

Proceso de Negociación y Manejo de la Contratación en Venezuela

Negotiation Process and Contracting Management in Venezuela

PIETRO PIEMONTESE

Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo- Venezuela.

Email: pietro.30202421@uru.edu

ARIANNA PETIT

Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo- Venezuela.

 <https://orcid.org/0000-0001-6671-4979> Email: arinnapetit@gmail.com

ADRIANA OLIVARES

Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo- Venezuela.

 <https://orcid.org/0000-0002-2551-7300> Email: adolivares1@hotmail.com

Resumen

El presente artículo tiene como finalidad elaborar una revisión documental sobre el proceso negociación y el manejo de la contratación en Venezuela. La investigación se tipificó como analítica documental, bibliográfica descriptiva, donde, se establecieron relaciones, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio. Según estudios consultados, la negociación es un proceso esencial para alcanzar acuerdos y resolver conflictos. La investigación concluye la contratación directa puede ser una herramienta útil en ciertos casos, también presenta algunas desventajas que deben ser consideradas cuidadosamente. Una de las principales preocupaciones es la falta de transparencia, ya que, al no existir un proceso de selección abierto y competitivo, se crea un espacio propicio para la corrupción y el manejo discrecional de los recursos.

Palabras clave: Negociación, contratación, licitación.

Abstract

The purpose of this article is to prepare a documentary review on the negotiation process and the management of contracting in Venezuela. The research was classified as documentary analysis, descriptive bibliographic, where relationships, positions or current state of knowledge were established regarding the topic under study. According to studies consulted, negotiation is an essential process to reach agreements and resolve conflicts. The research concludes that direct contracting can be a useful tool in certain cases, it also presents some disadvantages that must be carefully considered. One of the main concerns is the lack of transparency, since, in the absence of an open and competitive selection process, a space conducive to corruption and discretionary management of resources is created.

Keywords: Negotiation, contracting, bidding.

Introducción

Para toda empresa, tanto a nivel mundial como nacional, la negociación es una herramienta esencial para alcanzar la máxima eficiencia y rentabilidad en sus actividades, por lo que todo proceso de negociación requiere de saber definir los recursos, estrategias y principios involucrados en la negociación y desarrollar un plan que les permita alcanzar los objetivos propuestos. Asimismo, en toda negociación están presentes intereses económicos y los riesgos jurídicos.

Por lo tanto, la misma no puede afrontarse de forma improvisada y se debe analizar la manera en que se va a negociar y las necesidades primordiales que se pretenden alcanzar, basados principalmente en el estudio y conocimientos de los tipos y estilos de negociación y ponerlas en práctica para lograr la aceptación y satisfacción de las partes involucradas.

En relación a ello, los principales procesos de negociación en los que se ven inmersas las empresas van dirigidos a la consecución de contratos, por lo que para toda empresa resulta relevante y prioritario, además de conocer los tipos de contratos y las disposiciones de ley sobre la adjudicación de contratos, debe saber y poder negociar los términos del contrato al cual desea acceder; siendo este conocimiento y la capacidad de aplicación por parte de la persona negociante lo que garantizará, en gran parte, la adquisición del contrato.

Según Saieh et al. (2019), a nivel mundial, la negociación es generalmente considerada como una de las habilidades esenciales y necesarias para la eficacia y el éxito de toda empresa; y dado que las empresas en todos los niveles organizativos negocian contratos de servicios, cada vez hay más ocasiones que requieren del conocimiento y gestión de los procesos internos de la empresa en cuanto a una negociación.

Por su parte, Fisher y Ury (2014) definen la negociación como un proceso de comunicación en el que dos o más partes buscan un acuerdo que satisfaga sus intereses. Los autores proponen un enfoque basado en principios, en el que las partes se enfocan en sus intereses, no en sus posiciones, y buscan soluciones creativas que beneficien a todos.

En este sentido, el proceso de negociación se revela como un proceso complejo y multifacético, susceptible de ser definido desde diversas perspectivas. Los autores mencionados anteriormente ofrecen diferentes enfoques y estrategias para la negociación, pero todos coinciden en que la negociación es un proceso esencial para alcanzar acuerdos y resolver conflictos.

