

RESULTADOS DE LA ENCUESTA PARA IDENTIFICAR PERSPECTIVAS, POTENCIAL Y LIMITACIONES DEL SECTOR EMPRESARIAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO EN LOS MERCADOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA DEL BLOQUE

SECCIÓN I

I. Antecedentes e información general

La Alianza del Pacífico es una iniciativa de integración regional conformada por cuatro países Miembros: Chile, Colombia, México y el Perú. Su objetivo es alentar la integración regional, así como alcanzar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de sus países, a la vez que avanzar progresivamente hacia la meta de lograr la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Al respecto, uno de los pilares fundamentales de este esquema es el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, es decir, el Acuerdo Comercial existente entre los países integrantes de esta iniciativa. En dicho instrumento, se ha establecido el Capítulo 8 sobre Contratación Pública, cuyo objetivo principal es que los países Parte otorguen apertura en sus respectivos mercados de contratación pública con la finalidad de maximizar las oportunidades competitivas para sus proveedores, asegurando que existan oportunidades para que éstos compitan en igualdad de condiciones y transparencia en los procedimientos de contratación pública, promoviéndose al mismo tiempo el uso de medios electrónicos para la contratación pública. Cabe señalar que el Protocolo Adicional antes referido entró en vigencia en el mes de julio de 2015.

Sobre la base de las Declaraciones Presidenciales que han sido aprobadas desde el año 2016, se ha creado el Grupo Técnico de Compras Públicas, mismo que tiene como finalidad trabajar para mejorar el aprovechamiento de las oportunidades de negocio derivadas de los mercados de contratación pública del bloque para la participación de las empresas pertenecientes a este esquema de integración.

De conformidad con lo dispuesto en la Declaración Presidencial de Puerto Varas de 2016, se estableció el siguiente mandato al Grupo Técnico: *“en coordinación con el Grupo Técnico de PYMEs, lograr un mayor aprovechamiento de los beneficios del Capítulo de Compras Públicas enfocado a pequeñas y medianas empresas, y su participación en los mercados de contratación pública de los distintos países de la Alianza del Pacífico”*.

A su turno, en la Declaración de Presidentes de Cali de 2017, se dio el mandato para que el Grupo Técnico pueda *“diseñar herramientas para la divulgación de información, desarrollar actividades de capacitación e identificar mejores prácticas internacionales con la finalidad de facilitar la participación de las empresas de la Alianza del Pacífico, con énfasis en las MIPYMEs, en los mercados de compras públicas”*.

Por otro lado, resulta importante mencionar que en la Declaración del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) del año 2017, se constituyó el Grupo de Trabajo Privado

de Compras Públicas, cuyo objetivo es identificar los problemas que enfrentan las empresas y proponer medidas concretas a los gobiernos para mejorar el acceso a este importante mercado de contrataciones públicas.

En cumplimiento de los Mandatos Presidenciales expedidos en el marco de la Alianza del Pacífico, y tomando en cuenta el gran interés mostrado por las empresas del bloque para mejorar su participación en los mercados de contratación pública a nivel regional, el Grupo Técnico de Compras Públicas decidió diseñar una encuesta dirigida al sector empresarial de los cuatro países.

II. Objetivos de la encuesta

El objetivo de la encuesta es obtener información acerca de las perspectivas, potencial y limitaciones de la participación de los empresarios de la Alianza del Pacífico, en el mercado de la contratación pública de Chile, Colombia, México y Perú, siempre que dichos mercados sean distintos al de origen o procedencia de la respectiva empresa.

Más específicamente, la encuesta busca principalmente:

- 1) Obtener un registro de las empresas que participan en los procesos de contratación pública de los cuatro países, y evaluar la participación de éstas en licitaciones en el extranjero bajo cobertura del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. En este sentido, se busca conocer las características de las empresas en términos de los sectores productivos, tamaño de empresas, volumen de ventas, volumen de exportaciones de las empresas, entre otros aspectos cuantitativos.
- 2) Identificar el interés real o potencial de las empresas encuestadas para participar en los procesos de contrataciones públicas en el exterior.
- 3) Obtener sugerencias y comentarios respecto a las experiencias de participación en los procesos de contrataciones públicas bajo la cobertura de Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.
- 4) Identificar de primera fuente las principales barreras y dificultades que deben enfrentar las empresas al participar en los procesos de contratación pública.

Sobre la base de las respuestas obtenidas, el Grupo Técnico ha podido identificar los principales problemas o limitaciones que afecten la participación de empresas de la Alianza del Pacífico en los mercados de contratación pública del bloque, y de esta forma, se busca elaborar un plan de trabajo a fin de poder adoptar medidas concretas para solucionar dichos problemas o limitaciones, mejorando el ambiente de negocios en los mercados públicos de la Alianza del Pacífico. De esta forma, se contribuirá a un mayor aprovechamiento de las oportunidades de negocio existentes y futuras en cada uno de los mercados de contratación pública de la Alianza del Pacífico que se derivan gracias al Protocolo Adicional.

III. Elaboración de la encuesta

La encuesta ha sido elaborada directamente por los representantes oficiales de cada país ante el Grupo Técnico de Compras Públicas, habiéndose tomado en cuenta los aportes presentados por el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), el Grupo de Estrategia Comunicacional de la Alianza del Pacífico, y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través de su iniciativa ConnectAmerica.

IV. Procedimiento de difusión y obtención de información

Con fecha **27 de septiembre de 2018**, se solicitó a ConnectAmerica la implementación de la encuesta a través de la creación de un enlace en su sitio web, con los contenidos provistos por el Grupo Técnico de Compras Públicas.

Con fecha **17 de enero de 2019**, se envió el vínculo electrónico donde se alojó la respectiva encuesta a cada uno de los cuatro países Miembros, siendo publicado en diversas plataformas electrónicas, incluyendo, principalmente, los sitios web de la Alianza del Pacífico de las respectivas Agencias de Compras Públicas Nacionales, de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior, entre otras. Adicionalmente, el enlace electrónico fue compartido con el CE – CEAP y el CEAP y fue remitido electrónicamente a los principales gremios empresariales de cada uno de los países de la Alianza del Pacífico.

Cabe mencionar que la encuesta se encontró publicada desde el mes de enero hasta el 31 de marzo de 2019.

Con fecha **5 de abril de 2019**, ConnectAmerica envió los registros obtenidos de la encuesta a raíz de la participación de las empresas, a través de los cuales inició el proceso de depuración de la información recibida para posteriormente proceder al análisis de la información recopilada por cada uno de los países.

Debido al gran volumen que representaron las respuestas de las encuestas remitidas por parte de las empresas mexicanas, la Secretaría de Economía del Gobierno de México, a través de la empresa Advanzer, elaboró un análisis cuantitativo y sistematizado de los datos que fueron entregados por ConnectAmerica.

Toda vez que, en términos del modelo de análisis utilizado por esta empresa (entiéndase, el software aplicable), el sistema permitía evaluar la información de los cuatro países de forma conjunta y usando los mismos indicadores, se tomó la decisión a nivel del Grupo Técnico de Compras Públicas de optar por encargar la sistematización de la información estadística (con base en los datos obtenidos a través de la encuesta) a la empresa Advanzer, a fin de evitar la elaboración de indicadores diferenciados y la utilización de metodologías distintas por país. Posteriormente, el Grupo Técnico efectuó el análisis cuantitativo y cualitativo correspondiente, seguido de las conclusiones y recomendaciones.

V. Definición del público objetivo de la encuesta

De manera previa a la publicación y difusión de la encuesta, el Grupo Técnico de Compras Públicas no definió un público objetivo o población destinataria para el llenado de la misma, debido a que, como se mencionó anteriormente, y salvo casos muy puntuales, actualmente, resulta muy difícil conocer qué empresas de nuestros países han participado y ganado contratos públicos en otros países del bloque, e incluso, que hayan tenido una participación indirecta. En este sentido, los datos recabados a través de la encuesta pueden omitir involuntariamente el caso de empresas que hayan podido tener experiencias exitosas por haber celebrado contratos con las agencias públicas de otros países. Entre las razones que explicarían esta omisión, se encuentra la falta de interés de participación en la encuesta, el desconocimiento de la existencia de la misma y la no disposición a compartir la información solicitada por considerarla secreta, confidencial o sensible, ya ésta podría ser utilizada por empresas competidoras en perjuicio de las primeras.

Por lo tanto, al no existir un público objetivo predeterminado, la encuesta ha sido dirigida no sólo a un determinado grupo de empresas (por ejemplo, grandes o exportadoras), sino que se ha encontrado abierta a fin de que cualquier empresa, independientemente de su tamaño, giro, actividad, o efectiva participación en los mercados de contratación pública extranjeros. De esta manera, cualquier empresa puede compartir sus experiencias y, sobre todo, las limitaciones, retos y dificultades que hayan podido enfrentar en el tema de contratación pública, específicamente, fuera de su propio territorio.

VI. Inexistencia de trabajos equivalentes o similares realizados

De conformidad con los registros del Grupo Técnico, no se han realizado trabajos similares o equivalentes en materia de contratación pública o a nivel de los países de la Alianza del Pacífico, ni de otros países de la región en lo que concierne a la recopilación de información sobre los temas abordados en la presente encuesta. En este sentido, esta encuesta se constituye como un primer esfuerzo a nivel regional para estudiar e identificar las características y desafíos presentes en el sector de compras públicas de los cuatro países Miembros de la Alianza del Pacífico.

Cabe señalar que los resultados de esta encuesta pueden ser considerados útiles pero iniciales, debido a que principalmente muchas de las respuestas suministradas por las empresas, sobre todo en lo relativo a la identificación de limitaciones, problemas y retos, no tuvieron el detalle esperado. A pesar de ello, la información recabada podría servir para la toma de decisiones con relación a las medidas más pertinentes que los países podrían adoptar en una primera etapa con miras a mejorar el ambiente de negocio de los mercados de contratación pública de los países del bloque.

SECCIÓN II

I. Metodología de la encuesta

El presente informe está dividido en 5 secciones: la primera sección considera la introducción y antecedentes antes referido; la segunda sección presenta la metodología, así como las preguntas empleadas en la encuesta; la tercera sección discute los resultados obtenidos a raíz de la recopilación de datos; la cuarta sección presenta las limitaciones de la presente encuesta; y la quinta sección presenta las conclusiones y recomendaciones del Grupo Técnico de Compras Públicas.

La encuesta consistió de 15 preguntas (Anexo 1), a través de las cuales se buscaba recopilar información cuantitativa y cualitativa para la identificación de perfiles de la población objetivos que son, en este caso particular, las empresas que cubren la extensión geográfica de los países Miembros de la Alianza del Pacífico.

Para el levantamiento de los datos y creación de la plataforma de la encuesta, se contó con el apoyo de ConnectAmerica. Para tal fin, el Grupo Técnico de Compras Públicas decidió aplicar una estrategia de recolección de datos a través del envío de correos electrónicos de invitación y publicidad de la encuesta en las principales páginas de instituciones gubernamentales o gremios empresariales de los Miembros. En este sentido, ConnectAmerica, a través de su portal web, hizo pública la encuesta para que fuese completada por las empresas. Cabe señalar que el enlace estuvo disponible a lo largo de 3 meses (entre enero y marzo de 2019).

La estructura de la encuesta permitió capturar la información de manera más ordenada y sintetizada para los fines de análisis del Grupo Técnico. Por ello, esta encuesta estuvo compuesta de tres módulos relacionados a características de la empresa y a las principales experiencias en términos de compras públicas:

- **Módulo 1:** “Información de la Empresa”
- **Módulo 2:** “Experiencia en Contratación Pública”
- **Módulo 3:** “Perspectivas frente a la apertura del mercado de contratación pública de la Alianza del Pacífico”

Particularmente, en el caso del primer módulo, éste captura información básica y esencial de las empresas, como el nombre de la empresa, antigüedad, actividad comercial principal según la Revisión 4 de la Clasificación Industrial Uniforme (CIIU), ubicación geográfica y correo electrónico de contacto.

Asimismo, en el módulo 1, se recibe información del desempeño económico de las empresas a través de cuatro indicadores:

- (i) valor aproximado de las ventas totales;
- (ii) ventas totales a entidades del Estado en otros países;
- (iii) valor aproximado de las exportaciones totales; y
- (iv) número de trabajadores.

Cabe señalar que esta información no solamente servirá para poder identificar los perfiles de las empresas, sino también para poder realizar un análisis estratificado sobre el total de la muestra recopilada.

