

sobre el derecho de comprar y vender bienes. La norma regula el ejercicio de la actividad profesional en el ámbito local, sin alterarse las condiciones bajo las que se comercializan los bienes (art. 75, inc. 13 CN) ni la regulación nacional en materia de expedición de títulos (art. 75, inc. 18 CN).

- 3.- Corresponde a la regulación provincial contemplar el interés general involucrado en el ejercicio de la actividad de expendio de productos farmacéuticos, de conformidad con sus propias políticas públicas. De este modo, serán válidas constitucionalmente las distintas modulaciones o limitaciones en el concreto ejercicio de la actividad, en aras de coordinar el interés privado con el interés general, siempre y cuando sean razonables.
- 4.- Dado que no se discute en el caso la comercialización y distribución de medicamentos en todo el territorio nacional, sino solo su expendio en establecimientos situados en el territorio de la provincia de Buenos Aires, la materia bajo examen no encuadra en las facultades que el ordenamiento jurídico vigente reconoce como exclusiva y excluyente del Congreso de la Nación. Tampoco se trata de una materia expresamente vedada a la Provincia. Por ende, corresponde concluir que se trata de una competencia de incumbencia compartida y concurrente.
- 5.- El expendio de medicamentos, por sus especiales características, es una actividad inescindible del ejercicio de la profesión farmacéutica. Corresponde a las competencias provinciales el ejercicio de las profesiones liberales en sus respectivas jurisdicciones, siempre que no desconozca la eficacia del título nacional habilitante. Ello permite a las autoridades provinciales establecer, dentro de la razonabilidad, requisitos y modulaciones para asegurar la rectitud y responsabilidad con que las profesiones liberales son ejercidas.
- 6.- El bienestar de los ciudadanos, el federalismo, la descentralización institucional, y la aplicación efectiva de los derechos del consumidor constituyen una estructura de principios suficien-

te para sustentar la competencia concurrente para regular la actividad farmacéutica; y siendo una facultad compartida con la Nación por su objeto, la autoridad provincial ejerce la porción del poder estatal que le corresponde; el poder de policía en su ámbito propio implica reconocer a la provincia una atribución reglamentaria, cuya modulación para promover el bien común permite reconocer un grado de valoración estatal local con relación al fin especial que persigue: La protección de la salud.

- 7.- El simple hecho de que ambas jurisdicciones —Nación y Provincia— regulen un asunto de maneras diferentes no es suficiente para invalidar la norma local, sino que es necesario que haya una “repugnancia efectiva”, un “conflicto irreparable”; y en línea con estas pautas, la parte actora debía —además de invocar la disparidad entre las normas— probar que la aplicación de la ley provincial entorpecía severamente la política nacional fijada en la ley 17.565 y los decretos 2284/1991 y 240/1999, lo cual no se verifica en el caso.
- 8.- Incumbe a la Provincia decidir el nivel de protección de la salud pública que debe garantizarse en el expendio de medicamentos en los establecimientos farmacéuticos. El hecho de que el legislador local —a diferencia del nacional— haya optado por un sistema que a su parecer permite asegurar un nivel más elevado de protección de la salud pública y en particular el abastecimiento adecuado de medicamentos a la población no alcanza para demostrar una “repugnancia efectiva” en los términos de la jurisprudencia de este Tribunal. Una interpretación diferente sería incompatible con la amplitud de las atribuciones que las legislaturas provinciales se reservaron para promover el bienestar de sus poblaciones y con la consiguiente proscripción de cualquier interpretación extensiva de aquellas normas que introduzcan límites a dicho poder provincial.
- 9.- La ley 10.606 de la Provincia de Buenos Aires no constituye una restricción ex-

cesiva para las libertades económicas de las empresas, sin que en el caso se haya alegado ni, mucho menos, acreditado que la no inclusión del tipo societario de la actora entre aquellas personas que pueden ser titulares de farmacias afecte la sustentabilidad económica de la empresa ni que interfiera, en forma esencial, en la distribución y venta de estas mercancías. En definitiva, no se ha demostrado que las restricciones cuestionadas importen un menoscabo del derecho a ejercer toda industria lícita.

