

**Estudio de Caso para optar al grado de Magíster en Estrategia Internacional y  
Política Comercial**

**Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile**



# **Compras públicas internacionales para las PYMES: barreras y beneficios**

**International Public Procurement for SMEs: Barriers and  
Benefits**

**Alumno: Nicolás Patricio Cerda Cerda**

**Fecha: 31/07/2023**

**Profesor Guía: Simón Accorsi Opazo**

## **Agradecimientos**

A todo lo que hizo posible terminar esta increíble experiencia.

## **Resumen**

El objetivo del presente informe busca identificar las barreras que enfrentan las PYMES para participar en un sistema de contratación pública en el extranjero y los beneficios que Chile tendría si las PYMES participaran en estos sistemas internacionales. Además, uno de los propósitos está destinado a entender, en primer lugar, el papel que juegan los acuerdos en compras públicas a nivel multilateral (con respecto a los principios generales que beneficiarían al competidor extranjero) y el contenido de los capítulos de compras públicas en los acuerdos comerciales firmados por Chile, los cuales han sido 17 en materias de compras públicas desde el año 2002. Posteriormente, se entregará un análisis de las empresas que poseen experiencia en las compras públicas y la exportación, para saber qué tipo de empresas tendrían la capacidad de adjudicarse una licitación internacional. Finalmente, se mostrarán algunas propuestas acordes a cómo mejorar el aprovechamiento de los acuerdos comerciales en materia de compras públicas, ya que las PYMES, en general, no participan en licitaciones internacionales por diferentes dificultades.

Palabras claves: Compras públicas internacionales, PYMES (pequeñas y medianas empresas), exportación, sistemas de compras públicas, barreras y beneficios.

## **Abstract**

The objective of this report is to identify the barriers that SMEs face to compete in a foreign public procurement system and the benefits that Chile would have if SMEs competed in these international systems. Furthermore, one of the purposes is aimed at understanding, in the first place, the role played by agreements in public procurement at the multilateral level. (regarding the general principles that would benefit foreign competitors) and the content of public procurement chapters in trade agreements signed by Chile, which have amounted to 17 since 2002. Subsequently, an analysis will be provided on companies with experience in public procurement and export to determine the type of companies that would have the

capacity to win an international bidding process. Finally, some proposals will be presented on how to improve the utilization of trade agreements in public procurement, as SMEs, in general, do not participate in international tenders due to various difficulties.

Keywords: International public procurement, SMEs (Small and Medium-sized Enterprises), exportation, public procurement systems, barriers, and benefits.

# Índice

<b>Introducción</b> .....	5
<i>Capítulo primero</i> .....	8
<b>Caracterización de los acuerdos de compras públicas</b> .....	8
<b>Principios generales de los acuerdos de compras públicas</b> .....	9
<b>Hitos de las compras públicas internacionales</b> .....	12
<b>Implicancias de pertenecer al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC</b> .....	18
<b>Chile y los acuerdos comerciales de compras públicas internacionales</b> .....	23
<b>Las PYMES en los acuerdos comerciales con capítulos de compras públicas</b> .....	25
<i>Capítulo segundo</i> .....	28
<b>Beneficios y barreras de las PYMES en la participación de contratación pública</b> .....	28
<b>PYMES exportadoras en Chile</b> .....	30
<b>Oportunidades de las PYMES en los mercados de compras públicas</b> .....	33
<b>Beneficios de la participación de las PYMES en las compras públicas</b> .....	36
<b>Barreras para las PYMES en la participación de compras públicas internacionales</b> .....	37
<b>Barreras domésticas</b> .....	37
<b>Barreras en los mercados extranjeros</b> .....	44
<i>Capítulo tercero</i> .....	56
<b>Aprovechamiento de los acuerdos en compras públicas</b> .....	56
<b>Catastro de proveedores potenciales para participar en mercados públicos internacionales</b> .....	59
<b>Propuestas</b> .....	70
<b>Conclusiones finales</b> .....	76
<b>Referencias</b> .....	79
<b>ANEXOS</b> .....	82