El módulo 2 recoge información relacionada con la experiencia de las empresas en contratación pública. En primer lugar, se puede identificar si la empresa ha tenido experiencia con éxito, sin éxito o si simplemente no ha participado en procesos de contratación pública. Al respecto, a partir de esta pregunta es que se desarrolla más a fondo la descripción de experiencias e identificación de limitaciones en los esquemas de contratación pública en los países de la Alianza del Pacífico, las mismas que pueden estar relacionadas con capacidad económica, desconocimiento sobre los procesos, barreras no arancelarias y limitaciones de la legislación.

Además, considerando el caso de que una empresa haya participado de algún proceso de contratación pública, se cuenta con preguntas que cubren información clave y desagregada sobre la identificación de la entidad pública, fecha de contratación, monto de contratación, formas jurídicas y modalidad de la contratación. Este módulo también permitirá conocer la naturaleza de inversiones que haya realizado una empresa para poder participar en los procesos de contratación pública en algún país de la Alianza del Pacífico y, en caso de que haya suministrado bienes, servicios u obras a entidades gubernamentales de Estados que no formen parte de la Alianza del Pacífico, se identificará el valor de tales contratos.

El módulo 3 se relaciona a la información brindada por la empresa sobre las perspectivas hacia los mercados de contratación pública de la Alianza del Pacífico. En primer lugar, se realiza un corte de la muestra entre empresas interesadas y no interesadas en exportar o suministrar bienes o servicios a países del bloque comercial. Ante esta respuesta, por un lado, si la respuesta es negativa, se buscará ir a un mayor nivel de detalle para identificar las razones por las cuáles las empresas no estarían interesadas en participar en procesos de compras públicas en la Alianza del Pacífico; mientras que, si la respuesta es afirmativa, se incidirá en reconocer los países, sectores y entidades de gobierno que son de interés de las empresas encuestadas.

Finalmente, la encuesta permite la posibilidad de poder recibir comentarios, sugerencias u observaciones sobre los diferentes temas desarrollados en los módulos, lo cual contribuye a enriquecer aún más la información obtenida a través de esta iniciativa.

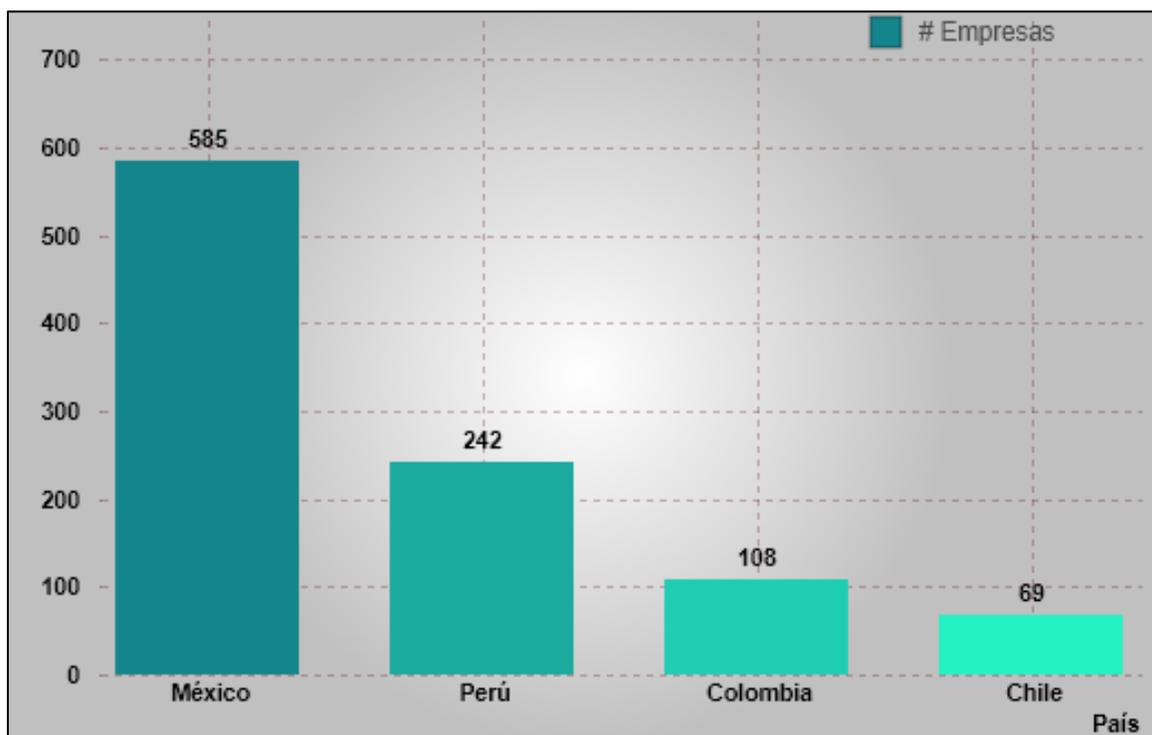
Dicho lo anterior, los siguientes resultados se obtuvieron del análisis de las cifras proporcionadas por la Empresa Advanzer, bajo el análisis descriptivo efectuado por el Grupo Técnico de Compras Públicas.

SECCIÓN III

Resultados obtenidos

En principio, la base de datos en bruto obtenida tras la elaboración de la encuesta recopiló 1,056 registros (u observaciones). Sin embargo, luego de la depuración y limpieza de la misma por registros repetidos o información irrelevante, la encuesta tuvo un total de 1,004 registros. En particular, según el Gráfico 1, México es el país con el mayor número de respuestas (585 registros), seguido por Perú con 242 registros, Colombia con 108 registros y, finalmente, Chile con 69 registros.

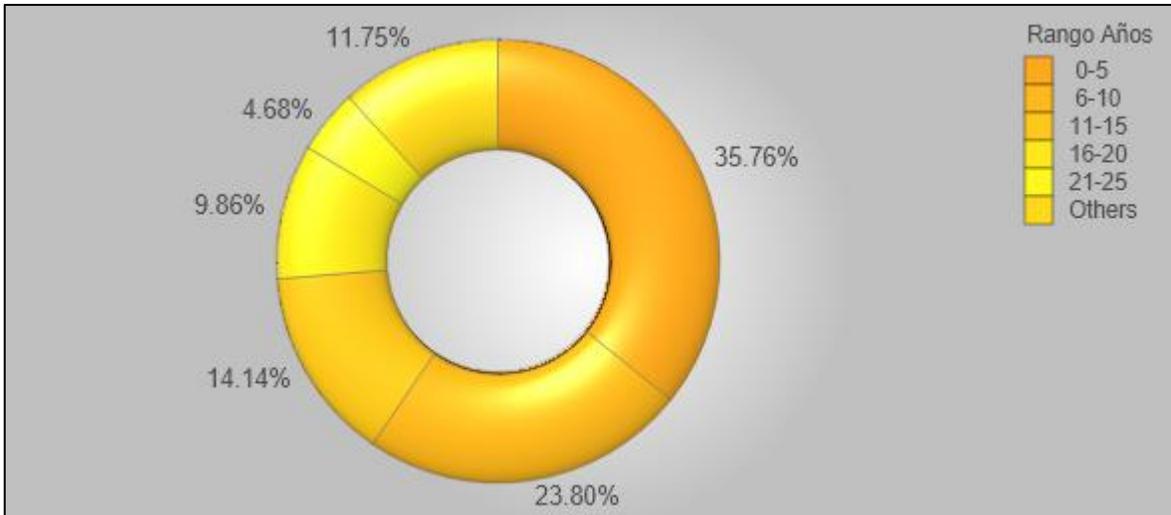
Gráfico 1. Número de empresas por país



Fuente: Encuesta sobre Compras Públicas en la Alianza del Pacífico

Cabe señalar, que la antigüedad promedio (años de vida) de las empresas de los países del bloque es de 12 años. Al respecto, México es el único país del bloque que logra superar la antigüedad promedio de las empresas (15 años). Mientras que Colombia, Chile y Perú quedan por debajo de la edad promedio con 10, 9 y 9 años, respectivamente. En general, a nivel Alianza del Pacífico, cerca del 40% del total de la muestra forma parte del rango de edad entre 0 y 5 años (Gráfico 2).

Gráfico 2. Edad promedio de empresas

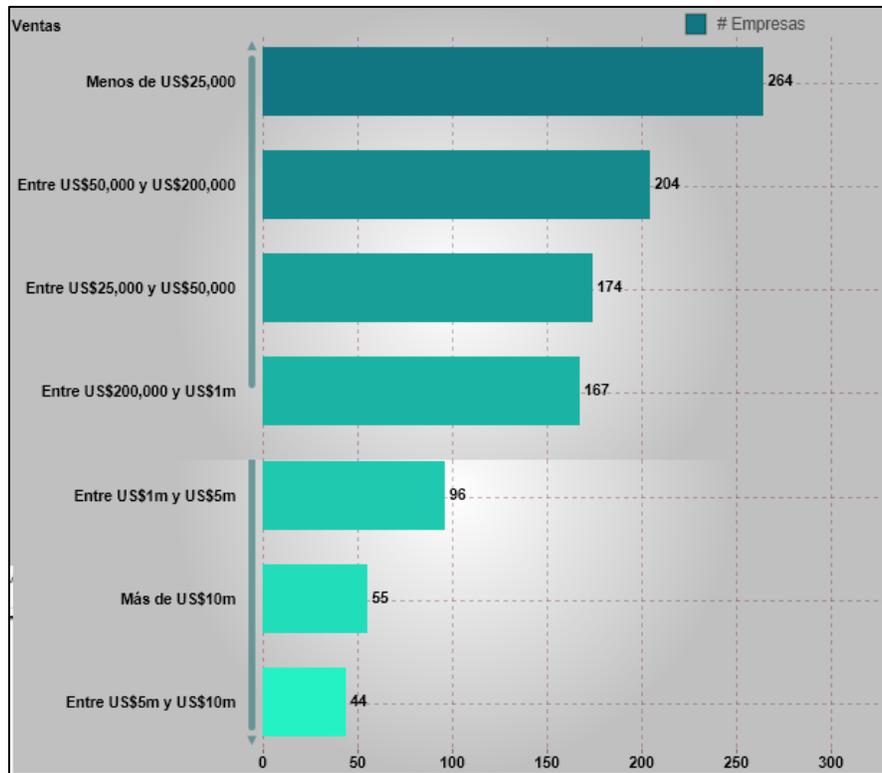


Fuente: Encuesta sobre Compras Públicas en la Alianza del Pacífico

En relación a los giros productivos (es decir, actividades principales que desarrollan las empresas encuestadas), se obtuvo un registro de 75 giros según la clasificación de actividades económicas (CIU). Al respecto, la mayoría de estos giros forman parte del sector de servicios, especialmente, referidos a la construcción de obras públicas.

De acuerdo a las ventas totales de las empresas (Gráfico 3), entre los años 2014 y 2017, la mayoría de las empresas encuestadas se concentraron en el grupo de empresas pequeñas con ventas menores a US\$ 200,000, las cuales totalizan 642 empresas y representan el 63% del total de la muestra. Las empresas con ventas superiores a US\$ 200,000 y menores a US\$ 1,000,000 representan el 17% (167 empresas), mientras que las ventas superiores a US\$ 1,000,000 representan el 19% (195 empresas), de la muestra considerada.

