

# Regulación de las compras públicas en la Unión Europea, Australia y Nueva Zelanda

## Resumen

### Autor

Samuel Argüello Verbanaz  
Correo electrónico:  
[sarquello@bcn.cl](mailto:sarquello@bcn.cl)  
Tel.: +56 322263188

N.º SUP: 134.522

La Unión Europea tiene una directiva sobre compras públicas que se debe aplicar a todos los países de la Unión. Los objetivos son: 1) aumentar la eficiencia del gasto público, 2) clarificar los conceptos fundamentales para mejorar la seguridad jurídica, 3) facilitar la participación de las PYME en los mercados públicos, 4) promover la integridad y la igualdad de trato y 5) permitir a los poderes públicos hacer un mejor uso de los mercados públicos gracias a la innovación en apoyo a la innovación y objetivos sociales y medioambientales. Existen cinco tipos de procedimiento de compras públicas: abierto, restringido, de diálogo competitivo, competitivo con negociación y de asociación para la innovación.

Los principios que guían la normativa en Australia son: incentivar la competencia y la no discriminación, usar los recursos públicos de manera eficiente, efectiva, económica y ética, asegurar que las decisiones se toman de manera transparente y que permita la rendición de cuentas y, finalmente, se insta a los organismos públicos a que no discriminen de manera injusta a las PYME y crear las oportunidades adecuadas para que estas puedan competir. Los procedimientos de compra pueden ser abiertos o limitados.

Nueva Zelanda posee un elemento que no está presente en los dos casos analizados anteriormente, los llamados “resultados ampliados” (*broader outcome*), que son beneficios secundarios que se obtienen por la forma y las condiciones en las que se hace la compra de un bien y servicio. Estos resultados ampliados pueden ser beneficios de carácter económico, social, medioambiental y cultural y entregan un valor de largo plazo para el país. Cuando los organismos públicos realizan compras de sectores o bienes designados en esta categoría por el gobierno deben incluir estos objetivos en el proceso.

Un elemento común a los tres casos es que en las decisiones de compra se debe tomar en cuenta el costo total del ciclo de vida completo del bien o servicio que se quiere adquirir.

## I. Introducción

---

En este informe se analiza la regulación de las compras públicas en la Unión Europea, Australia y Nueva Zelanda. Los motivos de la elección de estos casos han sido varios. Por un lado, dados los plazos para la elaboración del informe, existía información sistematizada para estos casos. Además, el caso de la Unión Europea se escogió porque es una normativa que afecta a todos los países de la Unión y por lo tanto tiene una importancia considerable. Australia se eligió, además de por la disponibilidad de información sistematizada, porque ha modificado la normativa recientemente y entrará en vigor en julio de 2022. Finalmente, la inclusión de Nueva Zelanda permite mostrar aspectos que no aparecen en los otros dos casos, ya que varios elementos de la regulación son similares a Australia y la Unión Europea.

## II. Unión Europea

---

En 2014 se aprobaron tres directivas europeas que regulan las compras y contrataciones públicas para todos los países miembros. Esta directiva debió transponerse<sup>1</sup> a la legislación de todos los países de la Unión Europea, por lo que es pertinente analizarla ya que afecta muchos Estados y a algunas de las principales economías del mundo. Las directivas aprobadas son la 2014/24/UE sobre contratación pública, la 2014/25/EU sobre contratación por entidades que operan en los sectores de agua, energía, transportes y servicios postales y la directiva 2014/23/EU sobre contratos de concesión.

Ya que en este informe se trata la experiencia en contratación pública en general, se analizará la directiva 2014/24/ EU.

Los objetivos de esta directiva son 1) aumentar la eficiencia del gasto público, 2) clarificar los conceptos fundamentales para mejorar la seguridad jurídica, 3) facilitar la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en los mercados públicos, 4) promover la integridad y la igualdad de trato, 5) permitir a los poderes públicos hacer un mejor uso de los mercados públicos gracias a la innovación en apoyo a la innovación y objetivos sociales y medioambientales, y 6) integrar la jurisprudencia pertinente de la Corte de Justicia de la Unión Europea (Comisión Europea 2018, p. 11).