Donde se puede decir que la negociación es un proceso inherente a la vida humana es dinámico y multifacético se caracteriza por la interacción entre dos o más partes con intereses, objetivos y necesidades divergentes. No existe una única forma de negociar. La elección del enfoque y las estrategias a utilizar dependerá de una serie de factores, como el contexto de la negociación, la naturaleza de la relación entre las partes, los objetivos que se persiguen y el tipo de acuerdo que se busca alcanzar.

Por otra parte, Saieh et al. (2019), distinguen dos tipos de negociación que se contraponen en cuanto a sus posiciones: la negociación cooperativa y la negociación competitiva: a) Cooperativa: En este tipo de negociación se persigue que todas las partes puedan salir satisfechas del proceso negociador.

Asimismo, cada negociador se posiciona de una forma flexible y condescendiente intentando encontrar la mejor solución posible al conflicto planteado. Se trata de un tipo de negociación no conflictiva, donde las partes confrontan el tema de negociación considerando los intereses de todos para que el acuerdo que se obtenga satisfaga tales intereses. (Saieh et al. 2019)

Por su parte, Fisher y Ury (2014) señalan que la negociación cooperativa se caracteriza por un enfoque en los intereses de las partes involucradas, donde se busca encontrar soluciones que satisfagan las necesidades de todos. A diferencia de la negociación competitiva, donde prima el ganar o perder, la negociación cooperativa busca un resultado positivo para todos los participantes.

Para lograr este objetivo, la comunicación abierta y honesta es fundamental, las partes deben compartir información y esforzarse por comprenderse mutuamente. Esto permite crear un ambiente de confianza y respeto, donde es posible trabajar en conjunto para encontrar soluciones creativas que beneficien a todos.

Por lo que, la flexibilidad es otro elemento clave en la negociación cooperativa. Las partes deben estar dispuestas a hacer concesiones y ceder en algunos puntos para llegar a un acuerdo. Esto no significa renunciar a sus intereses, sino encontrar un equilibrio que satisfaga a todos en la medida de lo posible. Las ventajas de la negociación cooperativa son numerosas.

En primer lugar, permite construir relaciones más fuertes entre las partes, basadas en la confianza y el respeto. Esto es importante para futuras colaboraciones y puede generar beneficios a largo plazo. En segundo lugar, los acuerdos alcanzados a través de la negociación cooperativa son más duraderos.

Las partes se sienten más comprometidas con un acuerdo que han ayudado a crear, lo que aumenta la probabilidad de que se implemente y cumpla. En tercer lugar, la negociación cooperativa produce mayor satisfacción en las partes. Al sentirse escuchadas y comprendidas, las partes se sienten más satisfechas con el proceso y el resultado de la negociación.

Por su parte, la negociación competitiva según Saieh et al. (2019) los resultados de las partes se hallan inversamente relacionados, de forma que, si una de las partes gana, la otra pierde. Cada negociador se posiciona de una forma dura e intransigente, defendiendo su idea y atacando vehementemente la idea del contrario. Se trata de un tipo de negociación en la que las partes buscan su propio beneficio, enfocando el tema de negociación desde el punto de vista más favorable para sus intereses; concluyendo de manera que uno gana y el otro pierde.

Para Fisher y Ury (2014) en la negociación competitiva, las relaciones entre las partes se asemejan a un juego de suma cero. El éxito de una parte está directamente ligado al fracaso de la otra. Se trata de un escenario donde prima la victoria individual, dejando a un lado la búsqueda de soluciones conjuntas.

Las posiciones rígidas e intransigentes caracterizan este tipo de negociación. Cada participante se aferra a su postura, defendiendo con vehemencia sus ideas y atacando las del contrario. La argumentación y la persuasión se convierten en armas para obtener el mejor resultado posible, sin importar el impacto en la otra parte.

En este contexto, el enfoque se centra en los propios intereses, buscando maximizar el beneficio individual. El tema de la negociación se analiza desde una perspectiva favorable a las necesidades de cada participante, sin considerar la posibilidad de crear valor para ambas partes. Si bien la negociación competitiva se caracteriza por su rapidez y eficiencia en la búsqueda de un resultado favorable para una de las partes, es importante tener en cuenta las consecuencias negativas que puede generar.

Al enfocarse en el propio beneficio, la negociación competitiva puede limitar la búsqueda de soluciones creativas que beneficien a ambas partes. Se pierde la oportunidad de explorar alternativas que podrían generar un mayor valor para todos. La visión se reduce a una dicotomía de “ganar o perder”, ignorando la posibilidad de encontrar soluciones “ganar-ganar”.