## Introducción

Las compras públicas tienen un peso significativo en la economía debido a la magnitud de los recursos involucrados. Según la Organización Mundial de Comercio (en adelante OMC) las compras públicas representan alrededor de un 5% y 15% del PIB dependiendo del país (OMC, 2012). Es por tal motivo, que el presente estudio busca identificar las barreras y los espacios de mejora para la participación de las pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMES) en los sistemas de compras públicas internacionales. Considerando que las PYMES representan un 98,6% de las empresas en Chile y aportan con al menos un 50,8 % de los empleos formales; protagonizan alrededor de un 17% del PIB (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019), se hace indispensable saber cuáles son las principales dificultades que tienen para participar en los mercados públicos internacionales.

En primer lugar, se realizará un análisis de los principios generales de las compras públicas internacionales, para posteriormente mencionar los principales hitos que, finalmente, condujeron a la creación de los sistemas de compras públicas como los conocemos hoy en día. El análisis parte desde la mención que se le realiza a las compras del gobierno en el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) de 1947, hasta el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC del 2012. Con respecto a esto último, se mostrarán algunos beneficios para reflexionar si es necesario adherirse a este acuerdo, ya que Chile solo es un país observador desde 1997. Por otro lado, se realizará un análisis de las disposiciones de los últimos acuerdos en compras públicas (AC Argentina - ALC Brasil - ALC CPTPP), ya que se les hace una referencia especial a las PYMES.

En segundo lugar, se mostrarán los principales beneficios que tienen las PYMES al participar en las compras públicas internacionales y, además, se entregará una mirada actual de la realidad de las PYMES exportadoras. Posteriormente, se mostrarán las barreras de las PYMES a nivel doméstico y las barreras que se enfrentan las PYMES en los sistemas de compras públicas en el extranjero, ya que son los sistemas de contratación públicas donde participan las empresas. Una vez que se determine y se caracterice lo antes dicho, se identificarán los sectores donde se tiene algún tipo de oportunidad con una base de datos que

contiene a las PYMES que están registradas en ProChile<sup>1</sup> y, a su vez, en ChileCompra<sup>2</sup>. Esto nos ayudará a saber cuentas PYMES tienen la experiencia de participar en una licitación internacional y la experiencia de haber exportado. Por último, se levantará información con respecto a si el Estado de Chile promueve este tipo de iniciativas para terminar realizando propuestas que faciliten la participación en los mercados públicos internacionales.

Si bien hay 17 acuerdos comerciales que contienen capítulos de compras públicas, el Estado de Chile no ha realizado estudios de impacto sobre los beneficios que tendría firmar estos acuerdos y tampoco cuenta con bases de datos para identificar el tipo de empresa que participa en licitaciones internacionales. Además, no se conoce cuáles son las necesidades de los socios comerciales en estas materias, ni tampoco los medios disponibles para hacer frente a esas necesidades. En este contexto, el presente informe busca dar una mirada actualizada de lo que se ha hecho hasta el momento en esta materia y como mejorar la participación de nuestras empresas en la contratación pública internacional. Es por el motivo anterior, que es necesario preguntarse lo siguiente: ¿Cómo mejorar el aprovechamiento por parte de las PYMES de los acuerdos comerciales en materia de compras públicas?

Con la pregunta que se realizó, se contestará con la siguiente hipótesis: Existen una serie de barreras para el óptimo aprovechamiento de las PYMES de los capítulos de compras públicas y la instancia estatal de apoyo para ese objetivo es insuficiente.

