

Mesa Redonda

¿Es Eficaz Nuestro Sistema de Contrataciones con el Estado?

José Daniel Amado*

Raúl Barrios Fernández-Concha**

Derik Latorre***

Marco Martínez****

Rolando Salvatierra*****

“En la presente mesa redonda los ponentes realizan una discusión acerca de los problemas de la normativa actual referente a contrataciones con el Estado y los proyectos de ley que se encuentran discutiendo en el Poder Legislativo, considerando las diversas aristas de un tema tan polémico como este, que incluso ha llevado a cambios dentro del gabinete ministerial.”

- 1) **Es de conocimiento público la existencia de un proyecto de ley que modifica varios aspectos de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones con el Estado. Dicho proyecto establece un conjunto de medidas restrictivas a los postores: el restablecimiento de la garantía en la seriedad en la oferta, la eliminación de la póliza de caución como medio alternativo de garantía, la elevación del monto de la garantía para el proceso de revisión al doble del porcentaje previsto actualmente, así como el aumento de las causales de sanción a los contratistas, entre otras medidas.**

A su criterio: ¿Hacia qué objetivo apuntaría la nueva regulación? ¿Qué aspectos consideran que se han obviado y cuáles se han regulado deficientemente? ¿Qué parámetros o intereses han sustentado este cambio de criterios? En relación a otras legislaciones y a la actualmente vigente, ¿dicho proyecto representa un avance o un retroceso?

MARCO MARTÍNEZ:

Existe un afán de restricción adversa de postores. Todas las medidas que se piensan adoptar lo que harán, en el fondo, es buscar disminuir dramáticamente el número de postores. Esto es una tendencia que se ve desde los últimos tiempos. Uno, por ejemplo, podrá ver que en los procesos abreviados y los procesos simplificados en general, el plazo para impugnar es de dos días. No es razonable plantear un recurso de apelación de manera diligente o exhaustiva en dos días; es más en el derecho no hay un plazo tan corto para presentar una apelación o una impugnación en general.

Pues bien, en esa misma tónica lo que se puede advertir en el proyecto, para empezar, es un afán de disminuir dramáticamente la libre competencia y de ir al otro lado del péndulo, porque el tema de libre competencia y de la mayor participación de postores fue la panacea y la niña dorada en el Sistema de Contrataciones desde que se creó en el año 1998.

* Abogado por la PUCP. Master en Derecho por Harvard Law School. Socio del Estudio Miranda y Amado. Jefe del Gabinete de Asesores del Primer Ministro(2001-2002).

** Abogado por la Universidad de Lima. Profesor del Curso del Contrataciones del Estado en la UPC.

*** Abogado por la PUCP. Presidente del Tribunal del Consucode.

**** Abogado por la PUCP. Ex Vocal del Tribunal del Consucode. Consultor en Materia de Contratación Pública.

***** Abogado por la PUCP. Profesor del curso de Derecho Administrativo en la PUCP .

Por eso, se eliminaron trabas dramáticas como la garantía seriada de oferta; esta es la garantía establecida de la oferta por la que los postores, antes siquiera de ganar o tener opción de ganar, por el solo hecho de ser postores, tenían que entregar una garantía de tal manera que si al final no contrataban, en caso de ganar, perdían esta garantía; lo cual no tenía ningún sentido porque el ganador también tiene que crear una garantía, la del incumplimiento, y obviamente esto restringía muchísimo la posibilidad de los postores que ya tenían que tramitar no una sino dos garantías. Ellos tenían que ir doblemente al sistema financiero y asumían mayores costos financieros.

En el mismo sentido, la eliminación de la póliza de caución es un tema en el cual yo he tenido inclusive discusiones personales a nivel de los privados sobre el absurdo que puede significar la disminución de póliza de caución.

Para empezar, todos los contratos públicos si tendrían que estar cubiertos por fianzas bancarias, no podría alcanzar el sistema financiero. La póliza de caución es un mecanismo muy importante porque si bien en estricto parece igual a una carta fianza, cuando uno ve la naturaleza de los documentos se da cuenta que es muy distinta. Tiene los mismos efectos, es cierto, pero cuál es la diferencia. En una carta fianza el banco se convierte en un aval, es el fiador. Entonces, el banco va a responder con su patrimonio en caso que finalmente no cumpla o no se produzca el supuesto de ejecución de la garantía. Imagínense ustedes un contrato de 120 millones de soles o de 160 millones de soles. Imaginémonos en este contrato, por lo menos, sin contar los adelantos que van a ser de 40% o el 20% si es de obras más el 10 % de la garantía; entonces, hablamos de un 70 % del monto del contrato que debe ser garantizada. Les pregunto: ¿Ustedes en el supuesto de ser funcionarios de un banco firmarían una carta fianza de estos niveles, de más o menos 110 ó 120 millones de soles? La respuesta, creo que no requiere ser explícita.

En cambio, la póliza de caución es un tema diferente, es un contrato de seguro y efectivamente si se produce el incumplimiento: el siniestro, para seguir hablando del tema de seguros, lo que va a pasar es que la compañía de seguros que tiene reaseguradora de riesgo va a recuperar el dinero, ya no solamente de sus fondos sino de todo el mundo. El tema de reaseguros va a nivel mundial; y efectivamente, va a ser mucho más sencillo.

En ese sentido, la póliza de caución era muy útil para los contratos muy grandes y, también, para los contratos pequeños de gente que tenía realmente problemas de acceso al sistema financiero. La eliminación que ya está vigente genera una evidente restricción de postores. Y genera, además, un tremendo problema: por ahí he visto contratistas que están felices con la eliminación de la póliza de caución, porque ahora van a tener evidentemente menos competencia. Ese es el efecto que ocasionará un encarecimiento de los contratos y las ofertas en un mediano plazo. Hay otras medidas más. Por ejemplo, el proyecto que se está manejando

ahora en el Congreso que plantea duplicar la garantía por ir al Tribunal.

Hoy en día, la garantía es del 1% del contrato y es bastante. Imaginen un contrato de 60 millones, por ejemplo, ¿Cuál sería la garantía? Estamos hablando de 600 mil soles que va a perder ese postor, si es que pierde. Alguien podrá decir que debe darse un equilibrio porque efectivamente este postor va a demorar el proceso, pero también, evidentemente, tiene el derecho de reclamar y tiene el derecho de ser proveedor del Estado. Ya de por sí la garantía del 1% implica que se ha cuadruplicado la garantía anterior, porque hasta hace menos de unos meses la garantía era 0.25 el valor referencial. Hoy en día, está en el 1%, ha vuelto como advertimos a los niveles del año 2004. Pues bien, ahora se prefiere que sea el doble, que sea el 2%. Nuevamente es una idea bastante restrictiva.

Existen otras medidas que también van en el mismo sentido; por ejemplo, si uno ve el Proyecto va a ver que existe una pretendida sanción a los contratistas contra el informe de auditoría. Es decir, el informe de auditoría, luego de haber concluido un contrato me dice que falta algo y siempre lo va a decir: que falta un 0,5 a la derecha, etc., más adelante veremos los problemas del Sistema Nacional del Control en este tema.

Evidentemente, según el nuevo proyecto, esto implicaría una sanción inmediata al contratista. Esta y otras medidas en el fondo lo que están haciendo es tratar de reducir el número potencial de postores y parecería ser que la intención del legislador es tener un solo postor por contrato; entonces, no tengo recurso de apelación, no tengo contratiempos; pero, primero, esto va a deslegitimar el sistema y; segundo, va a encarecer los contratos también imprevisiblemente.

ROLANDO SALVATIERRA:

Quisiera iniciar mi comentario por un aspecto. El tema tiene que ver con la eficacia de la contratación estatal. Entonces, una pregunta que yo me haría ahí es: ¿A qué nos referimos con la Contratación Estatal? Pero ustedes me podrán decir: Pero este señor se volvió loco, viene aquí a preguntar justo lo que queremos saber. No, lo que pasa es lo siguiente: cuando hablamos de contratación estatal, muchos tenemos el paradigma que ésta es solo compra de bienes, servicios y obras pero la contratación estatal es mucho más que eso.

Si nosotros hacemos un análisis de los contratos que suscribe el Estado vamos a ver que, si bien los de obra, servicios y bienes son la mayoría, existen otros contratos que en volúmenes de dinero son mucho mayores. Por ejemplo, los contratos de concesión y los contratos de explotación de recursos naturales. Entonces, de alguna manera, eso es lo que falta definir.

¿Existe una política clara en cuanto a la Contratación General del Estado? Creo que ahí sí hay diferencias, porque, por lo general, cuando hablamos de contratación del Estado siempre aterrizamos en la Ley de Contrataciones

y Adquisiciones del Estado que es una de las partes del Estado, pero ¿Qué pasa con la otra? Este es un punto al cual yo quería hacer mención. Siempre que me toca hablar de estos temas yo trato de hacer la precisión porque la contratación va más allá de la simple compra de bienes, servicios y obras.

Otro punto que quiero mencionar, al margen de los detalles, es que en este momento tenemos dos normas en trámite. Este Proyecto que se está comentando que es un Proyecto que de alguna manera, como bien lo ha dicho Marco, enfoca los procesos de selección y tiene como objetivo reducir el número de postores con todos los detalles que se pueden evaluar. Además hay otro punto muy importante que ha salido hace poco, la semana pasada, los comentarios políticos que sacaron de la manga algunos políticos y miembros del gobierno: la posibilidad de crear otro organismo que se dedique a las compras públicas.

Desde mi punto de vista esto es un horror no un error, porque de alguna manera se está negando, se está poniendo en un mismo saco. ¿Por qué se quiere crear un nuevo organismo que regule las compras públicas? Porque se parte de que todos los organismos compran mal. Y eso tampoco es cierto. Entonces, no podemos legislar partiendo de generalidades. Hoy estuve revisando que así como existe un ministro que está en la "picota" a quien quieren censurar, existen muchos organismos públicos que realizan bien las compras públicas y han sido premiados por eso y de ellos nadie habla. Es más fácil ver, de alguna manera, lo malo.

Entonces, si nosotros hacemos un análisis vemos: ¿Cuántos organismos públicos compran en el Perú?, ¿El Ministerio del Interior es el único que compra?, ¿El Ministerio de Salud es el único que compra? No, tenemos casi 2 200 organismos públicos que compran bienes, servicios y obras. ¿Todos están mal? No creo. Entonces, no podemos estar legislando de esta forma.

Por ejemplo, en los últimos 6 ó 7 meses se ha modificado la Ley de Contrataciones casi en 5 oportunidades, también el reglamento, ahora tenemos un proyecto de ley y queremos crear una institución. Entonces, primero, el Estado antes de entrar a los detalles debe esclarecer qué es lo que quiere comprar. Rescatemos las cosas buenas; los organismos públicos que son eficientes en las compras y, de alguna manera, llevemos ese molde a los otros que son ineficientes. Hace dos semanas o tres hubo un concurso de buenas prácticas gubernamentales de éstas hay un rubro que es Contratación y Adquisición, el Ministerio de Defensa ganó ese concurso. Otros años –vengo siguiendo este concurso– quedó desierto el rubro de Contratación Estatal, pero este año ganó el Ministerio de Defensa por compras corporativas de seguros para todas sus instalaciones y bienes. Entonces, hay que rescatar eso, el Ministerio de Defensa es eficiente en las obras públicas. Así como hay organismos malos, hay organismos que son eficientes.

La DIGEMI quedó en segundo puesto, también por un proceso de compras corporativas. OSINERGMIN acaba de sacar un ISO 9 000 para su sistema de compras y adquisiciones. Entonces, primero, creo que antes de entrar –yo no pertenezco al gobierno ni mucho menos, pero se debe dar algunas ideas y foros como estos sirvan– hay que decir qué es lo que quiero para la contratación, qué es lo que el Estado quiere y ahora con mayor razón. ¿Por qué? Porque hace unos años el gobierno no tenía plata y el que no tiene plata no compra; ahora sí, el Estado tiene plata y tiene que comprar y nos venden esto como si fuera algo nuevo. Cualquiera que ve la televisión dice: "primera vez en la vida que el Estado está comprando". No es así, el Estado compra desde que fue Estado, unas veces más, unas veces menos, pero ahora el problema de alguna manera se engorda porque hay plata y es raro que cuando uno tiene más plata tenga mayores problemas. Debería ser al revés, yo tengo más plata y ahora soy más feliz, ahora hago mejor las cosas.

"(...) el Estado antes de entrar a los detalles debe esclarecer qué es lo que quiere comprar. Rescatemos las cosas buenas; los organismos públicos que son eficientes en las compras y, de alguna manera, llevemos ese molde a los otros que son ineficientes."

Otro problema muy importante es la gente, porque las leyes las hacen las personas y las aplican las personas; entonces, en este caso las aplican tanto las empresas y las entidades que compran, como el CONSUMOCODE cuando tiene que resolver esos problemas. Mucha de la ineficacia de las instituciones de las compras públicas está por las personas que llevan a cabo las compras. De alguna manera, por los órganos que llevan los comités especiales: las instituciones. Estas no tienen bien en claro la política de compras, no se incluyen en el plan anual de adquisiciones y no tienen claro los planes operativos anuales. Entonces, el que no tiene claro el plan operativo anual, cada mes va variando de necesidad y como varía la necesidad, se tiene que modificar el PAC y al modificar se modifican los cronogramas así como los comités. Entonces, es un tema que no va por modificar las normas. Podemos decir: "*esta ley tiene este detalle*", pero todos son detalles por ejemplo: que la garantía es mayor, que se ponen más límites. Esas cosas de alguna manera se tienen que superar. El punto es qué quiere el Estado en sus compras públicas. Además de partir de que no todas las instituciones públicas son malas ni ineficientes. Hay entidades que son buenas, que son eficientes y que deben servir de ejemplo para el resto.

RAUL BARRIOS:

Como ha mencionado el Dr. Salvatierra, efectivamente hay dos proyectos de ley que están en el Congreso para su debate y aprobación. El primero no se molesten en leerlo, porque es un "mamarracho"; no vale siquiera quitar el tiempo en leerlo por eso es que ni recuerdo el número del Proyecto de ley. El segundo Proyecto de ley que es el que se está mencionando, el N° 1490-2007. PE., no es una nueva ley que se va a discutir sino es una modificación a la actual ley. Lo que hace este Proyecto es modificar algunos artículos. Yo voy a entrar ahora sí un poco al detalle, a señalarles qué cosas positivas tiene el Proyecto y también que cosas negativas.

Pero antes de mencionar y entrar al detalle quería tocar dos temas. En primer lugar, pienso que algo que no está en el Proyecto y que sí se debería ver a futuro ya que es cambiarle el nombre al CONSUCODE, si cualquier persona que nunca ha escuchado la palabra CONSUCODE piensa en un Ministerio: esos edificios grises, antiguos y muy grandes en los que todo camina muy lento.

Pienso que debemos ponerles un nombre distinto, un nombre más marketero, que sea un nombre más ágil. Por ejemplo, en Chile se llama "Chile Compras". Yo no digo que le pongamos "Peru Compras" o que no copiemos el nombre de "Chile Compras", pero sí vemos que es un nombre mucho más marketero, mucho más ágil y que nos da en primera línea una mejor impresión, por lo menos por el nombre de la entidad que va a regular las compras en el país.

El segundo punto que se ha mencionado, yo no estoy de acuerdo también que sea una sola entidad la que haga todas las compras a nivel nacional. Ya hay una experiencia, la semana pasada o esta semana, parece que salió en el Comercio, alguien había opinado que en Chile, Chile Compras compra absolutamente todo y no es así. En Chile existía lo que se llamaba Red Nacional de abastecimiento que era una entidad del Estado que compraba absolutamente todo, recibía todo lo que compraba y de ahí lo distribuía todo a nivel nacional. Realmente era todo un desastre.

