

**ROMPIENDO**

LOS

**MITOS**

SOBRE

**LA CONFIDENCIALIDAD**

EN LAS

**CONTRATACIONES  
PÚBLICAS**

**DESTRUIDO**



Open Contracting Partnership

# INTRODUCCIÓN

La contratación pública es un mercado global de un billón de dólares que opera con dineros públicos para entregar bienes, obras y servicios a los ciudadanos.

La transparencia y la apertura en torno a este gasto pueden ayudar a mejorar la competitividad, la integridad y la eficiencia del proceso de contratación. Sin embargo, la información sobre lo que pasa con tal dinero es escasa y desconectada, y el acceso a ella es restringido.

Las preocupaciones acerca de la confidencialidad de la información de los contratos son posiblemente las barreras más significativas para una mayor apertura. La aprehensión de lo que es confidencial y lo que no lo es, dificulta el intercambio de la información en formas más fáciles y accesibles de utilizar, y la identificación de mejores formas para colaborar con las empresas y la sociedad civil en los procesos de contratación. Esto oculta detalles vitales frente al público e inhibe el monitoreo del gasto público.

Esta breve guía propone cinco principios esenciales para hacer que la información de la contratación sea abierta por diseño para evitar un ejercicio descuidado de clasificar rutinariamente la información rutinaria como confidencial, a menos que se demuestre lo contrario.

Estos son:

- Revelar los contratos públicos con eliminaciones mínimas.
- Revelar toda la información que no sea legítimamente sensible sin eliminación.
- Suministrar una justificación clara y detallada para cada eliminación.
- Indicar cuánto tiempo se considerará la información eliminada como sensible.
- Revelar la información retenida en el momento en que deje de ser confidencial.

Discutiendo sobre estos principios con más de 70 expertos en el gobierno, las empresas y la sociedad civil de más de 20 países, examinamos los diez argumentos más comunes en contra de hacer pública la información de la contratación. Al examinar cada uno de estos, hemos encontrado con sorpresa poca evidencia que respaldara el daño propuesto por los argumentos y una gran cantidad de evidencia que no los respalda. Esta es la razón por la cual, de manera algo controversial, hemos elegido etiquetar estos argumentos como “mitos”.

Esperamos que este folleto práctico presente argumentos basados en la evidencia para ayudarlo a contrarrestar la inercia, la persistencia y los intereses creados a los que se enfrentará a medida que trata de aportar más luz y conocimiento sobre los negocios del gobierno.

Vea nuestro informe completo en [www.open-contracting.org/mythbusting](http://www.open-contracting.org/mythbusting) para obtener más argumentos detallados. Escríbanos si necesita más consejos y ayuda. ¡Le deseamos la mejor de las suertes!

# ROMPIENDO MITOS

DESTRUIDO

## MITO #1

### La divulgación proactiva de la información de contratación no es posible sin una Ley de Acceso a la Información Pública (AIP).

#### DESTRUIDO

**Usted no necesita una referencia explícita a la información de contratación en leyes de AIP para divulgarla proactivamente; ni siquiera necesita una ley de AIP**

- La divulgación de la información de contratación puede estar basada en otra legislación diferente de AIP
- La mayoría de las leyes de AIP requieren que las autoridades públicas divulguen la información de manera proactiva, lo cual puede incluir información de contratación
- Las autoridades de contratación pueden decidir revelar la información de contratación aún si la legislación (AIP u otra) carece de requisitos detallados para la divulgación proactiva
- La legislación relacionada con la divulgación de información pública también se aplica a menudo a compañías privadas contratadas por el gobierno

#### EVIDENCIA

Los ciudadanos tienen derecho a saber cómo se gasta el dinero de los contribuyentes, independientemente de quién entregue finalmente los bienes, los servicios o la infraestructura. En la mayoría de los países, las leyes de AIP y otras leyes obligan a las autoridades públicas a divulgar esta información, además de otorgar a los ciudadanos el derecho a solicitarla. En muchas jurisdicciones, esto incluye información en poder de las compañías privadas.

