



Negociación y Métodos de
Contratación Pública

Conferencia RICG, 14 de Octubre 2010

Lima - Perú

El rescate de Atacama



Lógica económica en la contratación pública

➔ **Objetivo: Crear valor a los Clientes/Mandantes**

→ *Maximizar el Valor del Contrato/Compra*

**Valor
Contrato**

$$= Q(x_i) + B(y_i) - P(t_i) - C(z_i) / \underline{R(p, r, m)}$$



Calidad /
Beneficios
Internos



Beneficios
Externos



Precio



Costos



Restricciones

¿Cómo se resuelve la ecuación?



¿Cómo se resuelve la ecuación?



Dilema: Centralización v/s Descentralización

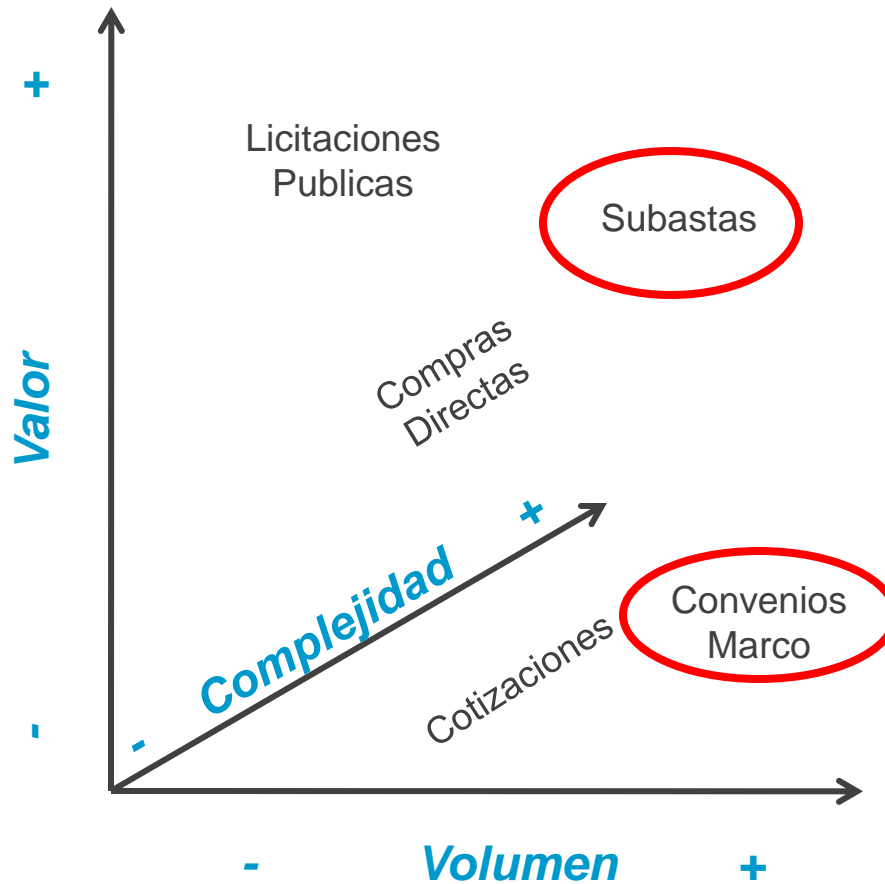
(Estándares v/s customización; economías v/s flexibilidad)

¿Cómo se resuelve la ecuación?

Sistema de Contratación Pública



Negociación y Métodos de Contratación



Otras Clasificaciones

- Tipo (bienes o servicios)
- Oportunidad
- Objetivo
- Etc.

Negociación y Métodos de Contratación

 **Convenios Marco y Subasta potencialmente pueden resolver +/- 50% de la contratación pública**

→ *Bienes y Servicios, no Obras Públicas*

→ *No son métodos excluyentes*

Convenios Marco

“Un Convenio Marco es un acuerdo entre uno o varios poderes adjudicadores y uno o varios operadores económicos, cuyo objetivo consiste en establecer las condiciones que rijan los contratos que se van a adjudicar durante un período determinado, en particular las relativas a los precios y, en su caso, a las cantidades previstas.”

EU Procurement Directive (2004/18/EC)

- Relación de Largo Plazo con Proveedores
- Requerimientos repetitivos y homogéneos
- Condiciones Técnicas/Comerciales preestablecidas
- Canal de Compra/Venta “exclusivo”

Convenios Marco

Tipos

Adjudicación / Contrato	Productos y Servicios	Empresas
Completos (1 etapa)	Precio	Adaptación
Incompletos (2 etapas)	Adaptación	Flexibilidad

Convenios Marco

LOGICA

Optimización

- ✓ **Productividad:** 80% esfuerzo en 80% del valor
- ✓ **Eficacia:** 80% just in time



Economías de Escala

- ✓ **Ahorro:** Negociación corporativa de Opciones de Compra
- ✓ **Actualización:** Adaptación mercado

Subastas Electrónicas

“Las subastas electrónicas reúne compradores y vendedores, en un día y un horario determinados, para la negociación de las condiciones del contrato, por lo general el precio. Los participantes se confrontan directamente, mediados por un sistema electrónico operado por un subastador o martillero, reproduciendo virtualmente una bolsa de mercancías y su ambiente de competencia”

Adaptado de CROOM y BRANDON-JONES, 2009

- Relación puntuales y de corto Plazo con Proveedores
- Requerimientos estandarizados
- Condiciones Técnicas/Comerciales preestablecidas

Subastas v/s Convenios Marco (Comparación Preliminar)

(+) = Correlación Positiva

(-) = Correlación Negativa

	Calidad	Externalidades	Precios*	Costos	Leyes	Recursos	Mercado
Convenios Marco	+	+	-	+	-	+	+
Subastas Electrónicas	-	-	+	-	+	-	+

* en bienes comparables; subastas tiene alta varianza

$$\text{Valor Contrato} = Q(x_i) + B(y_i) - P(t_i) - C(z_i) / R(\underline{p, r, m})$$

↓

Calidad /
Beneficios
Internos

↓

Beneficios
Externos

↓

Precio

↓

Costos

↓

Restricciones

Literatura Recomendada

Subastas y Convenios Marco

Marco Sparro

Framework Agreements and Repeated Purchases: The Basic Economics and a Case Study on the Acquisition of It Services

Katri Karjalainen

Factors Contributing To Different Forms of Maverick Buying: An Empirical Test in the Government of Finland

Anders Lunander

Combinatorial Auctions in Public Procurement: Experiences from Sweden

Moshe Eitan Shalev

Electronic Reverse Auctions and the Public Sector – Factors of Success

Gian Luigi Albano

Flexible Strategies for Centralized Public Procurement”

Solon Lemos Pinto

Subastas inversas electrónicas y su aplicación en las compras gubernamentales

Eshien Chong, Carine Staropoli and Anne Yvrande-Billon

Auction versus Negotiation in Public Procurement

Patrick Bajari

Auctions versus Negotiations in Procurement: An Empirical Analysis



La hazaña de Atacama

