

Barreras a la entrada que enfrentan las micro y pequeñas empresas en los procesos de compras públicas



SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA
MARZO 2017

Contenido

1. Antecedentes
2. Justificación del estudio y marco conceptual
3. Objetivos
4. Recolección y análisis de datos
5. Principales resultados
6. Construcción de línea base
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

Contenido

1. Antecedentes
2. Justificación del estudio y marco conceptual
3. Objetivos
4. Recolección y análisis de datos
5. Principales resultados
6. Construcción de línea base
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

Antecedentes

Nombre del estudio:

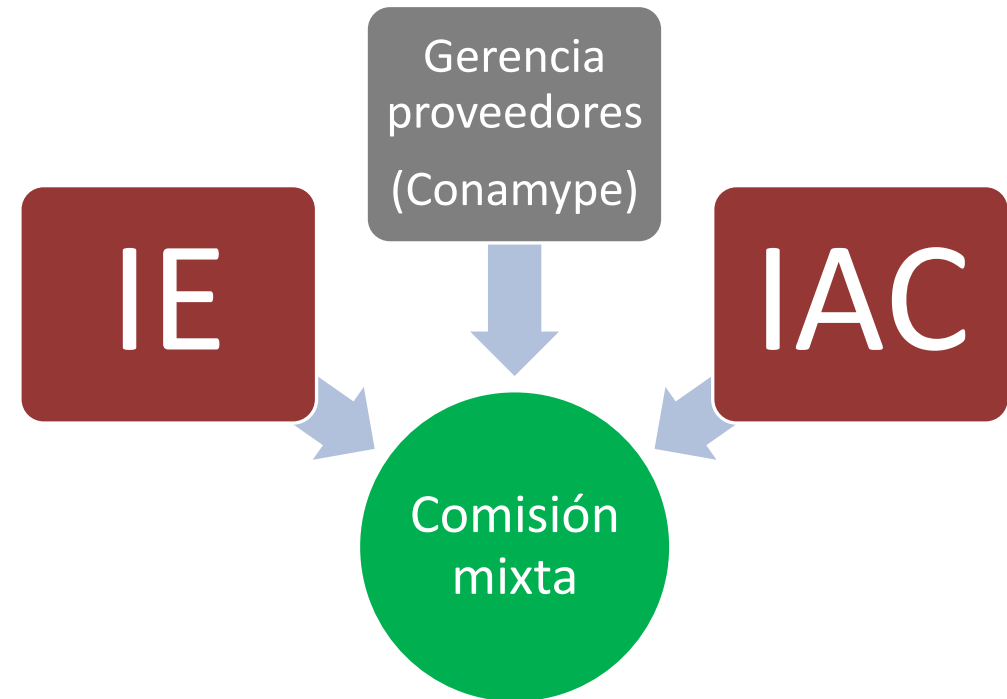
“Informe técnico sobre las barreras a la entrada que enfrentan las micro y pequeñas empresas en los procesos de compras públicas”

Fecha de inicio

22 de diciembre de 2015

Consultor

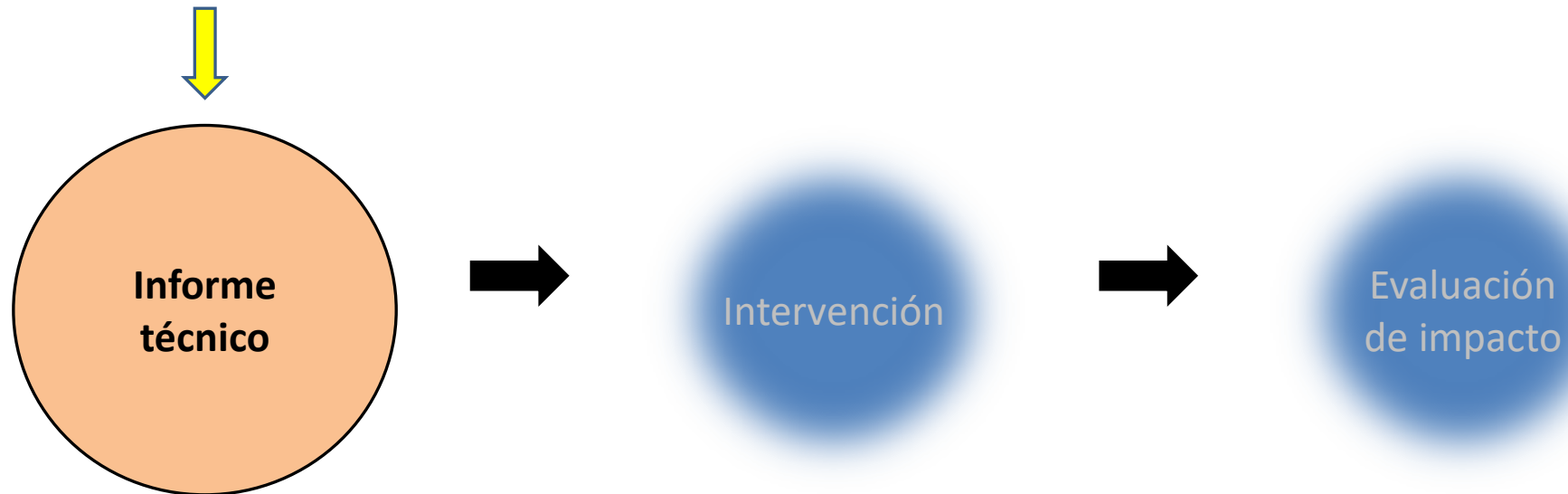
Ricardo Balmore López (salvadoreño)