Para abordar la hipótesis se buscará el siguiente objetivo general: Identificar las barreras y los espacios de mejora en las compras públicas internacionales para fomentar la participación de las PYMES en estos mercados. Y, para el correcto desarrollo del objetivo general, se realizarán los siguientes objetivos específicos: 1) Caracterizar los acuerdos de compras públicas suscritos por Chile que tengan referencias a PYMES. 2) Identificar los beneficios para las PYMES de participar en las compras públicas internacionales. 3) Identificar las

---

<sup>1</sup> institución del Ministerio de Relaciones Exteriores encargada de la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos. De esta manera contribuye al desarrollo del país, mediante la internacionalización de las empresas chilenas, la promoción de la imagen país, de la inversión extranjera y del turismo, a través de una red nacional e internacional de personas especializadas y comprometidas.

<sup>2</sup> Se trata de un servicio público descentralizado, dependiente del Ministerio de Hacienda, y sometido a la supervigilancia del Presidente de la República, donde su objetivo es generar eficiencia en la contratación pública con altos estándares de probidad y transparencia. Fue creado con la Ley de Compras Públicas N° 19.886 y comenzó a operar formalmente el 29 de agosto de 2003.

principales barreras que enfrentan las PYMES para participar adecuadamente en las compras públicas internacionales. 4) Elaborar propuestas de mejora para la participación de las PYMES en compras públicas.

La metodología para este trabajo es de carácter cualitativo, realizando entrevistas con expertos en la materia y con empresas de interés. Además, tendrá un carácter cuantitativo, del tipo de investigación descriptiva, sistematizando hallazgos de estudio e informes relacionados, añadiendo la dimensión cuantitativa de datos disponibles.

## *Capítulo primero*

### **Caracterización de los acuerdos de compras públicas**

En este primer capítulo, se analizarán los principios generales que han sostenido la creación y prolongación de los sistemas de compras públicas a lo largo de los años y los principales hitos en las últimas décadas de los acuerdos en compras públicas a nivel internacional, con el fin de comprender cómo surgieron los sistemas de compras públicas.

#### **Antecedentes generales de la contratación pública internacional**

Dentro del repertorio de acuerdos comerciales suscritos por Chile, algunos están limitados a la apertura de nuevos mercados, ya que los acuerdos se negocian sobre la base de una política comercial de apertura. Sin embargo, la mayoría son acuerdos comprensivos que incluyen otras disposiciones, tales como: servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras públicas. Haciendo referencia a la última disposición señalada, una de las particularidades de las negociaciones internacionales en compras públicas es que ellas obligan al Estado, no tan solo a hacer parte de un tratado, sino que además en cuanto a hacer un agente económico, limitando sus propias facultades, y obligándole a tratamientos no discriminatorios, abiertos y competitivo durante todo el proceso de licitación y adjudicación de los contratos de compra de bienes y servicios (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, 2020).

#### **¿Qué son las compras públicas internacionales?**

Según la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (en adelante SUBREI) las compras públicas internacionales tienen que ver con el proceso formal por el cual entidades gubernamentales obtienen bienes y servicios de terceros países, incluyendo servicios de construcción u obras públicas con el propósito de desarrollar eficientemente las actividades de las instituciones estatales (SUBREI, 2020). Otra definición es la del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) de 1947:

Significa el proceso mediante el cual un gobierno adquiere el uso de o adquiere mercancías o servicios, o cualquier combinación de éstos, para propósitos gubernamentales y no con

miras a la venta o reventa comercial, o uso en la producción o suministro de mercancías o servicios para la venta o reventa comercial (GATT, 1947)

De las definiciones anteriores, podemos convenir que las compras públicas internacionales están asociadas a las necesidades de los Estados con respecto a los bienes y servicios de terceros países para desarrollar actividades estatales.

## **Principios generales de los acuerdos de compras públicas**

Los acuerdos comerciales son tratados internacionales celebrados entre Estados, que tienen como fin asegurar jurídicamente las transacciones de bienes y servicios. En los capítulos que respectan a las compras públicas, se establecen principios generales y obligaciones que debiesen cumplir proveedores de los Estados.

