

LICITACIÓN ES

LICITACIÓN

Oferta que se hace en una subasta o en un concurso público, sobre todo si se trata de un contrato o servicio.

PERSPECTIVAS

Anexos: La parte débil de sus propuestas

BAJO LA LUPA

Pemex: Oportunidad de negocios.

LICITACIÓN ES

Conozca el caso de Raúl Treviño de la Garza de Refrigeración en Transporte.



LITIS CONSORCIO, S.C.

Somos una Firma de abogados con amplia experiencia en el ámbito administrativo. En más de 12 años, nos hemos enfocado a la prestación de servicios especializados en materia administrativa, tanto en el sector público como privado.

Para nosotros, es una prioridad mantenernos actualizados en los temas que pudieran causar menoscabo en los negocios de nuestros clientes, por lo que la proactividad que nos distingue contribuye a blindar y fortalecer todas las áreas de negocio de nuestros representados.

En Litis Consorcio, nuestro compromiso es ofrecer representación de primer nivel en asuntos de gran complejidad garantizando la satisfacción total de nuestros clientes.

Nuestro servicio profesional comprende la atención de todo tipo de procesos relacionados al ámbito administrativo y a nuestras cinco áreas de práctica: Energía, Contratación gubernamental, Desarrollo Urbano, Medio Ambiente y Salud.



Anexos: La parte débil de sus propuestas

Detalles en página 3

CARTA DEL PRESIDENTE

Se gana o se pierde en los más mínimos detalles.

Sigo conociendo de excelentes oportunidades en las licitaciones públicas que se pierden o se ganan por no haber leído detenidamente un simple renglón o incluso, una palabra.

Tengo la impresión de que los anexos a las convocatorias y bases de concursos y licitaciones, son documentos que se dan por bien hechos, no se repara ni en su contenido ni en su llenado, como si estos documentos no fueran importantes.

En Perspectivas nos encargamos de llamar la atención para que estos “mínimos detalles” no se conviertan en el fracaso de una excelente oportunidad de negocio.

Es de vital importancia para los proveedores que en todo momento se tenga presente la trascendencia de los formalismos y solemnidades que deben contener los formatos anexos a las bases de las licitaciones, de su cumplimiento puede depender la solvencia de sus propuestas.

Como “anexo” a Licitación Es, presentamos el primer número de nuestro reporte especial de negocios en el sector público: “Oportunidad Es”.

Como casi todos los sectores, los servicios públicos de atención médica están rebasados operacional y presupuestariamente, las instituciones públicas buscan en la iniciativa privada ahorrar costos para cumplir con sus compromisos.

Los problemas del sector público se convierten entonces en oportunidades claras de negocios.

Francisco Cuéllar Ontiveros
Presidente | Litis Consorcio

La gaceta LICITACIÓN ES:

Es una publicación mensual de



Litis Consorcio Cuéllar, Romero & Asociados.

Presidente | Francisco Cuéllar Ontiveros
Director general | Diego Romero Velasco

Editor | María Teresa Jasso Barajas
Jefe de Información | Bricio Baldemar Rivera Orozco
Diseño Editorial | Fanny Vega

Colaboran en este número
Jorge Tobías Ramírez Razo
Gloria Viniza Cruz Toledo
Bricio Baldemar Rivera

LITIS CONSORCIO, S.C.
Guadalajara, Jal.
Av. Pablo Neruda No. 2886, Primer Piso, Int. 4A
Col. Providencia
C.P. 44630, Guadalajara, Jal.
Tel. (33) 3641 6758

México, D.F.
Av. Presidente Masaryk No. 61, Segundo Piso
Col. Chapultepec Morales, C.P. 11570, México, D.F.
(55) 11078315 y 11078299

www.litisconsorcio.com.mx
www.licitacion-es.com.mx

PERSPECTIVAS

Anexos: la parte débil de sus propuestas

Por: Jorge Tobías Ramírez

¿Su empresa ha perdido licitaciones por la falta de algún anexo contenido en las bases?

¿Analiza adecuadamente todos los requisitos establecidos en los anexos?

Es de fundamental importancia cumplir con todos los requisitos que las bases de las licitaciones contienen, incluyendo todos los documentos y cartas que se tienen que anexar a las propuestas.

Los anexos en muchas ocasiones suelen ser el punto débil de las propuestas presentadas por las empresas licitantes, y con omitir pequeños requisitos se puede perder un contrato que quizá para su empresa representaba un ingreso importante de dinero.

Los anexos dependen del tipo de licitación, sin embargo siempre existen similitudes en los documentos, tales como: el formato de acreditación que es en el cual se establecen todos los datos del licitante como número de acta constitutiva, reformas a la misma, registro federal de contribuyentes, entre otros requisitos. Por otro lado también para participar en las licitaciones es necesario adjuntar la carta

en la cual se manifiesta que el licitante no se encuentra inhabilitado y que no existe un conflicto de intereses por participar en determinada licitación.