La directiva europea divide en dos categorías los adjudicadores: autoridades públicas centrales y poderes públicos subcentrales que operan a nivel regional y local. Esta división afecta principalmente a los umbrales de gasto a los que se aplica la directiva, los cuales se actualizan cada dos años. Sin entrar en el detalle específico de los umbrales, esta directiva se aplica para aquellas adquisiciones públicas de 140.000 euros o más.<sup>2</sup> Por lo tanto, la normativa europea es para adquisiciones públicas de tamaño mediano y grande. Las adquisiciones públicas que están por debajo de los umbrales establecidos por la ley se regulan por las normas de cada país (SIGMA 2016b, p. 2).

Es interesante mencionar que la normativa también incluye criterios de política ambiental, social y de innovación en los procedimientos de contratación pública. Esto implica diversos elementos importantes que afectan tanto al contenido de las compras como a las decisiones de adjudicación de los contratos

---

<sup>1</sup> La transposición es la incorporación en la legislación nacional de las directivas de la Unión Europea.

<sup>2</sup> Se puede ver el detalle completo de los umbrales de contratación en <http://bcn.cl/30pue> (consultado el 27 de abril de 2022).

públicos. Los principales criterios de la directiva europea son los siguientes (Comisión Europea 2018, p. 14).

- Los pliegos de la contratación deben exigir explícitamente que los operadores económicos respeten las leyes sociales y laborales, incluidos los tratados internacionales.
- Se insta a los poderes públicos a utilizar las contrataciones públicas para estimular la innovación.
- Se puede reservar la adjudicación de algunos contratos a sociedades mutuales y a empresas sociales.
- Se puede exigir a los participantes certificaciones, etiquetas u otras clasificaciones similares que confirmen que cumplen con ciertos criterios medioambientales o sociales.
- Relacionado con lo anterior, los adjudicadores pueden tomar en cuenta aspectos medioambientales y sociales en las condiciones de adjudicación o en las condiciones en las que se debe ejecutar un contrato.
- Finalmente, los organismos públicos están autorizados tomar en cuenta el conjunto de costos del ciclo de vida del bien o servicio al decidir a quién adjudicar el contrato. Esto se basa en que de esta forma se pueden elegir ofertas más sostenibles y de mayor valor social, lo que puede permitir ahorros a largo plazo a pesar de puedan parecer ofertas más caras en un primer momento.

### ***Tipos de procedimiento de contratación***

La directiva especifica cinco tipos principales de procedimiento que las autoridades públicas pueden utilizar para las contrataciones: 1) procedimiento abierto, 2) procedimiento restringido, 3) procedimiento de diálogo competitivo, 4) procedimiento competitivo con negociación y 5) procedimiento de asociación para la innovación. A continuación se explican los cinco tipos de procedimiento<sup>3</sup>.

#### Procedimiento abierto

Este procedimiento consta de una sola etapa en la que el organismo público publicita la oportunidad de contrato y luego le entrega todos los documentos pertinentes a las empresas interesadas en participar. Todos los documentos de la compra pública deben estar disponibles de forma electrónica y sin costo alguno. Además, todos los documentos que publica el organismo público deben ser suficientemente completos para que los interesados no necesiten solicitar más información.

El adjudicador, después de considerar cuáles son los oferentes que cumplen con los requisitos del procedimiento, debe evaluar las ofertas económicamente más ventajosas y, como se comentó más arriba, los organismos públicos pueden tomar en cuenta diversos criterios más allá del precio para determinar cuál es la oferta económicamente más ventajosa. En cualquier caso no se permiten negociaciones con los oferentes aunque los organismos públicos pueden aclarar aspectos del procedimiento con los interesados.

---

<sup>3</sup> La explicación de los diferentes procedimientos se basa en Comisión Europea (2018) y en SIGMA (2016a, p. 2-4).

### Procedimiento restringido

Este procedimiento es de dos etapas. En la primera etapa la autoridad pública publicita la oportunidad de contrato y los interesados envían solicitudes para participar y entregan información precalificatoria. Esta información la utiliza el organismo público para determinar si los oferentes son aptos para cumplir con el contrato y elige a aquellos que serán invitados a participar en las ofertas.

En la segunda etapa se les entrega a los participantes seleccionados una invitación a participar junto con las especificaciones completas del contrato. Esto permite al adjudicador limitar el número de ofertas que se reciben.

Luego de estas dos etapas se procede como en el caso anterior y se adjudica al oferente económicamente más ventajoso.

El procedimiento abierto y restringido son las principales formas disponibles para cualquier tipo de contratación pública dentro de la directiva 2014/24 EU (Comisión Europea 2018, p. 14).