Los principios generales de las contrataciones públicas (transparencia, igualdad de trato, competencia abierta) deben ser una base para todas las transacciones que se realicen cuando los gobiernos compren bienes y servicios a un privado. La transparencia es esencial en cada etapa del proceso de licitación, y un sistema de contratación legal que garantice la transparencia crea un entorno propicio para para la competencia (World Bank Group, 2017). Con respecto a lo anterior, es importante destacar que nuestras PYMES necesitan de un ambiente sin discriminación para participar, si los sistemas de contratación pública en el mercado de destino no tienen mecanismos de transparencia apropiados o la igualdad de trato no se respeta, no valdría la pena participar por las desventajas que esto presentaría.

### **Trato nacional y no discriminación**

Este principio tiene como objetivo no diferenciar el trato para proveedores extranjeros como nacionales, es decir, que los bienes de la otra parte no deben recibir un trato menos favorable que el otorgado a bienes nacionales (SUBREI, 2020). Cabe mencionar que este principio se encuentra en todos los capítulos de compras públicas<sup>3</sup> suscritos por Chile, y, además de eso, se instaure un compromiso donde las negociaciones cubiertas por estos

---

<sup>3</sup> El trato nacional es cubierto por cualquier medida de los capítulos, cada parte, incluyendo sus entidades, otorgará inmediata e incondicionalmente a los bienes y servicios de la otra parte y a los proveedores de la otra parte que ofrezcan bienes o servicios de cualquiera de las partes, un trato no menos favorable que el trato más favorable que dicha parte otorgue a sus propios bienes, servicios y proveedores.

acuerdos no pueden dar un trato preferencial ni discriminatorio a empresas extranjeras. Lo anterior dicho nos asegura que las PYMES en Chile pueden tener una participación en igualdad de condiciones en los mercados extranjeros de compras públicas, independientemente de la experiencia y jerarquía que pueda tener un eventual competidor local. En la práctica, esto significa que las entidades públicas no pueden discriminar a los proveedores extranjeros en la adjudicación de contratos públicos, y deben tratar a todos los proveedores de manera justa y transparente. Además, las entidades públicas deben garantizar que los procedimientos de contratación sean transparentes, no discriminatorios y estén diseñados de manera que permitan la competencia y la igualdad de condiciones entre los proveedores, tanto nacionales como extranjeros (SUBREI, 2020).

## **Transparencia**

Otro principio que resulta importante es el de transparencia, ya que es un beneficio para las PYME, principalmente, porque busca garantizar el acceso a toda la información relevante de manera no discriminatoria desde que se inicia la licitación hasta que se termina (SUBREI, 2023). Esto le permite a la PYME tener un mayor control de los procesos de adjudicación, ya que la transparencia a llevado a la utilización de plataformas digitales para que no sea necesario estar en el país donde se adjudicó la compra pública. Por ejemplo, en Eslovaquia, la Ley de Contratación Pública de 2006 contiene el requisito de que los contratantes deben informar a todos los participantes sobre los resultados de la contratación pública, incluida la explicación de los motivos en caso de que no hayan tenido éxito. Esta política, aunque originalmente se emprendió como una medida anticorrupción para mejorar la transparencia, ha brindado a las PYME un proceso de aprendizaje que les permite mejorar sus ofertas en el futuro (HM Treasury, 2008).

Los acuerdos comerciales que Chile a firmado en materia de compras públicas, posee disposiciones<sup>4</sup> relacionadas a la transparencia que se tienen que cumplir, ya que nuestros acuerdos suscritos adhieren estas indicaciones de forma clara y precisa. La SUBREI entregó

---

<sup>4</sup> Al negociar la configuración de un procedimiento de solución de una diferencia, los negociadores son conscientes de que no pueden prever todo lo que va a ocurrir en el futuro. Por lo tanto, redactan disposiciones que les permitan responder de manera apropiada ante circunstancias que no se previeron antes.