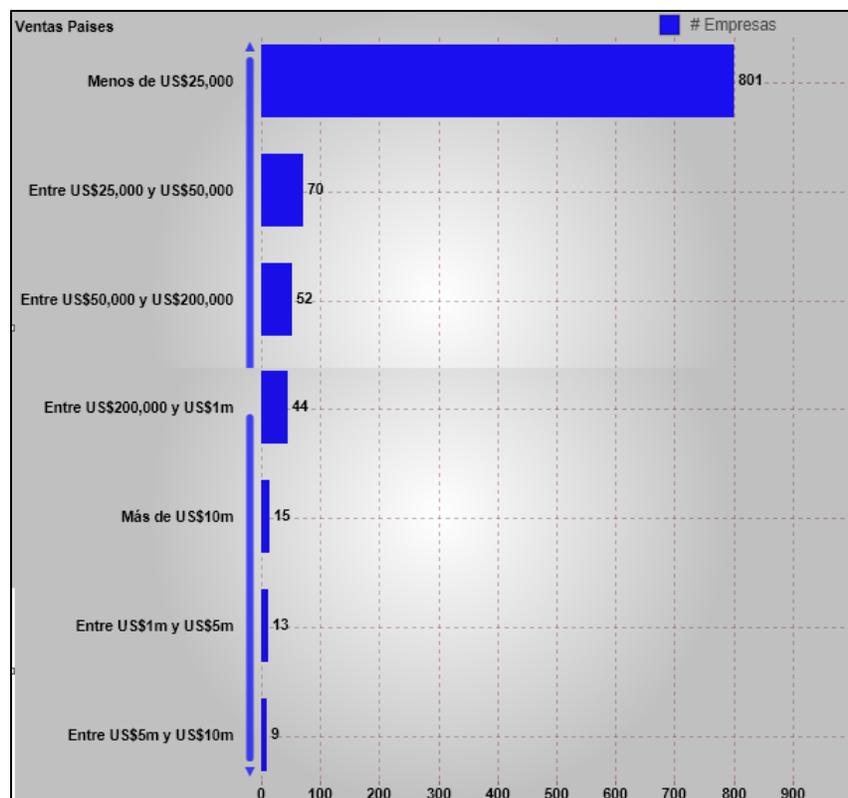
Gráfico 3. Número de empresas por ventas totales (en US\$)



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

El Gráfico 4 presenta la información sobre las ventas de las empresas encuestadas a países que no forman parte de la Alianza del Pacífico. En particular, 801 empresas de las 1,004 encuestadas han realizado ventas en otros países fuera del bloque con un valor menor a los US\$ 25,000. Cabe señalar que el resto de empresas se encuentra ubicada en otras categorías, sin representar una participación significativa.

Gráfico 4. Número de empresas por niveles de venta en otros países fuera de la Alianza del Pacífico (En US\$)

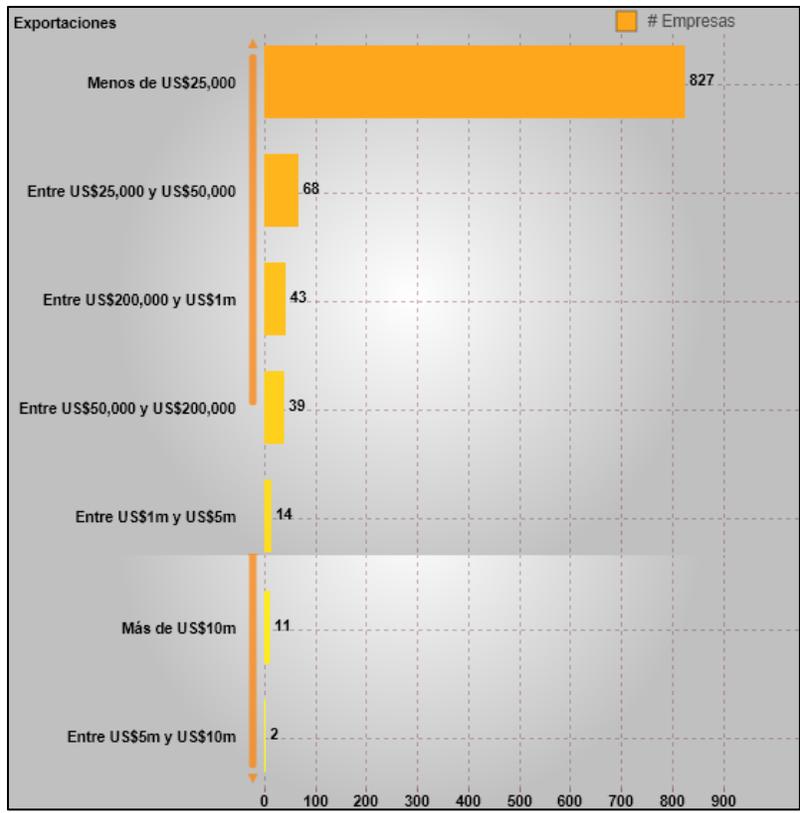


Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

En cuanto al volumen de exportaciones de las empresas encuestadas (Gráfico 5), un dato relevante es que un alto número de empresas no exporta en la actualidad, o lo hacen con montos muy bajos. En efecto, 801 empresas encuestadas señalaron tener exportaciones menores a US\$ 25,000 o nulas. Contrariamente, sólo 177 empresas del total de la muestra encuestada señalaron exportar un valor superior a US\$ 25,000, llegando a aparecer dos empresas que exportaron más que US\$ 5.000.000.

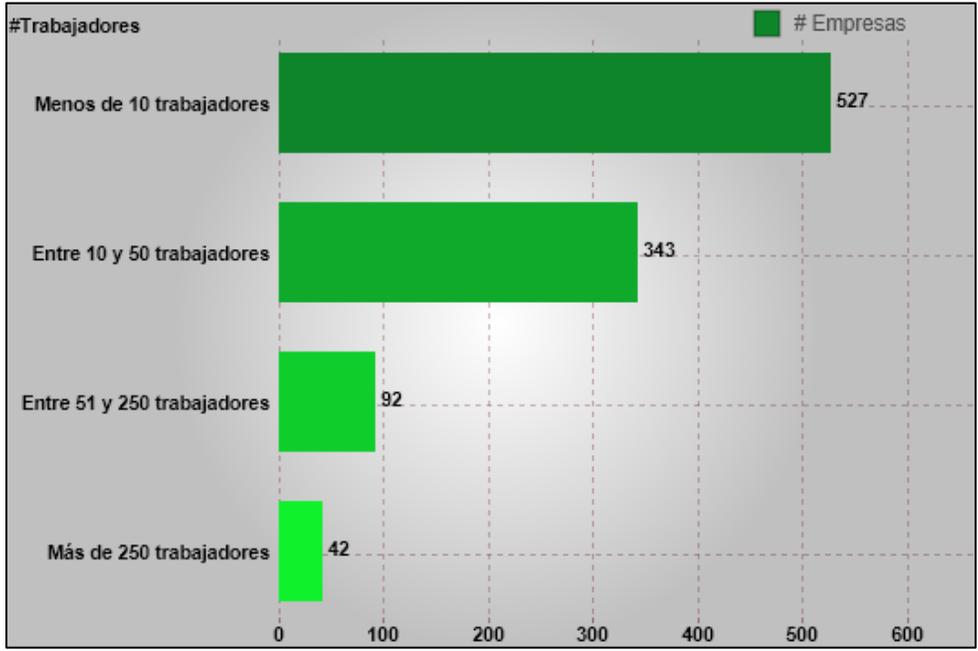
El Gráfico 6 muestra la composición de las empresas encuestadas según el número de trabajadores. Al respecto, de las 1,004 empresas encuestadas, más de la mitad de las encuestadas (527 empresas), tienen menos de 10 trabajadores; mientras que las restantes (477 empresas), tienen entre 10 y más de 250 trabajadores.

Gráfico 5. Número de empresas por exportaciones totales



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

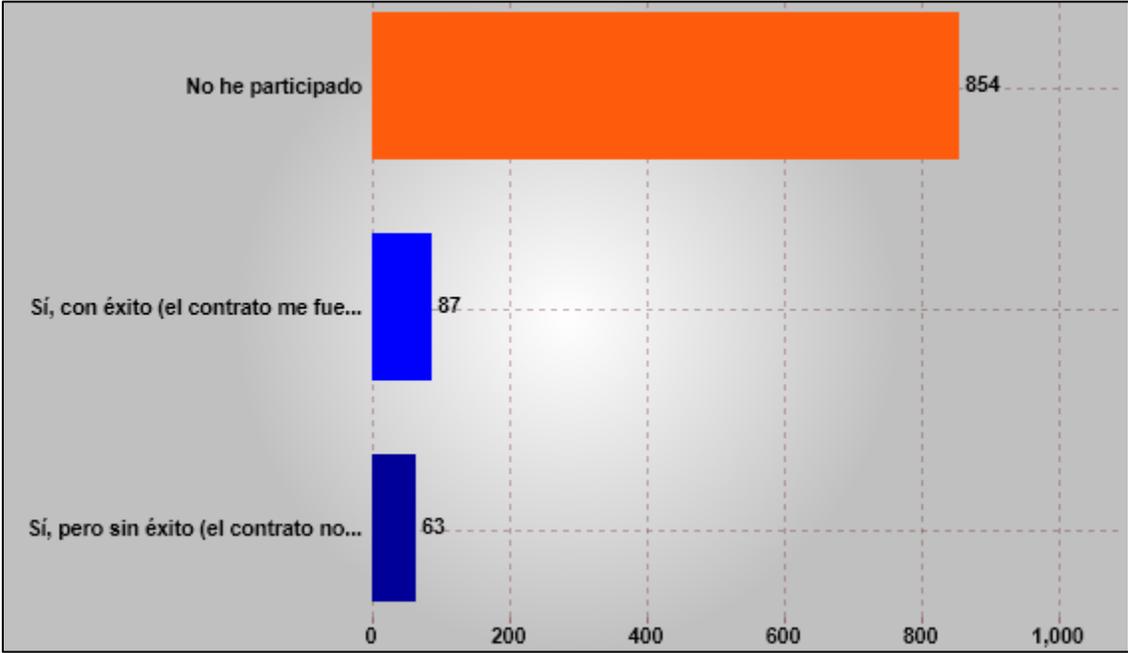
Gráfico 6. Número de empresas por número de trabajadores



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

En la pregunta 4, respecto a la participación de empresas en procesos de contratación pública en los mercados de la Alianza del Pacífico (Gráfico 7), a nivel del bloque, se observó que el 85,1% del total de la muestra (854 empresas), no ha participado en estos mercados, mientras que solo el 14,9% (150 empresas), ha tenido experiencia previa en la Alianza del Pacífico. Cabe señalar, que dentro de estas 150 empresas tuvieron éxito 87.

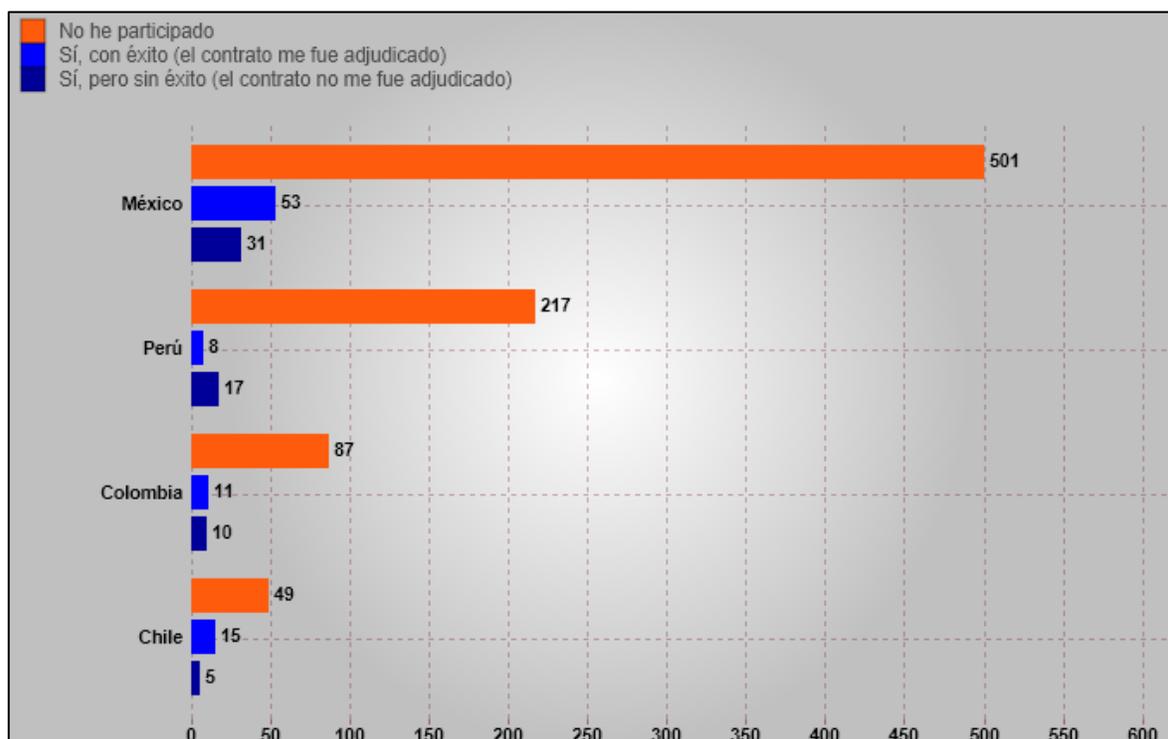
Gráfico 7. Número de empresas y participación en contrataciones públicas en la Alianza del Pacífico



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Según el Gráfico 8, en un nivel mayor de desagregación, México tuvo 501 empresas que no han participado en las licitaciones en los países anteriormente mencionados, mientras que 53 tuvieron éxito. En el caso del Perú, 217 empresas indicaron que no tenían experiencia en las contrataciones públicas de la Alianza del Pacífico, y tan solo 8 empresas tuvieron éxito. Para Colombia, el número de empresas que no ha participado es menor a la peruana y la mexicana (87 empresas), mientras que, en el caso del éxito, 11 empresas tuvieron una experiencia positiva. Finalmente, de la muestra de Chile, 49 empresas no han participado en las licitaciones en mercados de la Alianza del Pacífico y tuvo 15 empresas que se adjudicaron contratos en estos mercados.