### Procedimiento de diálogo competitivo

Este procedimiento y el próximo que se explica más abajo se puede utilizar cuando 1) un procedimiento abierto o restringido solo ha atraído ofertas irregulares o inaceptables, 2) las necesidades del adjudicador no se pueden satisfacer a menos que se adapten las soluciones disponibles, 3) el producto o servicio implica proyectos o soluciones innovadoras, 4) cuando el contrato no puede adjudicarse sin negociaciones previas debido a los riesgos o circunstancias específicas relacionadas con la naturaleza y la complejidad del mercado o debido a consideraciones jurídicas o financieras (Comisión Europea 2018, p. 14). En cualquier caso la decisión se debe justificar debidamente (Comisión Europea 2018, p. 44).

Puede suceder que cuando la autoridad pública tiene que llevar a cabo proyectos complejos no puedan definir de antemano cómo satisfacer sus necesidades o no sean capaces de evaluar lo que ofrece el mercado en materia de soluciones técnicas, financieras o jurídicas. Esto se puede dar en los contratos de grandes redes informáticas o proyectos que implican operaciones financieras complejas. Para estos casos el diálogo competitivo permite cierto grado de flexibilidad para las compras especialmente complejas.

Consta de dos etapas. Igual que en el procedimiento restringido se publicita una oportunidad de contrato y se hace una preselección de los oferentes que cumplen con los requisitos mínimos. Luego la autoridad contratante puede establecer una lista reducida de participantes que invitará al procedimiento y entonces se inicia el diálogo competitivo<sup>4</sup>. Durante este diálogo todos los aspectos del proyecto pueden discutirse con los operadores económicos y la autoridad determina qué soluciones serán válidas para el contrato. Se cierra el proceso de diálogo cuando la autoridad considera que recibirá ofertas que van a satisfacer sus necesidades y entonces se invita a los interesados a hacer sus ofertas. Las ofertas se evalúan y se elige la que es económicamente más ventajosa.

---

<sup>4</sup> La lista reducida debe ser de al menos tres participantes.

Como menciona la Comisión Europea (2018, p. 44), el diálogo competitivo requiere el uso intensivo de los recursos internos y un nivel de pericia elevado para que el diálogo de proyectos de complejidad elevada sea fructífero y asegure el éxito del procedimiento.

#### Procedimiento competitivo con negociación

Este procedimiento es similar al anterior. Implica una etapa de publicidad de oportunidad de contrato público, una preselección y la invitación de los oferentes preseleccionados. Entonces cada participante hace una oferta inicial y se inicia una fase de negociación en base a cada una de las ofertas iniciales recibidas. La decisión de adjudicación se toma en base a las ofertas finales después de la negociación y se elige la que es económicamente más ventajosa.

#### Asociación para la innovación

La asociación para la innovación tiene tres etapas y se basa en parte en el procedimiento competitivo con negociación. La lógica subyacente es que “las ofertas para los servicios de I+D y la entrega de soluciones finales se entregan desde el inicio del procedimiento y que el desarrollo de las soluciones se lleva a cabo en realidad a medida que se ejecuta el proyecto” (Comisión Europea 2018, p. 44).

Como en el caso del procedimiento competitivo con negociación se publicita el contrato público, los interesados entregan los antecedentes y la autoridad pública hace una preselección. En este caso la preselección se basa en la capacidad de I+D de los oferentes y de su desempeño en materia de soluciones innovadoras. Entonces se invita a los preseleccionados a realizar una oferta inicial bajo la forma de propuesta de proyecto de investigación y desarrollo.

Luego se abre un proceso de negociación con cada participante en el que se pueden discutir todos los aspectos del proyecto, pero al ser proyectos innovadores ciertos aspectos, principalmente los derechos de propiedad intelectual, se deben fijar de una vez por todas en los pliegos iniciales. El organismo público puede realizar diversas rondas de negociación y descartar en este proceso a algunos de los participantes.

Una vez adjudicada la compra el organismo público acuerda qué condiciones tendrá el contrato innovador y se inicia el proceso de innovación. Este contrato incluye, además de las actividades de I+D, la realización de los trabajos, la fabricación y la entrega de los productos o servicios.