- 10.- Los aspectos regulados por el art. 14 de la ley 10.606 de la Provincia de Buenos Aires nada dicen sobre la capacidad de las personas —humanas o jurídicas— para adquirir derechos o contraer obligaciones ni restringen las posibilidades de ser titulares de dominio alguno, sino que solo definen bajo qué formas societarias el profesional farmacéutico puede llevar a cabo una de las funciones a las que se asignó particular atención: La dispensa de medicamentos al público. Se trata, lisa y llanamente, del derecho a ser propietario de la habilitación y no del derecho a ser propietario de un derecho real sobre la cosa. Esa potestad está comprendida dentro del poder de policía de competencia exclusiva del órgano local, en tanto atañe a las pautas de cumplimiento necesarias para el ejercicio de la actividad farmacéutica (del voto del Dr. Irurzun).
- 11.- La preeminencia que se ha asignado al derecho a la salud como derecho humano básico, esencial y colectivo, justifica con suficiencia la mayor intensidad reglamentaria aplicada al ejercicio de la actividad farmacéutica y las restricciones impuestas para garantizar la efectividad de las garantías fundamentales en juego. Su proporcionalidad y razonabilidad superan ampliamente el control de constitucionalidad reclamado (del voto del Dr. Irurzun).
- 12.- La ley 10.606 de la Provincia de Buenos Aires excluye a las sociedades anónimas de aquellos sujetos que pueden ser propietarios de una farmacia. Tal re-

gulación legal establece una restricción que no aparece como razonable, pues no se advierte el cumplimiento de qué finalidad pública vinculada a la protección de la salud se persigue con el hecho de exigir que la propiedad de las farmacias sea exclusivamente de ciertos sujetos y no de otros, excluyendo tipos societarios (del voto en disidencia de la Dra. Sotelo de Andreau).

- 13.- No se advierte que el medio —exclusión de las sociedades anónimas de la posibilidad jurídica de ser propietarias de una farmacia— guarde una relación de adecuación y proporcionalidad con la finalidad declarada protegida en la Constitución Nacional y los tratados internacionales de proteger la salud y la vida de la población (del voto en disidencia de la Dra. Sotelo de Andreau).
- 14.- Siendo el bien jurídico protegido la salud pública, la existencia de restricciones al tipo societario que puede ser propietario de una farmacia y la ausencia de tales restricciones respecto a la propiedad de asociaciones, clínicas, sanatorios y policlínicos en los que se desempeñan otros profesionales de la salud pone de manifiesto la irrazonabilidad del art. 14 de la ley 10.606 de la Provincia de Buenos Aires (del voto en disidencia de la Dra. Sotelo de Andreau).
- 15.- El art. 14 de la ley 10.606 viola el principio de igualdad en tanto determina que solo algunas personas jurídicas se vean beneficiadas con la posibilidad de habilitar o ser propietarias de farmacias (del voto en disidencia de la Dra. Sotelo de Andreau).

CS, 30/06/2021. - Farmacity S.A. c. Fisco de la Provincia de Buenos Aires y otro s/ pretensión anulatoria – recurso extraordinario de inaplicabilidad de ley.

[Cita on line: TR LALEY AR/JUR/101805/2021]

[El fallo *in extenso* puede consultarse en Atención al Cliente, <http://informacionlegal.com.ar> o en Preview]

Cuestiones sobre la contratación directa como consecuencia de una licitación fracasada o desierta



Martín Cormick

Abogado y Magister en Derecho Administrativo y Administración Pública (UBA). Docente UNDAV y UNPAZ.

SUMARIO: I. Algunas ideas iniciales.— II. Distinción entre procedimientos desiertos y fracasados.— III. El caso de licitaciones desiertas.— IV. Las licitaciones fracasadas.— V. A modo de conclusión.

