

# Minuta de Reunión

1. Información General de Reunión		
Fecha / Hora: (*)	29/8/2019 12:00h – 13:30h	
Tema: (*)	SEGUNDA SESIÓN 2019 COSOC ChileCompra	
Lugar: (*)	Sala de Comité – SEP Calle Monjitas 392, piso 12	
Invitados	Institución	Asistencia
Jeannette Von Wolfersdorff	Fundación Contexto Ciudadano	X
Paulina Ibarra	Fundación Multitudes	
Alberto Precht	Capítulo Chileno de Transparencia Internacional	
Rafael Cumsille	Confederación del Comercio Detallista y Turismo de Chile	X
Francisco Rivas Hurtado	Asociación de Empresas del Rubro Digitalización y Gestión Documental AG	<i>Representado por César Orrego</i>
Tomás Cortés	Fundación Espacio Público	X
Igor Morales	Centro de Emprendimiento Integral y Desarrollo	X
Roberto Zúñiga	Confederación de Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Chile	X
Axel Erik Rivas Montenegro	CONUPIA	<i>Representado por Roberto Rojas</i>
Eladio Acuña	APIALAN A.G.	X
Alejandra Mustakis	Asociación Gremial de Emprendedores de Chile (ASECH)	<i>Representada por Maricho Gálvez</i>
Juan José Medel	UNAPYME	
Luis Héctor Pizarro	Red Latinoamericana de Abastecimiento	X
Luis Emilio Solís	Corporación Nacional de Consumidores y usuarios de Chile	<i>Representado por Hernán Calderón</i>

Participantes CHILECOMPRA	Cargo	Asistencia
Dora Ruiz	Directora (S)	X
Paula Moreno	Jefa (S) División Compras Colaborativas	X
Jaime Ritchie	Jefe División Mercado Público	X
Ricardo Miranda	Fiscal	X
Guillermo Burr	Jefe Área de Inteligencia de Mercado y Políticas de Compra	X
Elena Mora	Coordinadora Redes Intersectoriales	X

## 2. Detalle de Reunión

Se inicia la reunión con el saludo de la Directora (S), Dora Ruiz, y la Secretaria Ejecutiva, Elena Mora, a todos los consejeros/as. Dora señala la relevancia de celebrar la sesión del COSOC justo este día que es el aniversario nr 16 de la institución .

La agenda de la sesión es:

- Presentación Jefe División Mercado Público
- Aprobación acta sesión anterior
- Presentación tema de interés I: “Modelos y Sistemas de Contratación”
  - Nuevas modalidades del sistema de compras públicas
  - Compras colaborativas
- Informaciones del Presidente del COSOC
  - Propuestas OCDE sobre Contratación Pública
  - Reunión de Presidentes de COSOC convocada por DOS
  - Invitación de INE para construir formulario Censal 2022
  - Invitación Seminario sobre Calidad en la Educación Parvularia

La Directora (S) presenta a Jaime Ritchie Chacón, nuevo Jefe de la División de Mercado Público y enfatiza que será interlocutor de los gremios de proveedores.

Igor Morales, Presidente del COSOC, saluda a los consejeros/as y felicita el aniversario de la institución.

Jeannete Von Wolfersdorff, del Observatorio del Gasto Fiscal, solicita la mantención de la mesa de apertura de datos que se armó el año pasado. Esta solicitud es aceptada.

Elena informa de que, después de la primera sesión, se recibió la renuncia de la Fundación Integre, la cual se aceptó. Por tanto, el COSOC queda conformado ahora por 14 consejeros/as.

El acta de la sesión anterior es aprobada sin modificaciones.

Se inicia la presentación por parte del equipo de ChileCompra, sobre los “modelos y sistemas de contratación”. Guillermo Burr, Jefe Área de Inteligencia de Mercado y Políticas de Compra, muestra la historia transaccional de mercado público, con la participación por tamaño de empresa en cuanto a montos y rubros. Presenta el mapa actual de modelos de compra considerando los

montos que representan las compras desagregadas o no colaborativas, que alcanzaron un monto de US\$ 9.300 millones al año el 2018 correspondiente al 72% del total de los US\$ 13.000 millones transados el año pasado; y las colaborativas, que abarcaron el 2018 un universo cercano al 28% del mercado de las compras públicas en productos estandarizables, equivalente a US\$ 3.700 millones (ver archivo adjunto). En resumen, a partir del análisis realizado por la OCDE, se levantó la necesidad de ampliar los instrumentos de compras para poder responder a los distintos objetivos del sistema de compras; de manera de poder obtener eficiencia en el uso de los recursos en las compras públicas resguardando la competitividad, probidad y transparencia del sistema.