disposiciones importantes para que la PYMES tengan en conocimiento al participar de una compra pública internacional:

La primera disposición a revisar es la publicación de información sobre medidas de contratación pública, ya que las partes tienen la obligación de indicar vía medios electrónicos todas las actualizaciones correspondientes a su sistema de licitación, ya sea en leyes, reglamentos, circulares, guías, etc. La segunda disposición tiene que ver con el aviso de publicación, ya que las partes se ven en la obligación de publicar, idealmente por medios electrónicos, con anticipación y claridad, los avisos de contratación. Por otro lado, la tercera disposición importante tiene que ver con la documentación requerida para el proceso, esta tiene que estar claramente indicada en los portales electrónicos. Por último, es importante que las condiciones para participar, la información posterior a la adjudicación sin demora y otros procedimientos de licitación estén totalmente claros y visibles en sus plataformas digitales. Además, las PYMES están aseguradas bajo la creación de una entidad de impugnación independiente de sus entidades licitantes. Su función central es revisar y pronunciarse sobre las impugnaciones presentadas por proveedores nacionales como extranjeros (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, 2020).

Al promover los objetivos de transparencia y competencia, los gobiernos pueden asegurarse de que la asignación de recursos y fondos públicos se optimizará al contratar al proveedor más adecuado para la licitación y adquisición de bienes, obras y servicios de la mejor calidad al menor precios posibles (World Bank Group, 2017). Si bien parece una obviedad lo antes dicho, principalmente, para tener un sistema íntegro y confiable, cabe preguntarse de donde nace todo esto. ¿Por qué existen los sistemas de compras públicas?

## **Hitos de las compras públicas internacionales**

Según Laguado (2016) los contratos públicos se originaron cuando los modelos políticos autoritarios alrededor del mundo fueron reemplazados por Estados inclusivos que tenían que articularse con los ciudadanos. Éste nuevo enfoque produjo la delegación de servicios públicos a empresas privadas. Todas las medidas utilizadas por los Estados autoritarios como la expropiación, el trabajo forzado, el despojo de empresas y oportunidades, quedaron rezagadas dando paso a los escenarios de negociación a través de un instrumento técnico: las compras públicas (Laguado, 2016).

Los cambios de paradigma no fueron fáciles de permear a todos los Estados para que las empresas extranjeras participaran en las compras públicas de terceros países, ya que esto solía verse como inconvenientes a la soberanía (Laguado, 2016) . De hecho, la primera referencia a las contrataciones públicas en los acuerdos internacionales surgió en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, donde en su artículo III, sobre trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interior, que tiene que ver con las la obligación de los países de tratar a los productos y servicios nacional y extranjero de manera igual en lo que respecta a los impuestos y las regulaciones internas, detalla en su numeral 8, letra a) la siguiente exclusión a la contratación públicas:

Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial (GATT, 1947).

En el articulado se observan los inicios sobre la necesidad que tenían los países de dejar cubiertas dimensiones relevantes sobre aspectos necesarios para que los Estados pudiesen realizar sus actividades protegiendo el interés nacional. Lo anterior se sustenta porque los países utilizan la contratación pública como herramienta para promover la producción nacional y el empleo doméstico, para evitar complicaciones con su balanza de pagos y favorecer a distintos actores nacionales, como lo son las PYMES u otra empresa de un sector

determinado (Rozemberg & Gayá, 2012). Por lo tanto, restringen, penalizan o prohíben la participación extranjera.

Ya para el año 1976, se inician las negociaciones del Acuerdo sobre Compras Pública en la Ronda de Tokio<sup>5</sup> de Negociaciones Comerciales, como resultado de lo anterior, en 1979 se firmó el primer acuerdo sobre contratación pública por 13 países desarrollados denominado: Acuerdo Sobre Compras del Sector Público, que tiene como finalidad establecer las normas jurídicas en las cuales se iban a realizar actividades de contratación pública. De hecho, el acuerdo hace el siguiente reconocimiento en esta materia:

La necesidad de establecer un marco internacional convenido de derechos y obligaciones con respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público, con miras a conseguir la liberalización y la expansión cada vez mayor del comercio mundial y a mejorar el marco internacional en que éste se desarrolla (Acuerdo Sobre Compras del Sector Público, 1979).