Otros documentos que se suelen anexar son la carta de aceptación de las bases, carta mediante la cual el distribuidor del participante manifieste que el producto que se ofrece es nuevo y que no desaparecerá en los años subsecuentes, la carta de compromiso mediante la cual se manifiesta que el participante tiene suficiente capacidad operativa para distribuir el producto ofertado, y es necesario señalar que todas las cartas deben de contener la leyenda de "bajo protesta de decir verdad".

Podría pasar párrafos y párrafos señalando los anexos que se establecen en las bases de una licitación, sin embargo no es el tema total del presente artículo, que es los errores más comunes en que incurren las empresas en las anexos de sus propuestas y las artimañas que utilizan las convocantes en los anexos de las bases de las licitaciones.



Ahora bien, dentro de los errores más comunes, son que el personal encargado de armar una licitación no lee detenidamente las bases y por lo tanto los anexos, y se fían de los formatos que la propia convocante establece en las bases.

Por ejemplo, una de los artificios más comunes que utilizan las convocantes para orientar las licitaciones a un proveedor en específico es que los formatos mencionados los ponen "truncos". Así es, en lugar de que la carta diga "Bajo protesta de decir verdad", únicamente el formato dice "bajo protesta" y con ello no se cumplen los requisitos que señala la propia ley, no sólo las bases.

Así mismo, y ya que tocamos el tema de la manifestación bajo protesta de decir verdad, es un tema realmente importante para las empresas participantes, en virtud de que todas las leyes de adquisiciones a nivel estatal y federal señalan que es obligación de los licitantes que todas las cartas se manifiesta bajo protesta de decir verdad que todos los datos asentados en las propuestas son verdaderos, y aún así se incumple con tal requisito una y otra vez y por lo tanto los participantes son descalificados.

Entonces, queda de manifiesto que en muchas oportunidades la convocante altera los anexos y los manipula para descalificar a los participantes y orientar la licitación a un proveedor, para favorecer a quien le conviene.



BAJO LA LUPA

Pemex: oportunidad de negocios

Por: Bricio Baldemar Rivera Orozco / Gloria Viniza cruz Toledo

¿Que se le puede vender a PEMEX?

Casi todo lo que se fabrica, distribuya, comercialice, arme, transforme o importe en México puede venderse a PEMEX.

PEMEX compra y necesita casi de todo, desde papelería hasta maquinas de imprenta, productos de limpieza, productos de consumo diario, herramientas y ferretería, productos eléctricos o electrónicos, hardware, software, productos para jardinería, llantas, maquinaria diversa, refacciones diversas, aceite y lubricantes, electrodomésticos, enseres menores, pinturas, tintas, así como todo tipo de bienes y servicios que se relacionen con la industria petrolera.

¿Qué potencial de compra tiene la industria petrolera en nuestro país?

Primero que nada debes identificar y atender las necesidades de PEMEX, así por medio de una investigación y un poco de estrategia encontraras tu nicho de mercado y tendrás ante ti infinidad de oportunidades para hacer crecer a tu negocio.

Si todavía no le vendes al Gobierno debes saber que éste es el principal reactor de la economía en el país.

El Gobierno adquiere y requiere grandes cantidades de bienes, obras y servicios, por lo general son los principales compradores por que sus compras representan entre el 10% y 15% de PIB.

Si hablamos del mercado mundial las compras que realizan los distintos gobiernos se estiman en un millón de millones anualmente.

En el continente americano rondan alrededor de los 200 y 250 mil millones de dólares anualmente.

El Gobierno Federal destina anualmente 970 mil millones de pesos, de los cuales 31% se destina a bienes, 44% a servicios y 25% a obra pública.

Si hablamos solamente de PEMEX, su presupuesto asignado asciende a los 350 mil millones de pesos.

¿Qué se necesita para poder acceder a las compras que realiza PEMEX? ¿Qué es PEMEX?

Primero que nada se necesita conocer los distintos procedimientos de contratación utilizados por PEMEX, así como obte-



ner los conocimientos básicos en materia de adquisiciones, para participar en un procedimiento de contratación con está paraestatal y contar con los elementos necesarios para preparar una propuesta solvente.

¿Qué es PEMEX?

PEMEX es un organismo público descentralizado (paraestatal), con fines productivos, personalidad jurídica y patrimonio propio y que tiene por objeto efectuar la exploración, la explotación del petróleo y demás hidrocarburos, la petroquímica básica, además de ejercer la conducción central y estratégica de la industria petrolera.

La industria petrolera de México se opera a través de PEMEX y sus cuatro organismos subsidiarios, que son:

PEMEX EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN · PEMEX GAS Y PETROQUÍMICA BÁSICA · PEMEX REFINACIÓN · PEMEX PETROQUÍMICA.

¿Cómo compra PEMEX?

