La revisión general de 2003 contiene una serie de recomendaciones respecto a la fórmula del beneficio que han supuesto un cambio sustancial en ésta y que han sido aceptadas por la industria y el gobierno. De una fórmula previa que estaba basada en la rentabilidad del capital empleado, se pasa a una nueva fórmula en la cual la ren-

tabilidad justa que deben percibir los contratistas se hará por referencia, sujeta a la consulta de ambos participantes, en parte sobre la rentabilidad del capital empleado y en parte sobre el coste de producción. Esta nueva fórmula, pues, tiene en cuenta tanto el capital empleado como el coste de producción para determinar la rentabilidad en los contratos no competitivos del gobierno.

La rentabilidad de los contratos del gobierno no competitivos se construye sobre cuatro elementos (RBGC, 2013; RBGC, 2014):

1) Si del total de beneficio obtenido por el *Reference Group* se deducen las asignaciones por el uso del capital denominados en su conjunto *Capital Servicing Allowances* (CSA's), el Grupo de Referencia debería tener una cifra de beneficio residual denominado *Baseline Profit*. Por tanto, la *Baseline Profit* se define como la parte del beneficio calculado bajo la fórmula que está basada en un porcentaje del coste de producción del contrato excluyendo la parte que supone una retribución para el contratista por el capital empleado.

La *Baseline Profit* puede expresarse como un porcentaje del coste de producción del Grupo de Referencia denominándose entonces *Baseline Profit Rate*. La *Baseline Profit Rate* se calcula a partir de la media de la tasa de Beneficio del Grupo de Referencia para los últimos tres años para reducir la volatilidad de dicha tasa causada por las fluctuaciones anuales que se producen en la rentabilidad del Grupo de Referencia.

A partir de los ajustes realizados sobre la *Baseline Profit Rate* por las diferencias existentes en la representación del coste de producción entre el Grupo de Referencia, el Grupo de Contratistas⁴ y la tasa individual CP:CE unitaria, se determina la *Standard Baseline Profit Allowance* (SBPA) que se aplica sobre el coste de producción de un contrato individual no competitivo.

La tasa actual de beneficio del Grupo de Referencia sobre el coste de producción del 10,70 % sobre la base del coste histórico modificado, necesita ser incorporada en una fórmula de beneficio adecuado para la fijación de precios de los contratos del gobierno no competitivos después de realizar ajustes por diferencias en la presentación de coste de producción entre el Grupo de Referencia y el Grupo de Contratista.

La evaluación del *Review Board* en el cálculo del coste de producción en el Grupo de Contratistas será diferente de la del Grupo de Referencia, ya que las cifras del Grupo Contratista para el coste de producción incluyen el comercio entre empresas de un mismo grupo mien-

³El grupo de compañías británicas representativas de la industria británica cuya rentabilidad media es usada por el Review Board para determinar el objetivo de rentabilidad en la fórmula del beneficio.

⁴Término genérico para referirse al grupo de contratistas que están comprometidos en trabajos no competitivos del Gobierno utilizando la Fórmula del Beneficio del Gobierno. La composición del Grupo puede variar de año en año.

tras que en el Grupo de Referencia este tipo de comercio será eliminado a través de los ajustes de consolidación en las cuentas del grupo. Por lo tanto, el comercio intra-grupo dentro del Grupo Contratista debe ser evaluado y eliminado con el fin de mantener la comparabilidad. Esto se lleva a cabo a través de negociaciones entre MOD y los Grupos de Contratistas que realicen transacciones comerciales entre empresas de un mismo grupo con el fin de calcular apropiadamente las tasas de Standard Baseline Profit Allowance inferiores. Este ajuste, junto con cualquier otro ajuste que pudiera ser necesario en un año en particular, se traduce en la *Standard Baseline Profit Allowance*. Por tanto, para los grupos de contratistas que no realizan operaciones comerciales intragrupo la *Standard Baseline Profit Allowance* recomendada coincide con la *Baseline Profit Rate* recomendada por el *Review Board* para el año 2014.