Además, Según Laguado (2016) el acuerdo ampliaría los niveles de confianza en las transacciones y bajaría el nivel de riesgo; ampliaría la competitividad y mejoraría los precios de compra; aceleraría el proceso para convertir a las empresas locales en organizaciones más competitivas y, por último, atraería mayor capital e inversión extranjera (Laguado, 2016). Posteriormente, en el año 1981 entrara en vigor el acuerdo en plenitud.

En 1994 Chile se unió al acuerdo de Marrakech, que estableció la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC, 1994), donde se comprometió a reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios, y a seguir las normas procedimentales establecidas por la organización para la resolución de disputas comerciales. Uno de los pactos que derivaba de lo anterior, es el Acuerdo sobre Contratación Pública (en adelante ACP) de 1994 suscrito por 22 países. El ACP tiene como objetivo promover la apertura y la transparencia en los mercados de contratación pública entre sus países

---

<sup>5</sup> La Ronda de Tokio tuvo lugar entre 1973 y 1979, y en ella participaron 102 países. Esta Ronda prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles. Entre sus resultados cabe señalar una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7 por ciento. Las reducciones arancelarias, escalonadas durante un período de ocho años, conllevaban un elemento de “armonización”: cuanto más elevado era el arancel, proporcionalmente mayor era la reducción.

miembros, a través de la eliminación de barreras a la participación de proveedores extranjeros en los procesos de contratación pública (OMC, 2012). Lo particular de este acuerdo es que amplía el alcance del primer acuerdo (Acuerdo Sobre Compras del Sector Público), dando como resultado la inclusión de no tan solo los gobiernos centrales, sino que también a las empresas públicas y de los sectores de servicio en general y de construcción. Según la OMC, el Acuerdo sobre Contratación Pública, contribuyó a que las contrataciones públicas internacionales abiertas a la competencia internacional se multiplicaran por 10 (Rozemberg & Gayá, 2012).

Para el año 1996, precisamente en la Conferencia Ministerial de Singapur<sup>6</sup>, se estableció un grupo de trabajo para determinar la transparencia en la contratación pública, y los resultados serían la base para incluir un acuerdo en esta materia (Rozemberg & Gayá, 2012). Lo anterior resulta muy importante para las PYMES y los Estados, ya que la falta de transparencia en la contratación pública puede propiciar la corrupción. Sin un proceso abierto y claro, los funcionarios pueden aceptar sobornos, favores o comisiones a cambio de otorgar contratos a empresas específicas, en lugar de seleccionar a los proveedores más adecuados y calificados.

En la Conferencia Ministerial de Doha<sup>7</sup>, realizada en noviembre del 2001, los ministros reconocieron las sugerencias realizadas por la OMC en ese momento con respecto a la transparencia de la contratación pública. Uno de los temas abordados sobre contratación pública, es el que preocupa, en particular, a los países en desarrollo, donde afirmaron explícitamente que “las negociaciones se limitarán a los aspectos relativos a la transparencia y por consiguiente no restringirán las posibilidades de los países de dar preferencias a los suministros y proveedores nacionales” (OMC, 2004). Las declaraciones de los países en desarrollo demostraban las complicaciones que se veían en ese momento, ya que en estos

---

<sup>6</sup> Se trató de la primera Conferencia desde la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC (el 1 de enero de 1995), y en el transcurso de la misma se celebraron sesiones plenarias y diversas reuniones de trabajo a nivel multilateral, plurilateral y bilateral, en las que se examinaron cuestiones relacionadas con el trabajo realizado durante los dos primeros años de actividad de la OMC y con la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay.