Los consejeros/as expresan su preocupación por el rol de las PYMES en estos nuevos modelos, en particular en lo convenios marco. Se solicita poder considerar instrumentos que balanceen los distintos intereses, el impacto de la competencia a largo plazo, las tasas de participación de las PYMES; así como el uso del trato directo, clarificando las causales y estableciendo “rendición de cuentas” sobre los mismos, para evitar el posible mal uso.

Guillermo precisa que los instrumentos y modalidades que se están creando buscan justamente responden a los distintos objetivos en las compras de acuerdo a la desagregación o agregación de éstas, así como de los montos y rubros involucrados, de manera a promover la máxima competencia en éstas. Se da cuenta de que el 60% de los procesos que se efectúan en mercado público son de montos menores a 10 UTM, por lo que se busca desarrollar modalidades ágiles para este tipo de compra. Se presenta el ejemplo de las bases tipo, nueva modalidad tomada de razón por la Contraloría General de la República, que permiten ahorros en tiempo y procesos a los organismos, al contar con condiciones administrativas ya aprobadas y máxima flexibilidad en la elaboración de los requerimientos técnicos. Por el lado de los proveedores esta nueva modalidad, que reemplazará algunos convenios marco, permite una apertura de mercado, mayor competencia, y mayor facilidad al contar con procesos estandarizados en determinadas industrias. Las primeras bases tipo que se comentan son las de Datacenter y Cloud.

Hernán Calderón, de CONADECUS, señala que es necesario definir cuándo el organismo deberá usar licitación pública, y que en la definición de las bases tipo, éstas deberían ser inalterables. Roberto Rojas de CONUPIA señala que la competencia no es favorable para las pymes. Se ven licitaciones a la medida en mercado público y condiciones de evaluación que dificultan participación de pymes, citando como ejemplo el nuevo convenio marco de aseo en curso. Luis Pizarro, de REDABAST, señala que el interés del COSOC es que el mercado público funcione como el mercado privado, y que en su opinión, las bases tipo no resuelven el problema.

Paula Moreno, Jefa (S) División Compras Colaborativas, en su presentación sobre las compras colaborativas, explica que las bases tipo buscan ayudan al organismo comprador a realizar sus procesos, reducir el peso del trabajo administrativo y que éstos se puedan centrar en la definición de los requerimientos técnicos. El documento de bases tipo estandariza las cláusulas administrativas, y establece un marco de acción claro que deje al organismos solo definiendo las características técnicas del producto o servicio.

Las compras colaborativas responden al principio de coordinación en la administración pública. En la presentación adjunta se señala mayor información sobre compras centralizadas, compras coordinadas y los ahorros generados por ellas.

En cuanto al nuevo modelo de convenio marco, se da cuenta de las características y mejoras, como:

- **Menores plazos de vigencia de 72 a 24 meses** de duración de los convenios marco con el fin de con el fin de abrir los mercados respectivos, fomentar mayor competencia, agilizar los procesos, y mayor participación de proveedores.
- **Estandarización de productos** en catálogo en base a las necesidades del Estado de acuerdo al análisis de la data verificable de transacciones en el rubro, con el objetivo de fomentar la igualdad y competitividad de las ofertas.
- **Mejores precios y competencia:** Para ello se establecen:
  - **Evaluaciones en dos etapas**, en general, con criterios económicos basados en **precio**;
  - **Competencia en la entrada (ex ante)**, para bajos precios en la adjudicación del convenio;
  - **Oferta dinámica o subasta inversa** para mayor competencia y compras a los mejores precios en el catálogo;
- **Adjudicaciones regionales** para promover la participación de proveedores locales en los rubros que corresponda;
- **Compras a partir de 10 UTM**, en general, con el objeto de que los organismos públicos planifiquen sus compras.