En tal sentido, señalan Fisher y Ury (2014) la negociación competitiva puede ser una herramienta útil en determinadas situaciones, pero es importante ser consciente de sus potenciales desventajas. Si se busca una relación a largo plazo con la otra parte o si se desea encontrar la mejor solución posible para ambas, la negociación colaborativa suele ser una mejor opción.

De igual manera, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), cada vez más en los Países modernos, la provisión de bienes y servicios públicos se realiza acudiendo al sector privado, sin que estén las administraciones obligadas en proveerlos directamente; incluso, en algunos casos, las constituciones más modernas reconocen en el Estado solamente un rol subsidiario en la provisión de bienes y servicios públicos para los ciudadanos.

En cuanto, a los modelos de contratación, la OECD estima que los gobiernos de todo el mundo gastan aproximadamente entre el 12% y el 20% del producto interno bruto (PIB) a través de los sistemas de contratación pública. En América Latina esa cifra ronda el 30% anual del presupuesto nacional de los países.

En ese sentido, es fundamental para toda empresa el conocer y estar al día con las leyes que rigen estos sistemas y dichos contratos para lograr resultados concretos en la entrega de bienes públicos y construir estrategias de negociación y contratación eficaces.

Actualmente en Venezuela, post pandemia por COVID-19, se demanda un alto nivel de competitividad y productividad en las empresas de todos los sectores productivos y/o de servicios para lograr su permanencia y crecimiento en el mercado.

Es por ello, que es importante cuidar hasta el más mínimo detalle que pueda que pueda influir en el alcance y logros de adjudicación de contratos y por ende, de los objetivos de la organización; por lo que toda empresa debe conocer los procesos de contratación, ya sea de contratación pública, vinculada principalmente a las organizaciones gubernamentales, a nivel local o nacional; o por contratación privada, en entornos de propiedad privada.

Por ejemplo, el vigente Decreto No. 1.399 mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Contrataciones Públicas publicado en Gaceta Oficial N° 6.154 Extraordinario de fecha 19 de noviembre de 2014, define los procesos que regula no con el término licitación sino bajo la expresión de contratación pública, que en su Artículo 1 define como “la actividad del Estado para la adquisición de bienes, prestación de servicios y ejecución de obras”.

Por el cual, cuya regulación busca preservar el patrimonio público, fortalecer la soberanía, desarrollar la capacidad productiva y asegurar la transparencia de las actuaciones de los contratantes sujetos al presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, coadyuvando al crecimiento sostenido y diversificado de la economía.

De acuerdo a esta Ley se identificaron cuatro (04) categorías de contratación pública, la cual permite diferenciar cuatro esquemas de contratación utilizados en el país y que representan diferentes condiciones, requisitos, procesos administrativos y tiempos para la entidad contratante y para los postores.

Sin embargo, en Venezuela también existe la Ley Constitucional contra la Guerra Económica para la Racionalidad y Uniformidad en la Adquisición de Bienes, Servicios y Obras Públicas, dictada por la Asamblea Nacional Constituyente, publicada en Gaceta Oficial N° 41.318 de fecha 11 de enero de 2018.

Cabe destacar que, dicha ley incorpora un conjunto de normas vigentes, de supuesta aplicación preferente, sin derogar la vigente Ley de Contrataciones Públicas, por lo que su conocimiento también es de suma importancia y de la cual muchas empresas en la actualidad no toman en consideración o tienen desconocimiento de la misma.

Dentro de las cuatros categorías son: concurso abierto, concurso cerrado, consulta de precios y contratación directa. Donde todas estas categorías están tipificadas en la referida ley. En este caso, los diferentes tipos de contrataciones son excluyentes entre sí.

Por consiguiente, el concurso abierto es la modalidad de selección pública del contratista, en la que pueden participar personas naturales y jurídicas nacionales y extranjeras, previo cumplimiento de los requisitos establecidos en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de la Ley de Contrataciones Públicas, su Reglamento y las condiciones particulares inherentes al pliego de condiciones. Supone la adjudicación de contratos públicos para cubrir una determinada necesidad y todos los proveedores interesados pueden participar en el proceso de contratación.