Gráfico 8. Número de empresas y participación en las contrataciones públicas en la Alianza del Pacífico, por países miembro.



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

En relación a los motivos que explican por qué un grupo de las empresas encuestadas no ha participado en los procesos de contrataciones públicas dentro de los países de la Alianza (Pregunta 5), se destaca, según la Tabla 1, el desconocimiento de la demanda pública y los procedimientos de contratación pública en algún país de la Alianza del Pacífico, la capacidad económica y las limitaciones técnicas o financieras. Asimismo, siguiendo la tendencia de las respuestas por países, en los cuatro países también se destaca el desconocimiento como principal motivo para su no participación en los procesos de contratación pública.

Tabla 1. Número de respuestas por motivos que indicaron las empresas que no han participado en los procesos de contratación pública de la Alianza del Pacífico

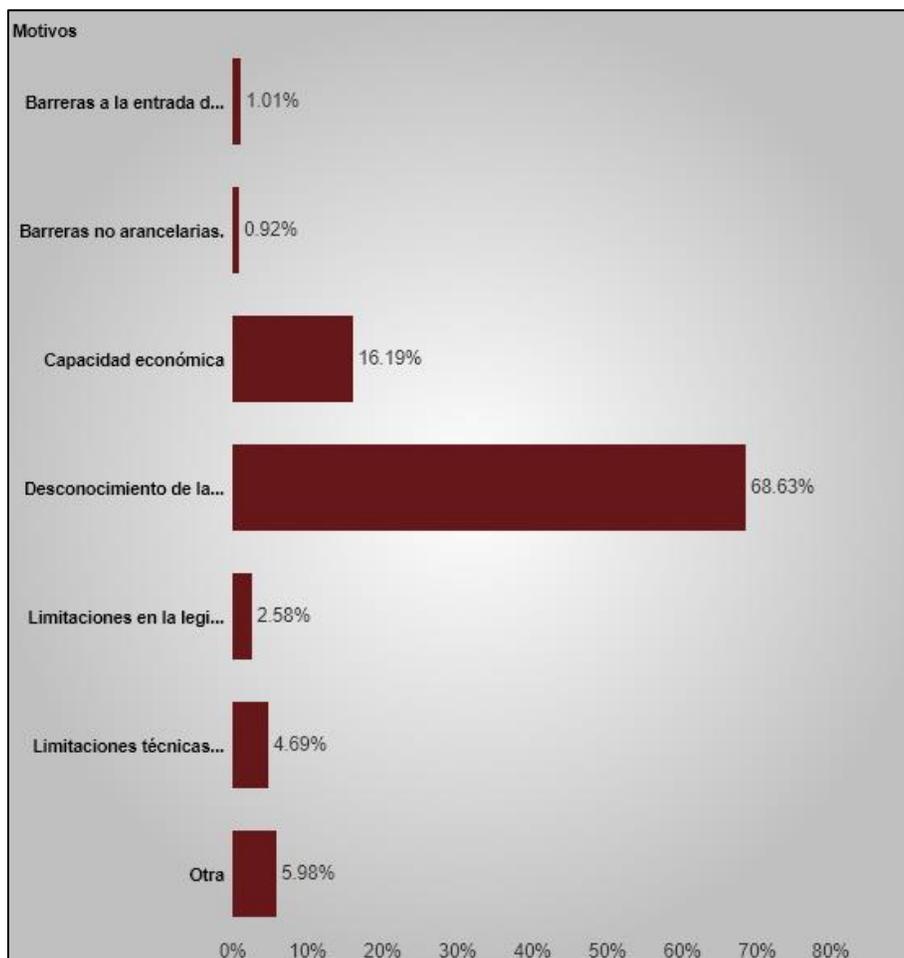
País	Capacidad económica	Desconocimiento de la demanda pública y/o de los procedimientos de contratación pública en algún país de la AP	Limitaciones en la legislación	Barreras no arancelarias	Barreras a la entrada de extranjeros	Limitaciones técnicas y/o financieras	Otra	Total Motivos
Chile	9	43	1	0	1	4	8	66
Colombia	31	74	8	3	1	11	6	134
México	77	457	11	4	6	15	23	593
Perú	59	172	8	3	3	21	28	294

Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Nota: Las empresas podían elegir más de una opción o barrera establecida en el cuadro.

Otra manera de poder representar los resultados de la Tabla 1 es a través del Gráfico 9, donde se evidencian porcentajes de respuestas tomando en cuenta los distintos motivos identificados previamente. En especial, el desconocimiento ha sido señalado en 593 respuestas, lo cual representó el 68,63% del total de motivos brindados.

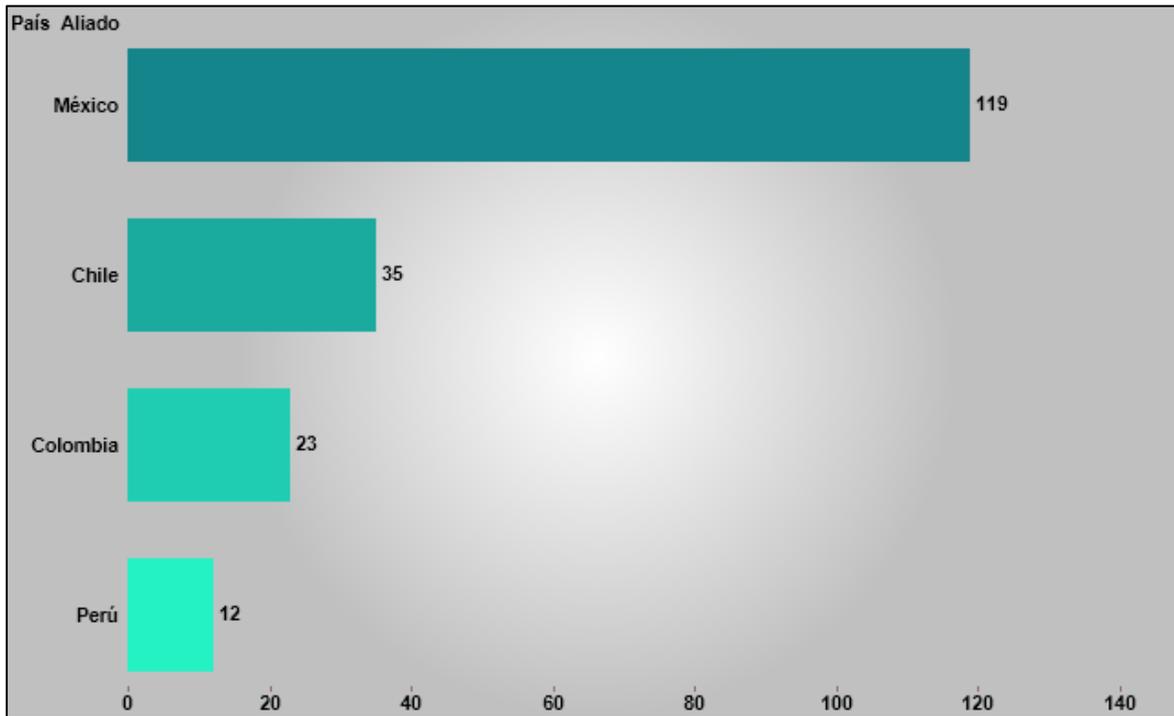
Gráfico 9. Porcentaje de respuestas sobre motivos seleccionados por las empresas que no han participado en procesos de contratación pública en la Alianza del Pacífico



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

En el caso de las empresas que participaron con éxito en distintos procesos de contratación pública, el Gráfico 10 muestra los diferentes países en donde se han ganado contratos públicos en la Alianza del Pacífico. En primer lugar, según la muestra de países con éxito, México fue el principal mercado en donde se logró ganar la mayor parte de procesos de contratación (un total de 119 licitaciones ganadas por las empresas), seguido por Chile, Colombia y Perú con 35, 23 y 12 licitaciones adjudicadas en estos países, respectivamente. Cabe señalar, que estos datos se obtuvieron en referencia a la pregunta 6 de la encuesta.

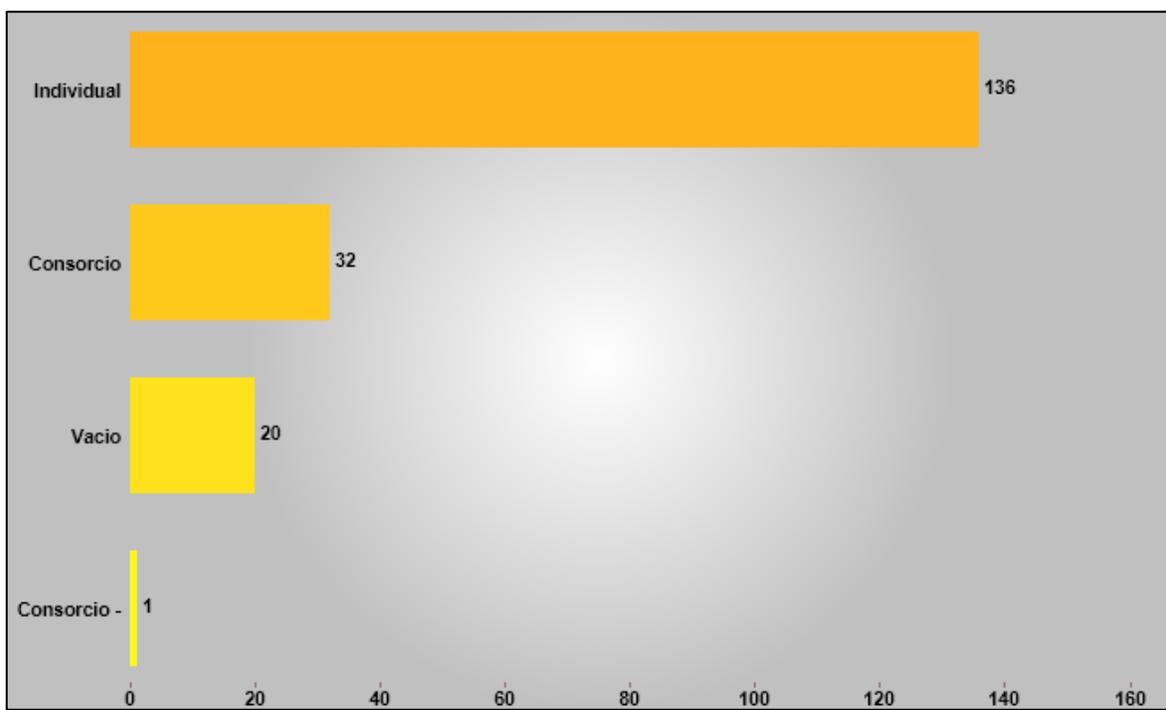
Gráfico 10. Países en donde una empresa encuestada que ha participado con éxito en un proceso de compras públicas ha ganado un contrato público



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Considerando los diferentes procesos de contratación pública ganados en los países de la Alianza del Pacífico, si éstos se clasifican por la forma jurídica en que las empresas se organizaron para participar y ser adjudicatarias de contratos públicos (Gráfico 11), se resalta que la gran mayoría de empresas participó de manera individual en estos procesos (totalizando 136 proyectos ganados bajo esta modalidad). Por otro lado, 33 procesos de contratación fueron ganados a través de consorcios.

