



# 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%

## 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