

**Edición** Nº 4809 – **Fecha de Aparición** 9 de junio de 2008

**Página** 37 - **Sección** "El Licitador" Nota 18

**Autor** Dr. Hugo Cappelloni

## **Título:** Participación de las empresas: toma de vista e impugnaciones

Es una garantía, un derecho que debe respetar el Estado hacia los particulares que convoca para concretar a través de ellos, sus fines de interés público.

Entonces, la participación activa de las empresas y oferentes, no sólo en la formulación de una oferta, sino en la toma de conocimiento de todo el procedimiento de las demás ofertas, del cumplimiento del pliego, que es la ley de cada licitación, no es un favor de un organismo público, ni menos de un funcionario rotativo....es un derecho consagrado.

Por ello, los participantes deben tener claro los derechos de participación que les asisten. Podría negarse una vista a un participante en una licitación: ¡No! ¡Jamás!

No existe norma ni disposición válida o constitucional, que ampare tal violación a los derechos de los particulares.

Ingresando al trámite de una licitación, comencemos por el principio: debe ser transparente la información sobre los participantes en una licitación, sobre quienes adquieren un pliego. Ese dato, que la mayoría de las veces ocultan los organismos u oficinas públicas, es público y nadie tiene derecho a no darlo a conocer. Por otro lado, no hay motivo para semejante negativa, ¿qué es lo que motiva ocultar quienes participarán en una licitación?

Iniciadas las aperturas licitatorias, la toma de vista es una instancia única en todo proceso licitatorio. Su procedencia es forzosa y está respaldada por el principio de publicidad de los actos de la administración y en el derecho de los particulares de tomar conocimiento y contacto con los expedientes en los que son parte interesada.

Este derecho está consagrado en las leyes de procedimiento administrativo nacional y de cada provincia. Los pliegos receptan estas normas y fijan pautas para el ejercicio de este derecho.

Respecto al sistema de toma de vista, no tenemos críticas, pues los plazos no pueden extenderse mucho dado las necesidades de adjudicación y realización de las obras. Pero en grandes licitaciones, consideramos que se deberían ampliar los plazos exigidos de 24, 48 ó 72 horas para la vista y estudio de las presentaciones licitatorias, ya que los sobres de oferta son valijas con miles de fojas de documentación requerida.

La vista consiste en tomar contacto con la documentación licitatoria, específicamente, con las presentaciones de los demás oferentes.

Se puede y se debe ver todo

No hay documentación de otro oferente que no se pueda ver o que pueda ser ocultada por el organismo licitante ¿Por qué los oferentes tienen este amplio derecho? Porque tienen derecho a que se cumpla la ley, como cualquier ciudadano y en este caso, la ley es el pliego licitatorio.

Y que se cumpla, significa que se aplique, que si uno o más oferentes no cumplimentan el total de lo requerido, deben ser descalificados. Si se cumple la ley, todas las partes, Estado, oferentes y particulares en general, estarán satisfechos.

Si una empresa verifica un incumplimiento de otro competidor y lo marca, lo impugna, ejerce un derecho responsable, tanto como empresa respecto a sus fines privados, pero también como participante de un trámite público en el que se busca que las obras las hagan o los servicios los presten contratistas que estén en condiciones, que tengan experiencia, que oferten correctamente, que estén en condiciones patrimoniales y financieras de cumplir

con esa obra o servicio, para bien de los fines del Estado y la comunidad, destinataria final de los mismos.

Pues presentarse a licitaciones no es tan difícil, pero en el abanico de postulantes se encuentran empresas responsables, serias, contundentes a la hora de cumplir con la ejecución asumida y otras que terminan transformando en un parto el desarrollo y conclusión de las obras públicas y esto los funcionarios públicos y profesionales técnicos del Estado, lo saben bien.

Por ello, una buena adjudicación no implica solamente el mejor precio, sino una buena y confiable empresa detrás de esa conveniente oferta y la "radiografía" de ese estado empresarial se saca analizando y "desmenuzando" la documentación legal, estatutaria, impositiva, de antecedentes constructivos, certificaciones de obras hechas, balances, etc.

Esa tarea investigativa y fiscalizadora la hace el Estado a través de sus comisiones de estudio y adjudicación y con la participación de las empresas oferentes, que deben coadyuvar a la aplicación estricta de la reglamentación licitatoria (pliegos generales, particulares, especificaciones técnicas).

La toma de vista

En la práctica, físicamente se puede verificar teniendo en mano todos los documentos que integran las ofertas: los estrictamente legales como estatutos societarios, poderes, actas de directorio, garantías, balances hasta documentos que contienen certificaciones sobre antecedentes constructivos de las empresas, del mismo efecto legal que los anteriores, pues deben revisarse muy minuciosamente y verificar su contenido, para cotejar su encuadre en el articulado del pliego.

Sólo un minucioso análisis, un estudio pormenorizado de cada documento, verificará que lo que en "apariencia" parecía una presentación ajustada al pliego, en realidad no estaba en condiciones de calificar.

Los elementos licitatorios son tan "finos" y específicos, generalmente técnico-legales, como la interpretación de términos: obra similar, obra de pavimentación; sí, ¿pero qué pavimentación? (urbana, rural, de asfalto, de hormigón), ¿cuál es el antecedente constructivo que exige verdaderamente un Pliego para calificar favorablemente?

Allí se resuelve una licitación y las empresas no pueden permanecer ausentes de dicho proceso de verificación.