El concurso abierto tiene características fundamentales que lo distinguen. En primer lugar, se anuncia públicamente a través de diversos medios para asegurar la mayor participación posible de proveedores. Además, todos los oferentes que cumplan con los requisitos establecidos en el pliego de condiciones pueden participar en el proceso.

Este tipo de concurso se rige por principios de transparencia y publicidad, lo que permite a los proveedores conocer las condiciones de la contratación y presentar sus ofertas en igualdad de condiciones. En última instancia, el objetivo es obtener la mejor oferta para la entidad contratante, fomentando la competencia entre los oferentes. (Banco Mundial, 2013)

El concurso abierto ofrece una serie de ventajas, como la amplia participación de proveedores, la transparencia del proceso y la eficiencia en la obtención de ofertas. Su principal atractivo reside en la posibilidad de que cualquier persona natural o jurídica, nacional o extranjera, pueda participar en el proceso de licitación, siempre que cumpla con los requisitos establecidos.

Por lo tanto, esto genera un ambiente de mayor competencia entre los oferentes, lo que a su vez aumenta las posibilidades de que la entidad contratante obtenga la mejor oferta en términos de calidad, precio y plazo de ejecución.

Asimismo, el concurso abierto se caracteriza por su transparencia. La publicidad del proceso y la accesibilidad a la información por parte de todos los interesados garantizan la igualdad de oportunidades. Se establecen criterios objetivos de evaluación para seleccionar la propuesta que mejor se ajuste a las necesidades de la entidad, tanto en términos técnicos como económicos.

Sin embargo, el concurso abierto también presenta algunas desventajas que deben ser consideradas. En primer lugar, el proceso puede ser complejo y requerir de un mayor tiempo y recursos por parte de la entidad contratante. La elaboración del pliego de condiciones, la evaluación de las ofertas y la adjudicación del contrato son tareas que demandan un alto nivel de experiencia y dedicación. En segundo lugar, el proceso puede ser largo, desde la publicación del concurso hasta la adjudicación del contrato. Esto puede afectar el ritmo de ejecución de los proyectos y generar incertidumbre entre los oferentes.

Finalmente, al ser un proceso abierto, existe un mayor riesgo de que las ofertas sean impugnadas por los oferentes no seleccionados. Esto puede ocasionar retrasos adicionales en la adjudicación del contrato e incluso generar costos legales para la entidad contratante.

En definitiva, el concurso abierto es una modalidad de contratación que ofrece importantes ventajas en términos de participación, transparencia y eficiencia. Sin embargo, es importante tener en cuenta las desventajas que presenta y evaluar si se ajustan a las necesidades y capacidades de la entidad contratante.

Por su parte, concurso cerrado es una modalidad de selección del contratista en la que al menos cinco (5) participantes son invitados de manera particular a presentar ofertas por el órgano o ente contratante (Pérez, 2023).

Por su parte, el Banco Mundial (2013) señala que es un método de selección de contratistas en el que el organismo contratante invita a un número limitado de empresas a presentar ofertas para un contrato. Las empresas invitadas son generalmente aquellas que se consideran las más calificadas para el trabajo, y la selección se basa en criterios preestablecidos.

De acuerdo a lo anterior, este proceso se basa en la capacidad técnica, financiera y legal de los invitados, y se considera un proceso interno de adjudicación de contrato. Para la selección de los participantes, el ente contratante debe realizar un análisis previo de las capacidades económicas y operativas de las empresas, a fin de garantizar la transparencia y la igualdad de condiciones en el proceso.

Cuando se realiza una consulta de precios Según el Banco Mundial (2013), la consulta de precios es un método de selección de contratistas en el que el organismo contratante solicita a un número determinado de proveedores que presenten cotizaciones para un bien o servicio específico. En este proceso, el organismo selecciona al proveedor que ofrece el precio más bajo, siempre y cuando cumpla con los requisitos mínimos de calidad y experiencia.

Por otro lado, Pérez (2023) señala que la consulta de precios es una modalidad de selección de contratista que se caracteriza por la solicitud de cotizaciones a un número mínimo de proveedores, generalmente entre tres

y cinco. La selección del proveedor se basa en el precio más bajo, siempre y cuando cumpla con los requisitos mínimos de calidad y experiencia.