Carta de entendimiento
10 de abril de 2015

Antecedentes

Este estudio es la primera fase del proyecto “Superando los obstáculos de las MYPE como proveedores del sector público en El Salvador; con un enfoque de competencia”



Contenido

1. Antecedentes
2. **Justificación del estudio y marco conceptual**
 - a. Las MYPES y las compras públicas
 - b. Literatura sobre obstáculos en las compras públicas
 - c. Marco teórico guía del estudio
3. Objetivos
4. Recolección y análisis de datos
5. Principales resultados
6. Construcción de línea base
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

Las MYPES y las compras públicas

Las micro y pequeñas empresas son de gran relevancia en el parque empresarial de El Salvador

99.3 %
Unidades
Económicas

66.7 %
Total de
empleos

Fuente: Digestyc, 2012

Fomentar el desarrollo y crecimiento de las MYPES es una apuesta de alto potencial

Las MYPES y las compras públicas

Se considera que las Compras Públicas son una vía por la que puede fomentarse el desarrollo de las MYPE



Artículo 39-c de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones con la Administración Pública



“Adquirir o contratar a las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales al menos lo correspondiente a un 12% del presupuesto anual destinado para adquisiciones y contrataciones de bienes y servicios, siempre que éstas garanticen la calidad de los mismos”

Las MYPES y las compras públicas

Los estudios sugieren que MYPE no han podido obtener el máximo provecho de los beneficios que les confiere la LACAP

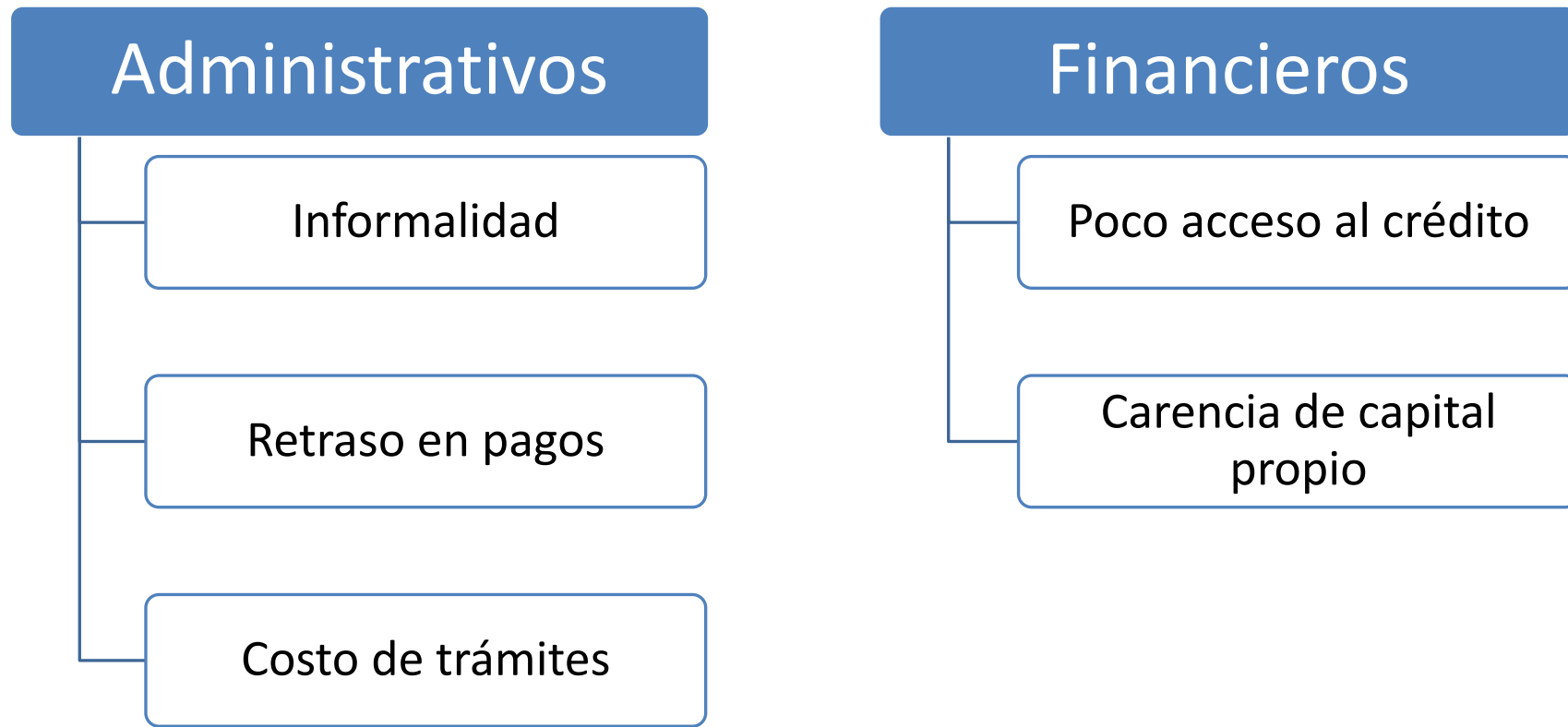
56 % de las UACIS
consideran que las MYPES
no son capaces de elaborar
ofertas de forma correcta