Entonces, Chile ha cambiado justamente el sistema y lo ha descentralizado. Cada una de las entidades estatales en Chile compra directamente. Chile Compras les presta servicios para lo que es subasta la cual vamos a ver más adelante. En Chile prácticamente no se usa, pero sí para el catálogo de precios que ellos llaman Convenio Marco, que también vamos a ver más adelante como la entidad que les presta el servicio a las entidades, pero cada entidad decide qué es lo que va a comprar y saca sus propios proyectos de compras.

Entrando al Proyecto de ley, la pregunta que se nos hizo fue si dicho Proyecto representa un avance o un retroceso. Si bien –como he mencionado– hay cosas buenas y cosas malas hay mayores cosas negativas que positivas; por lo tanto, considero que sí es un retroceso.

Empezaremos con las cosas malas. Esta norma pretende sancionar a todos los accionistas, representantes legales, directores y gerentes de las empresas. Por ejemplo, si usted es un representante legal de una empresa y esta empresa es sancionada e inhabilitada por el CONSUCODE no por haber falsificado un documento, sino porque lo que sucede normalmente en el Perú es que la mercadería tiene un contrato de suministro con el Estado por lo que tiene que entregarle los bienes importados. Si llega el barco al puerto del Callao, y éste se encuentra congestionado entonces el barco se va para Chile sin bajar la mercadería. Se va a Chile por 20 días más y de regreso les desembarcan a ustedes su mercadería en el Perú. Por lo tanto, a pesar de que usted tenía sus plazos bien coordinados va a entregar fuera del plazo.

Si se excede el plazo, usted corre el riesgo de que le resuelvan el contrato. Digamos que le resuelven el contrato, no por responsabilidad suya, sino porque el barco se fue para Chile y no despachó su mercadería. Entonces, no es una causa de fuerza mayor. No es un hecho impredecible, se pudo haber predicho. Usted pudo haber traído la mercadería con mucha mayor anticipación, pero lo inhabilitan. Entonces, ¿Qué sucede si usted es representante legal de esa empresa y también de otras? pues van a inhabilitar todas las empresas en las que usted sea representante legal. Eso es lo que dice el Proyecto de ley, lo cual es absurdo porque si usted agarra a un grupo económico grande como el Grupo Romero, el Grupo Brescia e inhabilita a una de sus empresas, va a inhabilitar a todas las empresas del grupo. Por ejemplo, en el caso que sea una empresa de vigilancia y lo inhabiliten en ese rubro; además, lo van a inhabilitar en el rubro de seguros, de bancos y en todo lo demás, incluyendo en el de la limpieza. Usted puede tener una empresa consultora y estar prestando servicios al Estado, pero lo inhabilitan en el rubro de vigilancia y automáticamente lo van a inhabilitar en todos los demás rubros, lo cual es un absurdo.

Esto lo hemos discutido también en el CONSUCODE, dicen: "queremos tratar de evitar las empresas fantasmas". Estas empresas que se crean, las inhabilitan y los dueños inmediatamente constituyen una nueva empresa. Pero yo creo que la fórmula no es sancionar a todos sino por una fórmula y sancionar justamente el que comete esta infracción, pero no sancionar a todo el mercado. Y esto se corre en cadena; los abogados, por ejemplo, por lo general, somos representantes legales de muchas empresas extranjeras y con ella nos van a limitar nuestras funciones o nuestros trabajos porque va a ser muy riesgoso que un abogado represente a varias empresas extranjeras porque basta que inhabiliten a alguna para que inhabiliten a todas las demás empresas que no tienen nada, que ni siquiera son del mismo grupo ni tienen una relación, pero por tener el mismo representante legal podrían inhabilitarlas. Entonces, definitivamente este es un tema muy negativo, tiene que ser eliminado del Proyecto.

Luego, la ley actual señala que para establecer las especificaciones técnicas que es un punto muy importante para poder comprar, la norma actual señala

que se deben hacer estudios e indagaciones en el mercado para poder establecer la mejor especificación técnica. Por arte y magia han borrado en donde dice "estudios e indagaciones". Entonces, no sabemos cómo se van a hacer, si es que este proyecto sale, no sabemos cómo lo van a hacer en adelante.

Por ello, la norma actual señala que el valor referencial en una adjudicación directa, en una licitación de uso público: cualquier tipo de selección que ustedes convoquen, no puede ser superior al valor del mercado, lo dice claramente la ley. ¿Qué sucede entonces?, también por arte y magia esto que es sumamente importante ha desaparecido. Hoy día, si se aprueba este proyecto de ley, el valor referencial podría ser mayor a los valores del mercado. Ya hemos visto todo lo que ha pasado con el tema de los patrulleros. Entonces, pienso que debería mantenerse esta indicación de la norma.

En el sistema de desabastecimiento inminente, ustedes saben que es una exoneración para comprar en casos de emergencia; para no parar una actividad estatal se elimina la participación de la Contraloría General de la República que en la norma actual participa de oficio. O sea, no tiene que ser siquiera invitada, tiene que estar de oficio en este tipo de participaciones. Esto también ha sido borrado. Como decía el Dr. Marco Martínez, aquí hay una intención de reducir postores y aparentemente pareciera que quieren hacer las compras más fáciles como funcionarios del Estado porque se estaría eliminando la participación de la Contraloría. No veo la razón de sacarla. Además, la Contraloría puede participar si quiere y si quiere no pero acá ya la estamos sacando y no le estamos permitiendo la participación que tiene hoy día de oficio.

Así, se están eliminando los máximos y mínimos. Hoy en día, cuando ustedes presentan una propuesta pueden ir como máximo hasta el 110% y como mínimo al 70%. Solamente se mantiene el 110% para obras. Pero para lo que es bienes y servicios ya no hay este monto. Hacia abajo no hay ningún tope y es importante tener el tope del 70% porque sino esto se convertiría en una subasta inversa.

Hoy en día, con los productos chinos que vienen con precios tan bajos, por más que ustedes saquen una calificación muy alta en la propuesta técnica porque su producto es de muy buena calidad, un postor que no tenga un tope y que se vaya, hemos visto en el Ministerio de Salud, por ejemplo, un medicamento al 16% del valor referencial, entonces aquí nos preguntamos dónde está en una subasta inversa el problema.

El valor referencial está muy mal establecido, no está acorde al valor del mercado, o no sé qué nos están ofertando. O, definitivamente, tendrían que bajar la calidad para que puedan ofertarnos un producto al 16% de su valor real. Es muy importante que sí hay un tope mínimo, ya sea 60, 70, 80% o lo que se quiera establecer pero debe haber porque si no estaríamos prácticamente en una licitación pública que no tenga un tope hacia

abajo en la presentación de las propuestas económicas. Estaríamos prácticamente ante una subasta inversa porque basta que un postor acepte un 20 a 30% del valor referencial y por más puntaje que ustedes se hayan sacado en la propuesta técnica, no van a poderle ganar definitivamente a ese postor. Por lo tanto, estaríamos ante compras por precio y no por calidad.

Luego, tenemos, como se ha mencionado, que se exige la garantía de seriedad y oferta y se elimina la póliza de caución. Con respecto a la garantía de seriedad y oferta, nosotros no podemos permitir que se regrese a este requisito que había antiguamente porque hoy micro y pequeñas empresas que no tienen posibilidades de sacar una fianza. Ustedes para sacar una fianza necesitan una línea de crédito en el banco y si no la tienen, el banco les va a pedir a ustedes que depositen en efectivo el valor de la fianza para que le limiten la fianza; entonces, prácticamente estaríamos sacando del mercado a las micro y pequeñas empresas. Y les explico, inclusive que, para medianas empresas cuando había la seriedad y oferta era muy complicada. Hoy en día, por ejemplo, ustedes son descalificados en un proceso de selección, digamos en una licitación, y pueden dejar su sobre, tienen 8 días que es el plazo para aumentar su recurso de apelación. Además, tienen 8 días para pensar y analizar; ir a mirar los expedientes; mirar las propuestas de los otros postores; y pensar si es que ustedes presentarían un recurso de apelación.

¿Qué sucedía cuando teníamos las garantías de seriedad y oferta? Como ustedes necesitan una línea de crédito en el banco, ustedes son una pequeña empresa y habían, por ejemplo, hipotecado el local de la empresa para tener una línea de carta fianza que puede ser justamente para fianza-adelanto, para fianza de fiel cumplimiento o para seriedad y oferta, ustedes tenían una línea máxima, digamos tenían hasta 100 mil soles y si ustedes se han presentado ya en varias licitaciones y han presentado fianzas de fiel cumplimiento, lo que sucedía que en el momento en que ustedes llegaban al tope ya no tenían capacidad de presentarse a otra licitación más, porque no había forma de sacar una fianza. O tenían que buscar un socio capitalista que les prestara la plata o que les prestara una línea. Entonces, tenían que buscar ya a un socio y que ya venían y les cobraban unos intereses, ya el costo lo tenían mucho más alto. Ustedes no estaban dentro de la banca sino que tenían que salir, digamos, al mercado negro a buscar financiamiento.

Si al momento en que se participaba de la licitación los postores eran descalificados, tenían que tomar la decisión si retiraban su sobre o no porque si no retiraban el mismo, su fianza se quedaba y entonces no la podían sacar hasta que terminara el proceso. En cambio, si ustedes eran descalificados, el presidente del comité especial llamaba al representante de su empresa y le decía: "Señor, ¿usted desea retirar su propuesta?". Entonces, ustedes tenían que tomar la decisión y lo que hacían las empresas que estaban al tope con su línea de crédito era retirar la propuesta y perdían su opción de poder apelar. O, de

repente, usted tenía la posibilidad de poder apelar y preferían sacarla para poder seguir participando en otros procesos de licitación.

Se está incluyendo, por ejemplo, cuando ustedes firman el contrato con respecto a la póliza de caución, es mucho más barata y se requieren menos condiciones porque las de una empresa de seguros, como lo ha dicho el Dr. Martínez, y al requerirse menos condiciones es mucho más fácil conseguir una póliza de caución.

Actualmente, la ley solo permite la reducción del contrato en 15% para los servicios y obras. En este momento, ha incluido a los bienes también, situación que consideramos perjudicial, ya que si ustedes traen un producto importado y traen el 100% de los productos, la entidad, antes de que ustedes hagan la entrega, le pueden decir que ya no desean la totalidad sino solo quiero que me entregues el 85 %. Y anda a ver qué es lo que haces con el otro 15 %. Realmente consideramos que no es correcto.

Luego, han establecido ya a rajatabla intereses legales. Este es el gran negocio de las entidades. Ellas pueden demorarse en pagarles 6 meses a ustedes y si ustedes han financiado en el sistema financiero un interés comercial van a perder hasta la camiseta. Antes, por lo menos el reglamento permitía que uno pudiera negociar. Claro, hoy día, cuando ustedes consultan a la entidad: "quisiéramos que nos paguen intereses comerciales si es que hubiera un retraso". La entidad de consulta les dice no, interés legal. Antes teníamos una puerta abierta que hoy en día no es posible.

Con respecto a los recursos de apelación, yo no tengo problemas en que pongan 2% como monto de la carta fianza para poder apelar. Lo único que yo solicito es que si a uno le declaran fundado su recurso de apelación y este es por causa de la entidad; es decir, porque se equivocó en calificar, la entidad debe cubrir todos los gastos. Les pongo un caso práctico: En las licitaciones por relación de ítems ustedes ven, por ejemplo, Salud saca 300 ítems en una licitación y hay ítems que tienen valor referencial de 5 mil soles, valor referencial de 10 mil soles. Menos mal que ahora ya no hay la tasa, antes se pagaba la tasa que equivalía a una unidad impositiva tributaria. Y si el valor referencial de ese ítem era 5 mil soles ya con la tasa no había opción siquiera a presentar el recurso porque ya pagando la tasa, que no era reembolsable, ustedes prácticamente no iban a ganar nada del producto. Entonces habían muchos funcionarios de las entidades que a ustedes los calificaban mal y le daban la buena pro al otro postor; y ustedes simplemente no tenían opción de ni siquiera apelar porque, si digamos eran 15 mil soles con 3400 de la unidad impositiva tributaria, ustedes no tenían opción porque ya se comían su rentabilidad del costo. Entonces, no nos permitían ir a una apelación ya sea ante la entidad ni después del recurso de revisión, ni antes al Tribunal, ya no nos permitían participar porque íbamos a pérdida. Por ello, aquí se debe modificar y se debe exigir que las entidades paguen el costo.

Para terminar, quiero decirles un par de cosas positivas que tiene la norma. Se elimina la adjudicación directa selectiva que ya no tiene razón de ser. Ustedes se acuerdan que la adjudicación selectiva directa era cuando se invitaban a 3 postores y, como antes, se convocaba en el diario oficial El Peruano. Esto no requería convocatoria; hoy día, todo se publica así que ha perdido su razón de ser. Y lo otro, causales de nulidad del contrato.

Actualmente solo se puede anular el contrato si ustedes están incurso en los impedimentos del art. 9 de la ley, y la norma permite que si a ustedes les adjudican un proceso de selección que no es el adecuado, digamos se tiene que ir a licitación pública y va por exoneración, el contrato puede ser anulado si se demuestra que el proceso estuvo equivocado. Así mismo, se puede anular el contrato si se verifica la trasgresión del principio de veracidad. Hoy en día, si ustedes presentan una declaración jurada y después se descubre durante la ejecución del contrato que ustedes han faltado a la verdad, el contrato sigue su curso y no se puede anular. En cambio, con esta modificación sí se podría hacer.

DERIK LATORRE:

Quisiera empezar señalando que cuando hablamos de contratación pública, y felizmente hoy en día este tema ha entrado y en serio en el foro de debate público. Es decir, si en el año 90 si decía que estaba trabajando en el CONSUCODE, decían: ¿en el qué? Pero, ahora CONSUCODE, para bien o para mal, suena por todos lados. Entonces, la contratación pública está en medio del debate público también. Y eso es importante, porque algo que se repite mucho es que el Estado no sirve para nada, la burocracia es lo peor que existe, y yo creo que ahí – y en eso coincido con Rolando Salvatierra – este tipo de generalizaciones le hacen daño no solo al sector público, sino fundamentalmente al país, porque es una mentira el hacer una generalización de este tipo. Al igual que decir que todo en el sector privado es eficiente, es excelencia, también es otra gran mentira. Entonces, yo creo que debemos enfocar las cosas desde un ángulo más bien crítico y decir qué está bien a cada lado, en cada ámbito. Y creo que el tener la contratación pública en medio del debate es lo que nos va a permitir afrontar esto. Además, esto no es ajeno, no es exclusivo del caso peruano.

Yo quisiera empezar señalando –y me voy a desviar un poco del tema– que la contratación pública es uno de los ámbitos económicos de importancia no solo en el Perú sino en el mundo. En los países, generalmente constituye el 16% del PBI de cada país. En el caso de países en vía de desarrollo, entre los cuales está el Perú, el monto de la contratación pública implica un 7 a un 9% del PBI; es decir, unos 8 puntos menos de lo que constituye en el mundo en general, entonces es importante. Y, en efecto, ahí también quisiera hacer una precisión respecto a lo que es el Sistema de Contratación Estatal: la contratación estatal no se restringe a uno de sus regímenes que es el de las Contrataciones y Adquisiciones del Estado que

deberían precisarse también porque si vamos a atacar nominaciones yo estaría más bien por regular una norma de compras o de contratación pública simplemente. Las adquisiciones finalmente son contrataciones por lo que el nombre podría mejorarse incluso.