La consulta de precios se presenta como un método de selección de contratistas que, si bien ofrece ciertas ventajas, también trae consigo algunas desventajas que deben ser cuidadosamente consideradas antes de su implementación. Entre sus puntos fuertes, destaca su rapidez en comparación con otros métodos. Al no requerir de la elaboración de ofertas complejas ni de la evaluación de criterios técnicos, el proceso se agiliza considerablemente. Esto se traduce en un ahorro de tiempo y recursos para el organismo contratante.

La consulta de precios se caracteriza por su sencillez. Tanto el organismo contratante como los proveedores pueden comprender fácilmente el proceso, lo que facilita su participación y reduce la posibilidad de errores o confusiones. Sin embargo, este método también presenta algunas desventajas. Una de las principales es la posible limitación de la competencia. Al solicitar cotizaciones a un número limitado de proveedores, se reduce la posibilidad de obtener mejores precios y condiciones.

Por otro lado, la falta de un proceso de evaluación transparente puede generar dudas sobre la imparcialidad del proceso. De igual manera, la selección del proveedor con el precio más bajo, sin considerar otros factores como la calidad del producto o servicio, puede conllevar el riesgo de obtener un resultado final de baja calidad. Esto puede traducirse en costos adicionales a largo plazo para el organismo contratante, debido a la necesidad de reparaciones, reemplazos o incluso la contratación de un nuevo proveedor.

En definitiva, la consulta de precios puede ser una herramienta útil para la adquisición de bienes y servicios de bajo costo y complejidad. Sin embargo, es crucial tener en cuenta sus desventajas y tomar las medidas necesarias para mitigar los riesgos asociados. Por lo que es necesario establecer criterios claros para la selección de proveedores, fomentar la transparencia en el proceso y evaluar no solo el precio, sino también la calidad del producto o servicio ofertado.

Por su parte, contratación directa según el Banco Mundial (2013), la contratación directa es un método de selección de contratistas en el que el organismo contratante selecciona a un proveedor sin realizar un proceso de licitación pública. Este método se utiliza en casos excepcionales, cuando no es posible o conveniente llevar a cabo una licitación pública.

Por otro lado, Pérez (2023) describe la contratación directa como una modalidad de selección de contratista en la que se adjudica un contrato a un proveedor sin licitación pública. Esta práctica se utiliza también en situaciones excepcionales, cuando la ley lo permite y está debidamente justificado. Se puede recurrir a ella cuando solo existe un proveedor capaz de ofrecer el bien o servicio requerido, o cuando la premura de una emergencia exige una respuesta rápida en la adquisición de bienes o servicios.

Asimismo, la ley suele establecer un monto máximo para aquellos contratos que pueden adjudicarse por esta vía, simplificando el proceso en casos de menor cuantía. También se emplea cuando la complejidad del contrato demanda un proveedor con experiencia específica, o cuando se trata de asuntos sensibles como la seguridad nacional o la defensa.

En cada uno de estos casos, la contratación directa se justifica como una alternativa viable que permite al Estado actuar con la debida diligencia y eficiencia, atendiendo a las necesidades específicas que se presenten.

Del mismo modo, las empresas necesitan competir de una forma adecuada para conseguir un crecimiento económico y estructural y aprovechar las oportunidades que le presenten, ya que al no cubrir con todo el mercado logrará que los contratos disminuyan al no establecer unas buenas estrategias de negociación, esto causará que las organizaciones pierda credibilidad y participación en el mercado, que los ingresos disminuyan, habrá despido de personal y hasta se cierre las actividades en la empresa.

En esta perspectiva, se generó la propuesta de la presente investigación que consiste en elaborar una revisión documental sobre el proceso negociación y el manejo de la contratación en Venezuela, basada en las investigaciones realizadas hasta la actualidad con el fin de integrar posturas en el proceso negociación y

contratación en Venezuela, con el fin de analizarlos desde los conocimientos normativos, teóricos y empíricos concatenados en esta base de estudio.

Métodos

El tipo de investigación analítica documental, bibliográfica descriptiva Balestrini, (2014) considera un estudio documental, cuando la finalidad de la investigación es recolectar información a partir de documentos escritos susceptibles de ser analizados. De igual manera, Tamayo y Tamayo (2016), indica que ésta permite el conocimiento previo o bien el soporte documental o bibliográfico vinculante al tema objeto de estudio, conociéndose los antecedentes y quienes han escrito sobre el tema.

