Las licitaciones no se pierden en el *fallo.*

Se pierden en la página uno de las bases.

LECCIÓN	Me descalificaron antes de competir
CASO	15% más caros, y ganamos
GUÍA	Siete preguntas antes de cotizar
DATOS	Presupuesto 2027: aprobado. ¿Y ahora qué?

CARTA DEL EDITOR

El fallo solo confirma lo que se decidió antes.

En el Nº 0 te conté cómo pasé años tocando la puerta equivocada. En este número vamos al momento en que una empresa por fin tiene enfrente las bases de una licitación, que es justo donde más se pierde.

Casi siempre creemos que una licitación se gana o se pierde el día del fallo. No es así. El fallo solo confirma lo que se decidió mucho antes, a veces en la página uno de las bases y a veces antes de que las bases existieran.

Por eso este número está construido alrededor de una sola idea: leer bien una licitación es una ventaja competitiva, y casi nadie la aprovecha. Te comparto dos historias propias, una que perdí y otra que gané siendo más caro; siete preguntas que conviene hacerse antes de cotizar; el perfil del área que escribe lo que vas a vender, y lo que significa para los proveedores el Presupuesto 2027 que la Cámara de Diputados acaba de aprobar.

Gracias a quienes leyeron, comentaron y compartieron el Nº 0. Sus preguntas ya están dando forma a los siguientes números.

— *Carlos Álvarez*

EN ESTE NÚMERO

03	Lección · Me descalificaron antes de competir
04	Caso · 15% más caros, y ganamos
05	Guía · Siete preguntas antes de cotizar
06	Perfil · El área requirente
07	Presupuesto 2027 · Aprobado. ¿Y ahora qué?
08	Lo que viene · Nº 02

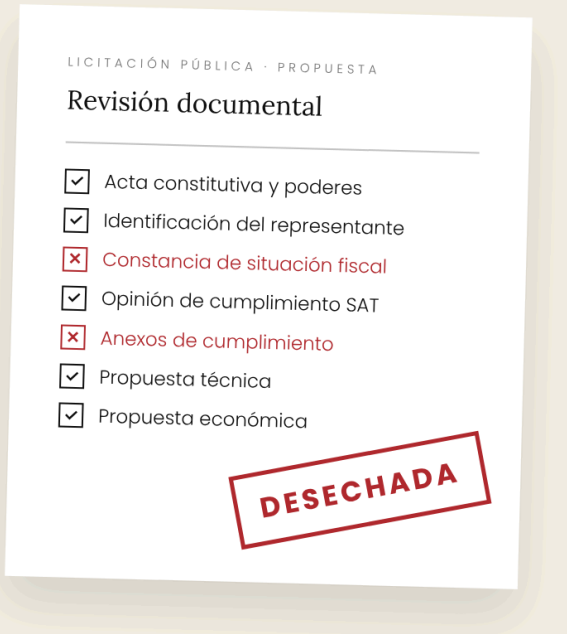
LECCIÓN

Me descalificaron antes de *competir.*

G&E · Nº 01 LECCIÓN

Me descalificaron antes de *competir.*

Precio competitivo, equipo con experiencia. Faltaba la constancia de situación fiscal y dos anexos de cumplimiento. Nadie revisó el expediente completo. Yo tampoco.



Teníamos una propuesta competitiva y un equipo de licitaciones con experiencia. Nos descalificaron porque faltaban la constancia de situación fiscal y dos anexos de cumplimiento. Nadie revisó el expediente completo antes de entregarlo, y yo tampoco.