Hay una tendencia que a mí no me gusta, que es la de regular punitivamente. O regulamos pensando que todos en el Estado son corruptos o regulamos pensando que todos en el sector público son mañosos. Entonces, tratamos de cerrar con candados todos los supuestos que podrían servir para saltarse la legalidad. Y generar un sistema de ese tipo, sobre regulando la contratación pública, genera más bien ineficiencias. Hubo un debate interesante entre el ex presidente de CONSUCODE, Ricardo Salazar Chávez, y un abogado, Luciano Barchi Velaochaga, sobre diversos artículos en la que se enfrentaban dos posiciones distintas sobre cómo regular el ámbito de las contrataciones públicas. Desde el punto de vista de Ricardo Salazar, había que afrontar dos cuestiones: el tema de la eficiencia sí pero sin descuidar la transparencia. Y en esto incidía mucho, cómo lograr transparencia desde la regulación de la contratación pública. Y, por otro lado, Luciano Barchi criticaba el enfoque de Salazar en tanto esto podría generar una regulación ineficiente en un campo que, más bien reclama ineficiencia al ser contractual. Pero es un tema que creo que está ahí en el debate, ¿cómo lograr un equilibrio entre el tema de transparencia en el manejo de recursos públicos, que no son de nadie en particular, no son de un ente colectivo, sino son de la sociedad administrados por el Estado; y la necesidad de utilizar estos recursos de la manera más eficiente? Entonces, ese es un tema bastante complicado y creo que hay que encontrar, en la lucha dialéctica permanente, de qué modo se regula esto para no generar desbalance en ninguno de los dos aspectos.

Ya entrando propiamente al tema de la norma, he escuchado las críticas respecto a uno de los temas que se precisaban respecto a la eliminación de la póliza de caución. Contrariamente a lo que se ha señalado en la mesa yo estoy totalmente de acuerdo en la eliminación de la póliza de caución como instrumento de "garantía". Cuando uno está en el sector público y tiene un instrumento que no le sirve de nada como garantía, entonces podría estar recibiendo una póliza de caución. Al momento en el que se presenta el supuesto en el que tiene que ejecutar ese documento no lo va a poder ejecutar. Hay pronunciamientos ya reiterados de la Superintendencia de Bancas y Seguros en los que se ha señalado que la póliza de caución no es instrumento de garantía. Entonces, mal puede mantenerse –desde mi punto de vista– un error al haber incluido a la póliza de caución como un instrumento de garantía. Sus facilidades son innegables respecto a las condiciones para obtener una carta fianza pero lo que tendríamos que hacer es sincerar las cosas, no llamar a la póliza de caución como garantía, que no lo es.

Y, por otro lado, si se llama o recibe una garantía que es una carta fianza que sí es un contrato de fianza y que es

realmente ejecutable o más bien recibes un documento que expresa más bien una cobertura de un siniestro. Cuando se va a ejecutar, por ejemplo, una póliza de caución lo primero que le dicen es que demuestre la existencia del siniestro:

- ¿cuál es el siniestro?
- El incumplimiento.
- ¿Se ha verificado ya el cumplimiento?
- Lo ha incumplido.

- Pero, el beneficiario de la póliza o el equivalente al garantizado nos ha informado que ha iniciado un arbitraje, entonces nosotros no podemos ejecutar la póliza de caución en tanto y en cuanto el arbitraje este en curso.

Entonces la póliza de caución demostrará su total inutilidad para cubrir una supuesta que sí hubiera sido cubierto por una garantía. Entonces allí, discrepo totalmente de lo expresado hace un momento en la mesa pues, creo que ha sido una decisión acertada la de eliminar la póliza de caución.

No sé a qué se han referido con "el incremento de las causales de sanción". En realidad, a los contratistas las causales de sanción no se han incrementado. No hay mayores causales a las establecidas actualmente. Lo que sí creo que existe es un supuesto en el cual se sigue trabajando sobre la base de dos tipos de sanciones: la inhabilitación temporal o la inhabilitación definitiva para poder contratar con el Estado. Es decir, cortarle las alas al proveedor, a la empresa, al privado para poder contratar con el Estado cuando en una economía dinámica se requiere más bien mayor competencia. Y allí lo que debió hacerse, y no se ha hecho lamentablemente en la ley, es establecer un criterio mayor para la posibilidad para que se establezcan sanciones más bien de tipo económico, cómo sancionar económicamente sería más bien una respuesta. Creo que sería un tipo de sanción más efectiva y esto es importante que se tome en cuenta. Además, el tema es de que el reglamento actualmente ha incluido la posibilidad del Tribunal y yo no voy a meterme mucho a los temas de fondo porque por mi propia condición actual de funcionario del Tribunal tengo que mantener cierta distancia de los temas propios de la competencia de ese órgano. Sin embargo, el reglamento establece que el Tribunal podrá sancionar a las entidades públicas pero no se ha establecido por qué causales ni cómo sancionarlas, porque no podría sancionarse a una entidad pública en su derecho de contratar con el Estado. Entonces, no hay un criterio claro de qué tipo de sanciones deberían ser posibles de establecer o de imponer a las entidades.

Otro tema es, por ejemplo, el del incremento de las garantías para los que son recursos impugnatorios y esto lo voy hablar en términos genéricos. El tema ha sido muy complicado porque con las modificaciones normativas que entraron en vigencia desde el 4 de marzo de este año el número de pedidos impugnatorios ha crecido exponencialmente. Este se ha triplicado y la

tendencia es incluso a cuadruplicarse incluso el número de ingresos con respecto al año anterior. Estamos, en este momento, hablando de un promedio de 2250 impugnaciones mensuales más un promedio de 140 expedientes de sanción que ingresan mensualmente. El Tribunal Constitucional ha declarado inconstitucional el cobro de tasas en estos procedimientos administrativos y lo que el Tribunal Constitucional ha dicho tiene que cumplirse sí o sí. Sin embargo, hay muchos casos en los que se impugnan arbitrariamente solamente por el hecho de estirar la necesidad de contratar en una entidad para, probablemente, lograr un beneficio y esto se hace incluso a sabiendas de que les podría significar a un postor, en un momento contratista, la ejecución de una garantía. El incremento al 2%, en realidad, yo creo que se justifica en la medida en que podría significar un desincentivo para impugnaciones arbitrarias que puedan presentarse. Podrían constituir y en muchos casos no la constituye.

“(...) lo que hay que hacer es realizar una reforma global del sistema. Y en esta reforma del sistema, coincido con lo que se planteo hace un momento que no se puede crear una entidad que se encargue de toda la compra del Estado”

Es impresionante, pero Raúl decía hace un momento que había impugnaciones por 5 mil soles. Hemos tenido impugnaciones de 1200 soles con una garantía mínima de 862 soles. Entonces, yo impugno un ítem con 1200 soles, pongo una garantía que tiene que ser por un monto mínimo de 860 soles y uno se pone a pensar: “qué raro; ya que estoy arriesgando 860 soles por una impugnación de 1200 soles”. Entonces, no se entiende bien la lógica que está detrás de esto. Dicha garantía puede constituir un desincentivo económico pero en muchos casos no lo es y en este caso anecdótico es una muestra de ello.

Para ir terminando, coincido con lo que se ha señalado en que no se trata de buscar la modificación perpetua de las normas, sino más bien de qué forma hacemos que las entidades que tienen déficit de gestión eficiente cuenten con gerentes y con directivos que puedan dotar de una mayor eficiencia. Muchas gracias.

JOSE DANIEL AMADO:

Gracias a Derecho y Sociedad por esta iniciativa. La pregunta creo que tal como se presentó el día de hoy es si es que este proyecto de ley es un avance o un retroceso. Tengo que decir que en mi opinión, por mi ejercicio y habiendo tenido además responsabilidades de gestión

pública también, la respuesta es que el Proyecto es irrelevante. No es ni un avance ni un retroceso. Es la pérdida de una oportunidad, para aprovechar el contexto que han manifestado en el panel. Por ejemplo, hoy día discutiendo la censura de un Ministro del Estado por causa de una adquisición donde se llevaron a cabo una serie de innovaciones en una manejo puramente político y con el ojo público puesto sobre él; y, sin embargo, tenemos un resultado como el que estamos mencionando. Es irrelevante también cuando vemos las cifras que están publicadas en el Ministerio de Economía y vemos que el plan anual de adquisiciones a setiembre de este año indica que los Ministerios, que deberían ser de los mejores gestores por ser entidades históricas con mayor actividad en la adquisición estatal, van en un 30% de haber logrado adquisiciones comparada con el Plan Anual de Adquisiciones.

Digo que es irrelevante porque el Proyecto no va a resolver estos problemas. Ahora, esto no significa que este Proyecto, o que las normas y la experiencia de CONSUCODE no sean, más bien sí, relevantes. No obstante, lo que yo creo importante, y de fondo acá, es, que, como se decía hace un momento, la preocupación en el tema de la adquisición pública. Finalmente y, sin embargo, cada vez hay una parálisis en el ejecución del gasto público y, en particular, en la contratación pública. Lo que hay que hacer es realizar una reforma global del sistema. Y en esta reforma del sistema, coincido con lo que se planteo hace un momento: no se puede crear una entidad que se encargue de toda la compra del Estado. Ese no es el tema, el desapoderar a los que generan los requerimientos en cada sector y efectivamente llevan adelante la adquisición sino, por el contrario, es darles el apoderamiento adecuado para que puedan continuar haciendo su requerimiento, todos los años generar un plan anual serio que se pueda cumplir y llevar a cabo medidas correctas. Todo ello, con el objetivo de que la gestión sea eficaz al momento que puedan efectivamente realizar la licitación o el gasto en estos temas; y, finalmente, generar el procedimiento –en inglés se dice *accountability*– de evaluación de las responsabilidades de quien estuvo desde el momentos que se hizo el requerimiento, se puso esto en el plan, se hizo en efecto o no se hizo el gasto y tendrán que responder por ello. Entonces, me parece que el proyecto, con toda franqueza, con todas las virtudes que pueda tener no va en función de una reforma, ya que desaprovecha la oportunidad de estar en el ojo público y del interés que tenemos todos en estos temas, (los políticos por las razones políticas que tengan, los técnicos por las razones técnicas que tengan) y creo que eso es una cuestión lamentable.

Ahora, eso no significa que mañana podamos presentarnos y preocuparnos seriamente cómo logramos eficacia, cómo logramos transparencia, cómo logramos el adecuado ordenamiento y la adecuada transparencia y eficacia; y, finalmente, la evaluación de la responsabilidad de quien llevo a cabo el proceso adquisición. Ese es el tema y es la gran pregunta ¿qué se hace acá? y, por supuesto, se pueden varias ideas sobre el tema. En ese sentido, las

compras corporativas son una buena idea. Efectivamente, también la veeduría ciudadana en determinado nivel es una buena idea como lo es el arbitraje, y eso no tiene nada que ver con el hecho de decir que los funcionarios que llevaron adelante tal adquisición, que la propusieron en el plan anual, no tengan que después esconder por ello y buscar la manera con respecto a cómo van a responder. Como bien decía el Dr. "la norma no va a indicar cómo va hacer para voltear a la gestión pública y sancionarla". Entonces, me permito ser irreverente. La verdad es que creo que por aquí no va la cosa, no significa que la ley no sea una buena ley. Ese es un tema aparte. El tema va por reformar el sistema y de acomodamos el sistema de la forma adecuada. Estoy seguro que todos nos vamos a beneficiar y no va a pasar lo que está pasando hoy día. El 80% de compras del Plan Anual de Adquisiciones es recurrente según lo que muestra el Ministerio de Economía. Eso significa que no es tan difícil saber qué va a decir el organismo central de adquisición en función del crecimiento del PBI. ¿Cuál es, entonces, la adecuada administración de una compra recurrente? Es mucho más fácil que aquel 20% de compras distintas, que las compras recurrentes.

Si lo que queremos es un sistema de adquisición eficaz, como indica el título de esta mesa redonda, el Proyecto de Ley es irrelevante en función del tema; y sí nos encontramos en el contexto político adecuado, pues habrá que mirar concretamente cómo hacemos para que no se quede en el bolsillo del Estado ese 60% que se ha quedado en estos primeros meses comparando el Plan Anual de Adquisición con lo que se pudo ejecutar efectivamente.

Termino diciendo simplemente que tendremos empleados públicos timoratos y paralizados. Y, más bien, entre los que se arriesgan habrá muchos de los que no quisieran a que se arriesguen o sea más bien audaces y tengan alguna idea lamentablemente diferente a lo que debe ser su función. Seguramente el Proyecto de Ley, como parte de un sistema, tiene cosas buenas. No es un tema que tiene que ver con cuantías, más bien es un tema que tiene que ver con que ha mayor capacidad para arreglar mayor incapacidad para contratar. Además, están los de medicamentos. Las personas que han estado en el Tribunal la conocen mejor que yo, donde es una especie de práctica anual en la que todos ellos se dedican a apelar con la única oportunidad de que, incluso, se declare nulo todo porque estamos hablando de grandes intereses que están detrás. Entonces, les invito a pensar si estamos pensando realmente en modificar la ley o si debemos más bien en modificar el sistema.

2) Existe un conjunto de necesidades en la población que tradicionalmente se han encontrado postergadas, ya sea por motivos financieros, económicos o, porque no, también por trabas o ineficiencias administrativas. Ante la actual coyuntura de abundancia de recursos ¿Es adecuada la implementación de procesos altamente simplificados que permitan una expeditiva selección del postor adjudicado o

existen mejores alternativas dada la multiplicidad y complejidad de necesidades existentes? Por otra parte, ¿En su opinión la implementación de los actuales procesos de selección simplificados (PES - PSA) han contribuido realmente a solucionar las deficiencias encontradas?

MARCO MARTÍNEZ:

Para empezar, hago unas referencias a unos temas planteados ya por Eduardo, que van directamente vinculados. En este sentido, me permito discrepar con Derik en el tema de la póliza de caución porque tal como está el sistema actualmente sea carta de fianza: sea póliza de caución, es una figura básicamente como una cláusula penal. De hecho, se ejecuta por el todo y no por el monto del daño, por ejemplo. Y, es más planteado el arbitraje aun si la carta fianza por fiel cumplimiento no se puede ejecutar y es totalmente obvio para evitar injusticias o arbitrariedades. Más allá de eso, y en realidad si se está implementando en el proyecto una nueva causal de sanción, que es la sanción al contratista luego de un contrato por un informe de auditoría del gasto básicamente en el fondo el informe de auditoría se convertiría en una prueba pre-constituida, y la póliza de caución pasaría a ser una prueba plena de la sanción. Y es un tema que obviamente desincentiva un mayor número de la calidad de postores y eso es a lo que iba. Yo en realidad creo que pensemos el tema seriamente: ¿Qué está pensando el legislador o el proyecto del legislador para ser más exactos cuando plantea cambios?, ¿dónde está enfocando?, ¿cómo ve todo el iter de contratación? En tres etapas muy marcadas: la etapa de planeamiento, la etapa de selección del postor y la etapa de ejecución.