Los procesos de compra que realiza PEMEX se encuentran regulados por Tratados de Libre Comercio suscritos por México y que cuenten con un capitulo de compras gubernamentales, la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, el Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos



www.liticonsorcio.com o llámenos al 0133 36416758

BAJO LA LUPA

y Servicios del Sector Público, la Ley de Petróleos Mexicanos, las Políticas, Bases y Lineamientos Generales de Suministros en Materia de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios para PEMEX, Organismos Subsidiarios y Empresas Filiales. (POBALINES) por nombrar algunas.

Directorio Institucional de Proveedores y Contratistas de Petróleos Mexicanos (DIPC).

PEMEX estableció una base de datos confiable e institucional llamada directorio institucional de proveedores y contratistas de petróleo mexicanos DIPC, para ser utilizada por todas las áreas requerentes y contratantes.

Si tienes interés en ser proveedor de PEMEX es recomendado registrar los datos de la empresa en el DIPC. En un caso de excepción a la licitación pública, las áreas contratantes de PEMEX solicitan a los proveedores la presentación del registro vigente en el DIPC.

Catálogo de acreedores

Para participar en los procesos de contratación de adjudicación directa o invitación a cuando menos tres personas, PEMEX requiere que las empresas o personas físicas se den de alta en el catálogo de acreedores del organismo en el que se encuentren interesados en participar.

Propuestas solventes en licitaciones de PEMEX

Una propuesta solvente es aquella que reúne conforme a los criterios de adjudicación establecidos en la convocatoria (bases) de la licitación, las condiciones legales, técnicas y económicas requeridas por PEMEX y que garanticen satisfactoriamente el cumplimiento de las obligaciones respectivas. En caso de que dos o más propuestas se declaren solventes, porque reúnen la totalidad de requisitos establecidos por PEMEX, el contrato será adjudicado a quien presente la proposición que haya obtenido el mejor resultado en la evaluación.

Adicional a todo lo anterior, debes obtener los conocimientos básicos para contar con los elementos normativos en la materia durante el proceso licitatorio, para así proteger los intereses de tu empresa.





LICITACIONES

Refrigeración en Transporte, una historia de éxito.

Año con año la empresa de participación estatal mayoritaria LICONSA, S.A. de C.V. licita el contrato para la distribución de leche en los diferentes puntos de venta en el occidente del país. LICONSA, S.A. de C.V. tiene por objeto industrializar y distribuir leche en apoyo de la alimentación y nutrición de familias en condiciones de pobreza.

En el año 2009, fuimos invitados a participar en el referido concurso de distribución, dicho concurso tenía más de 10 años en manos de empresas de transporte del Estado de México, situación que dejaba mucho que desear en cuanto a la calidad del servicio y demás circunstancias inherentes al contrato. Estas empresas crearon un cartel de distribución de leche, por lo que no había forma de ganar el concurso.

Tuvimos la oportunidad de conocer al equipo de asesores de Litis Consorcio y su filial Licitación-Es en un desayuno de la Cámara Alimenticia,

platicamos acerca de nuestras inquietudes sobre el proceso de licitación que queríamos ganar y decidimos confiar plenamente en sus servicios.

El equipo de asesores nos ayudó desde un principio a la integración de los documentos solicitados, hicieron observaciones y corrigieron errores de nuestras propuestas, además, implantaron la estrategia a seguir en los actos licitatorios y realizaron la investigación de los competidores en un tiempo récord.

Toda la gestión por parte de Litis Consorcio, dio como resultado la adjudicación del contrato, por lo que nuestra incursión en las ventas al sector público fue todo un éxito ese año.

La empresa que perdió tan codiciada licitación se inconformó tratando por todos los medios, legales e ilegales, de quitarnos el contrato, situación que no sucedió y se concluyó con los mejores términos el servicio de distribución en el 2009. El siguiente año volvimos a contratar a Litis Consorcio, para asesorarnos y nuestra relación de negocios ha ido incrementando exponencialmente gracias a que no hemos perdido un solo contrato bajo su gestión.

Raúl Treviño de la Garza
Refrigeración en Transporte, S.A. de C.V.





CONVIERTA LA **VENTA AL GOBIERNO** EN UNA REAL OPORTUNIDAD DE **NEGOCIO** PARA SU EMPRESA

- *Aprenda la fórmula para venderle al gobierno de forma eficaz.*

- *Optimice los recursos y maximice los resultados de su empresa.*

Seminarios | Fechas:

Agosto 19 en Guadalajara
Sede: Fiesta Americana Grand
de 10:00 a 15:00 y 16:00 a 19:00 hrs.

Agosto 26 en México, D.F.
Sede: Presidente Intercontinental
de 10:00 a 15:00 y 16:00 a 19:00 hrs.

Para más información, visite:

www.licitacion-es.com;
www.liticonsorcio.com
o llámenos al
01 (33) 36416758 (Gdl.)