Incluso si las leyes de AIP carecen de una referencia explícita a la contratación pública y a la información de la contratación, esto no implica que esta información deba ser retenida. En tales casos, la divulgación depende principalmente de si los poderes de adjudicación están dispuestos a hacerlo, y hay muchos ejemplos de los que ya lo hacen (tales como Brasil o Ghana). Casos judiciales en todo el mundo dan fe del interés público y la relevancia de la divulgación de la información de contratación.

Existe un respaldo legal para la divulgación de la información de contratación, incluso en ausencia de una ley de AIP. Esto puede incluir leyes y regulaciones relacionadas con la contratación pública (como Colombia, Vietnam o Zambia), sectores específicos (APPs o industrias extractivas), y/o administración financiera pública (Suráfrica); la Constitución (México o Filipinas); y/o la legislación regional (UE).

## MITO #2

# Las cláusulas de confidencialidad prohíben la divulgación de los documentos de contratación

## DESTRUIDO

Las cláusulas de confidencialidad *no* prohíben la divulgación de los documentos de contratación

- Las cláusulas de confidencialidad únicamente pueden proteger información que sea legítimamente sensible
- Es poco probable que todos los elementos de un documento de contratación sean legítimamente sensibles
- Los gobiernos deben divulgar la información de contratación si así lo exige la legislación como AIP o los requisitos de divulgación del mercado de valores, incluso si el contrato contiene una cláusula de confidencialidad destinada a 'proteger' la información
- Las cláusulas de confidencialidad pueden ser anuladas cuando las partes acuerden divulgar

## EVIDENCIA

El objetivo de la confidencialidad debe ser proteger los intereses comerciales legítimos, los intereses de privacidad legítimos o los intereses de seguridad legítimos. Las cláusulas de confidencialidad solo protegen la información verdaderamente sensible de la divulgación, no toda la información. La información no sensible aún necesita ser divulgada.

Las leyes prevalecen sobre los contratos. La divulgación requerida por cualquier ley a las que están sujetas las partes, tales como las leyes de la Libertad de Información o la legislación sobre contratación pública, son una excepción muy común a las cláusulas de confidencialidad. La Oficina del Comisionado del Reino Unido aconseja a las autoridades que no acepten cláusulas de confidencialidad generales por este motivo.

Las partes en el contrato pueden decidir voluntariamente revelar información de contratación, incluso si una cláusula de confidencialidad lo impide. Hay buenos ejemplos de esto, incluidos los principales contratos petroleros, en todo el mundo.

# MITO #3

## Existe información comercialmente confidencial en los documentos de contratación, por lo que no pueden divulgarse

### DESTRUIDO

#### Se pueden divulgar documentos de contratación que contienen información comercialmente sensible

- Si la información es legítimamente sensible, se debe presentar un caso claro sobre cómo y por qué la divulgación podría causar daño; cualquier eliminación sugerida debe ser mínima
- La mayoría de información comercialmente sensible no es legítimamente sensible para siempre
- La información comercial no puede ser legítimamente sensible si ya es conocida por los competidores
- En algunas jurisdicciones, incluso la información comercialmente sensible puede ser revelada con base en una prueba de interés público
- El argumento de la 'información comercialmente sensible' es utilizado en exceso. Algunos países publican sus contratos por defecto sin daño aparente

### EVIDENCIA

A menos que exista un interés público primordial, la información comercial que sea *legítimamente* sensible debería estar exenta de divulgación.

Pero cualquier afirmación de confidencialidad comercial debe basarse en evidencia real de daño. Sorprendentemente hay poca evidencia de daño en la literatura. La confidencialidad no parece haber impedido la publicación rutinaria de contratos públicos en muchos países alrededor del mundo (desde Australia hasta Georgia, Eslovaquia, el Reino Unido y Ucrania) y, en todo caso, el resto de la evidencia es que la publicación ha mejorado los mercados públicos y la competencia (ver Mito #7).