De los cerca de 20 cambios que ha habido desde que se aprobó el 083 y el 084 que son las normas que están rigiendo el sistema nacional de contrataciones. De estos 20 cambios aproximadamente, prácticamente todos están enfocados en la etapa del medio; es decir, en la etapa de selección del postor. Prácticamente no ha habido cambios en el sistema de arbitraje o en el sistema de conciliación que es un tema básicamente de ejecución contractual. Ha habido muy pocos cambios en el tema de planeamiento y creo que por ahí viene el error del enfoque, porque el legislador y este proyecto lo que están haciendo es enfocarse, o mi parecer, en el lado erróneo si uno se refiere a medicina, ¿dónde debo enfocar la inversión?, en la medicina recuperativa o en la prevención. En la prevención, obviamente me va a generar mejores ahorros y mucha mayor eficiencia. Desde este punto de vista, creo que no se trata de satanizar al proceso que hoy en día le llaman tradicional y no se puede olvidar tampoco que el régimen de impugnaciones tiene un rol tan igual como el de la veeduría ciudadana, tan igual como el CEASE o lo que es Transparencia, ya que da legitimidad al sistema. Realmente discrepo con la mesa en este punto pero me parece que la solución es aumentar por 8 el monto de la garantía, porque si se aumenta el 2% de diciembre

del 2004 a la fecha estamos elevando por 8 el monto de la garantía de un recurso. No se trata de eso, es más, se trata de dar un escape de legitimidad, por ejemplo, sería de la idea de crear más salas. Hoy en día las salas se han cuadruplicado, es más, las salas que ven procesos de selección se han triplicado, faltan efectivamente porque ahora han entrado a competencia del Tribunal menores cuantías. Eso tiene un sentido: cuando no tenías la competencia las entidades fueron ratificando las decisiones del comité especial y no había ninguna garantía.

Cuando uno iba a provincia y conversaba con los actores del sistema, los proveedores, y los particulares, se enteraba que muchos de ellos simplemente, ya no se presentaban a menores cuantías porque sabían que la entidad iba a dar la buena pro a quien sea, el comité especial, y que esto iba ser ratificado por la entidad y listo. En qué deviene esto: deslegitimación del sistema, disturbios en el interior del país y pérdida de credibilidad en el Estado. Entonces, es cierto que es necesario un equilibrio.

Creo que en realidad hay que buscar una salida y en ese sentido está orientado el PES y el PSA que es, en parte, la pregunta. Hay un embalse de proyectos que no salían y se pensó en un método expeditivo que en este caso sí acortó varias fases del planeamiento. Yo creo que ha tenido algún "merito" pero no es la panacea y, en tanto se recuerde que son procedimientos temporales, absolutamente pasajeros, y debemos diferenciarlos de las nuevas modalidades que son la subasta inversa. En tanto recordemos que son medidas temporales pueden ser útiles bajo algunos cuidados. El principal problema que se ha dado en estos casos, aparte de lo que les comente de los famosos días de impugnación, que nadie en su sano juicio puede hacer un recurso diligente en ese plazo, es que estos procesos se pueden convocar a nivel de perfil; es decir, no sabemos cuánto va a costar en realidad. Y se han dado algunos problemas bien grandes sobretodo en obras, ya que se convoca a un proceso, se gana una empresa. Y al final, aparecen 6 mil metros de tubería que no estaban planeados y como muchos están convocando a suma alzada, entonces no hay manera de discutirlo. Es más, cuando se creó el sistema el PES, por ejemplo, permitía que se convoquen procesos a concurso - oferta, normalmente son a suma alzada, a precios unitarios que permitían superar el problema. Creo que aquí hay que pensar nuevamente en el tema de planeamiento ¿Cómo ajustar y cómo volver eficiente estos mecanismos que por su propia forma, por su propia estructura, y por su corto plazo cierran la competencia pero pueden ser entendidos como una medida temporal, una válvula de escape? Pero siempre con cuidado y pensando que no es la panacea y es una medida temporal. Sin embargo, no vamos a negar que estos contratos una vez ejecutados, una vez convocados de estas maneras abreviadas han generado en muchos casos, por ejemplo, problemas que se están viendo en la vía arbitral y que de repente pueden sobresaturar la vía arbitral.

Lo importante es recordar que no debemos olvidar cuál debe ser el enfoque y creo que en realidad, en este momento, estamos olvidando que en buena medida todos los cambios vienen a reforzar dos sistemas: el planeamiento y el propio desarrollo contractual. Más adelante veremos, por ejemplo, como sin crear norma podrían relanzarse el tema del Tribunal permanente. Con Derik, cuando se creó esta posibilidad, teníamos muchas expectativas en este Tribunal Permanente Arbitral. Veremos más adelante.

Para terminar, en este punto, como les decía, efectivamente el PES y el PSA han sido mecanismos que pueden servir si siempre recordamos el carácter temporal y si siempre recordamos que deben tomarse medidas para evitar contingencias en el desarrollo del contrato. No se trata de seleccionar rápido porque creo que por ahí ha estado el enfoque erróneo. ¿Cómo selecciono rápido?, ¿cómo elimino las posibles contingencias e impugnaciones? Creo que debemos pensar en cómo planifico bien el proceso. Por ahí estamos fallando. Y, segundo, ¿cómo logro un desarrollo armonioso de ese contrato?, ¿cómo evito contingencias?, ¿cómo evito arbitrariedades de uno u otro lado?, o sea ¿cómo evito al contratista que lo único que está buscando es ampliación de plazo para tener mayores adelantos generales?, por ejemplo. Pero también, ¿cómo evito a esa entidad que niega ampliaciones necesarias con las que nacen del propio contrato? y eso parte por pensar y por pensar importantes cambios que no se están enfocando actualmente. O sea, creo que hemos sobreexplotado los cambios en la etapa dos.

ROLANDO SALVATIERRA:

Realmente es un momento muy importante para el país porque el país tiene plata y normalmente el país no ha tenido plata. Han tenido que pasar muchos años para estar así. Normalmente veíamos que el dólar subía y estábamos preocupados. Ahora vemos que se cae. Entonces es un momento muy importante y el Estado esa plata la necesita para hacer obras, carreteras, colegios, hospitales y no en zonas como Lima o en zonas urbanas sino sobre todo en zonas rurales. Entonces ahí tiene que contratar bien y cómo va a hacer para contratar bien. Tiene que seguir los mecanismos de la ley y esta te abre varios mecanismos. Te da los mecanismos tradicionales que son los procesos de selección, las licitaciones públicas, los concursos públicos, las adjudicaciones, las menores cuantías. Pero también crea mecanismos alternos como las compras corporativas, las subastas inversas que se tienen que implementar. Las compras corporativas son un mecanismo muy interesante que se tiene que implementar porque a través de esas compras corporativas el Estado va a adquirir muchos bienes y de alguna manera van a servir para todas las entidades pues se van a ahorrar recursos. Yo creo que una licitación, un concurso público, en general, bien llevado es eficiente y eficaz. Es eficiente en tanto se siguen los procedimientos, se logra hacer un proceso de selección sin muchas observaciones y sin muchas impugnaciones; y es eficaz porque se logra suscribir el contrato y se logra ejecutar.

Entonces, a veces decimos que dura mucho tiempo, por tanto, abreviémoslo.

El abreviado significa reducirle los plazos pero con menores plazos ¿Vamos a tener resultados más eficientes?, esa es la pregunta. Vemos que en un proceso de selección se pueden dar problemas en varios momentos. ¿Cuáles son esos momentos? En el momento del proceso de selección, ¿En qué momento va a concluir ese proceso de selección? Con la buena pro o sino con la firma del contrato. Entonces, suceden cosas como cuando se otorga la buena pro y después no se firma el contrato como lo que sucedió con los patrulleros. Entonces el proceso, bueno tuvo una serie de vicios de alguna manera pero se llegó a un fin, conseguir el postor. Se tuvo el postor pero cuando se iba a implementar ese contrato no se firmó. Entonces, allí hay un problema, ¿qué se va a ganar?, ¿se va a lograr resolver el problema con menores tiempos? Luego, tenemos un proceso de selección muy bueno, se firma el contrato y viene una tercera etapa en donde hay problemas que es en el momento de la ejecución. Gran cantidad de problemas se dan al momento de ejecutarse, sobre todo, como lo ha dicho Marco, en el tema de obras.

“(...) en cuanto a los procesos de selección, desde mi punto de vista, no son una alternativa. Primero, porque no se aplican a todos los sectores y, segundo, porque a veces lo rápido no es lo más óptimo y eso se ve en la práctica.”

Hace poco, en la Ventana Indiscreta, hemos visto que uno de los grandes programas de Agua para Todos, en los cuales el Presidente ha ido a inaugurar, el Ministro les ha ofrecido entregarles en 6 meses y los 6 meses ya pasaron; y están las tuberías, están los huecos y está todo lo demás menos el agua. Y a las personas que les interesa ¿ver las tuberías, ver las maquinarias, ver los huecos, ver la gente trabajando? o ¿ver el agua, al menos sentirla?, esto último es lo que les interesa. A las personas no les interesa en qué momento se produjo el problema. Entonces, yo insisto, estos temas, más que normas son temas de personas y la capacitación es muy importante en las personas para que lleguen. El tema de las responsabilidades también es muy importante. A veces las personas que tienen a su cargo los programas y los contratos no asumen su responsabilidad y hasta que sean sancionados pasarán muchos años o de repente nunca. O de repente, cuando les quieran sancionar esas personas serán aves de paso. Entonces yo voy mucho a lo que depende de manejar lo que tenemos. Por ejemplo, eso de estar cambiando cada cierto tiempo es un error.

En cuanto a los procesos abreviados, el PES y el PSA, son procesos que no son aplicables a todas las entidades públicas porque, por ejemplo, el proceso de selección abreviado se crea dentro del Shock de Inversiones, dirigido a determinados sectores como Salud, Educación, Justicia y Vivienda. Por ejemplo, si nosotros quisiéramos crear una carretera no podríamos aplicar un proceso abreviado. Las carreteras son un gran problema para el país ya que no hay medios de comunicación y gran parte de nuestras carreteras están obsoletas. Miren la carretera central no más; en el año 2007 cómo nos podemos permitir que una ciudad o un país con 25 millones tenga una carretera central como la que tenemos que es de una sola vía, hay más cruces que curvas en esa carretera. Entonces, es un tema que se tiene que solucionar, ahí podemos ver otros mecanismo como las concesiones que también son muy importantes. Ahí el Estado también va a dejar de invertir, pero en cuanto a los procesos de selección, desde mi punto de vista, no son una alternativa. Primero, porque no se aplican a todos los sectores; y, segundo, porque a veces lo rápido no es lo más óptimo y eso se ve en la práctica. Los procesos de selección rápidos, al final terminan siendo efectivos al momento de suscribir el contrato pero no al momento de ejecutar la obra.

En cuanto al PES, es también un proceso abreviado muy puntual. Solo para obras de saneamiento, llámese saneamiento lo que es habilitaciones de agua y de desagüe. Tenemos que estos procesos abreviados son para el sector vivienda, para el sector educación o para saneamiento pero no abarca todos. Y si los abarcara, no son lo efectivos que deben ser los procesos de selección.

RAUL BARRIOS:

En mi opinión, no han surtido ningún efecto porque, como lo han mencionado, el reducir los plazos no resuelve absolutamente nada. El problema no está ahí el problema está principalmente en dos puntos que no se han querido dar solución y no entiendo por qué hasta el día de hoy el CONSUCODE no le da solución y se llama valor referencial y especificaciones técnicas. Si nosotros en un proceso de selección, no interesa cuál sea, que sea subasta inversa, sea licitación pública, adjudicación directa; no interesa el proceso de selección que utilicemos pero si no determinamos objetivamente la especificación técnica y el valor referencial vamos a fracasar y vamos a terminar en el Tribunal del CONSUCODE, en procesos desiertos, apelaciones. Y, eso es lo que demora. ¿Cuál es el problema? El valor referencial. La ley de nuestro reglamento señala que el valor referencial se debe determinar por un estudio de mercado o por la solicitud de cotizaciones dependiendo si es licitaciones de estudios o si es adjudicación directa a menor cuantía basta con menores licitaciones. El problema es el siguiente; el reglamento no nos dice cómo se determina un valor referencial, porque yo puedo determinar un valor referencial de varias maneras: agarro la cotización más alta, la cotización más baja, las retiro y saco un promedio entre las cotizaciones que

tengo, esa es una forma. Otra forma: puedo agarrar las dos cotizaciones más altas y saco un promedio, puedo sacar las dos más bajas y sacar un promedio. Entonces, si no nos ponemos de acuerdo cómo se determina objetivamente el valor referencial, vamos a tener el problema de las ambulancias, el problema de los patrulleros y de los gases lacrimógenos. Siempre estamos comprando y siempre vamos a preguntarnos si es que el valor referenciales el adecuado o no. Lo primero que debe haber en este proyecto de ley o en su reglamento es determinar de una vez por todas cómo se determina el valor referencial; porque si ustedes ven, cada uno de los que están acá podemos tener un criterio distinto para determinar el valor referencial. Ese es el punto principal; si nosotros reglamentamos y determinamos claramente cómo se determina un valor referencial para una obra, para la adquisición de bienes o para la prestación de servicios, van a ver que no vamos a tener estos problemas. Que hoy en día el valor referencial es mayor al mercado o estamos comprando con sobrepuestos, ese es el primer punto que si se da solución ganaríamos mucho.

El segundo es la situación de la especificación técnica. Si la especificación técnica la determinamos subjetivamente, lo que voy a hacer es discriminar la participación de postores en el mercado. Les voy a poner un ejemplo, el año pasado observe las bases de una licitación que era para una compra de camiones. La licitación subió la especificación a CONSUCODE y dos abogados tenían que emitir un pronunciamiento. El problema es que los abogados no sabemos de camiones y no sabemos cómo se debe determinar una especificación técnica. ¿Qué es lo que sucede en el Perú? El gerente de la logística de la empresa dice que quiere comprar camión con una caja de cambios dual, que las llantas sean aro 16, que el motor sea de 8 cilindros y ya. Señalando una caja dual ya estoy sacando a varios postores del mercado, la marca Mercedes ya no puede participar, la Volvo ya no puede participar, etc. Ya empecé, entonces, sólo por determinar la especificación a sacar a postores del mercado. Si pude haber tenido 10 postores ya no voy a tener 10, voy a quedarme con 2 y de repente hasta, hoy día como se puede adjudicar con uno, es probable que solo tenga un postor. Ahí empieza el problema.

La pregunta es ¿Cómo determinar objetivamente la especificación técnica? ¿Qué dice ésta universidad?, viene al Departamento de Ingeniería y con el apoyo de un ingeniero que fue al CONSUCODE y nos hizo una exposición a los abogados de cómo se tenía que determinar la calificación de un camión y fue muy simple. No era la caja de cambios, no era cuántos cilindros tenía el motor, simplemente eran tres factores. Primero, la potencia del motor. Yo tengo que buscar la mayor potencia al menor consumo y el mayor stock del camión, entonces ya no me interesaba qué tipo de cambios era, no me interesaba si el camión era de 8 cilindros, de 6 cilindros, 4, 1. Ya era irrelevante porque yo estoy buscando mayor potencia a menor consumo de combustible y el mayor stock. Entonces, ya pudimos determinar una especificación técnica para que

podieran participar todos los fabricantes de camiones en el mundo. De esa manera, no estaba eliminando a nadie, todos podían participar, todas las marcas. Se emitió el pronunciamiento, se dio la licitación pero en la siguiente cuando viene justamente un problema con CONSUCODE, no son las mismas personas quienes dan los mismos pronunciamientos cuando asumen las mismas observaciones. Entonces, yo en representación de la Cámara de Comercio de Lima he solicitado al CONSUCODE que las personas que vean camiones siempre resuelvan todo lo que es camiones, los que vean medicamentos vean siempre todo lo que es medicamentos porque sino los pronunciamientos son totalmente distintos. Ustedes ven los pronunciamientos de medicamentos y una licitación se contradice con otros porque fueron dos abogados distintos los que vieron; y en este caso, viene la siguiente licitación, subió la observación al CONSUCODE y el pronunciamiento salió de que sí se aceptaba la caja dual, entonces, ya fue más subjetivo y eliminamos a los postores.