I. Algunas ideas iniciales

Una de las alternativas que permite utilizar un procedimiento de contratación directa es efectuar dicha contratación con posterioridad a dos licitaciones públicas fracasadas o desiertas. Esto es, no seguir repitiendo un procedimiento licitatorio que ya ha demostrado ser ineficaz y utilizar un procedimiento más —*a priori*— eficiente.

En el orden nacional, el art. 25, inc. d), apartado 4 del Régimen de Contratacio-

nes de la Administración Nacional, aprobado por el decreto delegado 1023/01, establece que se puede utilizar el procedimiento de contratación directa: “Cuando una licitación o concurso hayan resultado desiertos o fracasados se deberá efectuar un segundo llamado, modificándose los Pliegos de Bases y Condiciones Particulares. Si este también resultare desierto o fracasare, podrá utilizarse el procedimiento de contratación directa previsto en este inciso” (1).

Luego, el dec. 1030/2016, reglamentario del dec. 1023/2001, estableció en su art. 18, sin mayores modificaciones y aclaraciones que la norma que reglamenta: “La modificación de los pliegos de bases y condiciones

particulares del segundo llamado a licitación o concurso prevista en el apartado 4, del inc. d) del art. 25 del decreto Delegado N° 1023/01 y sus modificatorios y complementarios, se deberá efectuar en aquellos casos en que pueda presumirse razonablemente que la declaración de desierto o fracasado del primer llamado se hubiere producido por un defecto en los aludidos pliegos. Al utilizar el procedimiento de compulsión abreviada previsto en dicho apartado no podrán modificarse los pliegos del segundo llamado a licitación o concurso”.

Finalmente, la disposición ONC nro. 62/16, en su art. 53 especificó que “a) La Unidad Operativa de Contrataciones efectuará una consulta a la Unidad Requiriente

sobre la persistencia de la necesidad ante el segundo procedimiento de licitación o concurso declarado desierto o fracasado. b) En el caso en que persista la necesidad, la autoridad competente emitirá el acto administrativo de inicio del procedimiento, debiendo utilizarse el mismo pliego de bases y condiciones particulares que rigió el segundo llamado a licitación o concurso. c) La Unidad Operativa de Contrataciones enviará invitaciones a por lo menos TRES [3] proveedores, con un mínimo de TRES [3] días de antelación a la fecha fijada para la apertura o a la fecha de vencimiento del plazo establecido para la presentación de las ofertas inclusive, o para el retiro o compra del pliego inclusive, o para la presentación de muestras inclusive, la que operare

primero, cuando esa fecha sea anterior a la fecha de apertura de las ofertas. d) La Unidad Operativa de Contrataciones difundirá la convocatoria junto con el pliego de bases y condiciones particulares en el sitio de Internet de la OFICINA NACIONAL DE CONTRATACIONES o en el sitio del sistema electrónico de contrataciones, desde el día en que se cursen las respectivas invitaciones. e) El procedimiento continuará de acuerdo al procedimiento básico”.

En síntesis, el objetivo que persigue este procedimiento de compulsión abreviada es reducir plazos de un procedimiento que viene arrastrando dos instancias sin éxito. Se busca que un tercer procedimiento, entonces, sea reducido en plazos —entre otros—, para llegar al bien o servicio requerido en menor plazo que el que llevaría efectuar una tercera licitación pública. No es ocioso recordar que la licitación pública ha sido definida como un “procedimiento relativo a la forma de celebración de ciertos contratos, cuya finalidad es determinar la persona que ofrece condiciones más ventajosas; consiste en una invitación a los interesados para que, sujetándose a las bases preparadas (pliego de condiciones) que, sujetándose a las bases preparadas (pliego de condiciones), formulen propuestas, de las cuales la Administración selecciona y acepta la más ventajosa (adjudicación), con lo cual el contrato queda perfeccionado; y todo el procedimiento se funda, para alcanzar la finalidad buscada, en los principios de igualdad de los licitantes y cumplimiento estricto del pliego de condiciones” (2).

