



Guía práctica para PYMES de dispositivos médicos

Cómo participar en licitaciones públicas con orden, transparencia y competitividad

Objetivo del folleto

Brindar una guía simple, práctica y fácil de usar para que los asociados identifiquen qué revisar, qué documentar y qué evitar antes, durante y después de una licitación pública.

Mensaje clave: competir bien es cumplir mejor que los demás.

1. Antes de ofertar: preparar una oferta sólida



Las licitaciones públicas pueden ser una oportunidad real para las PYMES del sector salud. La clave no es solo el precio: también importa cumplir el procedimiento, presentar documentación completa y actuar con transparencia.

Checklist rápido

Qué revisar en la práctica

- | | |
|---|--|
| ✓ Leer el pliego completo | Requisitos técnicos, administrativos, comerciales, garantías, muestras y plazos. |
| ✓ Consultar formalmente | Si hay errores, inconsistencias o requisitos imposibles de cumplir, consultar antes del vencimiento. |
| ✓ Verificar registros y habilitaciones | Proveedor, documentación societaria, poderes, certificados y requisitos del organismo. |
| ✓ Revisar circulares | Las respuestas y aclaraciones pueden modificar condiciones aplicables a todos. |

Tip práctico: No asumas que todas las licitaciones son iguales. Nación, provincias, municipios, hospitales y PAMI pueden tener procedimientos, normativas y/o regímenes propios.

2. Durante el proceso: trazabilidad y conducta correcta



Buenas prácticas

- Usar plataformas, mesa de entradas y correos institucionales autorizados.
- Guardar consultas, respuestas, circulares y notificaciones.
- No tomar decisiones sobre la base de conversaciones informales.
- Dejar respaldo escrito de cambios o aclaraciones relevantes.

3. Señales rojas: lo que conviene evitar

No influir en pliegos

- ! Evitar sugerir especificaciones que excluyan competidores o favorezcan artificialmente a una empresa.

No coordinar con competidores

- ! No intercambiar precios, estrategias o información sensible de una licitación.

No acuerdos por afuera

- ! Si algo es relevante, debe constar formalmente en el expediente, pliego o circular.

No regalos o beneficios

- ! No ofrecer pagos, gestiones, regalos o beneficios asociados a una contratación.

4. Decálogo práctico CADIEM

Diez reglas simples para participar con más orden, transparencia y foco comercial.

1 Leé todo el pliego.

2 Consultá si hay dudas.

3 Revisá circulares.

4 Cumplí los requisitos.

5 Presentá toda la documentación.

6 Usá canales oficiales.

7 Guardá evidencia.

8 No aceptes acuerdos informales.

9 No coordines con competidores.

10 Actuá con integridad.



Mini autoevaluación antes de presentar

- ¿La oferta se ajusta exactamente al pliego?
- ¿Todas las consultas y respuestas están documentadas?
- ¿Se presentaron muestras y certificados exigidos?
- ¿La comunicación fue por canales oficiales?
- ¿Hay alguna señal roja que deba revisarse con legales/compliance?

Mensaje final: En licitaciones públicas, la mejor estrategia no es encontrar atajos: es cumplir las reglas mejor que los demás.