El principio de que los beneficios incluidos en el precio de un contrato deben tener una relación estrecha con el riesgo asumido por el contratista es ampliamente aceptado en la mayoría de los países de la OTAN.

El *Review Board* recomienda que, en los contratos a largo plazo, la base del beneficio se ajuste para reflejar la variable exposición al riesgo de los diferentes contratos

según sean más predecibles o volátiles los resultados a obtener, concepto este denominado en ocasiones *value at risk*. De esta manera, el MoD a través de la fórmula del beneficio puede proporcionar una rentabilidad más ajustada a los distintos grados de riesgo del contrato en cuestión.

Con el propósito de responder a esta diferente casuística, se ha elaborado una matriz del riesgo⁵ (ver Cuadro 1) en la que se reflejan las características del riesgo de los diferentes tipos de contratos, y se provee un mecanismo para asignar y ajustar una base de beneficio según la cuantificación de los costes y el grado de riesgo asociado a un tipo contrato individual.

En este sentido y teniendo en cuenta la dificultad que conlleva la apreciación y valoración de los riesgos, el RBGC ha recordado a las partes que la matriz de riesgo/recompensa actual es demasiado simplista para tratar adecuadamente la diversidad de contratos no competitivos que se realizan entre MoD y los contratistas del sector de la defensa. En esta misma línea Currie (2011), señala que existe una diferenciación inadecuada entre la tasa de beneficio que se aplica a un contrato con precio fijo (que conlleva un riesgo importante para el contratista) y la aplicada a un contrato sin riesgo.

Cuadro 1. La Matriz Riesgo/Recompensa

FLEXIBLE PROFIT ADJUSTMENT (TO STANDARD BASELINE PROFIT ALLOWANCE)			
TYPE OF WORK	SBPA-10%	SBPA	SBPA+10%
SUPPLY	<ul style="list-style-type: none"> Follow on and repeat orders for production/supply involving existing specification Repeatable quality 	<ul style="list-style-type: none"> Interrupted production Typical/normal production orders 	<ul style="list-style-type: none"> First production batch for a new requirement with significant development/production overlap One-off high technology procurement
SUPPORT/SERVICE PROVISION	<ul style="list-style-type: none"> Clearly defined specification Repeatable quality Reactive support/repairs, maintenance or ongoing contracts 	<ul style="list-style-type: none"> Initial repair and support order Customer specified repair and maintainability standards Support requirements not fully defined 	<ul style="list-style-type: none"> Long term commitment to service and capability provision to a defined output standard
DEVELOPMENT	<ul style="list-style-type: none"> After design certification, support activities involving routine document maintenance and simple analysis of existing designs Post development work, minor development work and programs involving minor modification of established technologies 	<ul style="list-style-type: none"> Development work Contractor accepts full responsibility for performance and integration Modification Programmes including proposals for, and analysis of, extensive changes to existing design in respect of established technologies Fault management 	<ul style="list-style-type: none"> High Technology or Specialist skills or new concepts

Fuente: *Review Board for Government Contracts*, 2014.

⁵En la revisión general de la fórmula del beneficio de 2003 se ha creado una matriz de riesgo que establece varios grados de riesgo y cuyo objetivo es tratar de impedir el acuerdo de altas ratios de beneficios para los contratistas a través de acuerdo especiales (RBGC, 2004). Para más información ver Apéndice C T e Risk/Reward Matrix del Report on T e 2014 Annual Review of Profit Formula For Non-competitive Government Contracts.

En realidad, la Fórmula del Beneficio proporciona en principio solo dos tipos de tasa a aplicar a los contratos no competitivos: una tasa de no riesgo y una tasa de riesgo. La tasa de no riesgo se ha fijado en un 75 % de la tasa de riesgo y es aplicada a un número muy reducido de contratos con costes reembolsables.