No debe soslayarse, respecto a la potestad de elegir un procedimiento de excepción, es claro Rejtman Farah en cuanto “convocar a cualquier procedimiento de excepción, en los casos en que ello se encuentre autorizado es, en general, una posibilidad, no una obligación [...] Puede también convocarse a una licitación pública aun cuando una norma prevea la posibilidad de celebrar un procedimiento de excepción. Se trata de una potestad que puede o no ser ejercida conforme las circunstancias, salvo que ello sea imposible. La admisión de una excepción a la licitación pública debe en definitiva hacerse bajo estrictas y excepcionales condiciones de rigurosa y restrictiva interpretación. Ello en tanto el requisito previo de la licitación tiene fundamento en razones elementales de conveniencia y ética administrativa, por lo que la interpretación de las excepciones debe considerarse limitada a los fines perseguidos por la ley al establecer aquella exigencia con carácter general” (3). Por lo tanto, elegir el procedimiento de excepción siempre nos exige fundar por qué estamos priorizando dicho procedimiento.

Ahora bien, las preguntas que debemos hacernos apuntan más a por qué llegamos al tercer procedimiento que las simplificaciones que efectuamos allí para alivianar la carga procedimental —tanto en días como en horas de trabajo utilizadas— que llevamos.

Por lo que “[L]a exigencia respecto de contratar en forma directa sólo en el supuesto de que se convoque previamente a una segunda licitación, con nuevos pliegos y esta volviera a fracasar o resultara también desierta, se impuso como consecuencia de la crítica a la que se ha-

bía hecho acreedor el anterior régimen de contrataciones, en el que sobre la base de una licitación desierta o fracasada podía contratarse en forma directa sin más recaudo o trámite. Ello permitía potencialmente incluir en una licitación exigencias imposibles de ser cumplidas y suprimirlas posteriormente para contratar en forma directa [...] Por ello la PTN consideró que se desnaturalizaba el régimen si se admitía, en tal caso, la posibilidad de contratar directamente bajo condiciones distintas (Dictámenes 77:265)” (4).

Para eso, es importante desmenuzar un poco las circunstancias que nos llevan a este tercer procedimiento.

II. Distinción entre procedimientos desiertos y fracasados (5)

Una de las primeras cuestiones que podemos marcar respecto del presente artículo en análisis es: ¿tiene sentido incluir en un mismo apartado estas dos situaciones? ¿Qué tienen en común estos procedimientos, amén de no obtener una oferta eficaz para llegar a un contrato administrativo?

II.1. Licitación desierta

Es aquel procedimiento que no recibe oferta alguna. Si bien se han cursado las invitaciones adecuadas, y publicado debidamente, no hay oferentes en el procedimiento.

II.2. Licitación fracasada

Es, por su parte, el procedimiento en donde, habiendo ofertas, son desestimadas, por no ajustarse en algún requisito a la oferta. Este abanico de opciones es amplio. A saber:

i. Se han cometido errores en el bien o servicio ofertado —esto es, se ofreció algo diferente a lo buscado, desestimándose, en ese sentido, la oferta.

ii. O bien, el oferente no cumple con algún requisito legal. Entonces, a pesar de que su oferta es correcta —y elegible—, las falencias de su presentación son ajenas a ella, y se circunscriben a cuestiones vinculadas a la calidad del oferente.

Entonces, repitiendo, o bien profundizando, podrían disociarse en dos artículos diferentes, conforme desarrollaremos adelante. Es más, incorporarlas en un mismo artículo genera una serie de cuestiones de difícil respuesta. Por ejemplo, ¿qué sucede si en un primer procedimiento una oferta resulta fracasada y en la siguiente el procedimiento no recibe ofertas. ¿Corresponde ante un tercer llamado efectuar una contratación directa? ¿Ese tercer procedimiento, buscamos orientarlo a corregir a efectos de que las ofertas inadmisibles se tornen válidas o reformulamos buscando seducir a aquellos que ni siquiera vinieron?