Finalmente se inicia el proceso de ejecución del proyecto innovador. Dado que la asociación para la innovación implica tanto el desarrollo como la entrega de soluciones innovadoras, el organismo público no puede rescindir el contrato antes de la fase de entrega de las soluciones, a menos que los objetivos establecidos de creación de nuevos productos y servicios no hayan sido alcanzados en la etapa de I+D. En este sentido, es el organismo público el que debe demostrar que las nuevas soluciones creadas en el proceso de I+D no cumplen con los objetivos establecidos inicialmente. Es decir, la carga de la prueba está del lado del poder adjudicador.

#### ***Compras públicas y pequeñas y medianas empresas (PYME)***

Como se mencionó, uno de los objetivos centrales de la directiva es facilitar la participación de las PYME a los mercados públicos. Para ello se insta a los poderes públicos a dividir los contratos públicos en lotes

más pequeños para que las PYME tengan más oportunidades de participación. Si bien los organismos públicos pueden no hacer estas divisiones de los contratos, cuando esto sucede deben fundamentar esta decisión (Comisión Europea 2018, p. 11).

Por otro lado, los poderes públicos no pueden imponer a los participantes requisitos de volumen de negocio que sean más del doble del valor del contrato público, excepto en los casos en los que esto esté justificado (Comisión Europea 2018, p. 12). De esta manera se facilita la participación de empresas de menor tamaño.

Además, para facilitar la participación y reducir la burocracia, a partir de octubre de 2018 las empresas que participan en procesos de compras públicas no tienen que entregar los documentos justificativos requeridos cuando la administración pública ya dispone de ellos (Comisión Europea 2018, p. 12).<sup>5</sup>

### III. Australia<sup>6</sup>

---

La normativa que regula las compras públicas en Australia se ha actualizado recientemente y entrará en vigor a partir del 1 de julio de 2022. El principio fundamental que guía la regulación de las compras públicas es el *value for money*, es decir, obtener el mejor bien o servicio por el dinero gastado.

En términos generales, existe, por un lado, una normativa que se aplica a todas las adquisiciones públicas independientemente del valor de la misma y, por otro, normas suplementarias que regulan las adquisiciones cuyo valor supera un cierto umbral. A continuación se mencionarán las reglas generales y se explicarán los dos tipos de procedimiento de compras que hay.

#### ***Normas para todas las adquisiciones públicas***

Para cumplir con el objetivo central de obtener el mejor bien o servicio por el dinero gastado los encargados de las compras públicas debería tener en cuenta los siguientes principios generales.

*Incentivar la competencia y la no discriminación.* Los responsables de las adquisiciones públicas deben tratar a todos los proveedores de manera igual y tomar en cuenta sus capacidades comerciales, financieras, técnicas y legales y discriminarlos por tamaño, por ser empresas extranjeras o por tener relaciones con empresas extranjeras, por el lugar de proveniencia de la empresa o el origen de los bienes y servicios que provee.

*Usar los recursos públicos de manera eficiente, efectiva, económica y ética.* La eficiencia implica seleccionar el método de adquisición que es más adecuado dada su la escala, su ámbito y los riesgos asociados. La efectividad se refiere al nivel de cumplimiento de los objetivos o resultados buscados. Esto hace referencia específicamente al precio, la calidad y cantidad y la medida en que todo esto contribuye al cumplimiento de los objetivos. El aspecto de economía busca minimizar el costo. Finalmente, el elemento ético implica que el proceso de adquisición sea íntegro, con probidad, diligente, justo y consistente. La ética también incluye no buscar beneficiarse de prácticas de los proveedores que

---

<sup>5</sup> Así, por ejemplo, si el concurso público requiere entregar la cifra de negocio de la empresa y este dato ya lo tiene la administración pública no es necesario entregar este certificado.

<sup>6</sup> Esta sección se basa en Department of Finance (2022).

sean deshonestas o inseguras, lo cual incluye no contratar a empresas que hayan sido condenadas por impago de sueldos, cotizaciones sociales y otros beneficios a sus empleados.

*Asegurar que las decisiones se toman de manera transparente y que permita la rendición de cuentas.* La transparencia significa que se deben tomar las medidas necesarias para que se pueda efectuar un escrutinio adecuado de los procesos de adquisición pública. Para ello los organismos públicos deben mantener registros del proceso de adquisición que se siguió y de cómo se evaluó que se lograba el mayor valor por el dinero gastado (*value for money*).