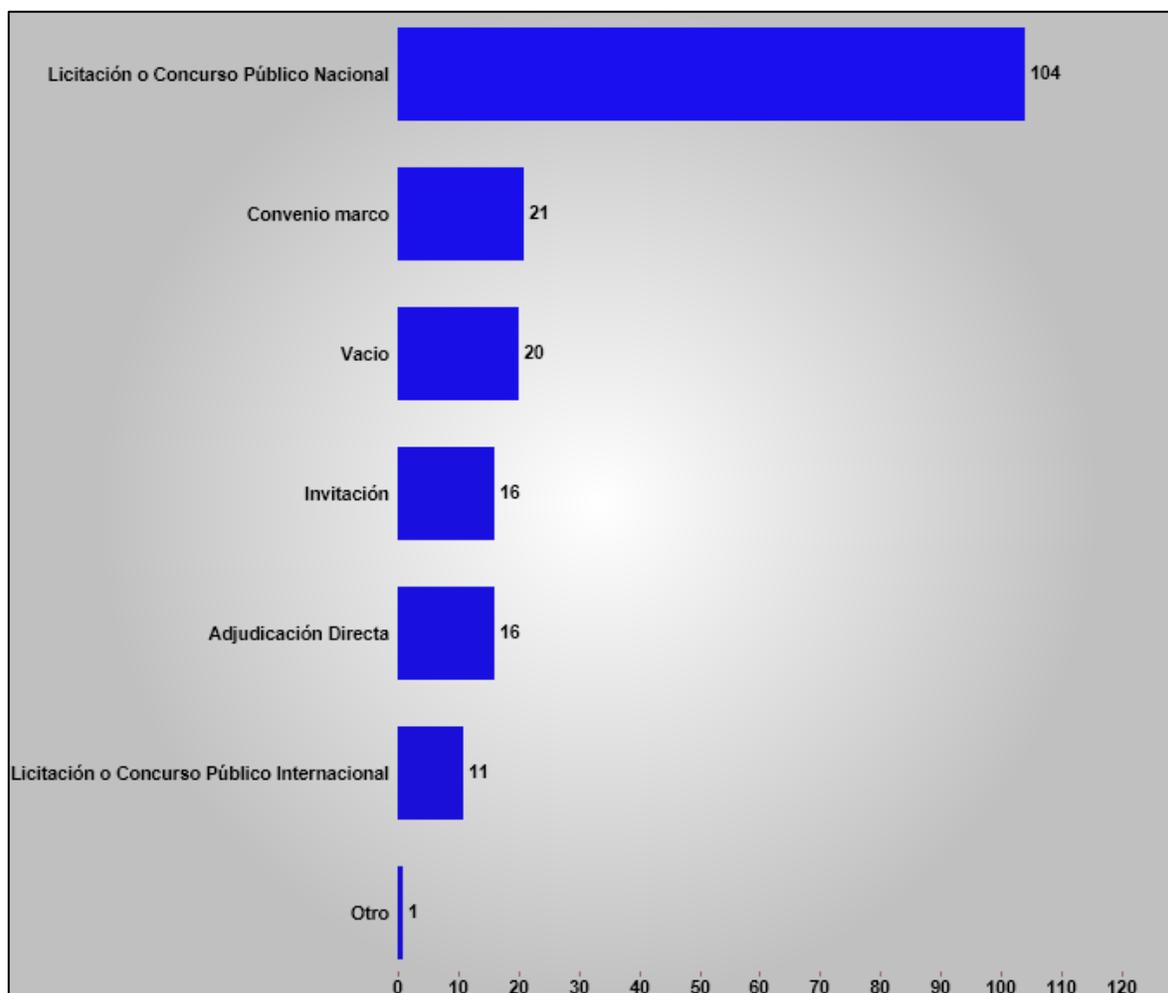
Gráfico 11. Forma jurídica utilizada por las empresas en las contrataciones públicas que ganaron un contrato



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Continuando con la descripción detallada de los datos obtenidos sobre las empresas que tuvieron éxito en los procesos de contratación pública en los que participaron, la modalidad que preponderó fue la de Licitación o Concurso Público Nacional con 104 procesos ganados bajo esta modalidad. Obviando la opción de “Vacio” que fue creada a raíz de la falta de respuestas por parte de las empresas que llenaron la encuesta, en segundo y tercer lugar se ubicaron el Convenio Marco y la Invitación directa a las empresas, las cuales registraron 21 y 16 licitaciones ganadas a través de esta modalidad.

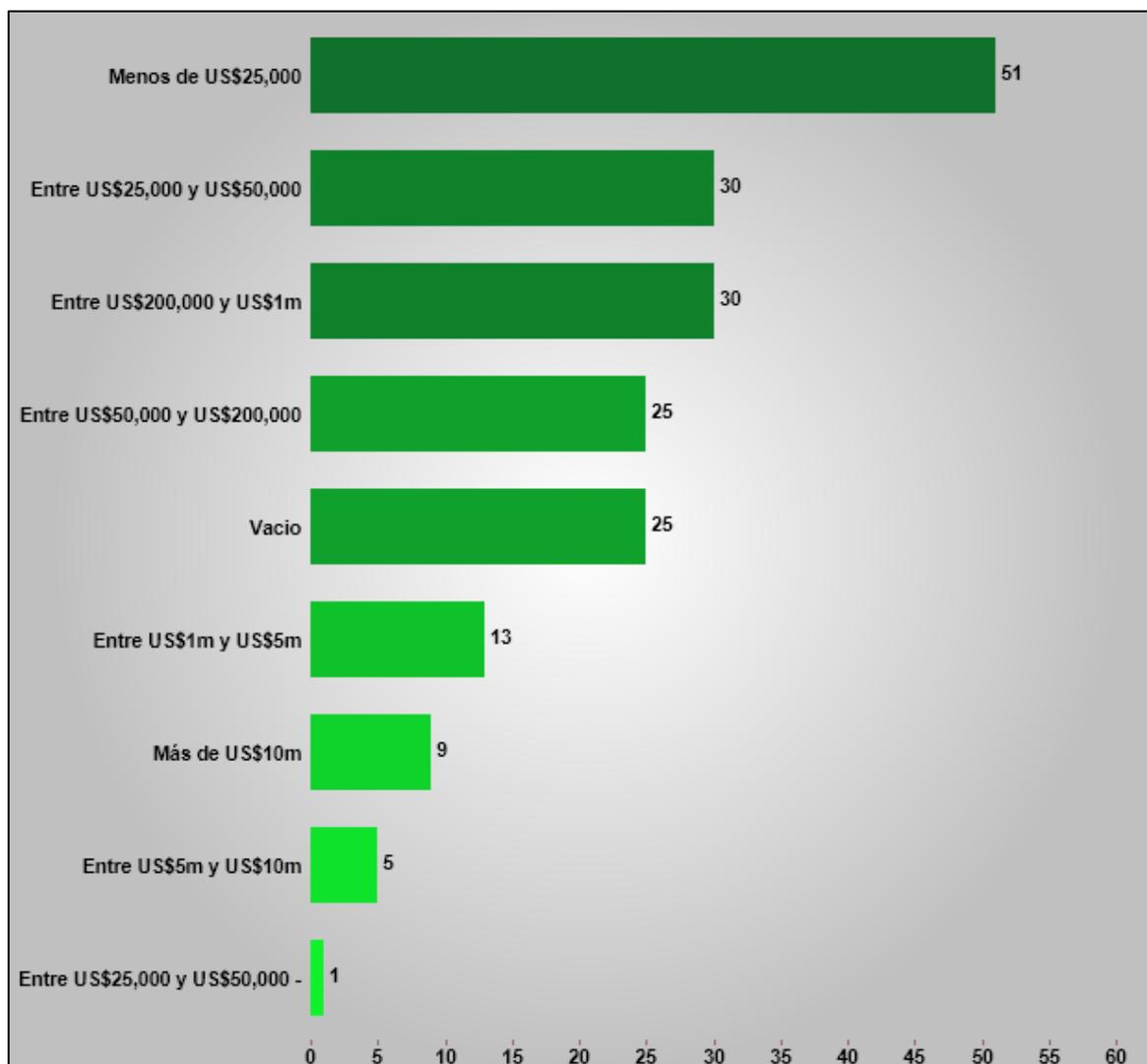
Gráfico 12. Modalidad de la contratación pública ganada por las empresas que participaron con éxito en un proceso de contratación pública



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Basados en la información de los Gráficos 10, 11 y 12, los montos considerados en los diferentes procesos de contratación pública que fueron ganados por las empresas con experiencias exitosas en los procesos se muestran en el (Gráfico 13). Por lo general, la mayoría de las contrataciones públicas ganadas fueron de un valor menor a los US\$25.000 (51 procesos). Luego, se encontraron 31 procesos de contratación pública ganados con valores entre US\$25,000 y US\$50,000, y 30 procesos con valores entre los US\$200,000 y US\$1,000,000.

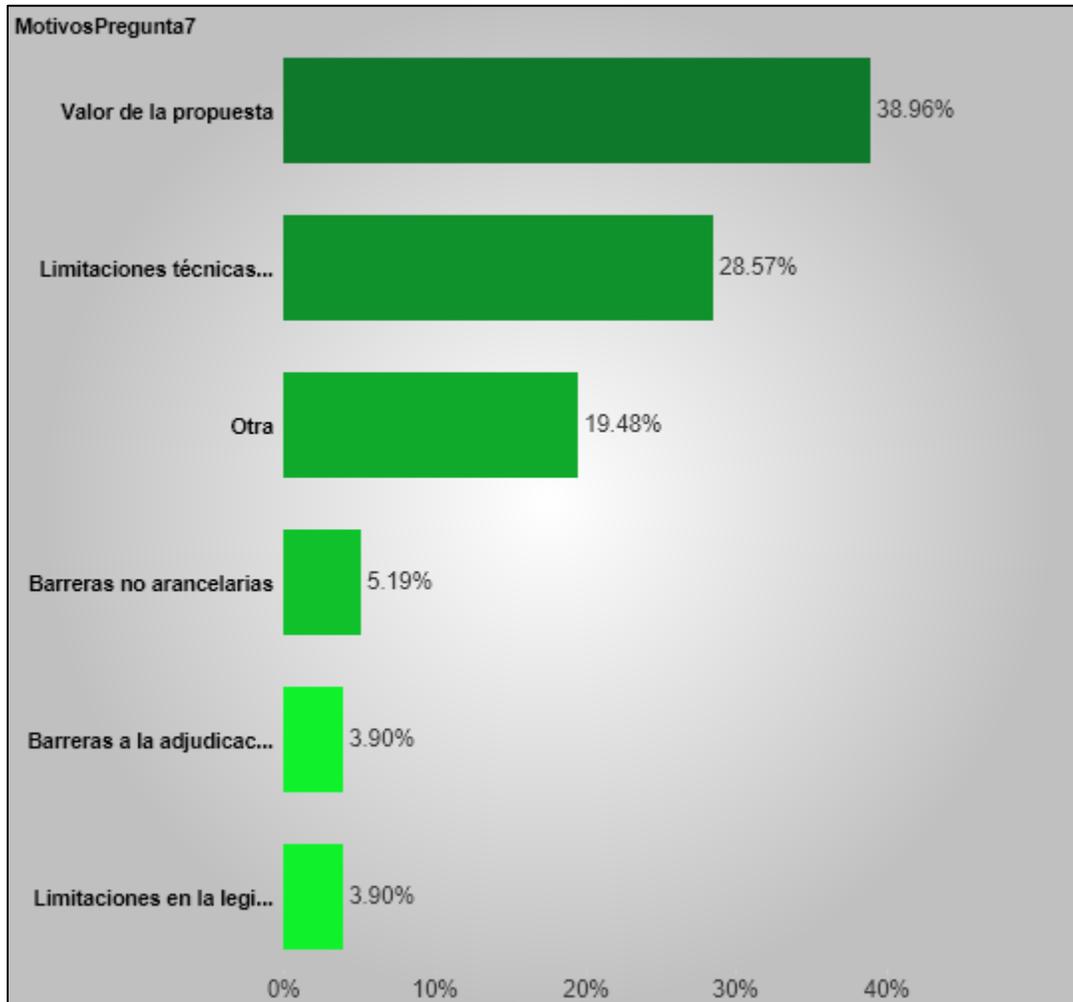
Gráfico 13. Monto del proceso de contratación pública ganado por empresas que participaron con éxito en el proceso de compras públicas



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Desde otra perspectiva, en la pregunta 7, las empresas que participaron en un proceso de contratación pública, pero sin éxito, también mostraron comentarios sobre las distintas razones que, bajo su criterio, fueron las determinantes para no haber logrado obtener un contrato. Por ello, en el Gráfico 14 se observa que la principal razón fue el valor de la propuesta (38,96%), seguido de las limitaciones técnicas o financieras (28,57%). Resulta importante destacar que estas dos razones representan el 65% de casos para las empresas. De manera más rezagada, se encuentran otros motivos como las barreras no arancelarias, las barreras a la adjudicación a extranjeros y las limitaciones de la legislación.