Entonces, podemos decir, sin mayor hesitación, que, si bien se encuentran juntas ambas circunstancias en el mismo apartado, lo cierto es que engloban un variopinto de situaciones que pueden representar diferentes situaciones. Así, lo más importante no es contar con las facilidades y simplificaciones que otorga el tercer procedimiento, sino indagar por qué se llegó hasta ahí.

Como se advierte, la normativa hace especial hincapié en algún error en la confección del pliego, pero lo cierto es que la realidad es mucho más compleja.

III. El caso de licitaciones desiertas

Una posibilidad concreta de un procedimiento declarado desierto es que la totalidad de proveedores eventuales de un determinado bien o servicio se pongan de acuerdo entre ellos para, en virtud de un pliego que consideran poco conveniente, decidir —entre todos— no presentarse. Por tanto, en un segundo llamado a licitación, la administración evaluará modificar el pliego —porque detectará que el pliego no fue lo suficientemente atractivo para generar oferentes.

Ahora, en los hechos, ¿cuánto debe modificarse ese pliego? Es evidente que se establece un juego de fortalezas entre el poder del grupo de proveedores —que actúan en conjunto— y la administración. Mucho de lo que ocurre, entre el pliego original y el modificado, puede que no quede escrito en ningún papel, pero ello no implica que se esconde un “tíre y afloje” lógico que presumimos se da en un grupo no contento con el pliego original y su capacidad de *lobby*.

Y, muchas veces, se convierte en un claro ejemplo violatorio del principio de concurrencia de interesados y posterior competencia de oferentes. Ello, por ser contrarios al art. 1º de la ley 27.442 de Defensa de la Competencia.

Dice dicho artículo: “Están prohibidos los acuerdos entre competidores, las concentraciones económicas, los actos o conductas, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios, que tengan por objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado o que constituyan abuso de una posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general. Se les aplicarán las sanciones establecidas en la presente ley a quienes realicen dichos actos o incurran en dichas conductas, sin perjuicio de otras responsabilidades que pudieren corresponder como consecuencia de los mismos”.

Por su parte, el art. 2º establece, en un desagregado en ejemplos, que “constituyen prácticas absolutamente restrictivas de la competencia y se presume que producen perjuicio al interés económico general, los acuerdos entre dos o más competidores, consistentes en contratos, convenios o arreglos cuyo objeto o efecto fuere: a) Concertar en forma directa o indirecta el precio de venta o compra de bienes o servicios al que se ofrecen o demandan en el mercado; b) Establecer obligaciones de (i) producir, procesar, distribuir, comprar o comercializar sólo una cantidad restringida o limitada de bienes, y/o (ii) prestar un número, volumen o frecuencia restringido o limitado de servicios; c) Repartir, dividir, distribuir, asignar o imponer en forma horizontal zonas, porciones o segmentos de mercados, clientes o fuentes de aprovisionamiento; d) Establecer, concertar o coordinar posturas o la abstención en licitaciones, concursos o subastas”. Claramente, el inc. d) es cabal para explicar la situación descripta.

Queda comprendida en este artículo, en tanto se den los supuestos del párrafo an-

terior, la obtención de ventajas competitivas significativas mediante la infracción de otras normas.

Ahora bien, la gran pregunta es cómo detectar este movimiento de particulares que lejos está de ser público. Quizás una solución puede ser una amplia consulta previa a posibles interesados que no se han presentado. Una respuesta común presumiría un acuerdo previo. Pero sería sólo una presunción. Mientras más información quede volcada en el expediente, ponderando el principio de transparencia del inc. c) del art. 3º del dec. 1023/2001.

Empero, no podemos dejar de resaltar que será la administración la que determine cuánto está dispuesta a modificar su idea original —que se entiende, es la que en mayor medida determina el interés público perseguido— en pos de lograr que el procedimiento deje de estar desierto. O, dicho de otra manera, cuánto está dispuesto a ceder.

IV. Las licitaciones fracasadas

Cuestión absolutamente diferente es el caso de las licitaciones fracasadas.