*Finalmente, se insta a los organismos públicos a que no discriminen de manera injusta a las PYME y a crear las oportunidades adecuadas para que estas puedan competir.* En este sentido, deberían considerar los beneficios de hacer negocios con las PYME al especificar los requisitos, las barreras de entrada como son los costos de preparación de las ofertas y los beneficios potenciales de tener una base de proveedores más amplia y competitiva. En este sentido se insta a desagregar los grandes proyectos en partes más pequeñas cuando sea posible para favorecer la posibilidad de las PYME para competir.

La normativa explicita que el precio no es el único factor al considerar. Los responsables de las adquisiciones públicas deben considerar los costos financieros y no financieros relevantes del proyecto. Entre estas consideraciones adicionales al precio se incluyen:

- La calidad de los bienes y servicios.
- La adecuación a las necesidades que se necesitan cubrir.
- El historial de desempeño y de experiencia relevante del proveedor.
- La flexibilidad de la oferta recibida, lo que incluye la innovación y la adaptabilidad a lo largo del ciclo de vida del bien o servicio.
- La sostenibilidad ambiental de los bienes y servicios, como la eficiencia energética, el impacto medioambiental y el uso de productos reciclados. En particular, los organismos públicos deben considerar la Guía para las compras sustentables del gobierno de Australia cuando existe la oportunidad de adquirir bienes o servicios sustentables o con contenido reciclado.<sup>7</sup>
- Los costos totales a lo largo de todo el ciclo de vida del producto.

Los costos del ciclo de vida del producto incluyen el precio de compra del bien o servicio, los costos de mantenimiento y operación, las licencias de uso, los costos de implementar características adicionales en el futuro, los consumibles necesarios para el uso de los productos (lo cual incluye la sustentabilidad ambiental de los consumibles) y, finalmente, los costos de retiro y eliminación.

---

<sup>7</sup> La guía mencionada es la Sustainable Procurement Guide, disponible en <http://bcn.cl/30pub> (consultado el 27 de abril de 2022).

## ***Tipos de procedimientos de contratación***

Existen dos mecanismo de procedimiento de contratación, los abiertos y los limitados.

### *Procedimiento abierto*

Este procedimiento es similar al explicado para la Unión Europea, pero puede ser de una sola etapa en la que se publicita una intención de adquisición, los interesados hacen sus ofertas y el organismo público elige la más conveniente según los criterios mencionados más arriba, o puede ser en varias etapas (Department of Finance s/f).

Cuando es de varias etapas el organismo público selecciona los oferentes que han mostrado interés en participar y que mejor se adecúan a la compra o al proyecto que hay que realizar y los invita a realizar una oferta final.

Tanto en el procedimiento de una etapa como en el de varias etapas se debe anunciar la oportunidad de negocio y sus detalles AusTender. AusTender es el sistema centralizado de información que publica diversos tipos de información como las oportunidades de compra, los elementos principales de las mismas y los aspectos más importantes de los contratos ya realizados y las modificaciones que se les han hecho.

### *Procedimiento limitado*

En este procedimiento es el organismo público el que invita a participar a potenciales proveedores. Se puede utilizar solamente para las adquisiciones que estén por debajo de los umbrales establecidos Department of Finance (2022, p. 22). Para los organismos públicos clasificados como *corporate Commonwealth entity* este umbral es de 400.000 dólares australianos y para los organismos públicos clasificados como *non-corporate Commonwealth entity*<sup>8</sup> el umbral es de 80.000 dólares australianos. Estos umbrales no se aplican a los servicios de obras civiles, que tienen un umbral de 7,5 millones de dólares australianos.<sup>9</sup> El procedimiento limitado también se debe anunciar en AusTender.

Existen algunos casos en el que se puede utilizar el procedimiento limitado cuando se está por encima de estos umbrales:

- Cuando no hay participantes en un procedimiento abierto o las ofertas recibidas no son adecuadas según el principio básico de obtener el mejor bien por el dinero gastado o no cumplen con los requisitos solicitados.
- Cuando por razones de extrema urgencia acaecidas por hechos imprevistos no se pueden obtener a tiempo los bienes mediante un procedimiento abierto.
- Cuando se presentan oportunidades excepcionales para obtener bienes, por ejemplo cuando hay una quiebra de una empresa y no existe un procedimiento regulado para realizar la compra.

---

<sup>8</sup> Se puede ver una lista completa de las *corporate entities* y *non-corporate entities* en <http://bcn.cl/30pu6> (consultado el 29 de abril de 2022).

