



ÍNDICE GENERAL

Prólogo de Agustín Gordillo	XVII
Palabras preliminares	XIX
Abreviaturas	XXI

Capítulo I NORMAS Y REALIDADES. ALGUNAS CUESTIONES GENERALES

I. Introducción	1
II. Contrataciones comprendidas en el régimen general	3
III. Las normas que regulan la contratación de obras públicas	6
IV. La reglamentación	8
V. El principio de concurrencia en la práctica	11
VI. El organismo rector	12
VII. Cuestiones vinculadas a la aplicación del dec.-ley 19.549/1972	14
VIII. El régimen impugnatorio en la práctica	15
IX. Los plazos	17
X. La reserva en relación con los precios testigos	19
XI. Observaciones al proyecto	20
XII. Admisión formal respecto de esta situación	21

Capítulo II LA LICITACIÓN PÚBLICA

I. El procedimiento general de selección	23
II. Consecuencias derivadas de su no celebración	26
III. Otros procedimientos de selección	28
1. El concurso	28
2. La subasta o el remate público	32
3. La licitación privada	33
4. La contratación directa	34
IV. Los principios aplicables	35
V. El principio de libre concurrencia	37
1. Algunas cuestiones generales	37
2. Exigencias que limitan la libre concurrencia	40
3. La inscripción registral: ¿restricción a la concurrencia?	42
VI. El principio de razonabilidad	43
VII. El principio del informalismo	48
VIII. La eficiencia como principio general	48
IX. El principio de responsabilización	51
X. El principio de oficialidad	53
XI. El principio de contradicción	54
XII. Remisión	55

Capítulo III

EXCEPCIONES A LA LICITACIÓN PÚBLICA

I. Los procedimientos de excepción. Formalidades a cumplir por la Administración	57
II. Potestad, no obligación	60
III. El dictado de un acto administrativo	61
IV. Algunas excepciones al principio general	62
V. Contrataciones por montos menores	65
1. Fundamento y condiciones	65
2. Monto a considerar	66
3. Posibilidad de desdoblamiento	67
VI. Razones de urgencia	69
1. Requisitos	69
2. Algunas situaciones particulares	71
3. La imprevisibilidad de la urgencia	72
4. Urgencia y emergencia	74
5. Carácter restrictivo de cualquier interpretación	75
VII. Exclusividad y especialidad	76
VIII. Contrataciones interadministrativas	78
IX. Licitación pública desierta y fracasada	79
X. Reserva o secreto de Estado	82
1. El principio general	82
2. El acto administrativo que declare la reserva	85
3. Algunos precedentes jurisprudenciales	86
XI. Los legítimos abonos	88
XII. Transferencia de fondos a terceros	90
XIII. Fondos rotatorios y cajas chicas	90

Capítulo IV

EL PRINCIPIO DE PUBLICIDAD

I. La publicidad de la convocatoria	93
II. El principio de publicidad en relación con el procedimiento de selección y con la ejecución del contrato	94
III. El derecho a tomar vista	96
IV. Las legitimaciones para tomar vista	98
V. El derecho de los abogados a tomar vista	103
VI. Una ilegítima restricción: la imposibilidad de efectuar presentaciones	104
VII. Reserva de las actuaciones durante la etapa de evaluación	106
VIII. La vista en la etapa de ejecución contractual	108
IX. Las contrataciones reservadas	109

Capítulo V

EL PRINCIPIO DE TRANSPARENCIA

I. Entidad del principio	111
II. La transparencia en el Régimen de Contrataciones	114
III. El peso de las normas	116
IV. La transparencia tiene ventajas	120
1. La transparencia y el sistema democrático	120
2. La transparencia y el desarrollo	120
3. Consecuencias sociales	121
4. Su relación con la economía	123
V. La transparencia y la gobernabilidad	124
VI. Distintos actores. El sector privado	127
VII. El panorama internacional	129
VIII. Los rostros de la corrupción	133
IX. Nuevas perspectivas de análisis	135

X. La publicidad y su relación con el principio de transparencia	136
XI. Contrataciones realizadas con fondos provenientes de organismos multilaterales de financiamiento	140
XII. Las sanciones no son suficientes	142
XIII. Un debate abierto	145

Capítulo VI

EL PRINCIPIO DE TRANSPARENCIA: UN ABORDAJE PREVENTIVO

I. Estrategias de prevención	147
II. La formulación de los pliegos	149
III. Criterios para la evaluación de las ofertas	151
IV. El cumplimiento de recaudos formales	152
V. Redacción clara y precisa	152
VI. La exigencia de presentar garantías para impugnar	153
VII. La adjudicación a la oferta más conveniente	153
VIII. Selección automática. El doble sobre o procedimientos de etapa múltiple	157
IX. La inalterabilidad de los pliegos y del contrato	158
X. Bases de datos e información consolidada	158
XI. Los necesarios controles	160
1. Qué controlar	160
2. Independencia	162
3. Publicidad	163
4. El control como derecho	164
5. Un control que incida	164
6. Controles oportunos	164
XII. ¿Centralización o descentralización operativa?	165
XIII. Los marcos y los procedimientos legales	166
XIV. Tutela judicial efectiva	167
XV. Precios testigos y precios de referencia	170
XVI. Las contrataciones directas	171
XVII. Los pactos de integridad	172
XVIII. Fraccionamiento del objeto contractual	173
XIX. La ejecución contractual	173
XX. Las comisiones de evaluación. La recepción. La inspección de obra	174
XXI. Capacitación	174
XXII. Fundamentación suficiente	175
XXIII. Participación y procesos consultivos	176
XXIV. Audiencias públicas	180
XXV. Algunas experiencias exitosas	181
XXVI. El rol de los denunciantes	183
XXVII. Sistema de presentación, control y seguimiento de declaraciones juradas	185

