

Los representantes del Gobierno aseguraron que no pretenden imponer acuerdos marco de precios para todas las compras públicas. Enfatizaron en que las demás formas de contratación seguirán vigentes. De izquierda a derecha, María Isabel Mejía, María Margarita 'Paca' Zuleta y Javier Torres.



Dudas y respuestas sobre la contratación pública

En el panel final cuatro proveedores plantearon inquietudes sobre la reglamentación de la compra pública. Los asistentes también formularon preguntas, al tiempo que los funcionarios del Estado dieron un parte de tranquilidad.

La posición de los proveedores

Coincidieron en que optimizar los procesos abre opciones para tercerizar servicios y propicia el análisis de los sectores económicos y el conocimiento de los posibles oferentes para establecer los requisitos habilitantes. Opinaron que deben crearse programas universitarios específicos en TI y llamaron la atención acerca de los siguientes aspectos:

Alfredo Correa, gerente comercial de Soluciones, Tecnología y Servicios, S. A.

Es necesario proteger la inversión nacional de los empresarios de servicios, de hardware y de software, y no establecer contratos marco al respecto. ¿Cuál es la

perdurabilidad de esos acuerdos frente a las constantes innovaciones tecnológicas? En el decreto no se ve claramente definido el modelo de las capacidades empresariales.

Vicente Armas, responsable del desarrollo de negocios para Latinoamérica de EMC.

En Colombia hay muchas restricciones para negociar con el Gobierno. Por ejemplo, entre el 45 y el 50 % de las invitaciones para licitaciones son bajastas (subasta inversa) y olvidan que son contrataciones de tecnologías complejas de almacenamiento, protección y resguardo de información, que exigen al proveedor usar tecnología de punta, con gente certificada.

Humberto Jiménez, director global de Carvajal Tecnología y Servicios.

Aunque es positivo implementar los acuerdos marco de precios porque el 80 % de la actividad contractual está asociada al 20 % de la inversión pública, el bajo nivel de capacitación, conocimiento y madurez del comprador público, unido a la falta de planeación, puede conducirlos a desglosar los proyectos.

Luis Fernando Jaramillo, presidente de Heinsohn Software House.

Los puntos que otorga el Gobierno a las compañías nacionales productoras de software se han diluido frente a la competencia externa porque con los tratados de libre



Fuente: MinTIC

comercio esas empresas entran a Colombia como locales y muchas provienen de países en crisis que las subsidian para que vayan al exterior. Se están ignorando cuantiosas inversiones que hemos hecho por sugerencia del Gobierno para obtener certificaciones ISO y CMMI (en su empresa estas suman más de 1,5 millones de dólares).

Las respuestas del Gobierno

María Margarita Zuleta: Muchos temas requieren reforma legal y estamos trabajando en ello. El Decreto contempla un régimen de transición suficientemente amplio para evitar dificultades y facilitar que las cámaras de comercio y los proveedores puedan adecuar el RUP.

No queremos estandarizar todo ni que los acuerdos marco sean para toda la vida porque las obligaciones irredimibles son inconstitucionales. Los invito a revisar la historia de Australia, Nueva Zelanda y Reino Unido, que llevan más de 20 años comprando tecnología con acuerdos marco. Microsoft los tiene en toda América Latina salvo en Colombia. Oracle tiene una figura similar. El tema no es si perdura o no, sino qué se puede estandarizar y nadie ha pensado hacerlo con estructuras complejas.

María Isabel Mejía: Quiero dar un parte de tranquilidad, pues no todo se va a volver acuerdo marco de precios ni vamos a hacerlos a la topa tolonbra y siguen vigentes las otras modalidades de contratación como la licitación pública y el concurso de méritos. No se van a estandarizar los proyectos, sino los modelos de pliegos,

“No queremos estandarizar todo ni que los acuerdos marco sean para toda la vida porque las obligaciones irredimibles son inconstitucionales”.

de contratos y de estudios previos. Lo importante es capacitar a la gente técnica y jurídica de las entidades gubernamentales y de la industria acerca de para qué sirve cada modalidad de contratación.

Javier Torres: Debe enfatizarse en planear y en ejecutar, pues hoy, quizás, se le otorga mucho valor a la selección en sí misma. Las certificaciones deben buscar la justa medida para que el ecosistema funcione mejor y la tecnología impacte la transformación de la gestión pública.

Algunas inquietudes del público
¿Hay estrategias para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera con la llegada masiva de proveedores foráneos?

María Isabel Mejía: No hemos pensado en protegerla, sino en fortalecerla creando un entorno favorable con una estrategia muy estructurada de ocho dimensiones, que incluye temas de calidad, de gestión estratégica, de talento, de investigación, de desarrollo e innovación y de emprendimiento.

¿Cómo lograr que las mipymes cumplan con los requisitos para participar en este nuevo esquema de compras?

María Margarita Zuleta: La legislación colombiana contempla que cualquier mipyme puede pedirle a la entidad que restrinja la compra a este tipo de empresas cuando sea inferior a 125,000 dólares. Casi nunca se usa esta opción y estamos trabajando en ello con el Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

¿Cómo se va a enfrentar el tema de que los funcionarios públicos no firman las entregas parciales por temor al detrimento patrimonial?

María Margarita Zuleta: Es necesario modernizar el tema legal y los sistemas de control para verificar si se obtuvo mayor valor por dinero. No recibir entrega parcial puede significar pérdidas de dinero y generar litigios posteriores para la entidad pública, pero el cambio es difícil.

¿Cómo se articulan las instancias de control en el diagnóstico presentado?

Javier Torres: Muchas veces los funcionarios públicos temen ser incurso en algún tipo de detrimento patrimonial o mal uso de los recursos. Hay que evangelizar e involucrar a las entidades de control en la capacitación porque en temas nuevos de tecnología no es muy claro cómo proceder. Debemos construir una visión conjunta para que cuando vayan a evaluar *expost* entiendan por qué se tomaron ciertas decisiones. ■