Como ejemplos, se menciona que en la licitación del Convenio Marco de Productos de Ferretería y Servicios se obtuvo una alta participación por parte de los proveedores recibándose un total 1.094 ofertas, lo que significa una importante competencia entre los proveedores por adjudicar en este convenio. Se alcanzó también una alta cobertura a lo largo de todo del país destacando la presencia en todas las regiones de proveedores, sumando incluso la región XII -que contaba con un menor número de oferentes (9) con un total ahora de 120 proveedores para abastecer en productos de ferretería.

Respecto al convenio marco de “Artículos de Aseo e Higiene”, se cerró el periodo de ofertas con una muy alta participación de empresas, registrando un aumento de 161% en las ofertas recibidas: un total de 533 ofertas en línea fueron recibidas en circunstancias de que en el año 2013, en el convenio actualmente vigente, se recibieron 204 ofertas. Cabe destacar que el 83,6% de las empresas que ofertaron son Mipymes.

César Orrego, representante de DIGITAL AG, consulta sobre cómo se salvaguarda la elección entre precio y calidad, y cómo se realizará la evaluación de los proveedores para asegurar que se adjudica a los mejores.

Rafael Cumsille felicita por el trabajo realizado y los nuevos modelos, señalando que se asimilan a la coordinación que se realiza a través de una central de compras; y solicita estudiar cómo simplificar la participación de las PYMES.

Jaime Ritchie señala que, mirándolo desde el lado del mercado, las empresas deben prepararse para poder agruparse y colaborar en ofertas conjuntas.

Elena comenta que la mesa de trabajo sobre el tema busca establecer cómo los consejeros/as pueden colaborar con ChileCompra a reconocer y valorar las mejores prácticas de los proveedores por industria. Para esto, cada consejero deberá comunicar si está interesado en participar en la mesa de trabajo. Jaime Ritchie será el encargado de esta mesa por parte de ChileCompra.

Rafael Cumsille señala su preocupación respecto de la promoción y participación de las Pymes en el mercado público y cómo esto se conjuga con las acciones del Ministerio de Economía que promueve el emprendimiento. Solicita a ChileCompra que puedan considerar la participación de las PYMES como prioritaria.

Roberto Zúñiga, señala que es importante ver cómo se va a fomentar la participación de empresas regionales. A la vez, solicita que se establezcan las fechas de las sesiones y se mantengan fijas; a lo que Elena informa de las fechas definidas para las próximas sesiones:

- Jueves 26 de septiembre 2019 → temas 2 y 3
- Jueves 7 de noviembre 2019 → avances en submesas de trabajo
- Jueves 5 de diciembre 2019 → presentación de productos finales de cada submesa

Además, las reuniones de la mesa del tema “Modelos y Sistemas de Contratación” quedan para los siguientes días:

- Martes 10 septiembre 10am
- Jueves 3 octubre 10am

Roberto Zúñiga expresa que las sub mesas de trabajo complican la asistencia de los consejeros/as.

Igor Morales informa que los temas que él como Presidente quería plantear, ya los informó por whassap a los consejeros/as.

Se cierra la sesión, invitando a los consejeros/as a participar en la sesión inaugural de la Feria Expo Mercado Público, que se realizará el día 3 de septiembre en Espacio Riesco.

### Acuerdos / Compromisos

N°	Compromiso	Responsable	Plazo
1	Próximas sesiones		Jueves 26 de septiembre 2019 → temas 2 y 3 Jueves 7 de noviembre 2019 → avances en submesas de trabajo Jueves 5 de diciembre 2019 → presentación de productos finales de cada submesa
2	Sesiones mesa de trabajo tema I		Martes 10 septiembre 10am Jueves 3 octubre 10am
3	Informar a Elena sobre el interés de formar parte de la mesa de trabajo sobre “modelos de contratación”	Cada consejero/a	Lunes 9 de septiembre
4	Informar a Elena sobre los suplentes de cada organización miembro del COSOC	Cada consejero/a	Lunes 16 septiembre