

LA CONTRATACION ESTATAL COMO ESTRATEGIA COMERCIAL PARA SU EMPRESA

En la actualidad, la contratación estatal debe ser vista como un mecanismo que va más allá de la construcción de obras públicas, tales como carreteras o puentes. Los procesos contractuales abarcan otros escenarios de conformidad con las múltiples necesidades del Estado para satisfacer el servicio público y en el interés general. Por esta razón, la participación del sector privado en la contratación pública debe tomarse como una oportunidad de crecimiento para su empresa, como una estrategia comercial básica de su negocio.

De acuerdo con el portafolio de bienes y servicios que su empresa tenga por ofrecer a la Administración, podrá definir el camino de su participación en los procesos de contratación. Una vez se tenga claro el sector comercial en el que se encuentra, deberá estructurar una propuesta acorde a las necesidades que el Estado pretende satisfacer, procurando ser muy organizado y apegado a los requerimientos solicitados. Con ello garantizará el aumento del porcentaje de éxito de adjudicación en la participación, en consecuencia obtendrá un modelo de negocio muy estable que permitirá y facilitará la expansión de su negocio.

En cuanto a la naturaleza jurídica de la contratación con el Estado, resulta importante entender su origen y finalidad para contar con una panorámica más abierta del porque esta figura, puede ser de gran ayuda para el crecimiento económico de su compañía.

A partir de la promulgación de la Constitución Política de 1991, se determinó la necesidad de forjar un trabajo solidario y mancomunado entre las entidades estatales y el sector privado, con el objetivo de satisfacer de la mejor manera las necesidades de la población colombiana, pues la prestación del servicio público únicamente en cabeza del Estado se estaba viendo afectada, dada la magnitud de obligaciones y servicios que este debía atender.

De ahí, la Ley 80 de 1993 (Estatuto General de Contratación) desarrolló el concepto de contrato estatal como un medio o instrumento con el que cuenta la Administración para la consecución de sus fines, los cuales se encuentran consagrados en el preámbulo y el artículo 2° de la Constitución. En efecto, dichos fines se integran a la concepción clásica del servicio público, ya que siempre deberán buscar la prestación de un servicio de carácter general y donde prime el interés colectivo. Es por esta razón, que se considera al interés general como un elemento obligatorio al momento de celebrar un contrato con el estado.

El ordenamiento jurídico, en aras de garantizar el efectivo y correcto funcionamiento del proceso contractual determinó que todos procesos contractuales deberán desarrollarse en un ámbito reglado y en cumplimiento de unos principios básicos a la contratación, como lo son: el principio de transparencia, de economía, de selección objetiva, de buena fe, de publicidad, de igualdad, de libre concurrencia y de planeación el cual se encuentra de la mano del

Además, la norma definió las etapas que se deberán surtir dentro de un proceso de contratación con el Estado, estableciendo 3 fases a saber: (I) Fase precontractual: comprende desde el ejercicio de planeación, elaboración de estudios previos, convocatoria y selección del contratista hasta el acto de adjudicación; (II) Fase contractual: comprende desde el perfeccionamiento del contrato, su legalización, ejecución y terminación de la obligación y; (III) Fase poscontractual: que comprende la liquidación del contrato, ya sea bilateral, unilateral o la acción judicial.

Es claro entonces que, la contratación pública se encuentra establecida de inicio a fin en un ámbito reglado que no deja espacio a la discrecionalidad de las partes en ella intervinientes. Esta situación, desencadena una serie de grandes oportunidades comerciales para el sector privado, pues a través de esta es posible ampliar la visibilidad de su empresa en el mercado, darse a conocer en el sector, vender más y pertenecer a una compañía más robusta y sólida financiera y técnicamente hablando.

Por otro lado, garantiza al contratista la celebración de un contrato con el lleno de formalidades, amparado en garantías de cumplimiento y con requerimientos sin los cuales no se posible su ejecución; como por ejemplo el hecho de que la Entidad pública no puede suscribir ningún contrato hasta tanto no cuente con el debido respaldo y disponibilidad presupuestal para pagarle al contratista, situación que constituye un plus muy importante pues de entrada el contratista tiene seguridad que la Entidad cuenta con el dinero para responder en contraprestación al bien o servicio entregado.

Como muestra de lo anterior, la relatoría del Tribunal Administrativo del Cauca ha señalado que con la expedición de la Ley 1150 de 2007 se gestó un proceso de transformación en la contratación pública en Colombia, reconociendo la circunstancia de que el Estado es uno de los principales usuarios del mercado con un porcentaje de consumo del 16% del PIB.

Ahora bien, en cuanto a la responsabilidad de la Administración en desarrollo de procesos contractuales, también se generan beneficios para el sector privado (contratista), ya que en el evento en que la Administración no de cabal cumplimiento a sus obligaciones, el contratista podrá acceder a la jurisdicción contenciosa a través del medio de control de controversias contractuales establecido en la Ley 1437 de 2011 (Código Contencioso Administrativo) para solicitar que se declare la existencia o la nulidad de un contrato, que se ordene su revisión, que se declare su incumplimiento, que se declare la nulidad de los actos administrativos contractuales, que se condene al responsable a indemnizar los perjuicios, y que se liquide del contrato cuando no se haya logrado de mutuo acuerdo y la entidad estatal no lo haya liquidado unilateralmente.

Por: María Camila Pereira
mpereira@scolalegal.com
Septiembre 17 de 2019