Las agencias gubernamentales deberían explicar por qué la información es comercialmente sensible y necesita ser ocultada. Los contratos revelados de manera proactiva en el Reino Unido, por ejemplo, incluyen un 'aviso de rechazo' que explica las eliminaciones.

La mayoría de la información de las compras solo es sensible durante un período de tiempo definible, después del cual debe ser revelada. En la mayoría de las jurisdicciones, las propuestas financieras y técnicas, y los precios propuestos no se divulgan hasta que se adjudique un contrato, por ejemplo.

Las autoridades gubernamentales deberían considerar si la información comercial ya se encuentra en el dominio público al determinar si es legítimamente sensible. Por ejemplo, los proveedores potenciales a veces enumeran sus servicios, tarifas, precios y términos y condiciones en las bases de datos en línea para facilitar que las autoridades gubernamentales adquieran los servicios. Las bases de datos son de acceso público, por lo que es difícil argumentar que esta información es comercialmente sensible.

En algunos países, tales como Australia, Canadá, Irlanda, Nueva Zelanda y el Reino Unido, una prueba de interés público puede anular las exenciones de divulgación de información comercialmente sensible, si el interés público a favor de la divulgación supera el daño potencial causado.

Mantenga los contratos simples y evite poner secretos comerciales en ellos.

# MITO #4

## Hay información de seguridad nacional en los documentos de contratación, por lo que no pueden divulgarse

### DESTRUIDO

Los documentos de contratación de defensa *pueden* publicarse sin comprometer la seguridad nacional

- El argumento de la seguridad nacional se aplica a menudo a información que legítimamente no se puede esperar que pone en riesgo la seguridad nacional
- Sólo la información que, si se divulga, podría poner en riesgo la seguridad nacional puede estar exenta de ser publicada
- Se deben divulgar partes no sensibles de los documentos de contratación; las eliminaciones deben ser mínimas y explicadas
- La información de defensa clasificada no puede retenerse para siempre
- En algunas jurisdicciones, incluso la información de seguridad nacional potencialmente dañina puede ser divulgada con base en una prueba de interés público

### EVIDENCIA

Bajo la mayoría de la legislación AIP, la información que menoscabaría la seguridad nacional si se publica, generalmente está exenta de divulgación. Esto aplica generalmente a contratos de defensa, de los cuales un porcentaje significativo se adjudica mediante procedimientos no competitivos, y asuntos de relaciones exteriores.

Algunos países tienen una política para divulgar información de contratación de defensa no sensible, pero en la práctica muchos documentos son injustificadamente clasificados como sensibles por razones de seguridad nacional. Los Principios de Tshwane fueron creados para garantizar que no se abuse de las exenciones para la seguridad nacional y brinden orientación sobre cómo equilibrar esto con el interés público.

Las exenciones globales deben evitarse para los militares o los gobiernos. Una revisión de los contratos de defensa en la base de datos de Contratos Federales de Australia muestra que solo el 2,7 por ciento de todos esos contratos están marcados con una bandera de confidencialidad, lo que indica que la mayoría de los contratos de defensa podrían ser revelados (parcialmente). En Colombia, el Ministerio de Defensa compra a través de contratos marco en los cuales toda la información de la contratación es revelada públicamente.

Las autoridades de contratación deberían publicar el motivo de la eliminación de cualquier información. Esto debería indicar la base legal para la exención y una descripción del daño que podría resultar de la divulgación, incluyendo su nivel de gravedad y el grado de probabilidad.

Corea del Sur es un buen ejemplo de un país que trata de aumentar la transparencia en el presupuesto de defensa al tiempo que mitiga el riesgo de exponer información de seguridad altamente confidencial. El gobierno del país clasifica las partidas del presupuesto de defensa en función de su grado de secreto y en consecuencia personaliza la audiencia para su divulgación.

La información de contratación de defensa se vuelve menos sensible con el tiempo y debe publicarse cuando ya no representa una amenaza para la seguridad nacional.