<sup>9</sup> También hay excepciones de a los que no se les aplican estos umbrales. Se puede ver la lista en Department of Finance (2022, p. 30).



- Cuando los bienes solo pueden ser entregados por una empresa por motivos muy específicos y no hay alternativas viables (obras de arte, cuando es necesario proteger una patente, derechos de autor u otros derechos exclusivos) o debido a una ausencia de competencia por motivos técnicos.
- Cuando la compra se refiere a entregas adicionales para una compra ya realizada (partes, servicios de mantenimiento para equipamiento, software o instalaciones) o cuando un cambio de proveedor implicaría la incompatibilidad con los bienes ya adquiridos que están en funcionamiento.

#### IV. Nueva Zelanda<sup>10</sup>

---

Las compras públicas en Nueva Zelanda se basan en cinco principios que deben aplicarse a todas las adquisiciones. Estos principios se deben cumplir incluso cuando algún tipo de compra u organismo esté exento de cumplir con alguna norma específica, es decir, son transversales todas las compras públicas.

Los cinco principios y sus implicaciones más importantes son los siguientes.

*Planificar y gestionar para obtener los mejores resultados.* Esto implica identificar las necesidades; conformar un equipo con la experiencia y habilidades adecuadas; elegir el proceso adecuado según el tamaño, complejidad y riesgos; y fomentar la utilización de medios electrónicos.

*Ser justo con todos los proveedores.* Este principio se refiere favorecer la competencia entre proveedores; tratarlos a todos por igual; buscar oportunidades para que se involucren las empresas neozelandesas, incluidas las maorís y las empresas locales y de carácter social; hacer que sea fácil participar para todo tipo de empresas, grandes o pequeñas; mantener una comunicación con los proveedores que no han logrado los contratos para que puedan mejorar y tener más oportunidades de éxito en el futuro.

*Conseguir el proveedor adecuado.* Desde el punto de vista del organismo público esto implica transmitir claramente qué se necesita, elegir al proveedor que puede entregar los bienes a tiempo y a un buen precio e identificar los riesgos y gestionarlos adecuadamente.

*Hacer negocios que sean los mejores para todos los participantes.* Esto implica lograr el mejor valor público, para lo que se debe tomar en cuenta los costos y beneficios a lo largo de todo el ciclo de vida del bien o servicio. También se deben establecer medidas de rendimiento claras para asegurar que se obtienen los mejores resultados.

*Ceñirse a las reglas.* Para ello los organismos públicos deben ser transparentes y estar sujetos a la rendición de cuentas, ser imparciales e identificar y gestionar los conflictos de interés y proteger la información sensible y la propiedad intelectual de los proveedores.

Una vez mencionados los cinco principios, se describen a continuación algunas de las reglas generales básicas que se aplican a las compras públicas. Pero, dado que muchas reglas son muy similares a las

---

<sup>10</sup> Esta sección se basa en Ministry of Business (2019).

ya mencionadas en para la Unión Europea y Australia, se muestran principalmente algunas que implican novedades respecto a lo analizado en los dos casos anteriores.

En total hay 71 reglas, algunos organismos públicos están obligados a cumplirlas todas y a otros se los insta a seguirlas aunque no estén obligados<sup>11</sup>. Como en los dos casos anteriores, existen umbrales por debajo de los cuales no es obligatorio aplicar las reglas de compras públicas aquí mencionadas, aunque sí se deben cumplir los cinco principios fundamentales mencionados más arriba. Los umbrales son de 100.000 dólares neozelandeses para bienes y servicios y de 9 millones de dólares neozelandeses para los trabajos de construcción. En cualquier caso, a pesar de no ser obligatorio, se insta a seguir las reglas establecidas y en el caso de los trabajos de construcción se deben seguir las recomendaciones específicas para este sector y elaborar documentos que demuestren que se procedió según estas recomendaciones (Ministry of Business 2019, p. 19)

Para estimar el valor de la compra, lo cual es necesario para determinar si se está por encima o por debajo de los umbrales, se debe considerar el valor para todo el ciclo de vida del bien o servicio, incluido cualquier costo de retiro o eliminación. En el caso de que el organismo público no pueda estimar el valor del bien requerido se debe considerar que está por encima de los umbrales y por lo tanto es obligatorio aplicar las 71 reglas.

