



Seminario Internacional

**Sistemas de Contrataciones Públicas de Servicios de Ingeniería
en América Latina, España y Portugal**

Sistemas de Contratación Pública en Argentina

Lima, 30 de marzo de 2017

Normativas de Contratación

- La Nación y las Provincias, disponen c/u de su propia normativa.
- Excepciones - Contratos celebrados con:
 - *Estados extranjeros, entes de derecho público internacional, etc.*
 - *Instituciones de crédito: BID, BIRF, CAF, etc.*
 - *Fuerzas Armadas, Sociedades del Estado, Sociedades Anónimas, cuyo titular es el Estado.*

En síntesis: el campo de la contratación pública en Argentina es amplio y los tipos de contratos administrativos son numerosos.

Principales Normativas de Contratación - Nación

- **Ley 13 064 – Año 1947 - Ley de Obra Pública**

“...toda construcción o trabajo o servicio de industria que se ejecute con fondos del Tesoro de la Nación...”

- **Ley 22 460 – Año 1981 - Ley de Consultoría**

“ARTICULO 1.- a la promoción y contratación de servicios de consultoría que bajo la forma de locación de obra intelectual o de servicios...”

ARTICULO 2.- Se entiende por:

*1. **Servicios de consultoría:** toda prestación de servicios profesionales, científicos y técnicos de nivel universitario, cumplidos bajo la forma de locación de obra intelectual o de servicios y realizada por firmas consultoras o consultores.*

*2. **Firma consultora:** toda sociedad permanente, legalmente constituida, civil o comercial, cuyo objeto exclusivo es la prestación de servicios de consultoría.”*

Conceptos básicos 1

- Una política eficaz de contrataciones públicas es CLAVE para el uso correcto de los fondos; base necesaria para el desarrollo económico de un país.

- **Requisitos:**

Transparencia: condición necesaria pero no suficiente >> Implica:

- El acceso libre a la información.
- Que los funcionarios sean responsables de sus propios actos.

El reciente Decreto Reglamentario 1030/2016 del PODER EJECUTIVO NACIONAL (P.E.N.) del 15/09/2016, tiene por objetivo dar mayor transparencia y competencia.

Conceptos básicos 2

- **Procesos eficientes y eficaces:** adecuado balance entre la seguridad jurídica y la flexibilidad de los procesos.
- **Libre acceso a la información:** los datos sensibles deben estar disponibles en tiempo para todos los oferentes, de lo contrario se pone en total asimetría a los interesados. Por ej. El precio oficial.
- **El uso óptimo de los recursos:** En servicios, la oferta más baja en precio, NO implica ser la mejor.

Encuesta sobre Factores que Inciden en Pérdidas de Eficiencia en el Desarrollo de Infraestructura

4. Licitación y Adjudicación

Los principales factores que inciden en el uso ineficiente de los recursos		% de Demora	% de Sobrecosto
Licitar sin contar con un proyecto bien preparado	(28%)	31-40%	Mas de 40%
Bases de la licitación inadecuadas o incompletas	(19%)	11-20%	11-20%
Mal dimensionamiento de las plazas de ejecución al no corresponder con la complejidad de la obra	(18%)	31-40%	21-30%

Fuente: CAF – IDEAL – FOA Consultores, 2013 – Informe preliminar – pág. 5

Aspectos clave en la contratación de servicios

- Normativa: Ley 22 460 – (Ley de Consultoría)
- Procedimientos de selección
- Publicidad y difusión del llamado
- Evaluación de las ofertas
- Precio y forma de pago
- Plazos
- Variaciones de precio – (inflación)
- Registro de proveedores – (control y no una barrera)

Procedimientos de selección

- Licitación pública, Licitación privada, Contratación directa.
- Trámite simplificado, excepciones (urgencia, obra artísticas o científicas, etc.)
- Entre organismos, universidades, etc.

El Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 204/2004 autorizó las contrataciones directas, por parte del Estado, con las Universidades Nacionales.

Transparencia

- **Publicidad y difusión del llamado**

Condición clave para asegurar concurrencia y mayor competencia.

- **Plazos legales**

No siempre se adecúan a la complejidad y los estudios necesarios para preparar una oferta seria y competitiva.