Lo que se debe procurar es que esto sea lo más objetivo. Yo considero que en lo que debería trabajar el CONSUCODE es, en meterse a hacer todas las compras, sino en trabajar con las universidades y si nosotros vamos a especificar cada bien que el Estado va ir comprando y en determinado momento; por ejemplo, si le damos la solución hoy día a los camiones, mañana le damos solución a los medicamentos y establecemos ya las bases estándares de las compras, yo les aseguro que en un corto plazo, en menos de un año, todos los procesos van a ser muy rápidos porque va a haber mayor cantidad de postores que es lo que es el fin de la norma y no van a ver apelaciones porque va a ser totalmente transparente.

Pero si definitivamente a mi me ponen una caja dual y yo fabricante de camión no tengo la caja dual lo que voy a buscar es ubicar reglas sin razón a la licitación para anularla, para que la declaren desierta y tener yo la opción de intervenir en que cambien las bases para yo poder participar; y eso es lo que viene sucediendo hoy día en las compras del Estado. Gracias.

DERIK LATORRE:

Yo voy a empezar retomando el tema anterior pero para sobre todo señalar que no debemos de perder de vista los objetivos que deben cumplir la contratación pública. Y esto no va a partir de la experiencia solitaria del Perú sino viendo el mundo cada vez más globalizado. Para esto yo sugeriría a todos ustedes la revisión del denominado libro verde de la contratación pública de la Unión Europea. Ahí se ha establecido lo siguiente y leo un párrafo muy breve, una política de contratación pública es fundamental para que el mercado interior alcance sus objetivos: generar crecimiento sostenido a largo plazo, crear empleo, favorecer el desarrollo de empresas capaces de explotar las posibilidades ofrecidas por el mercado y de afrontar la competitividad en los mercados globales para permitir que el contribuyente y los usuarios obtengan servicios públicos de mejor calidad a menor costo. Los objetivos generales de la

contratación pública son la creación de las condiciones de competencia necesarias para que no haya discriminación en las adjudicaciones, la utilización nacional del dinero público a través de la mejor oferta presentada, el acceso de los suministradores a un mercado interior que ofrece oportunidades importantes y el respeto y refuerzo de la competitividad de las empresas nacionales.

Esto lo vamos a tocar más adelante y voy a tratar de ser lo más breve posible. Es importante, por ejemplo, entender el por qué siempre hemos intentado generar una norma muy creativa, generando una serie impresionante de procesos de selección con nombres distintos que (de repente) significan lo mismo, cuando podríamos –probablemente– en un contexto de globalización apuntar, por ejemplo, a utilizar como base inicial por lo menos la ley modelo de la contratación pública establecida por la CENUMI o, por ejemplo, construir sobre esa base una forma distinta; en ese sentido yo también coincido –en esto– con Marco, en el sentido en que no hay que demonizar el proceso clásico o tradicional. Coincido (me parece) con todos en la mesa. En cuanto estos nuevos procesos el PES y el PSA, el hecho de acortar plazos en las normas no significa que las cosas van a ser mejores o que van a ser más prontas; Paradójicamente, resulta que a veces estableciendo plazos más cortos se complica todo, tanto que nos termina resultando algo mucho más largo. Además, cuál fue la ventaja que se destacó de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, el haber unificado los diversos sistemas de adquisiciones y contrataciones; la contratación de obra, servicios y bienes; y tratar de unificar el sistema regulatorio, esa fue una ventaja realmente, aunque hay muchos críticos sobre este particular; pero creo que fue una gran ventaja. Sin embargo, hoy en día tenemos –nuevamente– una diversificación, una proliferación de regímenes especiales que complican no solo el procedimiento de contratación pública para las propias entidades, sino que generan una mayor complicación en el régimen de impugnaciones. Una vez que llega un expediente, una impugnación al Tribunal de Contrataciones, tenemos que verificar a cuál de los 7 regímenes actuales pertenecen, porque cada una de estas normas tienen su propio régimen de solución de conflictos, con plazos más breves; pero –también– en el ámbito de las impugnaciones los plazos más breves no son –necesariamente–, una solución más corta de la controversia. Entonces no se trata de obsesionarnos con la reducción arbitraria de los plazos, creo que se tiene que mirar más bien el fondo del tema.

Lo que si quería recalcar que, he convenido con lo que ha mencionado Marco en este punto; pero manifiesto mi discrepancia, con respecto, al tema de las garantías. Las cartas fianzas para lo que son entidades públicas tienen todas las ventajas del mundo, incluso en el caso de que se ejecute una garantía; a pesar de la existencia de un proceso arbitral, esa garantía se va a tener que honrar y luego en el proceso arbitral, probablemente, si fue mal ejecutada, se tendrá que pagar la indemnización que le corresponda. En el caso de la póliza de caución tiene que haber un laudo arbitral consentido para poder

ejecutar esa garantía; entonces la realización automática no existe en el caso de la póliza de caución y para eso (a quienes trabajan –al menos– en el ámbito público) sugeriría si lo tienen a bien hacer, consulta del caso a la superintendencia de banca y seguros y la respuesta va a ser muy contundente. Muchas gracias.

JOSE DANIEL AMADO:

Hace un momento decía que esta ley es un desastre, por lo mismo que mis compañeros de la mesa redonda han venido a decir. Son un desastre por el tema de que se han enfocado en los plazos, siendo ese el absurdo de toda esta situación. Decía hace un momento que el 85 % de las compras, y ese es un dato que es accesible al público, y por tanto hay que darle solidez y pensar en una reforma integral de este grueso de las compras estatales. Más bien en el tema de las situaciones extraordinarias que motivan en algunos casos la necesidad de algún proceso diferente, creo mucho en que ese es el territorio perfecto para la colaboración de los profesionales independientes de las distintas ramas del conocimiento, como más o menos se esboza con anterioridad en este mismo panel. Se ha mencionado, (y es un tema que todos conocemos del caso de los patrulleros) y el grupo en el que estuvimos con Richard Webb y Tomás Unger, pudimos darnos cuenta cómo la participación de profesionales que no son del derecho le dan un matiz diferente al tema; incluso, de qué cosa es una emergencia. Por ejemplo, concentrémonos en el tema de los patrulleros, hoy en día la seguridad ciudadana está descuidada en la medida en que no tenemos patrulleros desde la gestión de la ex ministra Mazzetti, también en la del ministro Alva Castro. Y, por tanto, el que sufre las consecuencias de todo esto es la policía nacional y el usuario; cualquiera de nosotros camina por la calle y tiene menos seguridad.

Es un caso típico donde –para mí– se necesita, definitivamente, un procedimiento abreviado en los plazos. Lo que sí un proceso diferente. Considero que, en casos como este, se deben dar procesos que vayan a aquellos temas donde se puede terciarizar y liberar de alguna manera la carga de mirar un tema concreto, específico, absolutamente puntual y técnico a la administración pública; en aquellos casos donde no haya una experiencia recurrente en el trabajo de adquisición, por ejemplo generar vendedores con profesionales competentes para el tema propio de generar los requisitos con relación a las bases es una buena idea definitivamente.

Los estudios de mercado deberían hacerlo, como en el caso que se nos planteó, con profesionales independientes y calificados, en las universidades, en fin. Y más aun, la adjudicación debería estar de alguna manera por la Sociedad Civil en casos realmente de emergencia y situaciones donde el propio funcionario público está yendo más allá de su función habitual, tiene que ser una especie de salvador de una situación concreta que ese no es el punto. Lo que hay que hacer es generar un sistema donde los profesionales independientes

participen a través de sus colegios profesionales, en un registro, una evaluación; no cualquier persona, sino aquella que tenga calificaciones adecuadas y pueda dar un aporte tanto al nivel de la elaboración de los requisitos y las bases, tanto al nivel de los estudios de mercado, tanto del proceso mismo de selección. Un proceso ad hoc de esa naturaleza que puede tener la ventaja de una réplica simples y uniformes como las que se crearon al aprobar esta ley que nos rige al nivel de contrataciones y adquisiciones.

Definitivamente, tendría un espacio mucho más normal, es absolutamente habitual decir porque es el momento en que hay que apoderar a los funcionarios públicos para encargarse de la compra para después pedirle que rinda cuenta. Se trata de una decisión totalmente difícil y fuera del alcance de lo que es su deber como funcionarios, tratar de hacer una evaluación en dos días cuando en realidad necesitaban 4 ó 5, o no era una persona calificada para hacerlo. Así es que esa colaboración –sobre todo– con el sector privado, es uno de los espacios más interesantes. Y, por favor, una vez más subrayo lo que se ha dicho en este panel –de manera unánime–, sobre los plazos, no es ni el tema ni el camino. Gracias.

3) Las nuevas modalidades nos imponen nuevos retos y nos obliga a releer soluciones anteriormente previstas para la generalidad de los casos. En ese contexto, una de las nuevas modalidades permanentes de contratación, es la Subasta Inversa, la misma que prevé una puja hacia abajo entre todos los postores que resulten hábiles.

Ello nos podría llevar a preguntarnos si, en un contexto en el cual el Tribunal de Contrataciones y Adquisiciones del Estado favorece la conservación del acto o procedimiento administrativo en pro de la eficiencia, la eliminación de un postor que participó de la puja manteniendo a su vez la validez del resto de las propuestas, puede generar distorsiones en el precio final, puesto que los demás postores habrían tenido ofertas distintas si el postor posteriormente eliminado no hubiera participado en ella. ¿No estaríamos hablando, en este supuesto de una eventual distorsión en la voluntad de oferta producida por un postor que nunca debió ser tenido como postor hábil? ¿Qué hacer en este tipo de casos?

MARCO MARTÍNEZ:

En este caso, el tema de la subasta inversa es un mecanismo bastante interesante. Tiene como base el modelo brasileño, pero creo que ha sido sobreexpuesta; creo que –en realidad– se debió ser más cauto en la progresión o inclusión de fichas técnicas, por un tema muy sencillo, que no es tan fácil estandarizar un producto. Una ficha técnica lo que busca es estandarizar y a partir de ese momento adquirir un producto a través de este mecanismo de la subasta inversa. Es más creo

que se pudo haber diferenciado mejor los mercados, porque la subasta inversa si bien en algún momento se sostuvo dada la distorsión del 20% en la producción del mercado nacional, lo que significaba en el fondo era un proceso expeditivo, su razón de ser en estricto era comprar a óptimos precios como bienes, yo diría también servicios, que serían iguales presten quien nos presten.

Sin embargo, uno debe diferenciar los mercados, por ejemplo, una cosa es el mercado de Lima donde podemos tener 20 postores y donde en el tema del combustible tiene una fuerte competencia; y otra cosa es el mercado de Tumbes donde los pocos grifos que existen compiten con el contrabando del mercado de Ecuador. Otro ejemplo se daría en San Martín donde la subasta inversa ha encarecido en 10% el combustible, porque los grifos de Tocache son los que ganan. Por tanto los grifos de Tarapoto o Moyobamba no pueden competir.

Entonces, creo que es un sistema que debe pensarse para mercados altamente competitivos y sobre todo por bienes que puedan ser considerados –efectivamente– como comodines. Y ahí había algunos problemas, creo que ha habido cierta ligereza en la inclusión de productos o de servicios en la subasta inversa que han mellado –lamentablemente– la modalidad que en principio era buena. Esta ligereza ha desprestigiado al sistema, como es el caso de los patrulleros; no tiene sentido (a mí parecer) convocar bajo subasta inversa, porque los patrulleros tal como se van a adquirir no podían ser calificados como comodities. Cómo evaluamos el servicio de la red a nivel nacional, por ejemplo, o cómo competimos exclusivamente en precios.

Esto, evidentemente, desincentivó la participación de otros postores que no quieren aparecer en el mercado como los caros, porque ellos tienen otras facilidades. Por ejemplo, Nisan y Toyota tienen red de mantenimiento a nivel nacional. Siguiendo con el mismo ejemplo, con un solo postor, el postor no pudo dar el mejor precio, porque este postor (a diferencia del proceso tradicional donde uno va con su sobre cerrado y con su mejor precio porque el otro le puede ganar), ha puesto un precio que permite –simplemente– entrar a la puja y sondearla.

En el tema de seguros, por ejemplo, el SOAT es el único que persiste en la subasta inversa. El SOAT es el tipo de seguros que está generando menos ahorros; en todos los demás seguros se está adjudicando al 70%, salvo en algunos seguros médicos. El SOAT se está adjudicando a veces a 70, a veces a 85, a veces a 90 porque yo sólo compite hasta lo que el otro está dispuesto a competir, pero si llega solo se quedará con su oferta al 90% o al 100% (lo que quiso ofertar en ese caso). Entonces, como digo, hay que tener mucho cuidado, creo que habría que reorganizar el proceso de subasta inversa y habría que librarlo de esa sobre exposición o sobreutilización, debido a que no es el único mecanismo, no es siempre el mejor. Yo –inclusive– sería de la idea de no hacer obligatoria la subasta inversa, sino hacerlas por regiones

o por mercados determinados. Por ejemplo, será mejor una subasta inversa en Lima; pero no –necesariamente– en mercados mucho más reducidos, porque no se trata, en este caso, de tener un proceso abreviado o expeditivo, se trata de comprar (como dice su nombre) de manera barata productos que son iguales preste quien los preste, porque esa es la razón de ser de la subasta inversa: productos normados que tienen estándares. Venda quien venda el lubricante es el mismo, venda quien venda la gasolina es la misma, entonces por qué van a pedir experiencia, por qué van a pedir maestría, doctorado de gerente, no tiene ningún sentido, esa es la razón de ser.

Lamentablemente, creo que se debe tomar algunos supuestos debidamente estudiados. A mi parecer el CONSUMECODE cometió algunos errores, el más grande (a parte de los patrulleros), es el tema de los seguros. Sin mayor debate se incorporaron 10 fichas de seguros que fueron un absoluto fiasco, porque no había manera de ofertar seguros bajo subasta inversa, una serie de términos de contrato y conceptos importantísimos, coberturas internacionales, temas de SNIP técnico lo hacían imposible. Efectivamente, hoy en día solamente queda el SOAT. Pues bien, básicamente ese es el tema. Solo retomando el tema anterior, y sin ánimo de iniciar un debate con Derik, yo pienso que podría ser muy largo, muy amplio, que podría dar lugar a días, a un conversatorio propiamente dicho.

En el tema de un contrato hay dos partes y de lo que se trata es de evitar la arbitrariedad de una o de otra, y en realidad si ustedes ven la ley y reglamento actual buscan evitar esta arbitrariedad en función del contrato, y no digo de una equiparidad total, hay algunas facultades desbordantes de la administración y está en su derecho tal como la nulidad del contrato por falsedad o por infracción al art. 9, pero dentro de eso, efectivamente el legislador estableció mecanismos de protección tanto así que la garantía de fiel cumplimiento ejecute como se expide, sea un póliza de caución que ya no puede ser de esa manera o sea una carta fianza, no puede ser ejecutada libremente porque una ejecución destruye la capacidad financiera de un contratista, el contratista al cual le someten a una carta fianza simplemente se convirtió en un leproso financiero y por eso es delicado un tema como ese. Igual cuando interviene económicamente en una obra, por ejemplo, inmediatamente le cierran todas las válvulas y este señor se convierte nuevamente no en un leproso, pero por lo menos en un sarnoso, por así decirlo.