# MITO #5

## Hay datos personales en los documentos de contratación, por lo que ellos no pueden divulgarse

### DESTRUIDO

#### Los documentos de contratación que contienen datos personales *pueden* ser divulgados

- La divulgación de algunos datos personales es importante para la transparencia en el proceso de adquisición y para prevenir el fraude
- Ciertos datos personales pueden divulgarse sin poner en peligro la privacidad y la seguridad de las personas
- Anonimizar o agregar ciertos datos personales para que no sean identificables puede minimizar el daño
- La Información no-sensible puede ser divulgada sin ocultar; las partes ocultas deben ser mínimas
- La privacidad debe operar en una relación inversa con el poder
- Debe quedar claro qué datos personales se recopilan, y cómo se utilizan, comparten y aseguran

### EVIDENCIA

La gente está comprensiblemente nerviosa por compartir sus datos personales. Si bien existe una tensión entre el derecho a conocer y el derecho a la privacidad, las agencias gubernamentales pueden tomar ciertas medidas para garantizar que sean responsables ante el público al tiempo que protegen la privacidad de las personas.

En la mayoría de los países, hay exenciones a las leyes de privacidad que permiten la divulgación de ciertos datos personales. Por ejemplo, la mayoría de los países hacen que los nombres de los propietarios y los directores de las empresas formen parte del registro público oficial para evitar el fraude y la corrupción, y para garantizar que las empresas rindan cuentas. Publicar una dirección oficial de empresa garantiza el acceso a la reparación legal.

El daño potencial de divulgar datos personales puede diferir significativamente por país y por sector. El daño potencial se puede evaluar realizando una evaluación de impacto de la privacidad (PIA; estos a menudo se hacen a nivel de agencia). La PIA evaluará las alternativas para divulgar datos personales que pueden ser utilizadas para minimizar los riesgos de privacidad, al tiempo que permite que el gobierno rinda cuentas a sus ciudadanos.

En los casos donde la ley no permite la divulgación de ciertos datos personales en los documentos de contratación, se deben explorar alternativas, tales como anonimizar o agregar ciertos datos personales. Una vez que los datos no son identificables, ya no se pueden considerar 'personales' (y por lo tanto, no se aplican las leyes de protección de datos). Por ejemplo, la Companies House del Reino Unido no revela la fecha de nacimiento completa (únicamente el mes y el año) de los directores de las empresas registradas en el Reino Unido.

Se considera que los empleados de alto nivel del gobierno, como aquellos encargados de las decisiones y gastos importantes, y/o los autorizados para firmar contratos con los proveedores, llevan un mayor nivel de rendición de cuentas que debe ir de la mano con niveles más altos de transparencia y divulgación de datos personales e información. Lo mismo es cierto para el sector privado.

Es una buena práctica estar abierto sobre cuáles datos personales se recopilan, cómo se utilizan, se comparten y se protegen, siguiendo las pautas como los Principios de Apertura del Open Data Institute.

# MITO #6

## La divulgación de la información de contratación alienta y sostiene la colusión

### DESTRUIDO

#### La divulgación de la información de la contratación *no* alienta ni sostiene la colusión

- Las compañías saben quiénes son sus competidores; ellas no dependen de la información de la contratación divulgada públicamente para tal conocimiento
- El nombre del oferente ganador, que por lo general se divulga de todos modos, es suficiente para que los miembros del cartel comiencen a verificar si se respetó el acuerdo de un cartel
- La información de contratación divulgada ha sido utilizada para detectar la colusión y eliminar los carteles
- La investigación muestra que la divulgación de la información de contratación disminuye la duración de un cartel
- La mejor estrategia de un proveedor para ganar un contrato es ofrecer al mejor precio, independientemente del valor estimado del contrato

### EVIDENCIA

La colusión tiene lugar en todos y cada uno de los países, ya sea que ese país divulgue o no la información de contratación. Nuestro extenso estudio no pudo encontrar ninguna evidencia empírica que revelara que cierta información de contratación facilita la formación de carteles y el control de los carteles sobre el comportamiento de sus miembros.