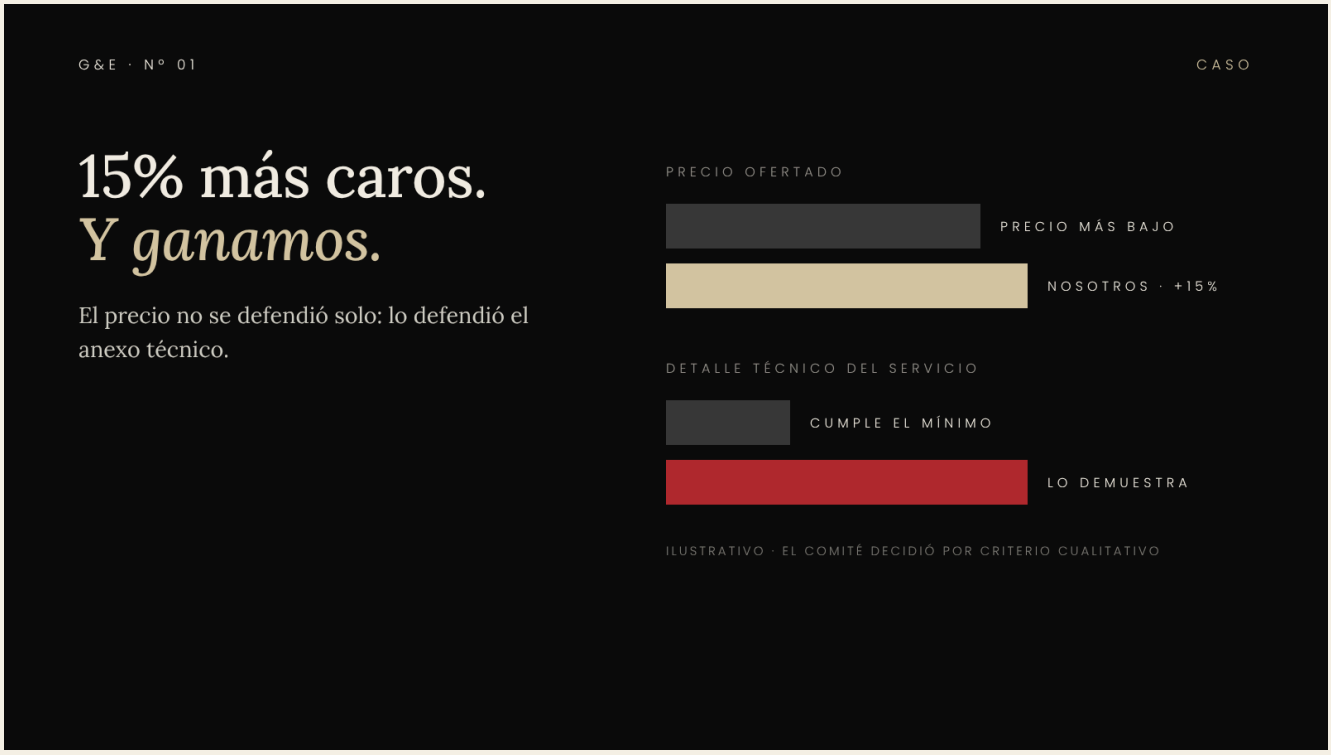
Ese día aprendí que el precio solo se compara entre las propuestas que sobreviven a la revisión documental, y muchas no sobreviven. Por eso las causales de desechamiento no son letra chica: son la primera lista de verificación que tienes que hacer.

También perdí una licitación de 90 millones por medio punto. El competidor ya tenía relación con la dependencia antes de que se publicaran las bases.

> *Medio punto no decide 90 millones; lo decide quién estuvo en la mesa cuando se escribió el anexo.*

CASO

15% más caros, *y ganamos.*



En una licitación de servicios, el comité podía decidir por precio o por calidad del servicio. Nuestra propuesta técnica estaba escrita para el segundo camino: describía el servicio con todo el detalle que las bases permitían evaluar.

Estábamos 15% por encima del precio más bajo, sin caer en sobrecosto, y ganamos. El comité eligió el criterio cualitativo porque la propuesta le daba razones para hacerlo.

> *El precio no se defendió solo: lo defendió el anexo técnico.*

Un precio defendible es el que un funcionario puede justificar ante un órgano de control. Si tu propuesta técnica solo cumple el mínimo, el comité no tiene argumentos para pagarte más, aunque quiera.