Pues bien, entonces por eso el numeral dos del artículo 221 (en el vigente reglamento) dice que la garantía de fiel cumplimiento y la garantía adicional por el monto diferencial de la propuesta, se ejecutarán en su totalidad solo cuando la resolución por la cual la entidad resuelve el contrato por causa imputable al contratista haya quedado consentida o cuando por laudo arbitral consentido y ejecutoriado se declaró procedente la decisión de disolver el contrato. Creo que es un mecanismo adecuado con independencia del

tipo de garantía. Antes de estar en CONSUMECODE –en mi experiencia de funcionario– me tocó ejecutar algunas pólizas de caución; es cierto, es más trabajoso porque uno tiene que gastar más cartas, más comunicaciones, pero se ejecutan. En realidad el desprestigio de la póliza de caución viene por la conducta de una compañía de seguros, (no voy a decir su nombre, pero está a punto de ser absorbida), que –efectivamente– seguía pensando con la mentalidad del ajustador, producido el siniestro, pensaba que había que demostrar el siniestro pero creo que la conducta debida o el mal proceder de un actor, sea público o privado, debe ser visto como eso, como un mal proceder mas que como un problema en el sistema.

En todo caso habría que pensar una fórmula intermedia para ver algunas salidas, a mí me preocupa mucho, por ejemplo, el caso de los contratos, tanto los más pequeños como los más grandes, porque en ambos casos se pueden dar distorsiones, por ejemplo podemos sacar a los PYMES del mercado, pero esa no es la idea. Y, segundo, porque en caso de los más grandes podemos reconcentrar el mercado –nuevamente– sacando a empresas que pueden competir con otras, sacando fianzas y que éstas sí puedan recibir cartas fianzas en lugar de pólizas de caución. Sobretudo mientras más grande el contrato (como les puse el ejemplo), ningún funcionario de cualquier banco, en su sano juicio, ni siquiera el más grande del Perú firmaría libremente y tranquilamente una garantía, una carta fianza de 160 millones o de 130 millones para financiar los contratos más grandes que de hecho se han dado este año.

ROLANDO SALVATIERRA:

Esta modalidad de la subasta inversa es una de las modalidades que nos trae la Ley de Contratación y Adquisición conjuntamente con el Convenio Marco de Precios y con las compras corporativas. Si vemos un poco las estadísticas, esta subasta inversa se inicia en el año 2005 y a la fecha ya se han dado –aproximadamente– 3400 subastas, algunas de tipo presencial y otras de tipo electrónico. Entonces es un mecanismo interesante; coincido con lo que ha dicho Marco, en el sentido de que se ha puesto muchos bienes que no corresponden a la subasta inversa y (de alguna manera), para estandarizar un bien, cualquier persona, (ya sea el postor, ya sean las entidades, ya sean los gremios) puede pedirle al CONSUMECODE que estandarice determinado bien o servicio, entonces en este caso se hace una ficha técnica, la aprueba CONSUMECODE y a partir de ella ya ese bien quedó estandarizado; entonces sale ese bien a contratación y lo que hacen los postores es solo luchar por el precio; es decir no hay un tema de características, no hay una oferta técnica.

En cualquier proceso de selección hay dos ofertas, una oferta técnica y una oferta económica y ambas entran a la evaluación. En este tipo de procesos no hay una oferta técnica, porque la parte técnica ha sido estandarizada, entonces coincido con él porque hay muchos bienes que no pueden ser estandarizados; por

ejemplo, en los carros, (sin ánimo de ser redundante), pero si nosotros evaluamos los carros de una misma marca, por ejemplo el Toyota Corola que incluye una marca y un tipo de carro, tiene 7 modelos, si uno ve el Toyota Corola por afuera es exactamente igual; sin embargo, lo analiza y no puede estandarizarse porque todos los modelos son distintos, tienen el motor más grande, asientos distintos, tienen consola distinta, entonces son bienes que no se pueden estandarizar. Entonces coincido con Marco en el sentido que se tiene que mejorar, perfeccionar qué mecanismo, qué bienes van a entrar a la subasta inversa. Y en eso el CONSUCODE, creo que, tiene mucha responsabilidad porque este organismo es el que aprueba estos temas de la subasta inversa.

“El CONSUCODE al estandarizar, un determinado bien o servicio, ocasionará que los postores solo luchan por el precio; es decir no hay un tema de una oferta técnica.”

En cuanto a la pregunta qué pasaría si uno de los postores (en un tema de subasta inversa) es dejado de lado, eso variaría –de alguna manera– la puja, los montos. Bueno, pongámonos en el supuesto que él sale del concurso porque es descalificado, es el que ha ofrecido el precio más bajo. Entonces al ser descalificado –automáticamente– entran los que tienen precios inferiores, por eso no le veo realmente una distorsión.

La única distorsión que puede afectar este tema de subasta inversa (que no es un tema que este previsto en la norma) es la bonificación del 20%, porque en esa bonificación ya no hay una lucha de precios sino hay mecanismo que la ley establece que si tú vendes un servicio o un producto 100% nacional tienes una bonificación adicional del 20%. Y esa bonificación adicional del 20% entra a todos los procesos, no hay excepción; entonces podría entrar al mecanismo de subasta inversa y ahí la persona no solo está luchando con el precio, sino con una bonificación adicional, que en algún momento podría causar la distorsión. Personalmente, veo en la subasta inversa un mecanismo interesante, pero que se tiene que perfeccionar a futuro, para que en realidad entre los bienes que deban salir, salgan y se retiren de las fichas técnicas los bienes que tienen que salir o que en la práctica han causado los problemas. Gracias.

RAUL BARRIOS:

Definitivamente, el CONSUCODE ha determinado que la subasta inversa nazca muerta. Lamentablemente, es un sistema que como se ha mencionado es para productos estandarizados; y salió su presidente a decir que era

la octava maravilla, entonces todos los ministros para evitarse problemas compraron por subasta inversa.

El caso de los patrulleros es el caso clásico, sale la primera licitación pública, cae la ministra Mazzetti por el tema de inversión, viene el segundo ministro y dice qué hago para que no tener problemas (pese a lo que había leído en los periódicos) decide la subasta inversa como maravilla; entonces ordena al CONSUCODE, una ficha técnica ese es uno de los problemas que tenemos, porque debe haber otras entidades que se hagan respetar y que tengan autoridad; no puede ser posible que el ministro del Interior le diga al presidente de CONSUCODE “quiero un ficha técnica para los patrulleros”, y éste se la da, cuando debió haberle dicho que no puede hacer una ficha una técnica, porque no puede comprar un patrullero a través de la subasta inversa.

Es un tema muy simple, si el Toyota tiene un aro 13, la Nisan tiene el aro 14 ya no es estandarizado, entonces es imposible estandarizar los vehículos. Por eso la responsabilidad del presidente de CONSUCODE es haber hecho la ficha técnica y ahí viene la responsabilidad del ministro. Muy bien lo ha dicho Daniel, vamos a ver quién queda, si el presidente de CONSUCODE o el ministro del Interior o si se quedan los dos. En mi opinión se deben ir los dos porque si bien el presidente de CONSUCODE se equivoco por haber hecho la ficha técnica; el ministro del Interior también se equivoco. ¿Ustedes han visto una puja o una subasta con un solo postor?, ellos habrán puesto un espejo al costado para que se mire y haga una “finta” de hacer una puja, porque la subasta inversa y el reglamento dicen –claramente– que mínimo necesitamos 2 postores para que pujen, porque sino quién va competir. Y en este caso solamente hubo un postor y entonces debieron haber declarado desierta, ahí fallo el ministro. El ministro debió haber declarado desierta cuando había un solo postor. Gracias.

DERIK LATORRE:

Lamentablemente, yo por cuestiones de función no puedo entrar a mucho detalle; pero coincido que este mecanismo se ha sobreexplotado; pero –también– partiría de una relativización de lo que se ha dicho. No es que *per se* la subasta no sirva para una adquisición, por ejemplo, de vehículos. Brasil lo hace con mucha frecuencia a través de este mecanismo. Entonces, *per se* creo que no hay una situación errónea por ese lado, y (es más) hablando del caso que tantas veces se ha mencionado, lo hicieron por un mecanismo clásico, que no funcionó; lo hicieron por un mecanismo moderno, que no funcionó. Entonces ahí hay que ver qué temas más bien están fallando, el proceso por sí mismo creo que no es el que ha fallado, ese es otro de los intentos que tampoco dieron resultado.

Creo que el mayor problema de la subasta inversa ha sido –justamente– el hecho que no se haya entendido de que la subasta es competencia de precios; permitiendo que este sistema (en el que debían competir los precios)

se vea alterado por bonificaciones, en este caso, de 20% dadas por la ley. Desde mi punto de vista, esta bonificación nunca tuvo por qué aplicarse porque la ley que regula esta bonificación del 20% señala que, se aplicará a la sumatoria del puntaje técnico más el puntaje económico. En el caso de la subasta inversa, no hay sumatoria alguna, es simplemente calificar un precio, pero –claro– tejiendo toda una regulación para entender que sí había puntaje.

Felizmente, la norma que estamos comentando –creo– o el proyecto de norma, resuelve ese tema de señalar que no se le aplicarán bonificaciones, promociones u otros beneficios adicionales que deben ser de aplicación receptiva. La idea es que quieren que se compita en precios, y esa es creo la mayor debilidad –en el caso actual– de la subasta inversa, justamente las distorsiones que han ingresado. Yo recuerdo mucho un caso en una entidad en la que trabajaba, que el ahorro que se hubiera podido lograr si se trataba de precios era algo de 80 mil soles. Una compra de 80 mil soles con respecto a lo de la compra anterior, era combustible, pero el postor que ganó cometió el error de haberse consorciado, el que vendía el combustible era nacional, el que transportaba el combustible no era nacional. Entonces no se hizo acreedor al 20% por el transportista y finalmente el combustible se presentó a una propuesta que no ha significado un gran ahorro con respecto al año anterior, entonces ese tipo de distorsiones pienso que deberían cuidarse. Gracias.

JOSE DANIEL AMADO:

Primero, la subasta inversa es un mecanismo valioso, sin duda, no solo acá sino en cualquier parte del mundo; segundo, la subasta no está bien regulada en el Perú, solo debería aplicarse en situaciones donde la competencia sea en precios y nada más, y eso nos llevará de repente a temas donde, como se decía –también–, en un mercado funcione y en otro no, etc. Y, por supuesto, eliminar distorsiones como lo que se ha mencionado.

¿Qué otra cosa hay en el tema de la subasta inversa en la experiencia internacional y que vale la pena evaluar? Es que la subasta inversa es precisamente aquel mecanismo de adquisición pública, de adquisición que requiere una mejor calificación o precalificación de los postores; y esa precalificación económica, financiera o técnica es un elemento fundamental, que merece una mejor regulación. Sería lo único que tendría que agregar, gracias.

4) El régimen de concesiones establece que el concesionario recuperará su inversión a través del cobro a las personas por el servicio que provee.

Recientemente, una municipalidad limeña utilizó la modalidad del contrato de concesión para contratar los servicios de una empresa recolectora de basura; sin embargo en el referido acuerdo se determinó que sería la

municipalidad la que le pagaría a la empresa por el servicio realizado. ¿Se estaría utilizando a la concesión como una manera de eludir el empleo del sistema de contrataciones del Estado? ¿Cuál es la razón de esa reiterativa tendencia a salirse del control del sistema de compras públicas? ¿Qué medidas podrían adoptarse para revertir dicha tendencia?

MARCO MARTÍNEZ:

En realidad, la concesión –tal como lo dijo Rolando– tiene una función importante, nos permite ejecutar algunas obras bajo una modalidad distinta en la cual el Estado no va a gastar. Un ejemplo muy breve es que a fines de octubre se entregó el Corredor Vial Norte, que va la carretera Yurimaguas - Tarapoto. Es una maravilla hecha por concesión, esto me hace pensar en la carretera central ya que la carretera Yurimaguas es más ancha, y –efectivamente– va a traer mucho desarrollo.

Lo malo es cuando el Sistema Nacional de Contrataciones se trata de aplicar para salirse de la norma, creo que la pregunta va por el tema de por qué a veces se quiere hacer esa, sobretodo que en el tema vial es reiterativo. Además, creo que hay un poco de temor, de desconocimiento o sobretodo procesos tradicionales de esto como un proceso casi arcano en el cual da “miedo meterse”, pero a veces es un proceso que da mejores resultados y nuevamente me pongo en el caso de los patrulleros, si el año pasado se hubiera convocado por un proceso tradicional de repente para febrero - marzo con impugnación y todo, ese proceso hubiera quedado adjudicado; hoy día los policías ya tendrían sus patrulleros circulando por la ciudad. Básicamente eso, creo que es un poco de decisión y uso de las bondades del sistema, no satanizar el proceso tradicional. Gracias.

ROLANDO SALVATIERRA:

Esta pregunta pasa por decir que el régimen de las concesiones establece que el concesionario recuperará su inversión a través del cobro de las personas por el servicio que provee. Ese es el principio de la concesión, pero es un principio teórico y sobre las concesiones –en realidad– se manejan muchos principios teóricos que chocan con lo que existe en la realidad. Nosotros en el Perú, no tenemos un régimen de concesiones único, las concesiones aquí en el Perú son diversas. Existen diversos tipos de concesiones: para servicios públicos, para obras de infraestructura u obras de alguna manera existentes. Existen diversos tipos de explotación de recursos naturales, existen concesiones de alguna forma para recursos forestales.

Entonces existen una serie de concesiones y cada una de estas concesiones, tienen su régimen especial; entonces la doctrina si parte por relacionar la concesión con la tarifa y quién paga la tarifa, el usuario (el que recibe el servicio o se beneficia de alguna manera de la estructura que se ha construido por esa concesión). Sin embargo, las leyes no son así, no existe ninguna ley

que diga que –necesariamente– en una concesión el que va a pagar el costo de la tarifa o el pago del servicio (que se ha dado en concesión) sea el usuario, no la hay. Entonces, si nosotros vemos esta pregunta de manera teórica vamos a concluir que sí, que el Municipio que crea una concesión para recojo de basura y la paga con recursos propios, lo que está haciendo es obviar la Ley de Contrataciones y Adquisiciones; eso sí es que habría una ley que dijera que esa teoría es válida, pero no la hay, y por otro lado los municipios tienen facultad normativa, tienen autonomía política, en base de esa autonomía política pueden crear normas con rango de ley para sus respectivos distritos. Entonces, yo humildemente veo que no habría ningún inconveniente que las empresas de las municipalidades bajo este mecanismo de concesión puedan otorgar servicios apartándose de la Ley de Concesiones.

RAUL BARRIOS:

Creo que el problema de esa concesión municipal fue otro, es un problema práctico más que teórico; porque –por ejemplo– la concesión del peaje de Pucusana a Ica, (como bien lo ha dicho Rolando), el tema es quienes reciben el servicio deben pagarlo, en este caso yo voy en mi carro, pago el peaje y paso, si no pago el peaje no me levantan la valla y –simplemente– no puedo circular. Igual en el caso de las revisiones técnicas, usted va a las revisiones técnicas, como es una concesión de la municipalidad usted paga su revisión; si usted no paga la revisión técnica la policía va a mandar su carro al depósito. El problema de la basura era como cobrar, qué iba a hacer la empresa, iba a pasar un recibo a cada casa para que le paguen la basura y si no le pagaban la basura qué iba a hacer el basurero; a esta casa sí la recojo, a esta casa no la recojo, entonces en la práctica se cometió ese error, que (lamentablemente) no se vio al licitar, se vio cuando ya lo habían licitado y recién se pusieron a ver: cómo vamos a cobrar.

Entonces –definitivamente– lo que está haciendo la municipalidad a través del recibo de arbitrios, es cobrar el costo del recojo de la basura, pagándole a Relima. Pero más que nada ha sido una cuestión práctica, porque –definitivamente– si esto fuera en Alemania no habría ningún problema, si a ellos le presentaran el recibo en su casa, pagarías inmediatamente; en cambio, los peruanos no estamos acostumbrados, pues no somos muy buenos pagadores, al menos no la mayoría. Gracias.