La evidencia muestra que revelar la información de contratación disminuye la duración de los carteles, ya que el cartel puede detectar a un miembro del cartel que engañe antes de que tuviera que depender únicamente de la información autoreportada. La detección a menudo resulta en la disolución del cartel por parte de sus miembros.

Las mejores prácticas internacionales ya requieren que el sector público sea transparente con respecto al oferente, que es la única información requerida por los carteles para saber si sus miembros se adhieron a un acuerdo para fijar los precios.

Las empresas no necesitan información de contratación divulgada públicamente para identificar los posibles miembros del cartel de todos modos. Ellos están muy conscientes de quiénes son sus competidores, especialmente en los mercados altamente concentrados.

La divulgación del valor estimado del contrato durante la etapa de licitación evita ofertas poco realistas. Debido a que los precios mínimos hacen que las guerras de precios sean menos efectivas, también dificultan la aplicación de carteles.

Un número creciente de gobiernos analiza rutinariamente la información de contratación para detectar la colusión. En algunos países, las organizaciones de la sociedad civil analizan los datos de las adquisiciones destinadas a detectar ofertas colusorias para complementar el análisis del gobierno. Por ejemplo, Transparency International Ukraine y el Corruption Research Centre Budapest han encontrado patrones de colusión al investigar adjudicaciones de contratos y licitaciones correspondientes. Los datos de la contratación abierta, también han ayudado a detectar y romper un esquema de fijación de precios en el suministro de fruta para las escuelas en Bogotá, Colombia.



# MITO #7

## Revelar la información de contratación disminuye la competencia

### DESTRUIDO

#### Revelar la información de contratación *no* disminuye la competencia

- La publicación rutinaria de contratos en algunos países y la disponibilidad generalizada de la información de la contratación a través de las solicitudes AIP en otros que no hayan disuadido a las empresas de licitar por contratos gubernamentales
- La evidencia muestra que la divulgación de la información de la contratación conduce a un aumento en el número promedio de oferentes por licitación y/o una reducción en los contratos de oferta única
- La publicación de la información de contratación conduce a una disminución en los precios de la oferta, no a un aumento

### EVIDENCIA

Trabajos académicos muestran que revelar la información de contratación aumenta, en lugar de disminuir, la competencia.

Un estudio académico de más de 4 millones de registros de compras en toda Europa encontró una clara correlación entre el aumento de la información publicada sobre las licitaciones y la menor probabilidad de procesos con ofertas únicas, que eran universalmente más caros. Se estima que el número de procesos con una única oferta disminuiría entre 2 y 3,5% en la UE si la transparencia aumentara por cinco ítems de información en promedio por licitación, equivalente a un ahorro de alrededor de 3,6 a 6,3 mil millones de euros por año.

En Ucrania, el número de ofertas se incrementó de forma significativa y la diversificación de los proveedores casi se duplicó después de que en 2015 se introdujera una mayor transparencia, más datos abiertos y un nuevo sistema abierto de contratación electrónica. La competencia por licitaciones se ha duplicado después de que casi todos los contratos gubernamentales se publicaron en Eslovaquia en 2014. En Colombia, la mitad de todos los contratistas que ganaron licitaciones del gobierno bajo el nuevo sistema de contratación más abierto en 2015 nunca antes habían participado en contratación pública.

A menudo las solicitudes de AIP relacionadas con la contratación pública son efectuadas por las empresas que recopilan información sobre sus competidores y entienden cómo estructurar las propuestas ganadoras. En los Estados Unidos, más de 12.000 contratos han sido publicados a través de la solicitud de AIP. Muchos contratos gubernamentales están ya disponibles a través de bases de datos a las que se puede acceder pagando. Esto no ha disuadido a las empresas de pujar por contratos gubernamentales.