GUÍA

Siete preguntas antes de *cotizar.*

Las bases no se leen: se interrogan. Antes de invertir un solo día en la propuesta, respóndete esto.

1 **¿Qué procedimiento es?**
Licitación pública, invitación a cuando menos tres personas o adjudicación directa; nacional o internacional. Cada uno tiene plazos, requisitos y márgenes de maniobra distintos.

2 **¿Cómo me van a evaluar?**
Binario, puntos y porcentajes o costo-beneficio. El criterio de evaluación define cómo escribes todo lo demás.

3 **¿Qué me desecha?**
Haz tu lista de verificación con las causales de desechamiento, y que la revisen y firmen dos personas antes de entregar.

4 **¿Quién escribió el anexo técnico?**
Si las especificaciones apuntan a un producto en particular, llegaste tarde. Decide si vale la pena competir.

5 **¿Qué voy a preguntar en la junta de aclaraciones?**
Lo que se aclara ahí también forma parte de las bases. Es tu única oportunidad formal de cambiar las reglas.

6 **¿Qué garantías y penas pide?**
Cumplimiento, anticipo y penas por atraso cuestan dinero; ponlas en tu precio desde el principio.

7 **¿Cuándo y cómo me pagan?**
Plazo de pago, acta de recepción y quién firma. Si no está claro, vas a financiar al gobierno con tu margen.

REGLA PRÁCTICA

Treinta minutos con estas siete preguntas te ahorran meses de trabajo en una propuesta que nunca iba a ganar.

PERFIL

El área requirente: quien escribe lo que tú vas a *cotizar.*



En este número el perfil no es de una persona: es de un área, y casi nadie la busca.

El área requirente es la que define qué se va a comprar y escribe el anexo técnico. El área contratante arma las bases y conduce el procedimiento, la junta de aclaraciones ajusta las reglas y el comité evalúa contra lo que quedó escrito. Detrás de todos está el órgano interno de control.

La mayoría de los proveedores llega a la segunda etapa. Los que ganan con frecuencia ya conversaron con la primera, con información técnica y no con presión, cuando la necesidad todavía se estaba definiendo.

> *Si conoces el anexo técnico hasta que se publica, ya llegaste tarde.*

PRESUPUESTO 2027

Aprobado. ¿Y *ahora qué?*



Aprobación final. En la madrugada del 11 de noviembre, la Cámara de Diputados aprobó en lo particular y sin cambios el Presupuesto de Egresos 2027, con 352 votos a favor y 130 en contra, y lo envió al Ejecutivo.

Monto. El gasto neto total es de 10 billones 636 mil 488.1 millones de pesos, 1.3% más en términos reales que en 2026.

Inversión. El dictamen considera 1.13 billones de pesos de gasto de inversión, 90.5% de ellos para inversión física.

Ingresos. El Senado aprobó la Ley de Ingresos 2027 el 27 de octubre.

Qué hacer ahora si le vendes a gobierno: revisa en qué partidas quedó tu producto, identifica qué dependencias tienen recursos para comprarlo y prepárate para los programas anuales de adquisiciones de principios de año. Lo que no está en el presupuesto difícilmente se compra.

Fuentes: La Razón y SDP Noticias (11 nov 2026); Infobae (6 nov 2026); Expansión (27 oct 2026). Cifras del decreto aprobado y del dictamen de la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública.

Nº 02 · DICIEMBRE 2026

Cobrar también es *vender.*

El cierre del ejercicio, las actas de recepción y el año y medio que tardó en llegar un pago.

TU TURNO

¿Cuál fue la causa más absurda por la que te descalificaron? Escríbenos. Las mejores historias, sin nombres, serán parte de los próximos números.

G&E

GOBIERNO & EMPRESA

Una publicación de Grupo Álvarez Berrueco & Asociados

grupoalvarezberrueco.com

contacto@grupoalvarezberrueco.com

LinkedIn: G&E · Gobierno & Empresa