El diseño de la investigación es de tipo bibliográfico no experimental. Sabino (2014) dice que el diseño de tipo bibliográfico no experimental, se refiere a que los datos e informaciones que se emplean proceden de documentos escritos. En los diseños bibliográficos los datos ya han sido recolectados en otras investigaciones y son conocidos mediante los informes correspondientes, los cuales son considerados documentos; también pueden provenir de fuentes originales pasados de información de primera mano.

Resultados

Tabla 1

Contratación de autores.

Autor	Example
Saieh, Rodríguez y Opazo (2019)	A nivel mundial la negociación es generalmente considerada como una de las habilidades esenciales y necesarias para la eficacia y el éxito de toda empresa, dado que las empresas en todos los niveles organizativos negocian contratos de servicios, cada vez hay más ocasiones que requieren del conocimiento y gestión de los procesos internos de la empresa en cuanto a una negociación.
Saieh, Rodríguez y Opazo (2019)	La negociación cooperativa se persigue que todas las partes puedan salir satisfechas del proceso negociador.
Saieh, Rodríguez y Opazo (2019)	Los resultados de las partes se hallan inversamente relacionados, de forma que, si una de las partes gana, la otra pierde.
Fisher y Ury (2014)	Definen la negociación como un proceso de comunicación en el que dos o más partes buscan un acuerdo que satisfaga sus intereses.
Fisher y Ury (2014)	Señalan que la negociación cooperativa se caracteriza por un enfoque en los intereses de las partes involucradas, donde se busca encontrar soluciones que satisfagan las necesidades de todos
Fisher y Ury (2014)	En la negociación competitiva, las relaciones entre las partes se asemejan a un juego de suma cero. El éxito de una parte está directamente ligado al fracaso de la otra.
Ley de Contrataciones Públicas (2014)	En su artículo 1 define la contratación pública como como la actividad del Estado para la adquisición de bienes, prestación de servicios y ejecución de obras.
Ley Constitucional contra la Guerra Económica para la Racionalidad y Uniformidad en la Adquisición de Bienes, Servicios y Obras Públicas (2018)	Incorpora un conjunto de normas vigentes, de supuesta aplicación preferente sin derogar la vigente Ley de Contrataciones Públicas.
Ley de Contrataciones Públicas (2014)	El concurso abierto es la modalidad de selección pública del contratista, en la que pueden participar personas naturales y jurídicas nacionales y extranjeras, previo cumplimiento de los requisitos.

Cont. Tabla 1.

Contratación de autores.

Autor	Example
Pérez (2023)	El concurso cerrado es una modalidad de selección del contratista en la que al menos cinco (5) participantes son invitados de manera particular a presentar ofertas por el órgano o ente contratante.
Pérez (2023)	La consulta de precios es un método de selección de contratistas en el que el organismo contratante solicita a un número determinado de proveedores que presenten cotizaciones para un bien o servicio específico.
Banco Mundial (2013)	La contratación directa es un método de selección de contratistas en el que el organismo contratante selecciona a un proveedor sin realizar un proceso de licitación pública.

Discusión

Desde la postura de Saieh, Rodríguez y Opazo (2019), la negociación es un proceso esencial para alcanzar acuerdos y resolver conflictos. Por otra parte Fisher y Ury (2014), en la negociación las partes se enfocan en sus intereses, no en sus posiciones y buscan soluciones creativas que beneficien a todos.

Tomando en consideración a Saieh, Rodríguez y Opazo (2019), la negociación cooperativa se trata de un tipo de negociación no conflictiva, donde las partes confrontan el tema de negociación considerando los intereses de todos. Al mismo tiempo, la negociación competitiva cada negociador se posiciona de una forma dura e intransigente, defendiendo su idea.

Asimismo, Fisher y Ury (2014) la negociación cooperativa busca un resultado positivo para todos los participantes. También, añade la negociación competitiva las posiciones rígidas e intransigentes caracterizan este tipo de negociación.

Dentro del marco legal la Ley de Contrataciones Públicas (2014), la regulación busca preservar el patrimonio público, fortalecer la soberanía, desarrollar la capacidad productiva y asegurar la transparencia de las actuaciones de los contratantes coadyuvando al crecimiento sostenido y diversificado de la economía.

Asimismo, se plantea la Ley Constitucional contra la Guerra Económica para la Racionalidad y Uniformidad en la Adquisición de Bienes, Servicios y Obras Públicas (2018), su conocimiento es de suma importancia y de la cual muchas empresas en la actualidad no toman en consideración o tienen desconocimiento de la misma.

