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 *potestas variandi*. Consideraciones generales 204

CAPÍTULO VIII

LAS OFERTAS

I. La oferta como acto jurídico. Consecuencias de su presentación 211
II. El principio de unicidad 212
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