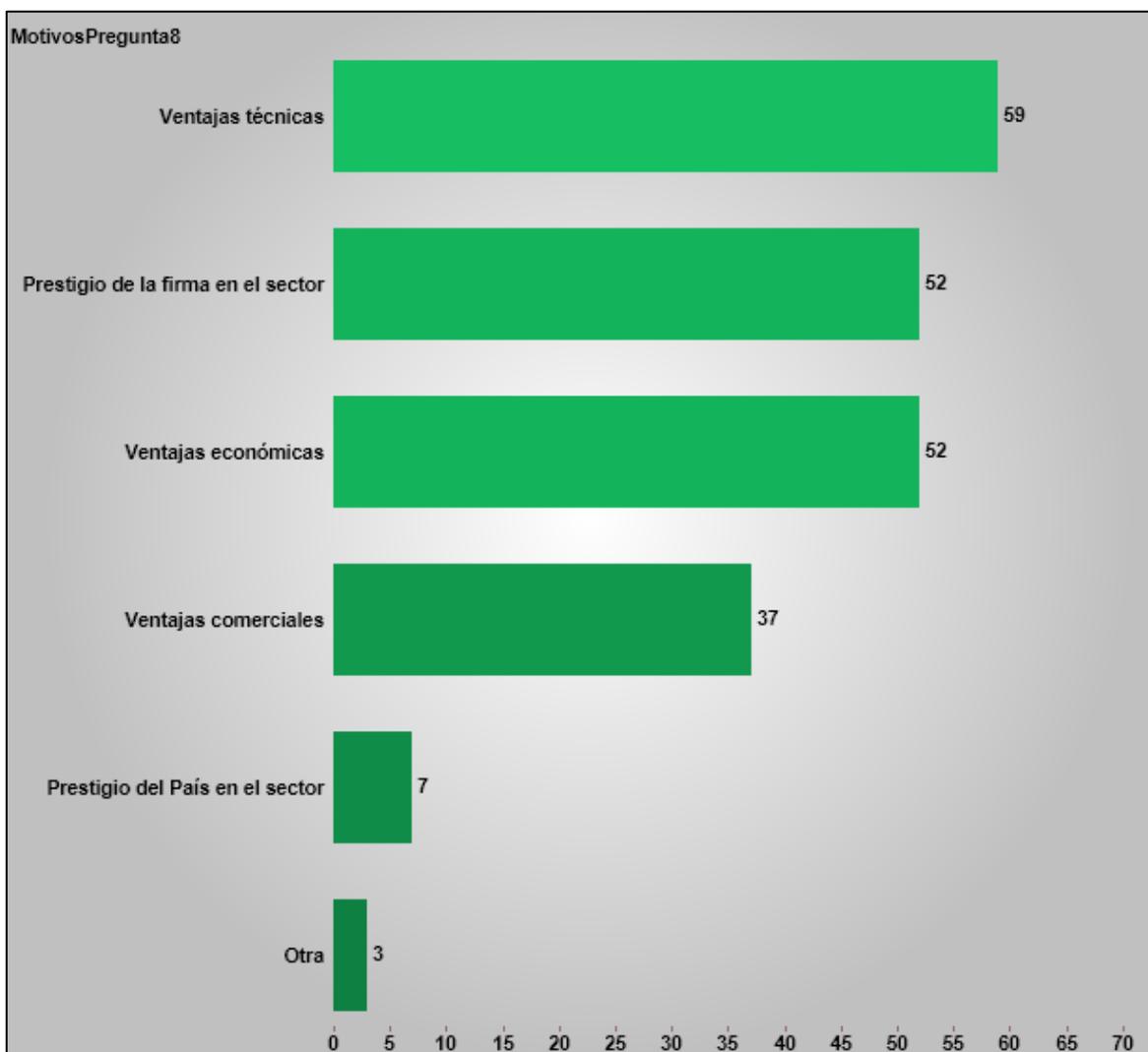
Gráfico 14. Motivos que explican por qué las empresas que participaron de un proceso de contratación pública no resultaron ganadoras



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

La pregunta 8 continúa con la discusión de los principales datos sobre el caso en donde se tuvo éxito con la adjudicación de un proceso de contratación pública (descritos, en principio, por la pregunta 6). Al respecto, a través de esta pregunta se buscó capturar cuáles son los motivos por los cuales las propias empresas, según su experiencia, explicarían el haber obtenido un contrato público. En el Gráfico 15, se observa que la ventaja técnica de estas empresas sobre sus principales competidores fue la principal razón del éxito en su participación (59 respuestas). Asimismo, el prestigio de la firma en el sector (52 respuestas) y las ventajas económicas (52 respuestas) fueron otras razones que se deben considerar significativas.

Gráfico 15. Motivos que prevalecieron para poder adjudicarse un contrato público, (aplicado para los que participaron con éxito en el proceso)



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

La pregunta 9 permitiría obtener información sobre las inversiones previas ejecutadas por las empresas para poder participar en los procesos de contratación pública en las que terminaron teniendo éxito. La Tabla 2 presenta esta información de manera sintetizada considerando la naturaleza de la inversión y los países en donde la inversión fue depositada. En primer lugar, los bienes de capital (37 inversiones), y los recursos humanos (29 inversiones), fueron los principales rubros en materia de inversión efectuados para poder competir en un proceso de contratación pública dentro de los países de la Alianza del Pacífico. En segundo lugar, el país que recibió la mayoría de inversiones dentro de la Alianza del Pacífico fue México que recibió 52 inversiones, seguido por Chile con 15, Colombia con 14 y Perú con 6 inversiones.

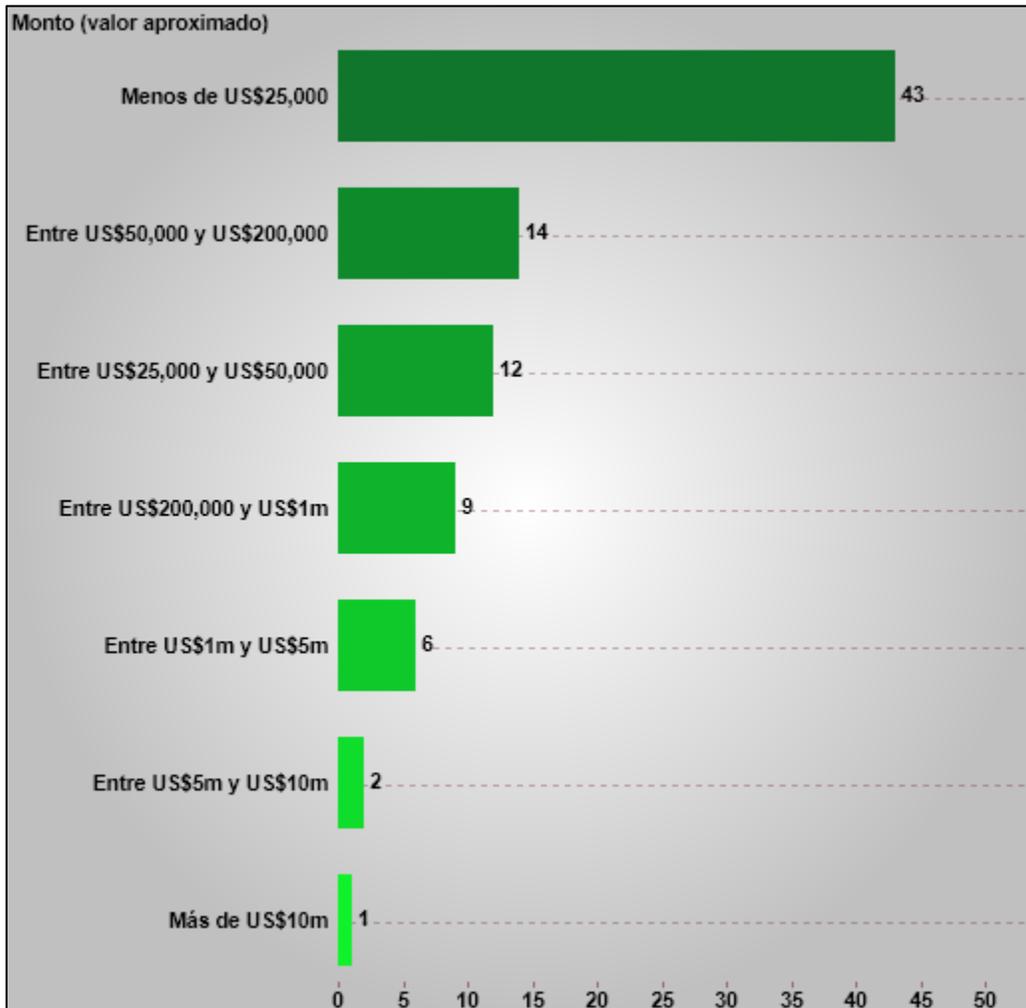
Tabla 2. Lugar y naturaleza de inversiones realizadas por empresas ganadoras en los procesos de contrataciones públicas

Naturaleza de la inversión	Lugar de la inversión	Total	Chile	Colombia	México	Perú
Total		87	15	14	52	6
En bienes de capital		37	7	3	24	3
En información		6	-	2	3	1
En otro tipo de inversión		15	5	2	7	1
En recurso humano		29	3	7	18	1

Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Un aspecto vital a tomar en cuenta relacionado a las inversiones realizadas por las empresas que resultaron ganadoras de procesos de contrataciones públicas en países de la Alianza de Pacífico es el monto de la inversión realizada. Evidentemente, resalta el dato de que la mayoría de las empresas no ha tenido que invertir más que US\$25,000 para poder generar valor a su postulación a través de estas inversiones. En total, 43 empresas invirtieron menos del monto presentado anteriormente. Además, un número menor de empresas tuvo que invertir entre US\$50,000 y US\$200,000 (14 empresas) y entre US\$25,000 y US\$50,000 (12 empresas).

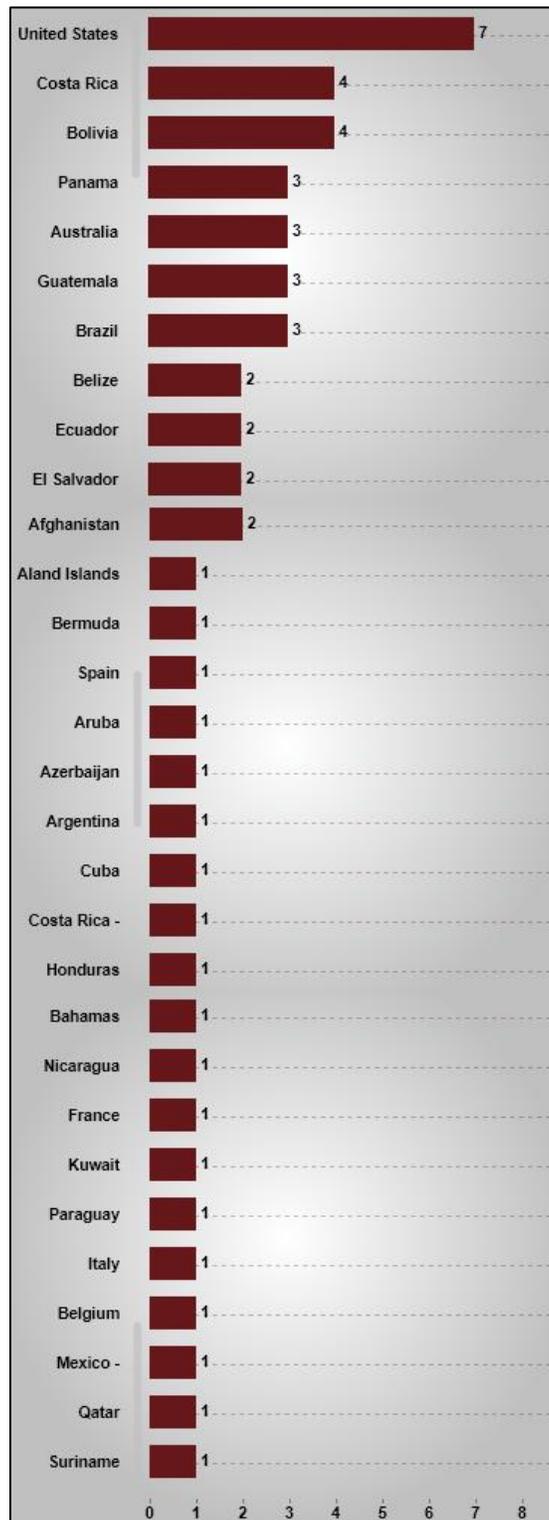
Gráfico 16. Monto de las inversiones realizadas por las empresas exitosas para poder participar en un proceso de contratación pública



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Resulta importante mencionar, que algunas empresas también han tenido experiencias de participación en procesos de contratación pública fuera de los mercados de la Alianza del Pacífico. Por ello, la pregunta 10 cumple la función de identificar a qué otros países se ha destinado el interés de las empresas. El Gráfico 17, muestra países como Estados Unidos, Costa Rica, Bolivia, Panamá, entre otros, donde empresas de la Alianza del Pacífico han ofrecido sus bienes y servicios a los mercados públicos de dichos países.