Fuente: BID-CONAMYPE, 2011

¿Qué inhibe la capacidad de las MYPE para ser proveedores efectivos del Gobierno?

MYPES y obstáculos en las compras públicas

Clasificación de los principales obstáculos de las MYPES en las compras públicas



Fuente: Saavedra, J. (2010)

Marco teórico

Aspectos del proceso de compras pública que disuaden a una MYPE de ofertar en concurso público

- Costos adicionales a un entrante (Carlton, 2005)
 - Requerimientos de capital
 - Economías de escala
 - Diferenciación de producto
 - Requisitos técnicos específicos
- Elementos que impiden a que algunos oferentes formen parte de la etapa de valoración, disminuyendo su interés por participar en un proceso de compra pública, limitan directamente la competencia efectiva (Kovacic, 1992)

Contenido

1. Antecedentes
2. Justificación del estudio y marco conceptual
3. **Objetivos**
 - a. General
 - b. Específicos
4. Recolección y análisis de datos
5. Principales resultados
6. Construcción de línea base
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

Objetivo General

Identificar los obstáculos que enfrentan las MYPE para ser proveedores del gobierno y contar con insumos para la formulación de programas y políticas que faciliten la participación de estos agentes económicos en las compras del Estado



Objetivos específicos

1. Identificar los principales problemas, dificultades o barreras a la entrada que enfrentan las MYPE para llegar a ser proveedores del Gobierno
2. Identificar las actividades económicas en que las MYPE tienen un mayor potencial de ser adjudicadas con contratos para proveer bienes y servicios a las entidades públicas
3. Identificar y caracterizar las brechas entre las expectativas de los entes contratantes y la oferta actual de las MYPE
4. Elaborar las conclusiones que sirvan de insumo para formular recomendaciones de política pública orientadas a un mejor aprovechamiento de lo dispuesto en la LACAP a favor de las MYPE



Contenido

1. Antecedentes
2. Justificación del estudio y marco conceptual
3. Objetivos
4. Recolección y análisis de datos
5. Principales resultados
 - a. Análisis de información cualitativa
 - b. Análisis de información cuantitativa
6. Construcción de línea base
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

Análisis de información cualitativa

Grandes áreas de análisis de los grupos focales

Impresiones de las personas
empresarias MYPE

Impresiones de las UACI

Se advierten brechas entre las impresiones y expectativas de ambos grupos

Análisis de información cualitativa

Impresiones de las personas empresarias MYPE

Las MYPES y su
concepto como
proveedores del
Estado

Dificultades para la
adjudicación y el
cumplimiento de
ofertas

Dificultades para
identificar y
preparar ofertas

- La principal variable de decisión de las UACI para adjudicar concursos es el precio
- Se exige el cumplimiento de condiciones que exceden la capacidad de las MYPE
- Se percibe un alto nivel de favoritismo en la adjudicación de ofertas
- Las garantías y las solvencias aumentan los costos de entrada
- Exigencia de prebendas por parte de algunos administradores de contrato

Análisis de información cualitativa

- Reconocerse carentes de todos los insumos necesarios para competir en igualdad de condiciones
- Altos costos asociados con la preparación de ofertas
- Incertidumbre asociada con el favoritismo y corrupción
- Experiencias negativas previas

Lo anterior hace que las MYPE pierdan el interés por participar en concursos de compras públicas

Contenido

1. Antecedentes
2. Justificación del estudio y marco conceptual
3. Objetivos
4. Recolección y análisis de datos
5. Principales resultados
6. Construcción de línea base
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

Conclusiones

- Los obstáculos que enfrentan las MYPES pueden tipificarse en cinco categorías
 - ✓ Convocatoria
 - ✓ Presentación de ofertas
 - ✓ Evaluación
 - ✓ Ejecución
 - ✓ Liquidación
- Se advierten brechas sustanciales entre las impresiones de las MYPES y las UACIS
- La preparación de ofertas es una tarea que requiere de habilidades específicas

Conclusiones

- El factor más importante para participar de las compras públicas en esta etapa es el flujo de información entre la demanda y la oferta potencial
- Capacidad limitada de la administración pública para ayudar a las MYPES a competir directamente con empresas de mayor calado
- La ejecución y liquidación de contratos plantea un esquema de incentivos menos atractivo para las micro y pequeñas empresas en comparación a los agentes económicos de mayor tamaño



GRACIAS



www.sc.gob.sv