Capítulo VII

EL PRINCIPIO DE IGUALDAD

I. Aplicación y alcances del principio	189
II. Las aclaraciones a lo previsto en los pliegos	193
III. Alteraciones posteriores a la adjudicación	194
1. La tradicional interpretación de la PTN	194
2. ¿Un cambio de criterio?	195
3. Nuestra opinión	198
IV. Modificaciones a los pliegos en caso de que hubiera un único oferente	199
V. Posibilidad de alteraciones si existe conformidad de todos los oferentes	202
VI. La suscripción del futuro contrato como modo de evitar alteraciones	202
VII. La <i>potestas variandi</i> . Consideraciones generales	204

Capítulo VIII
LAS OFERTAS

I. La oferta como acto jurídico. Consecuencias de su presentación	211
II. El principio de unicidad	2112
III. La oferta y las normas que rigen el procedimiento de selección	213
IV. Condiciones que deben reunir las ofertas	214
1. Finalidad	214
2. El Registro Nacional de Constructores de Obras Públicas y el SIPRO	215
3. Impedimentos para ofertar	215
4. El cumplimiento de obligaciones fiscales como condición para ofertar	216
5. Representación o capacidad legal suficiente	217
6. Demandas, reclamos o recursos administrativos pendientes	217
7. Posterior presentación de documentación	219
V. La posibilidad de subsanar errores u omisiones	220
1. El principio general	220
2. Errores no sustanciales	222
3. Saneamiento de cuestiones vinculadas a la documentación respaldatoria	223
4. Algunos posibles criterios para resolver estas cuestiones	225
5. Finalidades en juego	225
VI. Posibles medios para sanear errores u omisiones	226
VII. La presentación	227
VIII. Lugar de la presentación	228
IX. Corrimiento del plazo para efectuar la presentación	229
X. La presentación tardía	230
XI. El acto de la apertura	232
XII. Mantenimiento de la oferta	232
XIII. Oportunidad para declarar la inadmisibilidad de las ofertas	235
XIV. Derechos del oferente en caso de revocación del procedimiento	236
XV. El perfeccionamiento del contrato	238

Capítulo IX
LA IMPUGNACIÓN JUDICIAL

I. Impugnación de actos pre y poscontractuales	241
II. Régimen de impugnación de los actos precontractuales	242
III. El caso de la precalificación	246
IV. Impugnación judicial de los pliegos	248
1. Naturaleza de los pliegos	248
2. La cuestión de las legitimaciones activas	251
3. Oportunidad para impugnar	252
V. Actos dictados durante la celebración o ejecución de un contrato	254
VI. Algunas referencias a la acción de amparo	259
VII. Reclamo de créditos derivados de una relación contractual. La vía resarcitoria y la vía impugnatoria	260

Capítulo X
LAS GARANTÍAS DE IMPUGNACIÓN

I. El surgimiento de la llamada garantía de impugnación	263
II. Ausencia de sustento normativo	265
III. La afectación a la gratuidad del procedimiento administrativo	266
IV. La garantía de impugnación viola los principios de legalidad objetiva y verdad material	268
V. Violación del derecho al debido proceso	269
VI. Oportunidad y procedimiento para cuestionar la validez de la exigencia	270
VII. Legitimaciones para impugnar las previsiones que exige la constitución de tal garantía	273

VIII. Un saludable cambio de jurisprudencia administrativa	275
--	-----

Capítulo XI

LA REVOCACIÓN DEL CONTRATO NULO

I. Cuestiones a analizar	277
II. El régimen general	280
III. ¿Cuándo existe conocimiento del vicio?	281
1. Principales opiniones conforme doctrina	281
2. La opinión de la Procuración del Tesoro de la Nación	283
3. Nuestra opinión	284
IV. La revocación en caso de conocimiento del vicio	287
1. Contratos regulares e irregulares	287
2. La interpretación jurisprudencial y doctrinaria	288
3. Nuestra posición	290
V. Algunas particularidades en relación con la declaración de nulidad	293

Capítulo XII

LA NULIDAD DE UN CONTRATO Y SU DECLARACIÓN DE OFICIO

I. Planteo de la cuestión	295
II. Un interesante precedente	296
III. Contratos celebrados en violación a la ley	298
IV. Una doble omisión	300
V. El resguardo del principio de legalidad	300
VI. El control judicial respecto de la legitimidad de los actos estatales	301
VII. Otros principios en juego	302
VIII. Algunos supuestos similares	304
IX. El control de constitucionalidad de oficio	304