

Diseño de un Proceso de Compras Públicas

Cómo reducir el riesgo de colusión
entre oferentes

Esté Informado Acerca del Mercado

- Determine si las características del mercado hacen más probable la ocurrencia de colusión
- Indague acerca de los proveedores y los productos
- Contacte otras oficinas de abastecimiento público
- Obtenga información acerca de la tendencia de los precios
- Averigüe acerca de los costos más importantes del proveedor
- Observe productos similares o sustitutos
- Pero en todo caso evite reunir a los proveedores

Servicios de Provisión de Agua en Irlanda del Norte

- El plan inicial era hacer llamados a licitación para contratos de 3 a 6 meses de duración
- Al conversar con proveedores, la entidad licitante descubrió que los oferentes tenían la capacidad para realizar ofertas para un solo contrato a la vez
- Combinar escalonadamente contratos de 9 meses permitió que los oferentes pudieran ofertar en múltiples contratos

Centrales Eléctricas en Brasil

- La entidad licitante descubrió que una empresa de construcción de gran tamaño tenía contratos exclusivos con todos los constructores de turbinas
- La acción de la Autoridad de Competencia Brasileira derivó en la cancelación de los contratos exclusivos
- El resultado fue una mayor cantidad de oferentes y menores precios

Incentivar la Participación

- Cualquier condición que restrinja la elegibilidad debe ser estrictamente necesaria y limitada
- Mantenga bajos los costos de preparación de las ofertas, conceda un período de tiempo adecuado, considere licitar por vía electrónica
- Si es posible, diseñe los contratos de manera tal que empresas más pequeñas puedan hacer ofertas en, a lo menos, una porción del contrato
- Incentive la participación de empresas no regionales y extranjeras

Remodelación de Escuelas en Inglaterra

- Proyecto de largo plazo que involucraba trabajos de construcción en escuelas a través del país
- Al agrupar escuelas de una región en una sola licitación, el proyecto se hizo atractivo para más empresas, incluyendo nuevos entrantes

Prisiones Privadas en el Reino Unido

- El Reino Unido quería que firmas privadas construyesen y administrasen prisiones
- Previamente, no existía un mercado para estos servicios
- Para incentivar la participación de largo plazo en el mercado, las licitaciones fueron adjudicadas a dos oferentes, en vez de otorgárselas sólo al oferente más barato

Clarifique las condiciones de las Bases

- Los términos y especificaciones deben ser claros y centrados en la función y la ejecución
- Acepte productos sustitutos
- Admita soluciones innovadoras

Reino Unido- Subcontratistas en Defensa

- Existía preocupación pues los subcontratistas optaban por no hacer ofertas en licitaciones de obras de Defensa debido al retraso en los pagos por parte de los contratistas
- El Ministerio de Defensa creó un novedoso sistema de pagos que aseguraba el pago oportuno a los subcontratistas
- El resultado fue que más subcontratistas ofertaron en las licitaciones

Reduzca las Comunicaciones entre Oferentes

- Evite juntar a los oferentes en un mismo lugar
- Use ofertas por correo, telefónicas y electrónicas
- No identifique a los oferentes por el nombre
- Exija una declaración jurada sobre determinación independiente de la oferta
- Evite usar consultores cercanos a la industria si esto puede facilitar la comunicación entre oferentes

Revestimiento y Cañerías en Indonesia

- Las reglas de las licitaciones requerían que los oferentes que podían proveer sólo ciertos productos obtuviesen una carta de apoyo del oferente que podía proveer todos los productos
- Este requerimiento derivó en comunicaciones entre oferentes, la transmisión de los precios de la ofertas antes de ser efectuadas y acuerdos de colusión en las licitaciones

Remates de Ejecución de Hipotecas en Estados Unidos

- Las licitaciones involucraban la venta de propiedades inmuebles por ejecución de la hipoteca (más que abastecimiento)
- Las subastas eran hechas en la entrada de los tribunales
- Esto reunía a todos los oferentes y hacía más fácil la comunicación entre ellos y su colusión en las licitaciones

Declaración Jurada sobre Determinación Independiente de la Oferta- Canadá

- El oferente no ha tenido comunicación con ningún competidor acerca de ningún aspecto de la oferta salvo los indicados en la propia declaración
- El oferente no ha divulgado los términos de su oferta a ningún competidor
- La presentación de una declaración falsa a sabiendas es un delito

Establezca cualquier criterio de adjudicación además del precio

- Criterios claros y justos incentivan la participación de oferentes en futuras licitaciones
- Los criterios deben premiar la innovación y las reducciones de precios
- Los criterios no deben favorecer a las empresas establecidas o a ciertos grupos
- Los criterios no deben desincentivar la participación de nuevos oferentes
- Describa la FUNCION de lo requerido, antes que productos o servicios específicos

Consejo para Reclamos sobre Compras Públicas en Noruega

- El Consejo administra un procedimiento eficiente para manejar los reclamos de oferentes acerca de licitaciones que no fueron imparciales o adecuadamente evaluadas
- El resultado es un proceso de licitaciones mejorado y más oferentes

Entrene a los profesionales de Licitaciones

- El diseño de licitaciones que limiten la posibilidad de colusión entre oferentes requiere de un entendimiento de cómo ocurre la colusión
- Las fuentes de entrenamiento incluyen:
 - Estudiar licitaciones pasadas
 - Conversar con otras unidades de abastecimiento público
 - Conversar con potenciales y antiguos oferentes
 - Contar con Abogados asesores e informarse con las Autoridades de Competencia

Asociación del Sector Público- Finlandia

- Las Autoridades de Competencia finlandesas realizaron seminarios de medio día en ciudades a lo largo del país
- Seminarios se enfocaron en cómo diseñar licitaciones, cómo detectar la colusión entre oferentes y cómo la autoridad y las cortes aplican la ley

Promoción e Instrucción en Estados Unidos

- Abogados de Gobierno han realizado seminarios a oficinas de abastecimiento por muchos años
- Esto ha llevado a una relación de confianza y a la denuncia de posibles casos de colusión en licitaciones
- El enjuiciamiento de casos denunciados por las oficinas de abastecimiento ha derivado en la reducción de colusión en las licitaciones