DERIK LATORRE:

Creo que debe optarse por el régimen que corresponda. Si se quiere que una concesión se opte por ese régimen, creo que es aplicable (como lo ha dicho Rolando también en el tema de servicios); pero lo que pediría es que no se idealice el tema de las concesiones, porque no me gustaría tener que pagar por un recojo de basura que no es eficiente, por mucho que sea una concesión. Como no me gusta 2 km para salir del aeropuerto pagar un sol cincuenta por recorrer, o no me gusta la idea de estar pagando cuando no hay entes reguladores fuertes que

reglamentan de manera adecuada –por ejemplo– los peajes cuando uno se va hacia el sur.

Entonces, creo que la importancia del Estado como regulador de estos temas es básica y este tema de concesiones también. Un poco saliéndome del tema, se está revisando en el vecino país del sur, que es uno de los países que concesionó todo, por ejemplo infraestructura vial y todo este tema se está revisando en Chile.

JOSE DANIEL AMADO:

En caso Relima –que estamos hablando– lo único que hace es mostrarnos que a veces no hay que ser tan teórico o conceptual en la elaboración de las cosas, sino hay que aterrizarla. Efectivamente, se hace esa distinción de concesión, la correcta (la general); entonces la doctrina como también lo es el tema de los recursos públicos que están involucrados. Sin embargo, eso no significa que son los únicos casos de concesiones que hay, eso significa que una concesión no puede ser hecha parcialmente con los recursos privados y con recursos públicos. Hay casos como por ejemplo la contratación de la base Olmos, que algunos conocerán donde hay un cofinanciamiento del Estado, hay concesiones donde hay una subvención directa del Estado, no solamente a nivel de infraestructura vial, sino concretamente hay en el tema de telecomunicaciones para los que conocen el FITELE, entonces en realidad las cosas no son tanto como están en la definición del libro y creo que de ahí parte el problema de esta resolución concreta.

En mi opinión, es muy fácil encontrar un indulto de realidad económica donde uno efectivamente vive, aunque en su camino este la municipalidad haciendo los pagos, lo cierto es que los que está haciendo Relima es prestar un servicio que el usuario final va a pagar a través de los arbitrios. En realidad, a mí me parece, ahí nos formalizamos un poquito a nivel de lo que el Estado peruano hizo, creo que la señal que se mandó en esa resolución no fue realmente la más feliz para oportunidades donde hay que encontrar un equilibrio adecuado y tomamos a las definiciones doctrinarias, claro, quien dice lo contrario, pero encontrar a veces que la realidad económica en estas situaciones es distinta y permite que determinadas cosas sean evaluadas en su verdadera magnitud y no en función de formalidades. Gracias.

5) Entre los principios recogidos por el Texto Único Ordenado de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado se encuentran los de economía y eficacia los cuales parecen perderse un tanto entre el procedimentalismo y rigurosidad de la norma. En su opinión, ¿podría resultar más efectivo para cumplir con éstos principios que se le encargue a una empresa privada - con experiencia en el mercado como consumidora del servicio o los bienes que se requieran, la tarea de adquirirlos para el Estado. De ser afirmativa su respuesta ¿Cuáles podrían ser los eventuales mecanismos de control para

garantizar la adecuada labor de tales actividades delegadas?

MARCO MARTÍNEZ:

A tenor quizá de discrepar con la mayor parte del resto de la mesa, tengo cierta reticencia en encargar a una empresa privada y comprometer el gasto público, esto va ligado al tema anterior de la concesión. En realidad, siempre cuando discute mecanismos de solución en las tres etapas, esta sobreexpuesta la etapa del medio, de elección del postor, que ha preocupado más al legislador, pero uno debe ver las soluciones de manera integral. No creo particularmente, (y es un tema totalmente opinable), que el Estado deba ceder su facultad de comprometer su propio gasto.

Tengo reticencias, pueden decir que son reticencias teóricas, pero los datos y la opinión pública me han permitido concluir que el Estado no puede renunciar a ese rol. Lo que puede hacer, de repente, es buscar mecanismos alternativos, mejorar la gestión. A eso iba el tema de las nuevas modalidades. De repente las nuevas modalidades se enfocan en su propio fin, adecuadamente, bajo un análisis de la situación real del avance del mercado; si quizá (por ejemplo), yo creo que se debería eliminar algunas trabas que permiten distorsiones como el famoso 20%, que aparte fue creado de manera temporal, el Tribunal Constitucional dijo que era constitucional solamente porque era temporal, hoy en día se ha hecho permanente. Bueno, a nadie se le ha ocurrido plantear una acción de inconstitucionalidad sobre el tema pero hay mecanismos alrededor, hay un tema de ineficiencias que es lo que está afectando el proceso de selección y todo el tema de compra pública en general que creo deberían enfocarlo.

No creo que el Estado deba claudicar a su rol de adquirir directamente, creo que debe hacerse un esfuerzo, debe revisarse cuáles son estas inequidades o ineficiencias que están alrededor del sistema; yo reforzaría mucho (por ejemplo) el tema de formación, de planeamiento, es más el tema arbitral y un mecanismo creado por iniciativa de Derik –aquí presente–, que fue el tema de los tribunales permanentes para los temas más pequeños porque hoy en día, por ejemplo, hay una sensación de inequidad o de injusticia para las controversias muy pequeñas en las cuales hoy se va por el arbitraje. Por eso se creó una figura que está vista en el reglamento, que no se ha implementado todavía pero que CONSUCODE debe ya implementarla, que era de la creación de los tribunales permanentes para controversias de 5 UITs hacia abajo.

Un tribunal que tendría costos mucho más económicos y que permitiría pues que estos casos, que hoy en día quedan en el aire, porque –efectivamente– un contratista que tiene una controversia de 10 mil soles no va a poder ir a arbitraje porque no le va a salir rentable económicamente y esto va a legitimar el sistema de compra y lo va a hacer mucho más eficiente y, obviamente, por este tema de planeamiento también tiene que ver el SNIP, que es un planeamiento adecuado.

Creo que debe descentralizarse para evitar que después desde Lima se decida cómo se va a gastar.

“El estado no puede renunciar a comprometer su propio gasto. Lo que puede hacer es buscar mecanismos alternativos, mejorar la gestión.”

Fue famoso, por ejemplo, el caso de una municipalidad de Cajamarca, que contaban con abundancia de recursos, quería asfaltar sus calles para que se vea bonito y desde Lima le dijeron que no tengan el derecho a asfaltar sus calles, porque el volumen de autos no era suficiente; eso deslegitima realmente el sistema y genera esta sensación de injusticia que se debe combatir y creo que es el Estado el que debe solucionarla directamente a través de un replanteamiento de su sistema de compra. Se debe de recordar que la eficiencia pública no es –necesariamente–, la misma eficiencia privada, por eso es que se toleró de manera temporal (por ejemplo) las normas de preferencia, el famoso 20%; por eso que el Estado no siempre cuando compra más barato, compra mejor. Hay un tema de desarrollo local, de aplicación de recursos, de distribución de riquezas que corresponden al Estado y creo que el pensamiento del Estado es que debe modernizarse, *aggiornarse* dirían algunos, pero creo que debe seguir siendo un tema público y por eso no me pongo en el supuesto en el cual concesionen o privatice el Sistema de Compra Pública. Gracias.

ROLANDO SALVATIERRA:

Sobre la pregunta yo tengo una suerte de respuesta, no estoy de acuerdo con ese punto, la siguiente: se crea la empresa privada que va a hacer la compra, entonces yo como entidad pública no solo voy a estar preocupado por comprar sino voy a estar preocupado por qué empresa privada va a comprar por mí. Entonces, ya estoy creando un mecanismo adicional, porque yo no puedo elegir a dedo la empresa privada que va a comprar por mí, tengo que hacer una selección; entonces voy a seleccionar a una empresa privada para que esa empresa privada a su vez haga otro proceso de selección. Por favor, estoy gastando innecesariamente los recursos, voy a tener que crear una norma para ver qué empresas privadas o de repente voy a hacer una especie de empresas privadas de alguna forma que van a estar permanentemente a mi disposición.

Entonces, no le veo realmente la necesidad e insisto que este tema va mucho por las personas, hay muchas entidades en el Perú que son muy eficientes para comprar, muchas entidades y son eficientes porque han invertido en capacitación, han invertido en especialización. Les voy a mencionar el caso de OSINERG (yo he trabajado muchos años en OSINERG) que es uno de los pocos organismos en el Perú que maneja muchas cantidades de dinero, entonces a veces el problema de manejar

grandes cantidades de dinero es negativo; porque después de cierto tiempo se ve la ejecución presupuestal y se nota que no se ha ejecutado el procedimiento. Entonces habían ciertos problemas porque se llegaba a la mitad del año sería ejecutado el 30 ó el 40% de tu presupuesto porque no tenías capacidad de adquisición. Entonces, se crearon comités permanentes por órgano; los órganos que tenían más capacidad de compra tenían un comité permanente. Llegamos a tener 3 ó 4 comités permanentes super-especializados con responsabilidades idóneas, responsabilidades que estaban dentro del manual de organización de funciones (que muy pocos exponen en este tipo de instrumentos de organización). Así, iba de la mano tu plan estratégico, tu plan operativo, tus programas anuales de adquisiciones y tu comité permanente con metas claras y responsabilidades detalladas.

El que no cumplía simplemente en los 6 meses salía y así se logró eficiencia y esa eficiencia se traslado en que el año pasado certificaron el ISO 9000. Hay personas que dicen que el ISO 9000 no te da calidad en el proceso, pero no calidad en el fondo; sin embargo, hay muchas veces (sobretudo en este tema de contratación estatal) el proceso es el más delicado, creo e insisto que no es un tema de crear nuevos organismos, –de crear el privado– sino capacitar, especializar y tener cumplimiento por metas, el Estado tiene una gran error: no todas son metas en las instituciones del sector privado, cada uno se las pone y él mismo se encarga de cumplirlas, sino les dan un espacio y si no lo vuelven a cumplir se van. En el Estado hay entidades que trabajan con metas y otras que no, que sean cuantificables porque hay otras metas esotéricas que nunca se cumplen, las metas tienen que estar cuantificables. Creo que con eso se puede hacer muy buena gestión y dentro de la gestión están las compras públicas. Gracias.

RAUL BARRIOS:

A mí me va a tocar darles la contra a los dos. Este es un tema de especialización (como lo ha dicho Rolando, correctamente), hay muchas empresas privadas en el mercado que saben que el tema es si es eficiente o no comprarlo.

Si uno es eficiente, si yo como empresa estatal soy eficiente, no hay problema, yo sigo comprando; pero si soy una empresa estatal debo saber mis limitaciones, así como las privadas lo saben. Hay empresas privadas que contratan a empresas privadas para que compren por ellos. No veo por qué una empresa privada no podría comprar por una empresa estatal. Es cuestión de buscar la forma, podríamos buscar una forma intermedia en la cual una entidad privada no compre por mí; pero, (por ejemplo), podría ser la universidad quién me determine la especificación técnica y el valor referencial y me diga acá esta el valor referencial, este tu precio y este tu especificación y la entidad puede comprar. Es una forma intermedia que podría darnos la solución, porque justamente la corrupción y los problemas se dan cuando no se determinan objetivamente la especificación técnica y el valor referencial, por lo general

es subjetivo y se busca muchas veces o discriminar postores o favorecer a alguien.

Para darle un poco la contra a Derik, en Brasil los patrulleros no se compran por subasta inversa, haya tienen la Licitación Electrónica. En mayo de este año estuvimos con Marco (en Santiago de Chile) en un congreso y estuvieron brasileños y –realmente– ellos han conseguido ahorros muy grandes con Licitación Electrónica, que es la licitación normal que tenemos nosotros; sino que uno (sentado en su oficina) manda su propuesta a través de internet a la empresa, la empresa o la entidad que va a comprar establece una hora límite para que los postores manden sus propuestas que van codificadas, nadie las puede ver, por lo tanto, yo no voy a saber quién está presentando propuestas, ni siquiera el comité especial va saber hasta que se cierra la hora y se abre en la presencia de un notario.

Si ustedes vieron el caso Gildemeister con los patrulleros; el representante de la empresa fue con dos sobres y miro quién se presentaba y como no fue el postor al cuál le tenían miedo, saco su propuesta más alta. Con una licitación electrónica, yo no sé quién va a estar al otro lado, inclusive ni siquiera el comité especial ni siquiera los postores saben quiénes van a ofertar entonces de esa manera es una oferta ciega sin saber quién es su competidor.

Ahora y qué pasa en una obra en que hay que presentar planos, (no hay ningún problema), te presentan la propuesta electrónicamente y luego, al día siguiente, se presentan los documentos –en mesa de partes o ante el comité especial– los planos como los expedientes que se tengan que presentar; pero como la propuesta económica fue vía internet ya no puedo estar jugando de si me bajo o si vienen los alemanes bajo mi precio, ya no hay ese juego; entonces realmente es una licitación a ciegas, es lo más competitivo y podría ser una forma intermedia y con lo que he mencionado que puede ser un recurso que determine objetivamente especificación técnica, precio referencial y creo que con eso podríamos dar una gran solución a las compras estatales. Gracias.

DERIK LATORRE:

Ahora me va a tocar concordar con tiros y troyanos. Estoy de acuerdo con lo que ha señalado Marco respecto a la respuesta del quinto punto, complementando lo que ha señalado también Rolando y con las peculiaridades que ha mencionado Raúl que no me parece malo tampoco que una entidad puede delegar la contratación a otra que contrate por ella. No me parecen incompatibles estos puntos de vista. Sin embargo, como hay muy poco tiempo para esto.

En el caso de las preferencias o tratos nacionales y los privilegios, creo que ese tema debería pensarse mucho porque es un mal incentivo en muchos casos para empresas que no son muy eficientes; lamentablemente, en nuestro país las normas que nacen como temporales a través de una norma así media escurridiza se convierte en permanentes que es el caso de la norma esta de la

bonificación por el 20%. Allí yo sí invocaría mucho la reflexión para ver que las bonificaciones se apliquen sola y exclusivamente en los casos de supuestos muy necesarios, es decir, cumpliendo un carácter restrictivo que tienen de por sí.

En el tema del arbitraje, allí sí quisiera dar algunas impresiones, ya que me parece importante que en la pregunta ya se haya planteado lo que es la realidad: en el Perú la mayoría de arbitrajes son arbitrajes de contratación pública, eso es evidente, esta información incluso se puede encontrar en la página web del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima y se van a dar cuenta que el despegue en cuanto a número de procesos arbitrales se dio en el año 1998, año en que casualmente entró en vigencia la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado y desde ese momento el crecimiento ha sido realmente sostenido a nivel de número de arbitrajes, por tanto también cuantías arbitrales. Entonces, estoy convencido del arbitraje como medio de solución de conflictos, pero se trata de preguntarnos respecto de la pertinencia y lo primero que señalaría es que el arbitraje en contratación pública no tiene por qué ser igual al arbitraje común que se desarrolla entre privados.

Creo que eso por fin se está entendiendo, cuando se establecieron a través de normas la obligatoriedad de publicar los laudos arbitrales saltaron los defensores de la privacidad del arbitraje, felizmente esto ni siquiera en el mundo tiene un sustento, entonces se ha tenido que ceder en eso porque el propio CIADI, (centro de arbitraje del Banco Mundial), publica los laudos arbitrales, tiene sus peculiaridades pero publica los laudos. O sea este tema de la sacrosanta reserva ya se ha dejado bastante de lado y esto en la publicidad es importante porque nuestros árbitros, que en muchos de los casos venían de sectores totalmente ajenos a la contratación pública porque la contratación pública era el *patito feo*. O sea "los contratos administrativos son para burócratas". Ahora el tema ha revertido, la contratación pública captura la atención de muchos sectores y, sin embargo, faltan especialistas y además hay una cultura de aprovechar y querer matar hasta la gallina de los huevos de oro.