Las partes, a raíz de la Revisión General de la Fórmula de 2003 integraron el principio del riesgo a través del acuerdo de ajustes provisionales consistentes en:

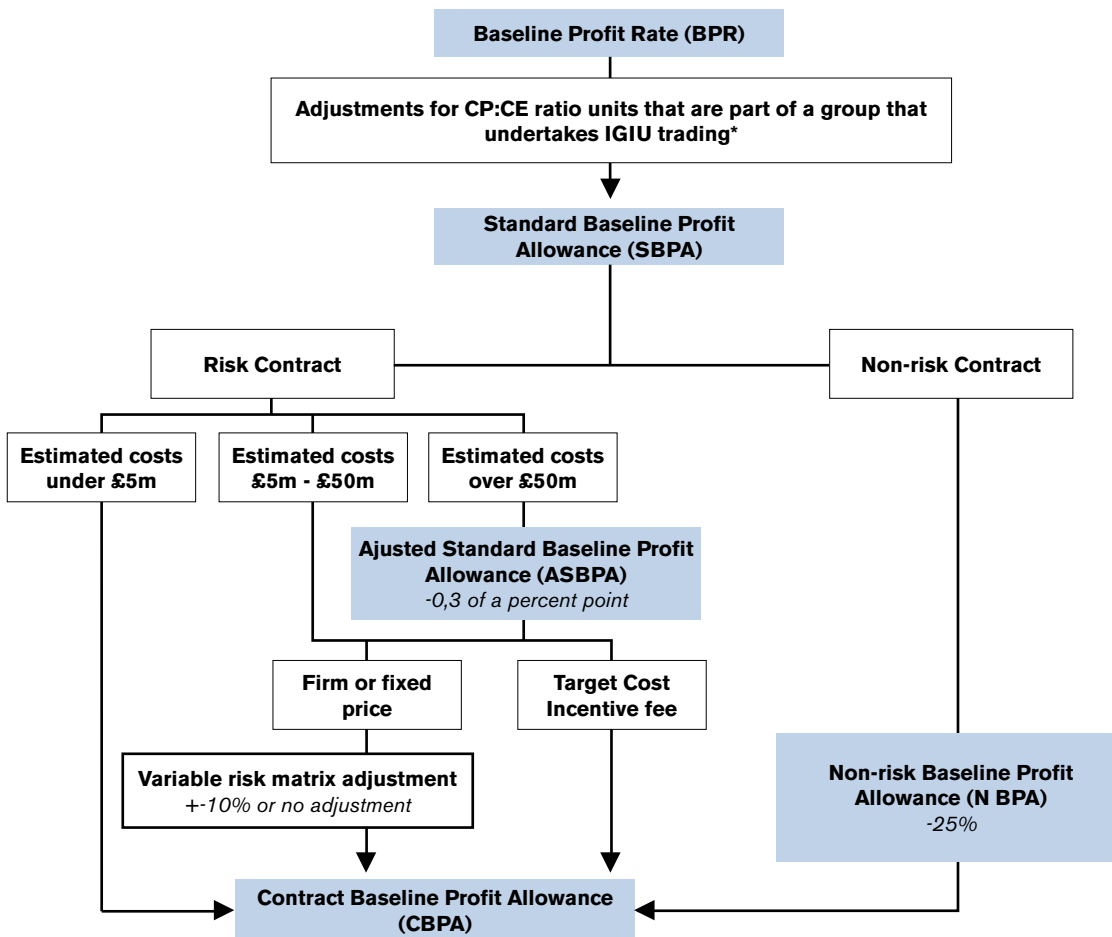
- Una reducción de 30 puntos básicos en la SBPA obteniéndose una *Standard Baseline Profit Allowance* Ajustada ASBPA para contratos de riesgo con precios firme o fijos de más de 50 millones de libras esterlinas. En consecuencia, en la Revisión Anual de 2014, un contratista que no realiza operaciones comerciales intra grupo debe tener una ASBPA de 10,40 %.
- Una matriz de riesgo/recompensa variable para los contratos con unos costes estimados de más