En esta perspectiva para la Ley de Contrataciones Públicas (2014), el concurso abierto adjudica los contratos públicos para cubrir una determinada necesidad y todos los proveedores interesados pueden participar en el proceso de contratación. Con respecto al concurso cerrado como opina Pérez (2023), las empresas invitadas son generalmente aquellas que se consideran las más calificadas para el trabajo y la selección se basa en criterios preestablecidos.

Otro aspecto a considerar es la selección del proveedor para Pérez (2023), se basa en el precio más bajo, siempre y cuando cumpla con los requisitos mínimos de calidad y experiencia. También es importante destacar la contratación directa para el Banco Mundial (2013), este método se utiliza en casos excepcionales, cuando no es posible o conveniente llevar a cabo una licitación pública.

En tal sentido, la negociación se justifica en casos complicados, ya que los mecanismos concursales requieren una delimitación precisa del objeto a contratar, lo cual no es siempre posible.

El mecanismo óptimo de selección de contratistas debe incluir una etapa de puja entre los oferentes, no solo para cumplir con principios como la transparencia y la selección objetiva, sino también para generar competencia y revelar información que conduzca a la eficiencia económica.

La competencia es crucial para lograr un equilibrio óptimo entre precio y calidad, permitiendo a la administración pública obtener mejores estimaciones de costos y una inversión eficiente de los recursos públicos. En resumen, la negociación y el concurso deben fusionarse para beneficiar a los proveedores y garantizar una inversión eficiente por parte del Estado.

Conclusiones

Posterior a la consulta de distintas referencias referidas al proceso negociación y el manejo de la contratación en Venezuela, se concluye si bien la contratación directa puede ser una herramienta útil en ciertos casos, también presenta algunas desventajas que deben ser consideradas cuidadosamente. Una de las principales preocupaciones es la falta de transparencia, ya que, al no existir un proceso de selección abierto y competitivo, se crea un espacio propicio para la corrupción y el manejo discrecional de los recursos.

De esta manera, la ausencia de licitación pública también limita la competencia entre proveedores, lo que reduce la posibilidad de obtener mejores precios y condiciones. En este sentido, se corre el riesgo de pagar un sobreprecio por los bienes o servicios contratados o de aceptar condiciones menos favorables que las que se podrían obtener en un proceso competitivo. Por otro lado, la contratación directa puede abrir la puerta al favoritismo.

Al no existir una evaluación objetiva de las ofertas, el organismo contratante tiene la libertad de seleccionar a un proveedor sin una justificación adecuada, lo que puede generar situaciones de conflicto de intereses y deslegitimación del proceso.

Referencias Bibliográficas

- Balestrini, M. (2014). *Cómo se elabora el proyecto de investigación*. (5ta edición). Caracas Venezuela: Editorial: BL Consultores Asociados.
- Banco Mundial. (2013). *Guía de Contrataciones Públicas para Especialistas*.
- Cavecon (2020). *Transparencia Contratación Pública en Venezuela*. Caracas-Venezuela: Recuperado en línea: https://cavecon.org.ve/wp-content/uploads/2De020/10/Transparencia_en_la_Contratacion_Publica_en_Vzla_PAM_15_Oct2020.pdf
- De Juana, J. L. (2017). *Derecho Mercantil I. Contratos y empresarios*. Madrid: Editorial Marcial Pons.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de la Ley de Contrataciones Públicas. Decreto N°. 1.399. 19 de noviembre de 2014.
- Fisher, R., y Ury, W. (2014). *Sí se puede: Negociar para llegar a un acuerdo sin Ceder* (3ª ed.). Nueva York: Penguin Books.
- Pérez, J. A. (2023). *Contrataciones Públicas: Guía Práctica para Venezuela*. Caracas: Editorial Jurídica Venezolana.
- Sabino, C. (2014). *El proceso de investigación*. Caracas – Venezuela: Editorial Episteme.
- Saieh, C. Rodríguez, D. Opazo, M. (2019). *Negociación. ¿Cooperar o competir?* (2da. Edición). España: Ediciones UC.
- Tamayo y Tamayo, M. (2016) *Metodología de la Investigación Científica*. México: Editorial: Limusa.