Entonces el arbitraje, a través de la publicidad de los laudos, va a empezar a corregirse porque se han cometido una serie de excesos impresionantes en lo que son los criterios esgrimidos por árbitros y ese es el reto mayor junto con lo que ha señalado Marco de la posibilidad de facilitar el acceso al arbitraje. Creo que está también el tipo de decisiones que toman los árbitros y eso es un tema todavía necesario de trabajar.

JOSE DANIEL AMADO:

Voy a aprovechar para manifestar mi punto de vista sobre el arbitraje. Me parece que coincido con todo lo que se ha dicho, creo que hay que plantearse si es una buena idea si los arbitrajes en organizaciones públicas sean arbitrajes donde sólo participen abogados como árbitros, creo que eso debería de evaluarse, la verdad es que –definitivamente– se requiere más tiempo en

esta entrevista del panel, me parece que los colegios profesionales podrían participar, entrenar a su gente en el arbitraje, porque la verdad es que hay casos en que un técnico en la mesa marca toda la diferencia.

Regresando a la pregunta que se nos pidió que respondamos. Lo que yo creo, y lo voy a volver a repetir, es que las adquisiciones estatales son un tema del Estado y, por tanto, no podemos desapoderar a los que van a ser responsables de lo que va a adquirir y generar las reglas y operar lo que se ha comprado. Pero también soy un gran partidario de la participación del sector privado en lo que pueda y deba participar lo cual me lleva a coincidir claramente con lo que ha dicho Raúl en cuanto, por ejemplo, tener especificaciones técnicas y valores referenciales porque son temas típicos donde nuevamente el sector privado podría y debería participar a nivel de universidades o también a nivel de colegios profesionales, algún tipo de registro, de aprobación de qué profesionales deben participar y qué profesionales necesitan todavía algún tipo de entrenamiento.

Habiendo dicho esto, quiero decir que este tema no es ninguna novedad, porque si trasladamos la palabra al sector privado y hablamos de las compras estatales a través de entidades internacionales entonces sí estamos hablando de un tema que pertenece a la historia de este país y que se ha vuelto cada vez más intensa. En mi opinión, es uno de los peligros de nuestra legislación en materia de adquisiciones el crear un organismo multilateral que tiene poco conocimiento o ninguno del requerimiento específico del Estado, es para mí renunciar a un principio fundamental sobre quién es el que debe adquirir (que es el funcionario que hace el requerimiento o la oficina que hace el requerimiento, porque es el que sabe lo que necesita).

Para terminar y para contarles una anécdota sobre este asunto que pinta de cuerpo entero el tema, me toco participar en un caso en el que el sector de Energía y Minas había hecho una cosa sumamente importante que era el estar tratando de determinar por qué la Central Hidroeléctrica del Mantaro que es la más grande del Perú, casi un tercio de la generación eléctrica del país no estaba funcionando en toda su capacidad, entonces hace un concurso que por supuesto el requerimiento vino de la gente del Mantaro, va a Electro Perú, va al Ministerio, el Ministerio contrata al PNUD para que haga esta adquisición y, por supuesto, que gana alguien y estamos hablando de que revisar eso implicaba una tecnología increíble, había que meter un robot submarino. A consecuencia de todo lo dicho el robot submarino que entró, (por supuesto fue el más barato), lo hizo tarde, se atracó, obligó a paralizar la represa central tantos días que era mayor el flujo cesante de esos en días en que estuvo paralizada que lo que cuesta el submarino mismo que estaba ahí atorado.

Entonces, lo que digo es que quien hacía el requerimiento, sea Electro Perú o de la mano del Ministerio de Minas, era precisamente quien sabía qué es lo que estaba buscando y podría evaluar esto de una manera mejor. Quizá con ese pequeño ejemplo puede transmitirles que hay cosas que

pueden pasar al sector privado y otros no. Los organismos internacionales con su blindaje lo único que logran es lo que paso en ese caso que por supuesto ningún tipo de responsabilidad recayó a la entidad multilateral que había llevado adelante el proceso ni ningún escándalo se genero y el Estado perdió millones y millones de dólares diarios en una absurda adquisición.

6) En el ámbito internacional se están acelerando cada vez más los procesos de integración económica y normativa, sería conveniente aceptar las solicitudes de trato de nacional por parte de empresas de países integrantes de la Comunidad Andina de Naciones?; en general, ¿Cuál es su posición respecto de las normas de preferencia que proveen un trato especial a los nacionales o a un sector de nacionales frente al resto de los postores del mercado?

RAUL BARRIOS

Sobre este particular, debo indicar que el problema no radica en otorgar –efectivamente– una bonificación a los postores que incorporen bienes elaborados dentro del territorio nacional, lo cual desde mi punto de vista es correcto; sino en lograr determinar con suma claridad cuál es el porcentaje que realmente debe aplicarse a través de un estudio o cálculo de los diversos factores que afectan a un postor nacional, (véase impuestos, trámites burocráticos, acceso a la tecnología, etc.) y no consignarse un monto como el 20% sin sustento alguno respecto de su cálculo.

Ahora, y respecto de cómo puede afectar a los postores extranjeros la utilización por parte de los postores nacionales de la bonificación referida, debo de señalar que con la Ley N° 26850 y su Reglamento se dividió a la Licitación Pública en Nacional o Internacional con el objeto de proteger al postor nacional frente a las mejores condiciones y ventajas que ofrece un postor extranjero, mecanismo al cual actualmente no podemos volver.

Sin perjuicio de lo indicado, una solución con el propósito de evitar las desventajas de los postores nacionales frente a los extranjeros es obligar que estos últimos cuando quieran contratar con el estado peruano, necesiten presentarse consorciados con una empresa nacional.

MARCO MARTINEZ

De hecho las normas de preferencia generan una distorsión inmediata en la competencia entre postores, generando la opción de que ofertas en abstracto menos competitivas pasen a tener el mejor puntaje final a través de la asignación de un puntaje adicional, bajo fundamentos que necesariamente van a favorecer a unos y perjudicar a otros. En un primer momento, sin embargo, ello no es necesariamente nocivo, puesto que en función a diversos objetivos, tales como el desarrollo de una zona geográfica determinada, la promoción de la producción nacional, entre otros aspectos el Estado puede “sacrificar” una

menor rentabilidad inmediata por una rentabilidad distinta en el mediano o el largo plazo; sin embargo, el Tribunal Constitucional ha sido sumamente claro cuando ha sostenido que tales normas de excepción no pueden estar planteadas de modo permanente, sino que –esencialmente– deben tener una naturaleza temporal, hecho que desborda lo estrictamente jurídico y se tiñe de un conjunto de razones prácticas, puesto que los elementos negativos de las normas de preferencia se harán mas notorios en tanto mayor tiempo permanezcan vigentes.

Lamentablemente, temas como el 20% de bonificación a los servicios y bienes nacionales, han pasado - sin el mayor debate, a ser permanentes, aspecto que no sólo puede dificultar los procesos de integración económica y acuerdos de libre comercio sino que (por su propia naturaleza) requiere de una revisión seria e integral. En mi opinión, el largo plazo su permanencia resulta insostenible, al menos en sus condiciones actuales.

ROLANDO SALVATIERRA

Este es un tema muy delicado, considero que en el mundo atravesamos un proceso de globalización que reduce casi a cero las fronteras, sobre todo en aspectos comerciales, tecnológicos y financieros, esto implica que el hecho de dar beneficios a la producción de bienes y servicio puede reducir el interés de empresas grandes y competitivas de participar en los procesos de selección; por otro lado el hecho de considerar beneficios por la participación nacional, desincentiva también a las empresas nacionales. Entonces por donde lo veamos nos puede traer inconvenientes. Otro aspecto a resaltar es que de acuerdo a muchos tratados internacionales, los países suscritores de estos tratados pueden obtener beneficios iguales a los nacionales.

7) La mayoría de arbitrajes en el medio son referidos al tema de contrataciones del Estado, lo cual ha hecho que se generen cuestionamientos al inicio de procesos arbitrales muchas veces considerados innecesarios. En este sentido: ¿Por qué puede o no ser pertinente el arbitraje en los contratos celebrados en el ámbito de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado? ¿Cuál es el problema que puede enfrentar la institución arbitral en esta materia?

RAUL BARRIOS

Desde mi punto de vista, considero que el arbitraje es la forma más adecuada de solucionar los conflictos que pudiesen presentarse entre los contratistas y las entidades del estado; encontrando en este mecanismo de solución de controversias características como

Rapidez.- Normalmente los árbitros tienen un plazo para resolver la diferencia planteada por las partes que es breve.

Confidencialidad.- Los asuntos son tratados con el máximo secreto profesional, por parte de los árbitros.

Especialización.- El árbitro o árbitros son verdaderos profesionales, con prestigio y solvencia reconocida en diversos campos, de tal manera que pueden conocer el problema de una forma directa. Además, es posible elegir el árbitro que se va a ocupar del caso.

Imparcialidad.- Los conflictos van a ser estudiados y resueltos con total imparcialidad y neutralidad, como lo exige cualquier Tribunal.

Economía.- Normalmente, resultará más económico que acudir a un Tribunal de Justicia ordinario, no sólo por su costo en dinero, sino también por el ahorro de tiempo.

Obligatoriedad, de la Decisión Final.- La decisión final tomada por el Árbitro, denominada "Laudo", es de obligatorio cumplimiento para las partes, e incluso los Tribunales de Justicia pueden obligar a este cumplimiento.

Eficacia.- En caso de incumplimiento, el laudo arbitral firme puede ser objeto de ejecución forzosa, al igual que una sentencia judicial firme.

Todas estas características –lamentablemente– no son exhibidas por nuestro Poder Judicial, que aletarga los procesos innecesariamente y no por causas atribuibles necesariamente a las personas que lo conforman, sino por problemas como son la falta de presupuesto en la institución, la falta de capacitación de los jueces y de la especialización que requerirían para resolver los distintos problemas o controversias; que por ejemplo se podrían presentar en un proceso de selección cuyo objeto sea la realización de una obra o la demora de los procedimientos, que haría inclusive peligrar la expectativa económica que tiene un contratista ante un proceso inflacionario al demorarse innecesariamente un proceso judicial.

“Es un peligro crear un organismo multilateral que tiene poco conocimiento o ninguno del requerimiento específico del Estado”

MARCO MARTINEZ

El arbitraje es una figura muy importante en el ámbito del régimen de contrataciones y adquisiciones del Estado, pues facilita un mecanismo ágil y eficaz para resolver las diversas controversias que pueden suscitarse en el desarrollo de un Contrato, al menos en su comparación con la solución de las mismas controversias en sede judicial y, en mi opinión, hoy por hoy resulta irremplazable. Sin embargo, creo que resulta necesario establecer algunas reformas para fortalecer su rol e incluso –porque no– contribuir a la legitimación del régimen de contrataciones y adquisiciones del Estado en el público en general.

Variar el régimen de instalación forzosa de los Tribunales arbitrales ad hoc ante el CONSUCODE, pues ello viene creando un cuello de botella que ha dilatado los tiempos y que a veces han superado varios meses, para su instalación. En este sentido, creo que este deber de instalación forzosa podría ser muy bien suplido por un deber de informar lo resuelto en el Laudo bajo sanción de nulidad del mismo, generando los mismos efectos de vigilancia, pero sin afectar la duración del proceso arbitral.

Implementar de una vez por todas los Tribunales Arbitrales permanentes a los que alude el vigente Reglamento de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, permitiría atender a un amplio sector que actualmente no puede acceder al arbitraje, en razón a los costos que ellos devengan por concepto de retribución a los árbitros y a la Secretaría Arbitral. Debe recordarse que tales Tribunales Arbitrales están pensados para el caso de los contratos que no superen las 5 UIT.

ROLANDO SALVATIERRA

Considero que el arbitraje es el mejor mecanismo de solución de controversias derivadas de relaciones contractuales, ya que las partes desde el momento que suscriben el contrato, estipulan que cualquier controversia o discrepancia que se produzca al momento de ejecutar el contrato, será resuelta por un árbitro único o un tribunal arbitral. De mi experiencia puedo concluir que este mecanismo de solución de controversias, tiene más ventajas que desventajas; primero porque las partes pueden escoger a los árbitros y esto les va a permitir elegir a los profesionales más idóneos y honestos; segundo por que es mucho más ágil y rápido, lo cual hace una gran diferencia con el Poder Judicial (en temas contencioso administrativo) se están demorando cerca de cinco años en promedio para resolver los conflictos; tercero el proceso arbitral es mucho más flexible e informal que el proceso judicial y esto hace que los árbitros cuenten con más posibilidades de llegar a la verdad material y, como ejemplo, las partes pueden presentar pruebas hasta el momento previo a la emisión del laudo.

8) Siendo que el SNIP ha sido creado para la asignación óptima de recursos por parte del Estado ¿considera que este sistema obstruye la descentralización y frena las inversiones en las zonas más necesitadas de nuestro país? De ser así, ¿qué es lo que cambiaría en la norma para agilizar los procesos sin perder la rigurosidad necesaria para la obtención de calidad en las inversiones y de esta forma evitar que se discuta continuamente la exoneración o flexibilización de este sistema en determinados proyectos?

RAUL BARRIOS

A mi parecer el SNIP es una institución centralista que no conoce ni prioriza las necesidades de cada una de las regiones del país, lo cual se ve reflejado en la cantidad

de trabas burocráticas que impone para el desarrollo de procesos; por otro lado es necesario destacar a su vez que el problema no radica únicamente en la mencionada entidad pública sino en que no hay proyectos sustentables ni coherentes, muchas veces debido a que los funcionarios que los elaboran no se encuentran bien capacitados, en la mayoría de los casos.

Es por este motivo que hemos planteado ante el CONSUCODE la creación del denominado "Concurso Oferta" el mismo que consiste en la elaboración de proyectos por los contratistas a las entidades del Estado debidamente sustentados, en los que se incluiría desde la elaboración de los expedientes técnicos, pasando por la ejecución del proyecto por parte del contratista y el presupuesto para el desarrollo del mismo, con lo cual (por ejemplo) podríamos evitar la dación de los denominados "Adicionales" y "Ampliaciones de Plazo", puesto que es el propio contratista quien ha elaborado el proyecto y es su responsabilidad el ejecutarlo.

MARCO MARTINEZ

El SNIP es un elemento muy importante como elemento de organización y racionalización del gasto público a efectos de evitar el dispendio de los recursos estatales, regionales y municipales. Sin embargo, es

importante reforzar su actuación descentralizada, pues buena parte de su desprestigio provino de una excesiva descentralización del mismo, que ponía en manos de funcionarios de Lima la decisión sobre lo más conveniente para el resto del país, lo que llevó a muchos casos enojosos, (en mi opinión por falta de un adecuado conocimiento de los mismos). En este sentido, en un escenario óptimo, la evaluación a través del SNIP debería efectuarse para todos los casos por un organismo o autoridad ubicada en la misma región en la cual se piensa implementar el proyecto, eso sí, bajo parámetros y condiciones preestablecidas.

ROLANDO SALVATIERRA

Voy a seguir insistiendo en mencionar que el problema de la falta de inversión y el defecto de las contrataciones estatales en el Estado no es culpa de las leyes e instituciones públicas, sino es responsabilidad de las personas que aplican estas normas. En ese orden de ideas el SNIP cumple con la función de otorgarle viabilidad y rentabilidad a los proyectos públicos; sin embargo no es el responsable que estos proyectos no existan, no se desarrollen o no se ejecuten. Al margen de lo que señalaron siempre las normas son perfectibles y creo que se podría revisar el SNIP, para ver si puede ser más expeditivo en la aprobación de los proyectos 