£ 5.000.000. Dependiendo del tipo de trabajo, se pueden producir posibles aumentos o disminuciones de 10 por ciento en la SBPA o en la ASBPA (respecto a esta última en el caso de contratos de precio fijo o en firme cuyo coste sea superior a £ 50.000.000)

- Una reducción del 25 por ciento en la SBPA de los contratos de no riesgo. Por tanto, en la Revisión Anual de 2014, un contratista que no realiza operaciones comerciales intra grupo-entre empresas debe tener asignado una tasa de beneficio para los contratos sin riesgo de 8,03 %.

La SBPA (para contratos superiores a £ 5.000.000 e inferiores a £ 50 millones) o ASBPA (para contratos de más de £ 50 millones) en relación con contratos en firme, a precio fijo o con objetivos de costes después de ajustarse de acuerdo con la matriz de riesgo/recompensa para un contrato en particular se convierte en el *Contract Baseline Profit Allowance* (CBPA).

Gráfico 2. Diagrama de flujo que muestra cómo la Tasa de beneficio del Referencia Grupo Base es la base para calcular el tasa de beneficio total para un contrato del Gobierno no competitivo



Fuente: Review Board for Government Contracts, 2014

2) El “coste de producción” de un trabajo o contrato, se estima como coste completo e incluye tanto los costes directos como los costes indirectos asignables al mismo de acuerdo con lo dispuesto en las *Government Accounting Conventions* (GACs). Con la cifra del capital empleado (CE) y la determinación del coste de producción (CP) se establece la ratio CP/CE que es usada para atribuir a un contrato individual una porción del capital empleado del contratista.

3) Una prestación o asignación por el servicio de los activos fijos usados en los contratos no competitivos (*Fixed Capital Servicing Allowance* –FCSA-). El objetivo del FCSA es proveer a los contratistas de una retribución apropiada por sus inversiones en activos fijos, previamente ajustados por la aplicación de las *Government Accounting Conventions* (GACs). La financiación de estos bienes puede esperarse que proceda de dos fuentes, bien del patrimonio neto o bien de deudas con terceros, y normalmente cada retribución debe estar basada en los intereses a largo plazo de los préstamos corporativos, y en un incentivo que ref eje la rentabilidad requerida por los suministradores de capital.

Sobre la base de que el promedio de vida útil de este tipo de activos es de 15 años, parece apropiado basar el FCSA en el coste de financiación a 15 años, ya que es razonablemente representativa del coste medio en que pudiera incurrir el Grupo de Referencia. Como novedad, a partir de 2013, el *Review Board* ha establecido que el cálculo FCSA se basa principalmente en la media de los últimos 7 años de la tasa a los bonos corporativos denominados *Sterling BBB*⁶ a 15 años.

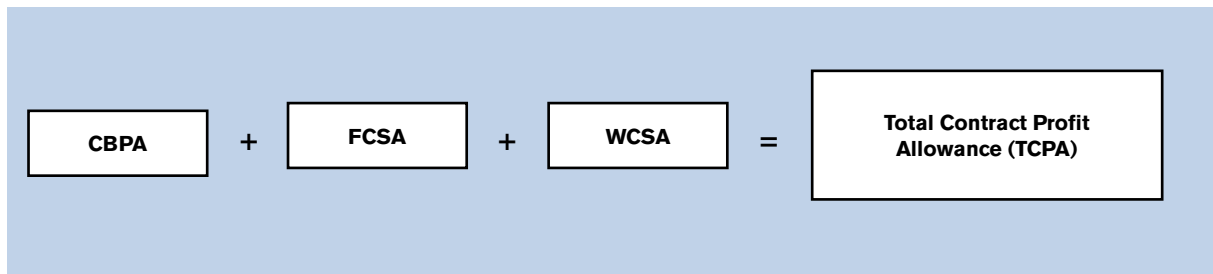
Sobre la base de la metodología descrita anteriormente y utilizando los tipos vigentes hasta el 30 de noviembre de 2013, resulta una FCSA de 6,20 %.

