

7 ASPECTOS IMPORTANTES SOBRE LAS LICITACIONES

“Adjudicarte una licitación, te permite cerrar una buena gestión ...”

El Estado es sin duda un gran comprador de Bienes y Servicios. Diariamente en todos los rubros una cantidad apreciable de adjudicaciones se perfeccionan y de esa manera el ente Estatal ejecuta su presupuesto y el país marcha hacia delante



1. TODAS LAS COMPRAS ESTATALES SE LAS REALIZA PREVIA

CERTIFICACIÓN DE PRESUPUESTOS. En el pasado, las entidades públicas no tenían una certificación presupuestaria, de tal modo que muchas veces los pagos que deberían realizar dichas entidades estaban fuera de control por lo tanto, las empresas proveedoras de bienes y servicios debían esperar el cobro muchas veces en el lapso de años. Hoy en día esa situación ha mejorado y las empresas deben inicialmente tener la confirmación presupuestaria antes de proceder a publicar la licitación. En ese sentido los pagos que vayan a realizar las entidades por esos bienes y servicios

deben estar concluidos en el lapso máximo de sesenta (60) días, de lo contrario se producen el pago de intereses al proveedor independientemente y de existir retraso en los pagos vía Contraloría de la República, cargos por responsabilidad administrativa y civil de los responsables de los procesos.

2. EL PROGRAMA DE ADQUISICIONES DE LA ENTIDADES ESTÁ ESTABLECIDO EN SU PROGRAMA ANUAL DE CONTRATACIONES (PAC). Las empresas pueden obtener la información sobre las licitaciones de Bienes o Servicios que pudiera ejecutar una Entidad en el lapso de un año a través de su PAC (Programa Anual de Contrataciones).

Según el Artículo 5 del D.S. 28271 (que modifica en parte al Art. 18 del DS 27328) la Entidad Contratante vía "Mesa de Partes" deberá entregar a simple requerimiento verbal, fotocopias del Programa Anual de Contrataciones y del programa Mensual de Contrataciones Menores por Comparación de Precios. De esa manera las empresas pueden organizar sus proyecciones de Ventas y Presupuestos con una herramienta adicional que no todos los Proponentes utilizan.

3. EL PLIEGO DE ESPECIFICACIONES DE UNA LICITACIÓN NO ES UN DOCUMENTO INALTERABLE. Una vez hecho público el Pliego de Especificaciones, este documento de ninguna manera es inalterable. Existen pasos

importantes que concluyen en la Reunión de Aclaración, donde puedes modificar varios aspectos de la futura compra, aspectos que tienen que ver con Tiempos de Entrega, Composición de Materiales, Formas de Pago y otros donde fundamentadamente se puede acceder a mejorar la posición estratégica de la empresa

4. LAS ENTIDADES NO PUEDEN EXIGIR DOCUMENTOS ADICIONALES A LOS ESTABLECIDOS POR LEY, NI EXCLUSIONES ANTICIPADAS NI PREFERENCIAS DISCRIMINATORIAS.

Muchas veces La Entidad Contratante exige no documentos establecidos por Ley. Existen los mecanismos como la Reunión de Aclaración preparatoria del proceso o el Recurso de Impugnación que tiene la finalidad de objetar Resoluciones Administrativas que atenten a los Principios de Igualdad e Imparcialidad establecidos en la Ley

5. CUALQUIER DIVERGENCIA QUE PUDIERA PRODUCIRSE EN EL CONTRATO, DEBE SOLUCIONARSE A TRAVÉS DE UN PROCESO DE ARBITRAJE.

El Texto Ordenado DS 27328 con las modificaciones incorporadas por el D.S. No 27540 establece que las controversias que pudieran surgir durante la ejecución de los

contratos, podrán ser resueltas mediante el Arbitraje. Es preciso en esta situación previniendo que pudieran existir controversias, establecer un convenio arbitral completo, detallando el Centro de Arbitraje escogido, tipo de arbitraje si fuera de equidad o de derecho, (por ejemplo para establecer incumplimientos de obligaciones en el contrato es mejor un Arbitraje de Derecho), número de árbitros (el arbitraje suele ser costoso dependiendo de los montos) y el procedimiento a utilizarse. Es una vía expedita que de alguna manera resuelve problemas en forma expedita y ágil, especialmente controversias derivadas de contratos.

6. TRATE DE EVITAR QUE LA ENTIDAD CONTRATANTE REQUIERA BOLETAS A PRIMER REQUERIMIENTO EN REEMPLAZO DE BOLETA DE GARANTÍA O PÓLIZA DE SEGURO DE CAUCIÓN COMO GARANTÍAS DE SERIEDAD DE PROPUESTAS, CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS O CORRECTA INVERSIÓN DE ANTICIPO.

No obstante que las tres garantías tienen las características esenciales que se requiere que son el ser Irrevocables, de Ejecución Inmediata y Renovables, existe una diferencia sustancial entre ellas.

La Póliza de Seguro de Caucción, es una garantía relativamente fácil de conseguir, al contrario de las Boletas Bancarias ya sea de Garantía o a Primer Requerimiento, no bloquea activos de la empresa como ser Depósitos a Plazo Fijo o líneas de crédito respaldadas por garantías hipotecarias. Su ejecución puede ser defendible.

La Boleta de Garantía en caso de incumplimiento debe ser probada por la instancia arbitral que en este caso es el único tribunal que podría establecer si ha existido incumplimiento de contrato o mal uso del anticipo, caso contrario se estaría atentando al debido proceso y esta situación estaría sujeta inclusive a un Amparo Constitucional

En cambio, la Boleta a Primer Requerimiento, es una garantía independiente, autónoma y su exigibilidad no depende de otros actos distintos a la misma garantía, puede ser cobrada de forma inmediata sin necesidad de argumentar ninguna causal de resolución o incumplimiento. En ese sentido la Entidad Convocante no tiene que argumentar absolutamente ningún incumplimiento para poder ejecutar la boleta.

7. LA IMPORTANCIA DE DETERMINAR CON EXACTITUD EL OBJETIVO DE LA COMPRA.

Muchas instituciones del Estado tienen falencias al momento de determinar con exactitud el bien a licitarse. Esta situación puede derivar en que debido a lo genérico de la especificación técnica, algunos proveedores pueden presentar productos similares pero evidentemente de menor calidad, por consiguiente adjudicarse la compra frente a un proveedor que cotizó el bien con toda la especificación posible. Trate que en la especificación técnica, se incluya hasta el más mínimo detalle.