En estos supuestos el principal objetivo tanto de la administración como del oferente que fracasó en su presentación es detectar cuál ha sido la falencia y, a efectos de lograr un mejor resultado posteriormente.

Como explica Rejtman Farah, la oferta inadmisibles “no se ajusta a las bases de la licitación. Se vincula con el no cumplimiento de las exigencias específicas del pliego de condiciones. La licitación pública desierta supone la no presentación de ningún oferente. En la fracasada por inadmisibilidad de las presentadas, existen ofertas, pero no responden a las especificaciones o requisitos previstos en los pliegos o a las condiciones allí solicitadas. En este caso, las propuestas presentadas se apartan de las bases de la licitación. Padecen de deficiencias u omisiones no subsanables o no concuerdan con el objeto del llamado. Son también aquellas presentadas por quienes no reúnen las condiciones objetivas técnicas o económicas impuestas en los pliegos, por quienes no se encuentran habilitados para contratar, cuando no se presenta documentación imprescindible para permitir la comparación entre las existentes, etcétera” (6).

Es interesante distinguir entre oferta fracasada por inadmisibilidad, como sostiene Dromi, “...no se ajusta a los requisitos de los pliegos y bases de la licitación. Se trata de una oferta que no ofrece exactamente lo solicitado o no lo ofrece en las condiciones o con los requisitos exigidos” (7) Esto no puede asimilarse a oferta inconveniente, en donde “...las ofertas presentadas, admisibles, ajustadas a las bases, cláusulas y condiciones del pliego, y al objeto solicitado, pero que, por las razones de inconveniencia de precio, financiación, etc., son rechazadas” (8).

Por ello, acá tendremos un grupo de cuestiones que podemos dividir, someramente, en dos:

a) Las que presentan causales de desestimación no subsanables, conforme art. 66 del dec. 1030/2016 (9), pero no lo realizan en el plazo otorgado para reencausar el

(2) SAYAGÜÉS LASO, Enrique, “La licitación pública”, B de F, Buenos Aires-Montevideo, 2005, p. 178.

(3) REJTMAN FARAH, Mario, “Régimen de Contrataciones de la Administración Nacional”, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 2010, p. 60.

(4) REJTMAN FARAH, M., ob. cit., p. 79.

(5) Al respecto, ver, por todos: COMADIRA, Julio R.,

“La licitación pública (nociones, principios, cuestiones)”, Depalma, Buenos Aires, 2000, ps. 108 y ss.

(6) REJTMAN FARAH, M. ob. cit., p. 80.

(7) DROMI, Roberto, “Licitación pública”, Ciudad Argentina, Buenos Aires, 2017, 5ª ed., p. 203.

(8) DROMI, R., ob. cit., p. 205. En mismo sentido, REJTMAN FARAH, M., ob. cit., p. 81.

(9) “Art. 66.— CAUSALES DE DESESTIMACIÓN NO SUBSANABLES. Será desestimada la oferta, sin posibilidad de subsanación, en los siguientes supuestos: a) Si fuera formulada por personas humanas o jurídicas que no estuvieran incorporadas como preinscriptas en el Sistema de Información de Proveedores. b) Si fuere formulada por personas humanas

o jurídicas no habilitadas para contratar de acuerdo con lo prescripto en el art. 28 del decreto 1023/01, sus modificatorios y complementarios, a excepción de la causal prevista en su inc. f), que se regirá por lo dispuesto en el artículo siguiente. c) Si el oferente fuera ilegible de conformidad con lo establecido en el art. 68 del presente reglamento. d) Si las mues-

procedimiento sin necesidad de efectuar un segundo llamado.

b) Las susceptibles de ser modificadas, evitando fracasar en un segundo intento.

c) Las que presentan oferentes inelegibles conforme art. 68 del dec. 1030/2016 (10).

d) Las ofertas llamadas inconvenientes.