4) Una prestación o asignación por el servicio de los activos circulantes usados en los contratos no competitivos (*Working Capital Servicing Allowance* –WCSA). El objetivo del WCSA es proveer a los contratistas una retribución apropiada para sus inversiones en activo circulante y para ello se vincula el WCSA al coste del interés del dinero a corto plazo. En este sentido, el *Review Board* consideraba apropiado aplicar al Grupo de Referencia un tipo medio de los intereses a corto plazo de 1,25 puntos sobre el LIBOR⁷ a un año. Este cálculo ha sido sustituido por el *Review Board* y ahora considera que debe basarse principalmente en una media ponderada de 36 meses que debe ser empleada sobre la tasa de bonos corporativos en libras esterlinas BBB a un año.

En ocasiones, algunos contratistas emplean un capital de trabajo neto negativo. En tales casos, un WCSA negativo debe ser calculado sobre el capital de trabajo neto negativo empleado y esta cantidad debe deducirse de la *Baseline Profit* de dicho contratista, salvo que el contratista pueda demostrar que el capital de trabajo negativo empleado no se relaciona con el contrato no competitivo del Gobierno.

En definitiva, la metodología de la Fórmula del Beneficio está construida sobre tres elementos. Por tanto, la tasa de beneficio aplicable a los contratos específicos, comprende la suma del *Contract Baseline Profit Allowance* (CBPA), el *Fixed Capital Servicing Allowance* (FCSA) y el *Working Capital Servicing Allowance* (WCSA). Esta asignación total aplicable a un contrato no competitivo utilizando la metodología GPF es conocido como el *Total Contract Profit Allowance* (TCPA).

Gráfico 3. Composición de la tasa de beneficio asignada a un contrato



Fuente: *Review Board for Government Contracts*, 2014

Por último, y como resumen se recogen en el Cuadro 2 las últimas recomendaciones realizadas

sobre la Fórmula del Beneficio que datan de 1 de abril de 2014.

⁶La calidad crediticia de las obligaciones de deuda emitidas por las sociedades se evalúa por organizaciones tales como Thomson Financial BankWatch, Moody, S & P y Fitch Investors Service. Bloomberg utiliza estas evaluaciones para producir una clasificación compuesta. BBB3 es la calificación de grado de inversión más bajo, es decir inmediatamente por encima del grado de no inversión.

⁷*London Inter Bank Offered Rate*.

Cuadro 2. Tasas establecidas en la Revisión Anual de 2014

		2014 Annual Review %
BPR	Baseline Profit Rate	10,70
FCSA	Fixed Capital Servicing Allowance	6,20
WCSA	Working Capital Servicing Allowance (positive)	2,07
WCSA	Working Capital Servicing Allowance (negative)	1,25

Fuente: Elaboración propia

4. CONSIDERACIONES FINALES Y FUTUROS CAMBIOS

El problema planteado en este trabajo se centra en determinar un margen de ganancia en los contratos no competitivos de defensa que cumpla una doble condición: por una parte, incentivar la participación del contratista y satisfacer una rentabilidad económica adecuada para este y, por otra parte, velar por una actuación eficiente de los órganos de contratación de la Administración. En definitiva, se trata de compatibilizar los distintos intereses y la distinta visión que del beneficio existe entre las empresas y el gobierno.

De los elementos que configuran la rentabilidad total a aplicar a los contratos no competitivos del gobierno del Reino Unido consideramos como el más característico y genuino la ratio de beneficio del Grupo de Referencia. Y para ello, entendemos decisiva, tanto en la elaboración como en la actualización permanente de la fórmula del beneficio, la colaboración de las asociaciones empresariales británicas aportando toda la información necesaria para hacer viable y perdurable en el tiempo este instrumento para la determinación objetiva del beneficio.

