

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Octubre | 2010



Licitaciones
públicas



Etapas de los procesos concursales



Ilustración 1: Etapas de los procesos concursales.

1. DEFINICIÓN

Acto mediante el cual se hace entrega de los requisitos solicitados dentro de la convocatoria y con las formalidades especificadas en la misma.

Puede ser de tres formas, Física y Electrónica o ambas.

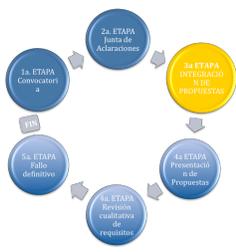
2. FORMAS DE PRESENTACIÓN

Física: Los licitantes entregarán sus proposiciones técnica y económica en un sobre cerrado de forma tal que se garantice su inviolabilidad hasta el momento de su apertura pública, una vez recibidas las proposiciones en sobre cerrado se procederá a su apertura haciéndose constar la documentación presentada sin que ello implique la evaluación de su contenido.

ÍNDICE
Presentación de Propuestas

- 1. Definición
- 2. Formas de presentación
- 3. Tácticas de presentación

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> - Certeza de la confidencialidad. - La propuesta siempre se dará por presentada. - No estará sujeta a manipulación de ninguna otra persona, sino hasta su apertura. - Se puede llevar mas de una propuesta preparada para el análisis de los asistentes y presentar la mejor propuesta. - Se puede hacer un análisis de los competidores que lleguen a la junta y presentar la mejor propuesta económica que se lleve. 	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de papelería. - Costo de viáticos en caso de que la convocante sea foránea. - Pudieran surgir inconvenientes en el traslado al lugar de la apertura, sin que la persona indicada llegue a tiempo y se tome como "propuesta no presentada"



Electrónica: Es la presentación en forma electrónica de las propuestas técnicas y económicas. Para tal efecto se han establecido mecanismos de identificación electrónica equivalentes a los tradicionales (física), esto será presentado a través de los medios informáticos que establezca la normatividad a

la que está sujeto el procedimiento de licitación y que permite dar plena validez jurídica a los documentos que se transmiten por el sistema así como proporcionar confianza y seguridad tanto a las convocantes como a las licitantes.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> - Optimización del tiempo. - Reducción de costos. - Agiliza los actos del procedimiento de contratación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incertidumbre en cuanto a la presentación en tiempo y forma. - Puede ser manipulado por el operador del sistema. - Si la propuesta presenta un virus se dará como "no presentada" - No siempre existe el ancho de banda para que llegue a tiempo la propuesta.

Los procesos de licitación por medios electrónicos, están sujetos a la obtención de firmas digitales y claves de acceso a los sistemas informáticos. O bien, a los procedimientos marcados en la convocatoria o bases, tales como obtención de los requisitos, envío de las aclaraciones, envío de los documentos solicitados, acceso a las actas, o en algunos casos a subastas preparadas por la dependencia de manera electrónica.

Los licitantes entregarán sus proposiciones técnica y económica en un sobre cerrado de forma tal que se garantice su inviolabilidad.

Mixtas: es la presentación de las propuestas técnicas y económicas cuando ellas sean solicitadas de manera impresa y electrónica, en caso de existir diferencias entre la propuesta impresa y la electrónica, se tomará como válido el propuesto en la forma impresa.

estar seguro del incumplimiento de los requisitos por parte de los demás licitantes en la parte legal (poderes, documentos mutilados) parte administrativa (permisos, normatividad) técnica (incumplimiento de características técnicas de los productos).

3.- TÁCTICAS DE PRESENTACIÓN.

Todo se encuentra basado en la investigación previa y en la estrategia creada en el proceso de integración de propuestas.

PRECIO COMPLETO.

La táctica de precio completo radica principalmente en dar el mayor precio conveniente para la empresa, se debe tener cuidado con los criterios que expide la convocante en referencia a los precios, estos criterios son:

- Techo presupuestal.
- Precio de mercado.
- Precios de referencia.

MENOR PRECIO POSIBLE.

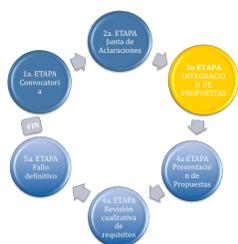
Esta táctica es utilizada bajo la premisa de ofertar el menor precio posible por la empresa, en este caso específico se opta por este método a partir de una investigación de convocatorias pasadas y los precios ofertados en licitaciones similares.

Para poder utilizar esta táctica es necesario contar con conocimiento pleno de los competidores y del proceso de compra que se va a realizar.

En estos casos se opta por dar el menor precio posible, debido a que de la investigación previa y del análisis realizado a la convocatoria se arriba a la conclusión de que existe cumplimiento por parte de los diversos participantes en los requisitos solicitados y no se ha detectado algún documento o requisito que pudiera derivar en incumplimiento por parte de los diversos competidores.

En proceso de compra, nos referimos a los requisitos que se van a solicitar en la convocatoria y de los que estamos seguros que faltarán por parte de los competidores, en esta táctica se apuesta y al mismo tiempo se debe

Se deben tomar en cuenta los siguientes puntos en el momento de realizar una oferta con el menor precio posible:



Precios de referencia (licitaciones pasadas)
 Reglas para fijar los precios aceptables o convenientes (precios ofertados por las propuestas solventes).

En este caso, se integran distintas propuestas económicas con la finalidad de decidir cual presentar tomando en consideración a los participantes y sus posibles descuentos, precios u ofertas de los que si se presenten en el acto.

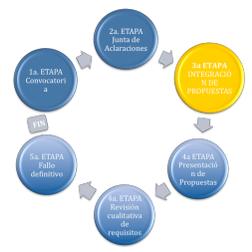
Investigación de mercado (investigación de los precios que rigen en el mercado nacional, por parte de la entidad o dependencia convocante).

PROPUESTAS MÚLTIPLES DE PRECIOS.

Este método es utilizado cuando conoces los descuentos que ofertan las empresas en ciertos tipos de licitaciones y no se sabe a ciencia cierta si van a participar o no en el proceso de licitación que interesa.

Las formas de presentación de propuestas, pueden ser:

- Físicas
- Electrónicas y
- Mixtas



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.

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS



Litis Consorcio Cuéllar, Romero & Asociados.

Presidente:

Francisco Cuéllar Ontiveros

Director general:

Diego Romero Velasco

Investigación y Redacción

Francisco Cuéllar Ontiveros

Itzia María Hernández Rodríguez

Gloria Viniza Cruz Toledo.

Corrección de estilo & Diseño Editorial

María Teresa Jasso Barajas

LITIS CONSORCIO

Av. Pablo Neruda 2886 Piso 1 Int. 4a
Col. Providencia C.P. 44630
Tel. (0133) 36789217 Fax (33) 3678 9290
Guadalajara, Jalisco.

Presidente Masaryk 61 Piso 2
Col. Chapultepec Morales C.P. 11570
Tel. (55) 5091 0474, 3300 5474 Fax (55) 3300 5410
México, D.F.

Nacional 01 800 701 5716
Internacional +52 866 433 9072