

Comprar bienes intangibles tiene exigencias propias

Andrés Williamson, director de asuntos legales y corporativos de Microsoft en Colombia, explica por qué los contratos de compra de tecnología deberían concebirse igual que los de proyectos de infraestructura. Fraccionarlos para adquirir las partes por separado puede resultar más costoso.

En el foro usted hablaba de que el Estado no distingue entre los contratos para comprar bienes tangibles y bienes intangibles. ¿En qué deberían diferenciarse?

En general, tanto las normas como los contratos están diseñados para adquirir bienes tangibles, papelería, llantas, carros, lápices o servicios, lo que históricamente ha venido consumiendo el Estado. Cuando son incorporales como el software, es difícil explicarle a una entidad pública que en realidad está comprando un derecho para utilizar una propiedad intelectual, una licencia, y le vamos a entregar unos códigos de activación.

Esto quizás no se da en el Gobierno central, pero en entidades regionales o descentralizadas del orden municipal, los funcionarios argumentan que no pueden salirse del contrato tradicional y piden que, por ejemplo, se les entreguen las cajas para tener un respaldo ante la Contraloría.

¿Cómo se rompe ese círculo?

Con educación, sin duda alguna, y con una orientación, unas guías, para que las entidades que no estén tan preparadas y evolucionadas para comprar tecnología entiendan cómo se hace.



Andrés Williamson, de Microsoft, cree que iniciativas como los Acuerdos Marco de Precios y Colombia Compra Eficiente contribuyen a subsanar las dificultades en la contratación con el Estado.

¿Cuál es la principal limitación para contratar con el Estado?

Esta es determinada por barreras de tiempo y psicológicas que se manifiestan en pensar que si compro el software y el servicio de implantación juntos, de repente me suben el precio y más bien abro procesos separados para motivar la competencia. Instalarlo va más allá de insertar un disco o bajar una licencia porque hay que atender parámetros específicos y se requieren otras arquitecturas que exigen un trabajo adicional. Pero a veces optan por adquirir por separado para ahorrarse unos pesos o para obviar los problemas de ejecución presupuestal pues temen las investigaciones de los organismos de control.

¿Quiere decir que un reto es ajustar la concepción de los contratos estatales para entender que este es un servicio o un bien distinto por su naturaleza intangible?

Sí, y que deben manejarse como proyectos. Por ejemplo, para construir una carretera no puedo contratar por separado el suministro del asfalto, el arriendo de la maquinaria, o la asesoría legal para negociar los lotes. Muchas veces, los únicos proyectos con aprobación de vigencias futuras son los de infraestructura porque se sobrentiende que van más allá de una vigencia fiscal y aunque los de tecnología son exactamente iguales, no tienen esa misma concepción. El Estado dice que las normas legales permiten que cualquier entidad pública tramite vigencias futuras, pero, en la práctica, las únicas que han recibido la autorización son el Ministerio de Hacienda y Planeación porque saben cómo hacerlo dado que son las que usan el mecanismo. La norma no es operante porque la gente desconoce el proceso o porque, conociéndolo, sabe del costo administrativo y el desgaste de surtir un proyecto de esa naturaleza. Entiendo a la gente del Estado porque no tienen muchas herramientas para contratar mejor. La ley no se lo permite. ■



Quando compran bienes incorporales como software, muchos funcionarios temen no contar con soportes físicos para justificar la operación ante la Contraloría.