Siempre que sea posible las compras deben publicitarse para que pueda participar cualquier proveedor y cuando se está por encima de los umbrales se deben publicar a través del *Government Electronic Tenders Service*, un organismo que centraliza las oportunidades de compras públicas similar al AusTender australiano mencionado más arriba.

Respecto a los procedimientos, dependiendo de las características de la compra, pueden ser abiertos de una etapa, de varias etapas y procedimiento limitados a ciertos proveedores potenciales, parecido a lo visto en los dos casos anteriores.

Un elemento que no está presente en los dos casos analizados anteriormente es los llamados “resultados ampliados” (*broader outcome*), que son beneficios secundarios que se obtienen por la forma y las condiciones en las que se hace la compra de un bien y servicio. Estos resultados ampliados pueden ser beneficios de carácter económico, social, medioambiental y cultural y entregan un valor de largo plazo para el país. Cuando los organismos públicos realizan compras de sectores o bienes designados en esta categoría deben incluir estos objetivos en el proceso.

Más específicamente, en este ámbito el gobierno establece, dentro del marco de los resultados ampliados, “contratos designados” (*designated contracts*) que deben cumplir con objetivos específicos. Así, por ejemplo, el gobierno ha definido la compra de vehículos es un contrato designado dentro de la prioridad establecida de transitar a una economía de cero emisiones, por lo que cuando se realizan compras públicas de este tipo se debe tomar en cuenta esta prioridad (Ministry of Business 2019, p. 33).

---

<sup>11</sup> Se puede ver una síntesis de esta diferenciación en Ministry of Business (2019, p. 17). Además, a su vez, las reglas determinan cuáles son los tipos de bienes o situaciones que permiten eximir la aplicación de algún aspecto de la normativa.

Los contratos designados pueden obligar a los organismos públicos a tomar medidas para que sus compras tengan un estándar más alto. Algunos de los ámbitos establecidos por el gobierno son los siguientes.

- *Empleos de calidad.* Esto quiere decir que en las compras públicas los organismos deben considerar cómo pueden crear oportunidades de empleo de calidad, especialmente para los grupos que tradicionalmente han tenido altas tasas de desempleo o bajas tasas de participación en el mercado laboral, específicamente mujeres, maorís, personas con discapacidad y jóvenes.
- *Mejorar las condiciones laborales de los trabajadores.* Los organismos públicos deben exigir a los proveedores que demuestren que ellos y sus proveedores nacionales cumplen con los estándares laborales y los requisitos de salud y seguridad. Esto implica que el organismo público debe implementar un monitoreo adecuado para asegurarse del cumplimiento.
- *Transitar a una economía de cero emisiones.* En las compras públicas, los organismos deben priorizar bienes y servicios de bajas emisiones y bajos residuos y promover la innovación para reducir el impacto de las emisiones y los desechos de las compras.

## Referencias

---

Comisión Europea (2018). Guide d'orientation sur les marchés publics à destination des praticiens. Février 2018. Disponible en <http://bcn.cl/30ptg> (consultado el 26 de abril de 2022).

Department of Finance (2022). Commonwealth Procurement Rules. 1 July 2022. Achieving value for money. Disponible en <http://bcn.cl/30pti> (consultado el 28 de julio de 2022).

Department of Finance (s/f). Multi-stage procurement. Disponible en <https://www.finance.gov.au/sites/default/files/2020-01/multi-stage-procurement.pdf> (consultado el 29 de abril de 2022).

Ministry of Business (2019). Government procurement rules. Rules for sustainable and inclusive procurement. Ministry of Business, Innovation & Employment. Disponible en <http://bcn.cl/30ptm> (consultado el 2 de mayo de 2022).

SIGMA (2016a). Public procurement procedures. Brief 10. December 2016. Disponible en <http://bcn.cl/30ptn> (consultado el 26 de abril de 2022).

SIGMA (2016b). Below-Threshold Contracts. Brief 15. September 2016. Disponible en <http://bcn.cl/30ptq> (consultado el 27 de abril de 2022).

---

### Nota aclaratoria

Asesoría Técnica Parlamentaria está enfocada en apoyar preferentemente el trabajo de las Comisiones Legislativas de ambas Cámaras, con especial atención al seguimiento de los proyectos de ley. Con lo cual se pretende contribuir a la certeza legislativa y a disminuir la brecha de disponibilidad de información y análisis entre Legislativo y Ejecutivo.



Creative Commons Atribución 3.0  
(CC BY 3.0 CL)