<sup>7</sup> La Ronda de Doha es la ronda de negociaciones comerciales más reciente entre los Miembros de la OMC. Tuvo por objetivo lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas.

acuerdos estaba la imposibilidad de poder ayudar a sus empresas a través de licitaciones públicas que beneficiaran la actividad y gestión doméstica.

En la Quinta Conferencia Ministerial<sup>8</sup>, celebrada en Cancún en septiembre del año 2003, los miembros no llegaron a un acuerdo con respecto a ampliar la contratación pública a terceros países y las negociaciones no lograron avanzar en este ámbito, en parte, debido a las diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo sobre la forma en que se debían tratar los temas relacionados con la contratación pública. Como resultado de la decisión del Consejo General de la OMC, se acordó el 01 de agosto del 2004 que estas cuestiones “no formarán parte del Programa de Trabajo de Doha y por consiguiente durante la Ronda de Doha no se llevarán a cabo en la OMC trabajos encaminados a la celebración de negociaciones” (OMC, 2004). En consecuencia, el 2004 se produce la suspensión de la labor del Grupo de Trabajo multilateral de la OMC sobre la Transparencia de la Contratación Pública a raíz de la decisión del Consejo General de la OMC de no realizar negociaciones multilaterales sobre la transparencia de la contratación pública.

No obstante, el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de 1994 se siguió trabajando en paralelo y sus negociaciones concluyeron en 2011 bajo un acuerdo plurilateral<sup>9</sup>, es decir, que no todos los miembros de la OMC son parte del acuerdo, sino que un grupo de países, principalmente, desarrollados. Actualmente hay 48 Miembros de la OMC. Otros 35 países son observadores y participan en el comité de contratación pública como observadores. De ellos, 11 están en proceso de adhesión al acuerdo (ver tablas 1).

---

<sup>8</sup> La Conferencia Ministerial es el órgano decisorio de más alto nivel de la Organización. Se reúne “por lo menos una vez cada dos años”, según lo estipulado en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio — la carta constitutiva de la OMC.

<sup>9</sup> Un acuerdo plurilateral implica que los países miembros de la OMC tendrían la opción de acordar nuevas reglas de forma voluntaria. Esto contrasta con el acuerdo multilateral de la OMC, donde todos los miembros de la OMC son parte del acuerdo.

Tabla 1. Miembro pleno, país en proceso de adhesión y país observador del ACP de la OMC

<b>MIEMBRO Y AÑO DE ADHESIÓN</b>	Armenia (6 de junio de 2015)	Ucrania (18 de mayo de 2016)
	Australia (5 de mayo de 2019)	Taipei Chino (6 de abril de 2014)
	Canadá (6 de abril de 2014)	Suiza (1 de enero de 2021)
	Corea (14 de enero de 2016)	Países Bajos con respecto a Aruba (21 de agosto de 2014)
	Estados Unidos (6 de abril de 2014)	Singapur (6 de abril de 2014)
	Hong Kong, China (6 de abril de 2014)	Reino Unido (1 de enero de 2021)
	Islandia (6 de abril de 2014)	Nueva Zelanda (12 de agosto de 2015)
	Israel (6 de abril de 2014)	Noruega (6 de abril de 2014)
	Japón (16 de abril de 2014)	Montenegro (15 de julio de 2015)
	Unión Europea respecto de sus 27 Estados miembros: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, Suecia, Bulgaria, Rumanía y Croacia (6 de abril de 2014)	República de Moldova (14 de julio de 2016)  Liechtenstein (6 de abril de 2014)
<b>PAÍSES OBSERVADORES</b>	Afganistán (18 de octubre de 2017)	Macedonia del Norte (27 de junio de 2013)
	Albania (2 de octubre de 2001)	Malasia (18 de julio de 2012)
	Arabia Saudita (13 de diciembre de 2007)	Mongolia (23 de febrero de 1999)
	Argentina (24 de febrero de 1997)	Omán (3 de mayo de 2001)
	Bahréin (9 de diciembre de 2008)	Pakistán (11 de febrero de 2015)
	Belarús (27 de junio de 2018)	Panamá (29 de septiembre de 1997)
	Brasil (18 de octubre de 2017)	Paraguay (27 de febrero de 2019)
	Camerún (3 de mayo de 2001)	República Dominicana (20 de septiembre de 2022)
	Chile (29 de septiembre de 1997)	República Kirguisa (5 de octubre de 1999)
	China (21 de febrero de 2002)	Seychelles (16 de septiembre de 2015)
	Colombia (27 de febrero de 1996)	Sri Lanka (23 de abril de 2003)
	Costa Rica (3 de junio de 2015)	Tailandia (3 de junio de 2015)
	Côte d'Ivoire (10 de julio de 2020)	Tayikistán (25 de julio de 2014)
	Ecuador (26 de junio de 2019)	Türkiye (4 de junio de 1996)
	Federación de Rusia (29 de mayo de 2013)	Viet Nam (5 de diciembre de 2012)
	Filipinas (26 de junio de 2019)	Indonesia (31 de octubre de 2012)
	Georgia (5 de octubre de 1999)	Jordania (8 de marzo de 2000)
	India (10 de febrero de 2010)	Kazajstán (19 de octubre de 2016)
<b>EN PROCESO DE ADHESIÓN</b>	Albania	Jordania