# MITO #8

## Revelar la información de contratación cuesta demasiado dinero y conduce a costosas reclamaciones y renegociaciones

### DESTRUIDO

#### La revelación reactiva es *más* costosa que la divulgación sistemática y proactiva

- Con la infraestructura adecuada, la administración de registros y la divulgación de información puede ser un proceso automatizado y de bajo costo
- La divulgación de la información de contratación conduce a ahorros públicos sustanciales y otros beneficios
- El gasto gubernamental en recursos para colaborar con el público es una inversión, no un costo puro
- Los oferentes pueden calcular los costos de eliminar y cargar más información en sus ofertas

#### Revelar la información de contratación *no* conduce a más apelaciones

- La frecuencia de las reclamaciones no depende del nivel de divulgación de la información de contratación
- Los sistemas de contratación electrónica pueden hacer que la apelación y la resolución de las decisiones de adjudicación sean más fáciles y rápidas
- El uso de sistemas de contratación electrónica puede mantener los costos de apelación manejables
- En general, se cree que las revisiones y las apelaciones de pares contribuyen positivamente a confiar en el sistema

#### Divulgar la información de contratación *no* conduce a más renegociaciones de contratos

- La revelación de la información de la contratación desde el inicio y durante todo el ciclo de adquisición da como resultado contratos más sostenibles a largo plazo

### EVIDENCIA

La divulgación proactiva y exhaustiva de la información de contratación requiere algunos recursos para a) la localización, la recuperación y la eliminación de información; b) el desarrollo y el licenciamiento de los sistemas de contratación electrónica; y c) la entrada de datos y la colaboración pública.

Dicho esto, los costos parecen pequeños en relación con los beneficios, incluyendo ahorros significativos y una integridad y confianza mejoradas. El sistema abierto de contratación electrónica Prozorro de Ucrania cuesta menos de US\$5 millones, mientras que los ahorros (sobre el gasto presupuestado) superan US\$1 billón.

La divulgación proactiva reduce los costos de transacción porque se realiza de manera rutinaria, sistemática y estructurada, con el uso de sistemas de contratación electrónica. Mientras más estandarizadas y claras sean las reglas para la eliminación, y mientras menos información se requiera para ser eliminada, menores serán los costos administrativos de la divulgación de la información de la contratación. Aunque no es perfecto, países como Colombia, Georgia, Eslovaquia y Ucrania demuestran la viabilidad institucional de implementar una divulgación amplia y proactiva de la información de contratación mediante los sistemas de contratación electrónica.



## MITO #8

**Revelar la información de contratación cuesta demasiado dinero y conduce a costosas reclamaciones y renegociaciones**

### EVIDENCIA

En Colombia y Georgia, las entidades contratantes están obligadas a responder preguntas públicamente sobre adquisiciones, porque se considera una forma de colaborar con la comunidad y crear condiciones equitativas entre los competidores. También aumenta la confianza en el sistema y ayuda a detectar y corregir los errores más temprano en el proceso de licitación. A pesar de incrementar la carga de trabajo de las agencias, disminuye el tiempo y los costos posteriores. Hay evidencia de esto en países como Paraguay que publica datos abiertos de contratación.

Los costos incurridos por los oferentes generalmente incluyen recursos humanos para indicar qué partes de la información presentada deben retenerse de la divulgación (si la hubiere), y presentar propuestas. Estos costos se pueden incorporar a los precios de la oferta. Sin embargo, dado el ahorro general observado en los regímenes de publicación proactiva, estos costos de eliminación son insignificantes.

La posibilidad de que los oferentes no exitosos impugnen la decisión del gobierno de adjudicar un contrato a sus competidores parece estar enraizada en la cultura y las diferencias en los sistemas legales y no en el nivel de divulgación de la información.

El proceso para la presentación de denuncias en sistemas de contratación electrónica abierta, como el que se utiliza en Ucrania, puede hacerse deliberadamente fácil y transparente. El proceso de denuncias se utiliza para aumentar la confianza en el sistema y para garantizar que los contratos se adjudiquen al oferente correcto; puede ser una inversión a largo plazo en lugar de un solo costo. Procesos similares pueden emplearse sin sistemas completos de contratación electrónica, como en Grecia, donde a cada oferente se le da acceso a la propuesta del oferente ganador.