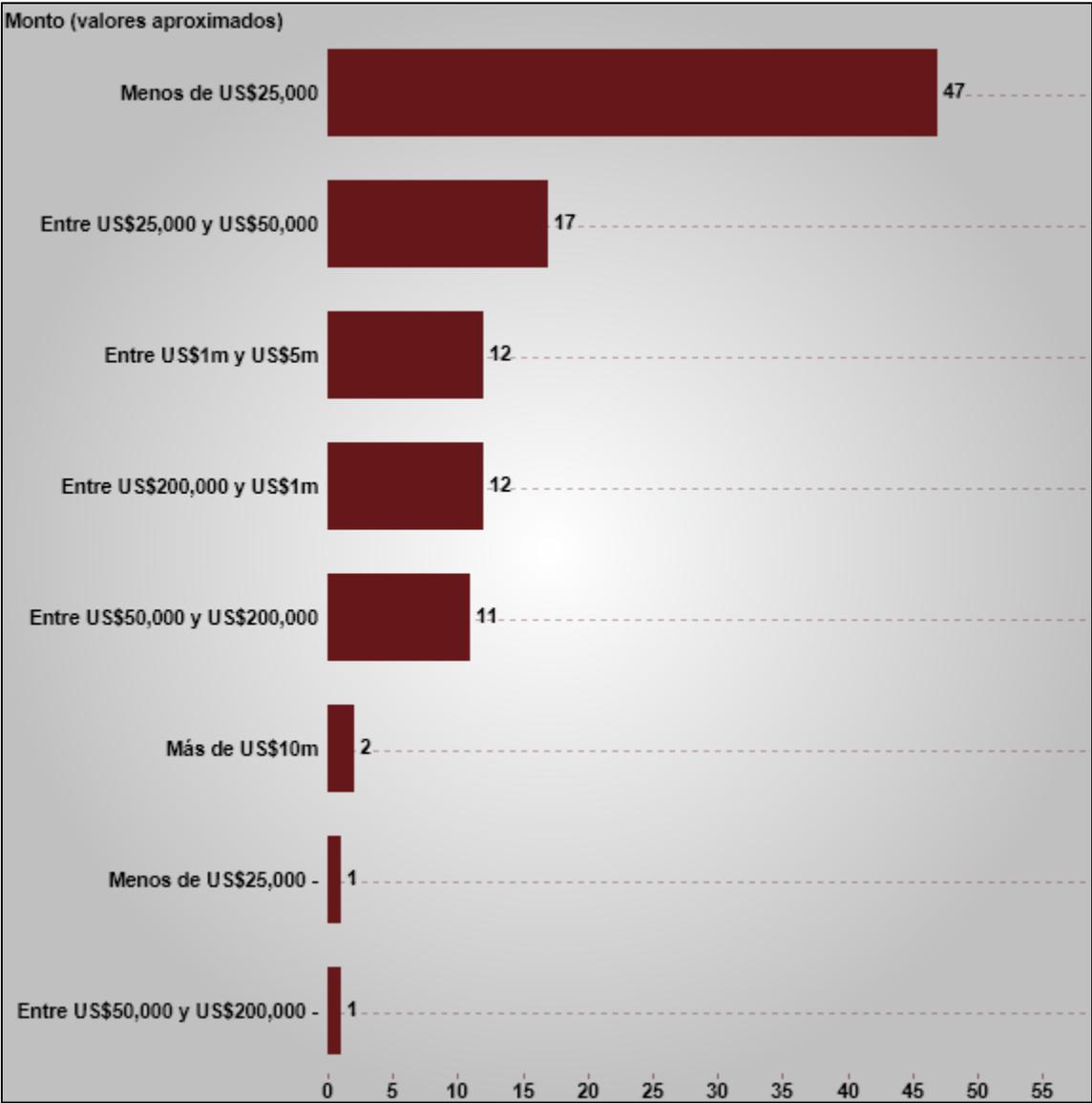
Gráfico 17. Otros países fuera de la Alianza del Pacífico que han recibido bienes, servicios u obras por parte de las empresas que han participado exitosamente en los procesos de contratación pública



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Considerando los países elegidos en el anterior gráfico, en el caso del Gráfico 18, el valor de bienes, servicios u obras ofrecidos a una entidad estatal en países distintos de la Alianza del Pacífico que más se ha identificado ha sido el de las operaciones menores a US\$25,000 (48 transacciones). Asimismo, los valores entre US\$25,000 y US\$50,000 (17 transacciones), entre US\$1,000,000 y US\$5,000,000 (12 transacciones) y entre US\$200,000 y US\$1,000,000 (12 transacciones), se deben considerar como parte del análisis al ser valores altos y pueden representar una oportunidad importante para los mercados de la Alianza del Pacífico.

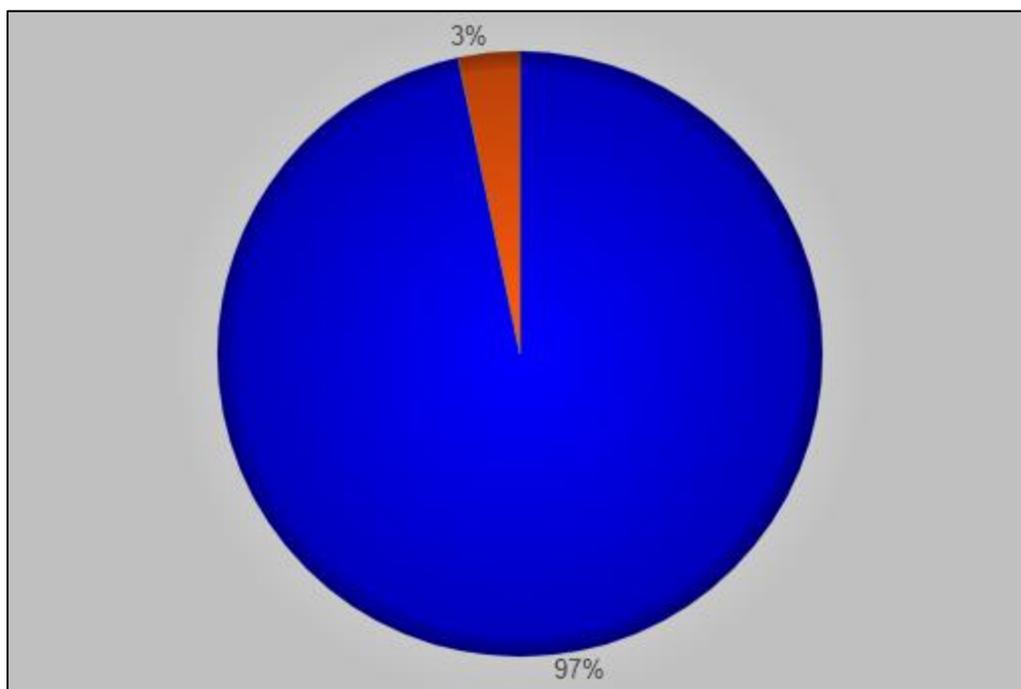
Gráfico 18. Monto de bienes, servicios u obras suministrados por las empresas que han participado exitosamente en procesos de contratación pública en países fuera de la Alianza del Pacífico



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

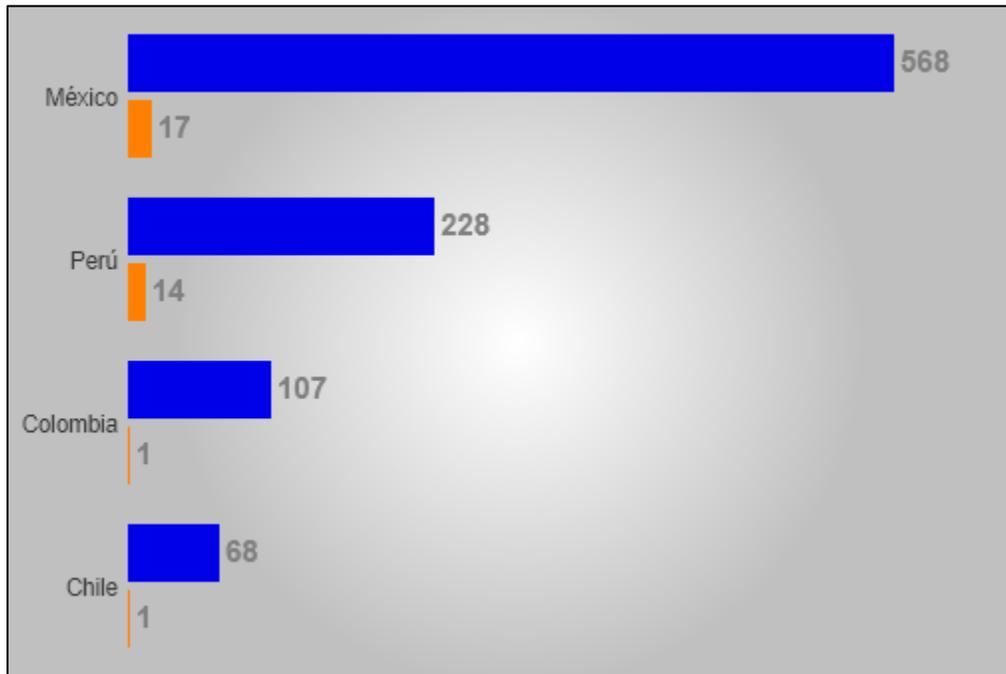
El inicio del Módulo 3 se caracteriza por la identificación de empresas que tienen interés o no en suministrar bienes o servicios en los mercados públicos de la Alianza del Pacífico. El Gráfico 19 muestra que un rotundo 97% del total de la muestra respondió afirmativamente. Por otro lado, sólo 33 empresas (3%) de las 1,004 manifestaron no tener interés en participar en los procesos de contratación pública de la Alianza del Pacífico. Asimismo, si se considera el análisis a nivel país, México es el que tiene el mayor número de empresas no interesadas en participar en procedimiento de limitación, seguido por Perú con 14 empresas, mientras que Chile y Colombia sólo tuvieron una empresa desinteresada (Gráfico 20).

Gráfico 19. De tener oportunidad, ¿su empresa exportaría o suministraría bienes o servicios en los mercados públicos de los países de la Alianza del Pacífico?



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Gráfico 20. ¿Su empresa exportaría o suministraría bienes o servicios en los mercados públicos de los países de la Alianza del Pacífico? por países.

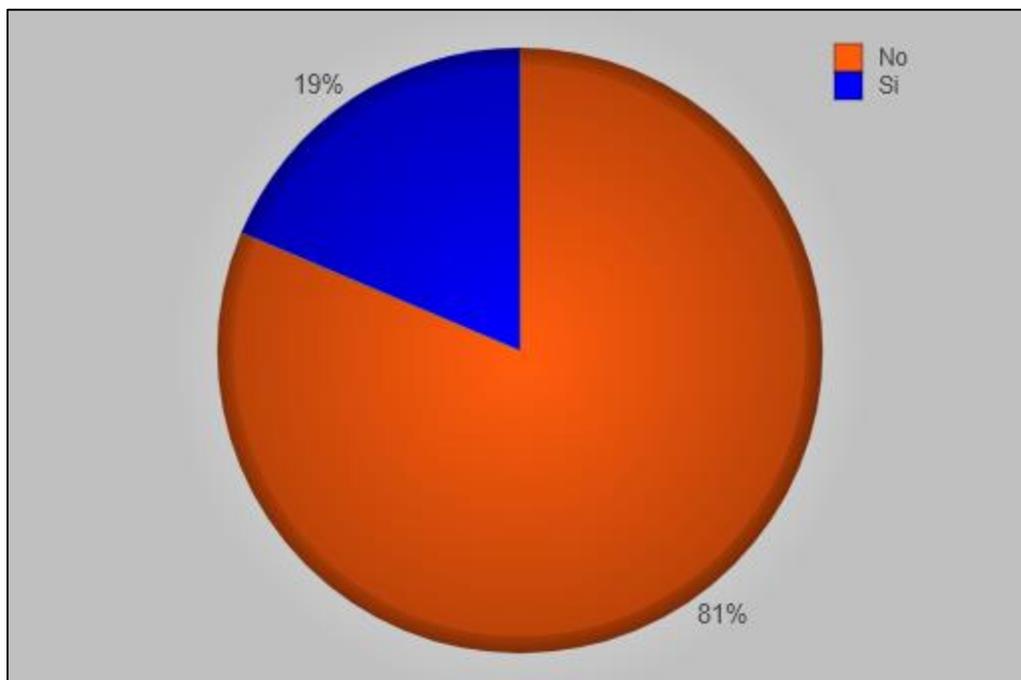


Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

No obstante, al considerar la información presentada en la pregunta 12, la cual sirvió como argumentación para las respuestas negativas en la pregunta 11, las empresas señalaron que las principales razones son el desconocimiento de las ofertas públicas y la existencia de excesivos trámites.