Más positivo y transparente : plazos largos para presentar ofertas y plazos breves para la evaluación y selección de los oferentes.

Evaluación de las ofertas

- **Por Principios de eficiencia y eficacia**

Los bienes y servicios deben reunir requisitos de calidad, plazos de ejecución y entrega, precio y las mejores condiciones en su uso final (resultados a largo plazo).

En el caso de los servicios, los requisitos de calidad son un aspecto central. (Recordar los resultados de la Encuesta CAF)

Mecanismos de selección por Calidad y Precio

- **Organismos de crédito**

Dos sobres. Problema frecuente: No siempre la mejor oferta técnica con precio razonable, resulta ganadora.

- **Llamados del Estado**

Un sobre: Condiciones mínimas a cumplir. Se adjudica por precio

Dos Sobres: Sobre 1 (pasa no pasa). Selección final por precio.

Dos Sobres: Calidad y Precio (deseable 80 / 20). No siempre la mejor oferta técnica con precio razonable, resulta ganadora.

Precio Vil – Precio Temerario

Normativas: No hay disposiciones específicas al respecto. Se han visto licitaciones con ofertas cercanas al 50% del presupuesto oficial, no descalificadas.

En algunos llamados, se han previsto cláusulas dirigidas a evitar esta práctica dañina a todo el sistema.

Algunos ejemplos

En un llamado del GCBA, el pliego establecía que el oferente que obtenía el mejor puntaje técnico económico no podía tener su precio más bajo en un 20% del que la seguía en precio, ni más bajo que el 50% del promedio (siempre que hubiera 4 ó más ofertas). De ocurrir tal circunstancia se descartaba dicha propuesta.

Precio Vil – Precio Temerario

Concurso Nación por Calidad / Precio: Mecanismo para el puntaje de la oferta económica: A cada propuesta económica válida, se le otorgó un puntaje:

$$Sei = 100 \times (X1 / X2)$$

Dónde :

Sei: Puntaje de la Evaluación Económica del Oferente

$X1 = (\text{Presupuesto Oficial} + \text{Promedio de las Ofertas}) / 2$

$X2 = \text{Precio total propuesto por el Oferente}$

La relación $X1/X2$ limitada a un valor máximo de 1.

En las ofertas con precio por encima de $X1$, el puntaje Sei baja,

En las ofertas por debajo de $X1$ el puntaje final Sei es = 100, e igual para todas ellas.

Desalienta ofertas con precios bajos. Privilegia a las mejores ofertas técnicas.

Práctica Recomendada

Concurso Vial para un paquete de inspecciones: El precio lo fijó el Comitente.

Se adjudicaron los contratos según la calificación técnica obtenida por las firmas que participaron del concurso.

Alternativa: Para llamados con paquetes de proyectos de diferente complejidad.

Se califica técnicamente a las empresas por experiencia, capacidad, equipos técnicos, etc. Los trabajos son asignados por bandas de calificación de las empresas:

- Más de 90 puntos, para proyectos complejos
- Entre 80 y 90, para proyectos de complejidad media
- Entre 70 y 80, para proyectos de menos complejidad

El precio lo fija el Comitente.

Estos sistemas facilitan adjudicar diversos trabajos en simultáneo a un número mayor de empresas, de diferente capacidad y experiencia.

A modo de cierre

Las compras públicas deberían realizarse con un triple objetivo:

- Satisfacer el interés general.
- Lograr al mejor precio y la mejor calidad posibles.
- Propender el desarrollo de un mercado fuerte y eficiente de empresas de servicios.

Los problemas que nos afectan, no cambiarán por una ley, ni por cambios en los textos normativos.

- Se requiere un abordaje más integral del tema.
- Soluciones que den garantías a los oferentes de un trato justo.
- Que los funcionarios entiendan la importancia de contratar servicios de calidad, a precios justos para ambas partes.



Como síntesis: Es un contrasentido establecer innumerables requerimientos a los oferentes, penalidades, plazos absurdos, etc. si luego no se aplican adecuados procedimientos de selección del consultor a cargo; y no se controla correctamente la ejecución posterior del contrato de obra.

La Consultoría es la mejor aliada para colaborar con los gobiernos en alcanzar sus objetivos.



Gracias por la atención dispensada

Ing. José Pablo Chelmicki

Marzo de 2017