El MoD ha utilizado y mantenido sin grandes cambios desde 1968 (a excepción de la reforma de la Profit Formula de 2003) como marco normativo para la fijación de los precios de los contratos no competitivos el “*T e Government Profit Formula and its Associated Arrangements*”, conocido como como “*T e Yellow Book*”.

Tras una revisión independiente del sistema actual realizada por Lord Currie en 2011, el gobierno británico elaboro en 2013 el “*White Book*” denominado “*Better Defence Acquisition*” que recomienda al MoD fortalecer su posición ante los proveedores en los contratos no competitivos. Este documento ha servido de base para promulgar en 2014 la “*T e Defence Reform Act*” que proporciona la base legal para establecer nuevos acuerdos entre la industria británica de defensa y el MoD (MoD, 2014).

T e Defence Reform Act introducirá cambios significativos en la fijación de los precios de los contratos no

competitivos y en los contratistas y subcontratistas que acuerden con el MoD grandes contratos no competitivos. *T e Defence Reform Act* requiere el establecimiento de un nuevo “*Single Source Procurement Framework*” (SSPF) para los contratos de defensa cuya entrada en vigor está prevista en abril de 2015 (MoD, 2014).

Este nuevo marco legal (SSPF) tiene dos componentes principales: a) el establecimiento de nuevas normas que rijan los contratos no competitivos y proveedores (*Part 2 of the Defence Reform Act and Single Source Contract Regulations* (SSCRs); b) la sustitución de *Review Board for Government Contracts* por un nuevo órgano independiente denominado *Single Source Regulations Of ce* (SSRO) el cual no solo asume las responsabilidades del actual RBGC mejorando la supervisión del MoD y la industria británica sino que también dirigirá y orientará el desarrollo de diversa normativa sobre coste admisibles y la elaboración informes sobre contratación entre otras cuestiones.

Está previsto que el ámbito de aplicación del nuevo SSPF se extienda sobre aquellos contratos y subcontratos que reúnan los criterios para ser calificados como *Qualifying Defence Contract* (QDC) o *Qualifying Subcontracts* (QSCs) respectivamente (Metasums, 2014).

Un contrato es un QDC si: a) es firmado en nombre del Secretario de Estado de Defensa, y los bienes, obras o servicios se adquieran con fines de defensa; b) la adjudicación del contrato no es el resultado de un proceso competitivo; c) el valor del contrato es superior a £ 5.000.000; y d) no está excluido expresamente de su ámbito de aplicación.

Por su parte un subcontrato es calificado como un QSC si: a) es un contrato hecho por un proveedor y representa una proporción importante a los efectos de la entrega de un QDC; b) la adjudicación del contrato no es el resultado de un proceso competitivo; y, c) el valor del contrato es superior a £ 25 millones.

Todos estos cambios supondrán cambios importantes tanto en la fórmula de fijar el precio de estos contra-

tos o subcontratos, que se basaran fundamentalmente tanto en los costes admisibles y en la ratio de beneficio del contrato, como en la fórmula para la determinación del beneficio del contrato. En definitiva, con la introducción futura del SSPE, el MoD trata de asegurarse que paga un precio justo y razonable por los bienes y servicios que contrata en un escenario de ausencia de competencia.

A diferencia de los acuerdos existentes, que se basan en un código de conducta voluntario, la nueva legislación introducida por *The Defence Reform Act* ofrece menos flexibilidad para el MoD y los contratistas. Por tanto, para finalizar planteamos una pregunta, ¿cuál será la respuesta de la industria británica ante esta regulación unilateral establecida por el MoD sobre los contratos no competitivos?

5. BIBLIOGRAFÍA

Aguado, J.; López, A. y Vera, S. (2013). "Auditing defence procurement contracts in the European context: an inter-country analysis". *International Review of Administrative Sciences* 79 (4): 659-680.

Currie, D. (2011). Review of single source pricing regulations. Disponible en https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/35913/review_single_source_pricing_regs.pdf [consultado 20 de marzo de 2014].

