

El Júcaro adjudicó más de Q900 mil a proveedor en compras de baja cuantía

Ojo con mi Pisto

10-04-2025

En lo que va de 2025, Diego Pablo Marín Arteaga proveyó en 48 ocasiones a través de baja cuantía (menos de Q25 mil) en servicios de mantenimiento para esta municipalidad de El Progreso.

Diego Pablo Marín Arteaga es proveedor del estado desde el año 2020. También conocido como Construcciones Marín y Transportes Marín, ha percibido Q29 millones 50 mil 481 en cinco años de actividad. Uno de sus compradores más recurrentes es la municipalidad de El Júcaro, El Progreso.

En 2025 la prestación de servicios por parte de Marín sigue siendo recurrente. Hasta abril ha reportado 48 compras, que suman un total de Q997 mil 500. Entre los conceptos de las compras están: mantenimiento de calles, limpieza de basureros clandestinos y alcantarillado, reparación de sistemas de agua potable y mantenimiento del sistema de alumbrado público.

Las otras municipalidades que también lo contratan como proveedor son Río Hondo y Gualán en Zacapa, y Sayaxché en Petén.

Más de 20 compras en un día

El 18 de febrero fue el día con más actividad de Marín. Reportó 26 compras realizadas por El Júcaro por trabajos de mantenimiento de calles y sistemas de agua potable en distintas zonas del municipio. Para **Luis Linares**, analista de la Asociación de Investigación y Estudios Sociales (Asies), que los trabajos se hagan en diferentes partes no es excusa para utilizar la modalidad de baja cuantía.

“Deben integrarse paquetes para realizar trabajos del mismo tipo aunque sean en diferentes lugares”, aclaró. Consideró que estas prácticas podrían considerarse como “fraccionamiento”, que según la Ley de Contrataciones del Estado, se da cuando “una misma unidad ejecutora realice compras directas de baja cuantía o compras directas del mismo bien o servicio”. La Contraloría General de Cuentas (CGC) debería vigilar y sancionar en estos casos, hasta el momento la comuna no tiene ninguna sanción.

Para el analista la mejor forma de obtener precios justos y un buen servicio es a través de un proceso competitivo. “Sobre todo para que no haya lugar a que se vea un favor o una predisposición especial hacia un proveedor” agregó.