Las renegociaciones de los contratos pueden causar retrasos en los proyectos e incrementar los costos tanto para el gobierno como para los contratistas. La divulgación completa de la información de la contratación, comenzando en la fase de planeación, permite a todas las partes, incluidos los ciudadanos, los medios y la sociedad civil, obtener un entendimiento de los antecedentes del contrato y mitigar los impactos sociales y ambientales negativos. También ayuda a las entidades contratantes a revisar a los oferentes desde el principio.

La evidencia de las industrias extractivas sugiere que la divulgación proactiva de la información de la contratación desde el inicio del ciclo de contratación probablemente contribuya a contratos más sostenibles a largo plazo. Algunas empresas han impulsado activamente la publicación de sus contratos para este fin, tal como Newmont Mining en Ghana.

# MITO #9

## Revelar la información de la contratación no expone o disminuye la corrupción

### DESTRUIDO

**Revelar la información de la contratación *puede* exponer o disminuir la corrupción**

- Existe una gran evidencia empírica y académica de que las posibilidades de exponer y reducir la corrupción son mayores cuando se divulga la información de la contratación en todas las etapas del proceso de adquisición

### EVIDENCIA

La contratación es el principal riesgo de corrupción del gobierno, ya que es donde es donde choca el dinero con la discrecionalidad del gobierno: alrededor del 57 por ciento de los casos de sobornos extranjeros procesados en virtud de la Convención para Combatir el Cohecho de la OCDE implicaron sobornos para obtener contratos públicos. Casi la mitad de ellos involucró pagos a funcionarios públicos en países con niveles altos o muy altos de desarrollo humano, por lo que este no es un problema que se limite solo a los países en desarrollo.

La evidencia muestra que la divulgación de la información de la contratación no solo ha resultado en el descubrimiento de la corrupción, sino que también ha contribuido al enjuiciamiento y a las reformas políticas.

Una encuesta del Banco Mundial a 34.000 compañías en 88 países muestra que la competencia fue más alta y que los sobornos fueron menores y más pequeños en lugares donde existe una contratación transparente, denuncias independientes y auditorías externas.

Un importante estudio de los datos de adquisiciones en Europa descubrió que cuando aumentaba la transparencia en la información, había una disminución en los procesos de contratación con ofertas únicas, que están en mayor riesgo de corrupción y conflicto de intereses. El impacto fue más marcado con la información publicada anteriormente, en lugar de después de la adquisición.

Los casos de estudio específicos respaldan esta correlación. En Eslovaquia, los medios de comunicación utilizaron el sistema de contratación electrónica altamente transparente en 2014 para revelar que un hospital público había comprado un escáner CT muy costoso a una compañía fantasma vinculada con los políticos. El escándalo provocó el despido de varios funcionarios de alto rango y reformas legales para evitar que las compañías ficticias se involucraran en las compras públicas.

Entre los empresarios, las percepciones de corrupción en la contratación se han reducido a la mitad en Ucrania luego de las reformas de contratación abierta de Prozorro en el país.

Los expertos y los profesionales coinciden en que las malas conductas pasan a las etapas en el proceso de adquisición que son más oscuras y menos públicas. Por lo tanto, divulgar la información de contratación a lo largo del ciclo de adquisición mitiga el riesgo de corrupción y maximiza la probabilidad de exponer la corrupción.

## Nadie lee realmente la información de la contratación; si lo hacen, o lo malinterpretan o lo utilizan para avergonzar a los funcionarios

### DESTRUIDO

**Hay abundantes evidencias de colaboración pública con la información de contratación; esto aumenta en la medida en que los datos mejoran**

- Muchas partes interesadas, incluyendo el público, los medios de comunicación, la sociedad civil, las compañías y otras partes del gobierno ya tienen acceso regular a la información de contratación
- La educación sobre los proyectos del gobierno y los datos de fácil acceso aumentan la participación de las partes interesadas y el uso de los datos en la contratación pública y contribuyen a la confianza de la población

**El gobierno puede mitigar fácilmente el riesgo de malentendidos al explicar mejor su información y contexto; las críticas potenciales no son razón para mantener la información confidencial**