Fonfría, A. (2009). Efectos del gasto militar sobre la rentabilidad de la industria de defensa en España. Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales 23. http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2009_23.pdf [consultado 10 de marzo de 2014].

Fronfía, A. and Correa, P. (2010). "Effects of military spending on the profitability of Spanish defence contractors". *Defence and Peace Economics* 21 (2): 177-192.

Garrett, G. (2008). *Cost estimating and contract pricing. Tools, techniques and best practices*. Chicago: Wolters Kluwer.

Kirat, T. Bayon, D. et Blanc, H. (2003). *Maîtriser les coûts des programmes d'armement en France, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis*. Paris: La Documentation Française.

Linster, B., Slate, S. and Waller R. (2002). "Consolidation of the U.S. Defense: Impact on Research Expenditures". *Acquisition Review Quarterly, Spring*. Disponible en <http://www.dau.mil/pubbs/arq>

McGowan, A.S and Vendrzyk, V.P. (2002). "The relation between cost shifting and segment profitability in the defense-contracting industry". *The Accounting Review* 77 (4): 949-969.

McGuire, C. (2007). "Economics of Defense in a Globalized World", in Sandler T. and Hartley K. (ed.), *Handbook of Defense Economics*, Vol. 2, Chapter 21: 623-648. Amsterdam: Elsevier, 2nd edition.

Metasums Ltd. (2014). "Pricing Formula Profit". Disponible en <http://www.metasums.co.uk/13/government-profit-formula> [consultado 12 de septiembre de 2014].

Ministry of Defence UK (2009). "Pricing-NAPNOC". Disponible en [http://www.docstoc.com/docs/16076942/Pricing-No-Acceptable-Price-No-Contract-\(NAPNOC\)](http://www.docstoc.com/docs/16076942/Pricing-No-Acceptable-Price-No-Contract-(NAPNOC)) [consultado 12 de febrero de 2014].

Ministry of Defence UK (2014). "An Overview: Single Source Procurement Framework. Version 1.0. June 2014". Disponible en http://www.metasums.co.uk/uploads/asset_file/Overview%20-%20single%20source%20procurementof%20Framework.pdf [consultado 12 de septiembre de 2014].

Murphy, E. (2009). *Guide to contract pricing. Cost and price analysis for contractors, subcontractors and government agencies*, 5th edition. Vienna, Virginia: Management Concepts, Inc.

National Audit Office (2001). *Non-Competitive Procurement in the Ministry of Defence. Report by the Comptroller and Auditor General*. HC. 290 Session 2001-2002: 2 November. Disponible en <http://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2001/11/0102290.pdf>

Oyer, D. (2005). *Pricing and cost accounting. A handbook for government contractors*, 2nd edition. Vienna, Virginia: Management Concepts, Inc.

Review Board for Government Contracts (2004). *Report on the 2003 general review of the profit formula for non-competitive government contracts*. Disponible en http://www.metasums.co.uk/uploads/asset_file/2004%20GPF.pdf [consultado 1 de febrero 2014].

Review Board for Government Contracts (2013). *Report on the 2013 general review of the profit formula for non-competitive government contracts*. Disponible en <https://www.gov.uk/government/publications/general-review-of-the-profit-formula-for-non-competitive-government-contracts> [consultado 15 de febrero de 2014].

Review Board for Government Contracts (2014). *Report on the 2014 annual review of the profit formula for non-competitive government contracts*. Disponible en <https://www.gov.uk/government/publications/annual-review-of-the-profit-formula-for-non-competitive-government-contracts> [consultado 27 de septiembre de 2014].

Rogerson, W.P. (1992). "Overhead allocation and incentives for cost minimization in defense procurement". *The Accounting Review* 67: 671-690.

Ron, Matthews (1994). "Defence Accounting: The Profit Formula". *Management Accounting* 72 (2): 38-46.

Smith, R.P. (1990). "Defence procurement and industrial structure in the UK". *International Journal of Industrial Organization* 8: 185-205.