En todo este abanico de opciones, salvo la opción c) en donde la inelegibilidad es ajena al proceso, entendemos que por el principio de concurrencia [art. 3º, inc. b) del decreto delegado 1023/01] la administración debe dar toda la información posible para que la oferta no fracase en su segunda presentación. O bien, en caso de que alguna cláusula del pliego encarez-

ca innecesariamente el producto o vuelva muy dificultoso cumplir con dicho requisito, repensar si el cumplimiento del interés público buscado se garantiza con un pliego modificado a fin de ser más asequible para oferentes que hayan fracasado en primera instancia.

En suma, la administración está tan interesada como los oferentes en que sus propuestas no fracasen. Sin embargo, no debemos perder de vista que, en principio, uno de los objetivos de la licitación pública, "es contratar en condiciones comparables con el mercado y si este objetivo se frustra porque la administración ha manejado las cosas como para tener pocos oferentes en comparación a los existentes en el mercado, ello producirá el resultado de no conseguir sino precios y condiciones menos con-

veniente que los generales del mercado, que ya no serán razonables ni válidas. En tal caso ha fracasado no solamente en su objetivo legal, sino también en el manejo y aprovechamiento de los fondos públicos, que es el requisito de eficiencia impuesto por la [Convención Interamericana contra la Corrupción]" (11).

V. A modo de conclusión

Si bien es un tema que, quizás, requiera ser abordado en forma más integral, podemos concluir que:

a) Unificar en un único artículo las contrataciones desiertas con las fracasadas es, al menos, cuestionable. Suelen provenir de situaciones fácticas o legales diferentes.

b) Las contrataciones sin ofertas —desiertas— en bienes y/o servicios con un amplio caudal de potenciales oferentes puede englobar maniobras desleales de los proveedores. Deberá el estado advertirlas y mantener el interés público de la contratación, en una negociación nada sencilla con el sector privado, que seguramente presio-

na por mejores condiciones para presentarse.

c) Las contrataciones fracasadas, por su parte, merecen una mayor información y colaboración de ambas partes para evitar un segundo fracaso. No siempre la modificación del pliego es la solución, pero puede que lo sea, y la administración debe estar atenta, para, como dijimos antes, velando por el interés público, hacer las correcciones necesarias.

d) Muchos de los problemas que existen en ambos procedimientos se deben a problemas previos de información y comunicación entre el sector público y el privado. Eso se resuelve —o se mejora— con mayor transparencia y buena fe de ambos lados, y con reconocer, en algún punto, que son cada parte quiere un único resultado —que se celebre el contrato—, pero con objetivos particulares diferentes que ambos quieren lograr: El cumplimiento del interés público por parte del Estado y un beneficio económico adecuado a los proveedores.

Cita on line: TR LALEY AR/DOC/2833/2021



Programa de Profundización para Abogados Corporativos.

Descubrí ya cómo perfeccionar tu práctica legal empresarial.



El mercado actual demanda ciertas habilidades a los abogados inhouse que raramente se aprenden en la Universidad. Profundizá, de la mano de profesionales de primera línea, en estos temas capaces de redefinir tu carrera.

Algunos temas a tratar:

Protección de Datos Personales: problemática actual - Firma Digital y firma electrónica en contratos y títulos de crédito - Derecho del Consumo en la Economía Digital - Régimen Legal del Teletrabajo y su problemática actual, y más.



Inicio: 21 de octubre
Modalidad: 8 clases online
Dirección: Diego F. Martinotti



Conocé más
e inscribite

tras no fueran acompañadas en el plazo fijado. e) Si el precio cotizado mereciera la calificación de vil o no serio. f) Si tuviere tachaduras, raspaduras, enmiendas o interlíneas sin salvar en las hojas que contengan la propuesta económica, la descripción del bien o servicio ofrecido, plazo de entrega, o alguna otra parte que hiciera a la esencia del contrato. g) Si estuviera escrita con lápiz o con un medio que permita el borrado y reescritura sin dejar rastros. h) Si contuviera condicionamientos. i) Si contuviera cláusulas en contraposición con las normas que rigen la contratación o que impidieran la exacta comparación con las demás ofertas. j) Cuando contuviera errores u omisiones esenciales. k) Si no se acompañare la garantía de mantenimiento de oferta o la constancia de haberla constituido. En los pliegos de bases y condiciones particulares no se podrán prever otras causales de desestimación no subsanables de ofertas. Todas las causales de desestimación antes enumeradas serán evaluadas por la Comisión Evaluadora de las Ofertas en la etapa de evaluación de aquellas o, en su caso y de corresponder, por el titular de la UNIDAD OPERATIVA DE CONTRATACIONES en oportunidad de recomendar la resolución a adoptar para concluir el procedimiento".