La pregunta 13 permite identificar si las empresas han realizado investigaciones o estudios de mercados sobre compras públicas en los últimos tres años (2014 - 2017). Al respecto, esta respuesta de opción binaria permite observar que el 81% de las empresas han realizado estudios referidos a este tema dada las posibilidades que existen y el interés de participar en procesos de contratación pública (Gráfico 21).

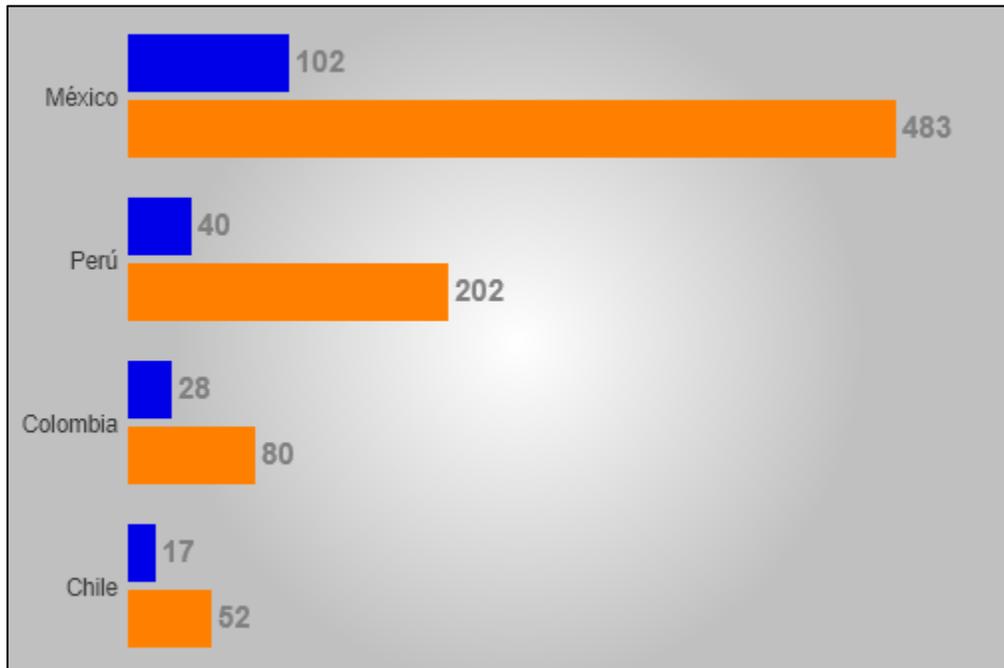
Gráfico 21. ¿En los últimos tres años ha realizado investigaciones o estudios de mercado de contrataciones públicas en otros países?



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

Si se realiza el análisis a nivel país, el Gráfico 22 muestra que México ha sido el país con el mayor número de empresas que han realizado estudios de mercado sobre compras públicas (483 empresas); mientras que el Perú cuenta con 202 empresas, Colombia con 80 y Chile con 52.

Gráfico 22. ¿En los últimos tres años (2014 – 2017), ha realizado investigaciones o estudios de mercado de contrataciones públicas en otros países de la Alianza del Pacífico?



Fuente: Encuesta de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico

En cuanto a la percepción de las empresas respecto a los países más atractivos para participar en los procesos de compras públicas dentro de la Alianza del Pacífico (descrito en la pregunta 14), Colombia obtuvo la mayor cantidad de preferencias (866), seguido de México (845), Chile (842) y Perú (800). En general, la diferencia entre los países es mínima, lo que permite deslindar la idea de que existe un verdadero interés en los distintos países de la Alianza del Pacífico, lo cual podría ser aprovechado para adoptar medidas a nivel regional. Asimismo, para las empresas encuestadas, los bienes, las obras públicas y los servicios mostraron resultados similares en relación a las preferencias de las empresas. Además, la pregunta 14, también facilitó el entendimiento de cuáles son las entidades de gobierno más atractivas para las empresas de la muestra: por un margen mayor, el nivel central o federal de Gobierno (compuesto por ministerios, secretarías o intendencia), tuvo 1.584 preferencias entre los cuatro países de la Alianza del Pacífico.

En la última pregunta (de carácter abierto para recoger sugerencias y comentarios), cabe destacar que la mayoría de las empresas solicitan obtener mayores antecedentes sobre cómo acceder a las oportunidades que brinda el Capítulo de Contratación Pública incluido en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. En concreto, requieren información sobre cómo acceder a las plataformas electrónicas, en lo posible a través de un acceso único, donde puedan registrarse y participar, así como la posibilidad de incluir cursos de capacitación, ruedas de negocio y un catálogo de oportunidades comerciales en materia de contrataciones públicas. Por otro lado, varias de las empresas agradecieron esta iniciativa,

al mismo tiempo de manifestar interés de participar en actividades futuras en el marco de la Alianza del Pacífico.

SECCIÓN IV

I. Limitaciones de la encuesta

Como regla general, los países de la Alianza del Pacífico no cuentan con un registro o lista de empresas o proveedores que hayan participado en procesos de contratación pública en otros países, y en los casos en los que se cuente con cierta información, la misma tiende a ser muy agregada o limitada, y únicamente referida a las empresas que han ganado contratos públicos, pero no de aquéllas que han participado pero a las que no se les adjudicó un contrato.

También debe mencionarse que muchas empresas vienen participando en mercados de contratación pública extranjeros de manera indirecta, ya sea a través de consorcios, como subcontratistas, o incluso como abastecedoras de bienes y servicios que fueron finalmente ofertados a la empresa ganadora de un contrato público, por lo es que no es posible conocer a ciencia cierta si es que tales empresas verdaderamente tuvieron experiencias exitosas o no vendiendo sus bienes o servicios en los procesos de contratación pública en otros países.

Adicionalmente, puede señalarse que debido a que las cadenas globales de suministro (supply chain) son más sofisticadas y van evolucionando de manera acelerada, muchas veces resulta sumamente difícil saber *a priori* si es que los bienes que integran una oferta en un proceso de contratación pública incorporan insumos o materiales de un determinado país distinto del propio. Por lo tanto, los resultados de las encuestas pueden no estar reflejando necesariamente el número real de las empresas de la Alianza del Pacífico que actualmente se encuentren beneficiándose ya sea de manera directa o indirecta de las oportunidades de negocio que surgen en los mercados públicos del bloque.

II. Márgenes de error

Sin perjuicio de que la información que ha sido recabada a través de la encuesta puede ser considerada de utilidad, debe mencionarse que en algunas de las respuestas existe un alto porcentaje o margen de error debido a que las preguntas fueron mal interpretadas por los encuestados, o simplemente la información que fue consignada no era la solicitada para efectos de la encuesta. Tal es el caso de la información relativa a la experiencia de las empresas en los mercados de contratación pública de otros países de la Alianza del Pacífico distintos del propio.

III. Trabajos futuros complementarios a la realización de la encuesta

La información que ha sido suministrada por las empresas podría ser complementada o profundizada más adelante sobre la base de la realización de actividades adicionales, como la celebración de “*focus groups*” o mediante entrevistas personalizadas. De esta forma se podría contar con información adicional que podría servir para trabajar con un público

objetivo de interés con más probabilidades de éxito en la participación y adjudicación de contratos públicos en los mercados de contratación pública internacionales.

SECCIÓN V

I. Conclusiones

La conclusión principal de la encuesta es que la mayoría de las empresas participantes han expresado el interés en poder acceder a los mercados de contratación pública del bloque. Sin embargo, en la gran mayoría de casos, no han participado en procesos de contratación pública realizados en un país distinto del propio, debido a que principalmente existe bastante desconocimiento por parte de las empresas sobre las oportunidades de negocio en los mercados de contratación pública de los países de la Alianza del Pacífico, así como el acceso o identificación de la información relevante en la materia, a fin de que las empresas puedan participar exitosamente en dichos mercados.

II. Recomendaciones

De acuerdo a los datos recopilados en la encuesta, el Grupo Técnico de Compras Públicas ha propuesto tres acciones como parte del mandato a ser incluido en la Declaración de Lima de julio de 2019.

Tales propuestas buscan, por un lado, brindar información de fácil acceso en materia de contratación pública, además de focalizar el trabajo de apoyo a las empresas con potencialidad con el objetivo de que las mismas puedan participar en los procesos de contratación pública de otros países de la Alianza del Pacífico y, por otro lado, mantener un canal de comunicación permanente con el sector privado.

Al fin de alcanzar estos objetivos, el mandato propuesto es el siguiente:

- a. Establecer un portal electrónico que sirva de punto de acceso único a información sobre oportunidades de negocio en los mercados de compras públicas de los países miembros de la Alianza del Pacífico.
- b. Diseñar e implementar un proyecto que priorice empresas con potencial de participación en los mercados de contratación pública de los países miembros de la Alianza del Pacífico, con la finalidad de aumentar sus posibilidades de éxito en la adjudicación de contratos públicos.
- c. Desarrollar un observatorio de compras públicas que promueva la participación del sector empresarial, académico y sociedad civil, a fin de compartir información con miras a eliminar las barreras al comercio, e interactuar en temas relativos a las compras públicas de la Alianza del Pacífico.

Anexo 1

Los temas sobre los que se ha solicitado información en la encuesta son los siguientes:

1. Información sobre la empresa: nombre, antigüedad en el mercado, actividad principal.
2. Información sobre el origen de la empresa: país y correo electrónico.
3. Información de desempeño económico anual: ventas totales, ventas totales a entidades del Estado en otros países, exportaciones totales, número de empleados.
4. Experiencia en la contratación pública: información sobre si la empresa ha participado en procesos de contratación pública en los mercados de contratación pública de la Alianza del Pacífico, pero no en el mercado de origen de la empresa.
5. Información sobre las razones por las que la empresa no ha participado en los procesos de contratación pública de los países de la Alianza del Pacífico.
6. Si la empresa ha participado con éxito en un proceso de contratación pública: información sobre los procesos de contratación en los que ha participado la empresa, tales como país, entidad pública, objeto contractual, fecha de la contratación, monto, forma jurídica utilizada, modalidad de contratación. Asimismo, se ha solicitado información con relación a los factores que prevalecieron en la adjudicación de un contrato público.
7. En el caso que la empresa sí participó en una contratación pública, pero dicha participación no fue exitosa, se ha solicitado información sobre las razones de esto.
8. En el caso que la empresa resultó ganadora de un contrato público, se solicitó información sobre los factores que prevalecieron.
9. Información relativa a la naturaleza, valor y lugar de las inversiones que en su caso la empresa requirió para participar en los procesos de contratación pública en los países de la Alianza del Pacífico.
10. En el caso de que la empresa haya suministrado bienes, servicios u obras a una entidad del Estado en otro país distinto de la Alianza del Pacífico, se solicita identificar los principales productos que ha exportado a dichos mercados.
11. De tener la oportunidad de participar en procedimientos de contratación pública dentro de la Alianza del Pacífico, se solicita información relativa a si la empresa exportaría o suministraría bienes o servicios a los países de la Alianza del Pacífico.

12. Información relativa a las razones por las cuales la empresa no tendría interés de participar en procesos de contratación pública en los países de la Alianza del Pacífico.
13. Información relativa a si es que la empresa ha desarrollado estudios o investigaciones de mercado.
14. Identificación de los países, sectores y entidades que las empresas consideran más atractivos de los mercados públicos de la Alianza del Pacífico.
15. Posibilidad de dejar cualquier sugerencia o comentarios adicional que se considere pertinente.

El sitio web donde se encuentra alojada la encuesta es el siguiente:

<https://alianzapacifico.net/lanzan-encuesta-para-identificar-perspectivas-potencial-y-limitaciones-de-la-participacion-de-los-empresarios-de-la-alianza-del-pacifico-en-el-mercado-de-contratacion-publica/>