- La información de la contratación no debe mantenerse confidencial simplemente en razón de que podría malinterpretarse o provocar vergüenza y críticas
- Para reducir los malentendidos y agregar contexto, los gobiernos deberían explicar la información y educar a la sociedad civil, los medios y los ciudadanos

## EVIDENCIA

La investigación muestra que muchas partes interesadas, tales como los periodistas, la sociedad civil, los empresarios y los funcionarios, utilizan activamente la información de la contratación pública. La colaboración aumenta cuando los datos son fácilmente accesibles a través de sistemas de contratación electrónica, en formato de datos abiertos, y cuando van acompañados de educación y concientización sobre las compras públicas y los proyectos gubernamentales.

Un estudio de 2012 encontró que el 9% de los eslovacos había visto en línea un contrato o factura del gobierno el año anterior. La cobertura de la contratación pública por parte de los medios de Eslovaquia aumentó en un 25% después de que el país introdujera las reformas de transparencia. Las búsquedas de información sobre las compras en Ucrania aumentaron enormemente (de 680 visitas al mes a 191,000 al mes) una vez que el gobierno introdujo sus reformas de contratación abierta.

El acceso a la información de contratación, como adjudicaciones de contratos existentes y propuestas ganadoras, permite a las compañías hacer mejores propuestas. Ya existen muchas empresas informatorias que conectan la información de contratación con otros datos comerciales para este propósito. Una mejor información les permitiría ofrecer más servicios de valor agregado.

Las entrevistas realizadas para este informe muestran que la posible vergüenza que la información de contratación le podría causar al gobierno (injustificada o justificadamente) es una de las principales razones por las que los empleados del gobierno se muestran renuentes con respecto a la divulgación.

La información divulgada puede resaltar la incompetencia y la mala administración, y generar una retroalimentación negativa. Pero la información de contratación contribuye al debate público, lo que ayuda a informar en la toma de decisiones del gobierno para mejorar las políticas y los resultados. La confianza en el sistema se refuerza positivamente si se actúa sobre la retroalimentación.

Para reducir el riesgo de que los datos sean malinterpretados, los gobiernos pueden publicar una explicación de la información de contratación divulgada para que sea más fácil para los usuarios comprender el contenido y el contexto. Por ejemplo, al informar sobre el rendimiento del contrato, las autoridades pueden presentar la información en un formato que ayude al público a comprender su relevancia e integridad. Los datos pueden complementarse con una descripción narrativa del desempeño para garantizar que el público tenga una visión justa, precisa y, cuando sea posible, comparable.

La sociedad civil y el público también pueden colaborar y capacitarse más directamente sobre los aspectos técnicos, legales y financieros de la información de la contratación. En Filipinas, la Junta de Políticas de Adquisiciones ofrece capacitación para las organizaciones de la sociedad civil que actúan como monitores independientes. En Ucrania, Transparencia Internacional capacita a las empresas y a las entidades gubernamentales para utilizar el sistema de contratación electrónica y la sociedad civil en el monitoreo de las licitaciones. El proceso de monitoreo de Dozorro.org en Ucrania ha visto más de 2.500 denuncias completamente investigadas hasta ahora, de las cuales alrededor de la mitad han resultado en alteraciones o cambios en el proceso de contratación – incluyendo 22 cargos penales y 79 sanciones – que acreditan el rol importante e informado que las organizaciones de la sociedad civil pueden jugar en la supervisión de las adquisiciones.

A magnifying glass is positioned over a document that has several sections redacted with black bars. The background is a dark, textured surface.

## CONTÁCTENOS:

Open Contracting Partnership conecta a gobiernos, sociedad civil y sector privado para abrir y transformar las contrataciones públicas de manera que sean más inteligentes, mejores y más justas.

[www.open-contracting.org](http://www.open-contracting.org)

[@opencontracting](https://twitter.com/opencontracting)

[info@open-contracting.org](mailto:info@open-contracting.org)

LEA



EL REPORTE COMPLETO EN :

<http://mythbusting.open-contracting.org>



Open Contracting Partnership