(10) "Art. 68. — PAUTAS PARA LA INELEGIBILIDAD. Deberá desestimarse la oferta, cuando de la información a la que se refiere el art. 16 del decreto Delegado Nº 1.023/01 y sus modificatorios y complementarios, o de otras fuentes, se configure, entre otros, alguno de los siguientes supuestos: a) Pueda presumirse que el oferente es una continuación, transformación, fusión o escisión de otras empresas no habilitadas para contratar con la ADMINISTRACIÓN NACIONAL, de acuerdo a lo prescripto por el art. 28 del decreto Delegado Nº 1.023/01 y sus modificatorios y complementarios, y de las controladas o controlantes de aquellas. b) Se trate de integrantes de empresas no habilitadas para contratar con la ADMINISTRACIÓN NACIONAL, de acuerdo con lo prescripto por el art. 28 del decreto Delegado Nº 1023/01 y sus modificatorios y complementarios. c) Cuando existan indicios que por su precisión y concordancia hicieran presumir que los oferentes han concertado o coordinado posturas en el procedimiento de selección. Se entenderá configurada esta causal de inelegibilidad, entre otros supuestos, en ofertas presentadas por cónyuges, convivientes o parientes de primer grado en línea recta ya sea por naturaleza, por técnicas de reproducción humana

asistida o adopción, salvo que se pruebe lo contrario. d) Cuando existan indicios que por su precisión y concordancia hicieran presumir que media simulación de competencia o concurrencia. Se entenderá configurada esta causal, entre otros supuestos, cuando un oferente participe en más de una oferta como integrante de un grupo, asociación o persona jurídica, o bien cuando se presente en nombre propio y como integrante de un grupo, asociación o persona jurídica. e) Cuando existan indicios que por su precisión y concordancia hicieran presumir que media en el caso una simulación tendiente a eludir los efectos de las causales de inhabilidad para contratar con la ADMINISTRACIÓN NACIONAL, de acuerdo con lo prescripto por el art. 28 del decreto Delegado Nº 1.023/01 y sus modificatorios y complementarios. f) Cuando se haya dictado, dentro de los TRES [3] años calendario anteriores a su presentación, alguna sanción judicial o administrativa contra el oferente, por abuso de posición dominante o dumping, cualquier forma de competencia desleal o por concertar o coordinar posturas en los procedimientos de selección. g) Cuando exhiban incumplimientos en anteriores contratos, de acuerdo con lo que se disponga en los respectivos pliegos de bases y condiciones particulares. h) Cuando se trate de personas jurídicas condenadas, con sentencia firme recaída en el extranjero, por prácticas de soborno o cohecho transnacional en los términos de la Convención de la ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DE DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) para Combatir el Cohecho a Funcionarios Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales, serán inelegibles por un lapso igual al doble de la condena. i) Las personas humanas o jurídicas incluidas en las listas de inhabilitados del Banco Mundial y/o del Banco Interamericano de Desarrollo, a raíz de conductas o prácticas de corrupción contempladas en la Convención de la ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DE DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) para Combatir el Cohecho a Funcionarios Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales serán inelegibles mientras subsista dicha condición".

(11) GORDILLO, Agustín, "Tratado de derecho administrativo y obras selectas", FDA, Buenos Aires, 2014, 1ª ed., t. 2, "La defensa del usuario y del administrado", cap. XII, "La licitación pública", p. 524.