	Brasil	Kazajistán
	China	Macedonia del Norte
	Federación de Rusia	República de Kirguisa
	Georgia	Omán
	Tayikistán	

Fuente: elaboración propia con datos de la OMC

El resultado de las negociaciones con respecto al ACP se adoptó el 2012 con un reconocimiento en las siguientes materias:

En primer lugar, se reconocía la necesidad de un marco multilateral efectivo para la contratación pública, con miras a conseguir una mayor liberalización y expansión del comercio internacional y a mejorar el marco en que éste se desarrolla. Además, se reconocía que las medidas relativas a la contratación pública no deberán ser elaboradas, adoptadas ni aplicadas de forma que se proteja a los proveedores, los bienes o los servicios nacionales, ni de forma que se discrimine entre los proveedores, los bienes o los servicios extranjeros. También se reconocía que la integridad y la previsibilidad de los sistemas de contratación pública son parte de la gestión eficiente y eficaz de los recursos públicos, el desempeño de las economías de las partes y el funcionamiento del sistema multilateral de comercio. Por otro lado, se hace el reconocimiento de que los compromisos en materia de procedimiento en el marco del acuerdo deberán ser suficientemente flexibles para responder a las circunstancias específicas de cada parte. Otro reconocimiento es sobre la importancia de disponer de medidas transparentes en materia de contratación pública, de llevar a cabo las contrataciones de forma transparente e imparcial y de evitar conflictos de intereses y prácticas corruptas, en consonancia con los instrumentos internacionales aplicables, tales como la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción. Por último, se le da el reconocimiento a la importancia de utilizar y de alentar la utilización de medios electrónicos para las contrataciones comprendidas en el presente acuerdo deseando alentar a los miembros de la OMC que no son parte en el acuerdo a que lo acepten y se adhieran a él (OMC, 2012).

Si bien Chile no está en el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, es miembro observador<sup>10</sup> desde el 29 de septiembre del 1997. La razón para no adherirse al acuerdo no está clara y, además, hay que considerar que Chile cumple con todos los estándares que se emplean en el acuerdo de la OMC, pudiendo estar en el acuerdo en 6 meses<sup>11</sup> aproximadamente. Por lo cual es necesario preguntarse si hay necesidad de estar dentro del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, ya que no se ha realizado un informe técnico por parte de Chile para determinar o no los beneficios de adherirse al acuerdo.

### **Implicancias de pertenecer al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC**

Uno de los principales problemas que se ha podido identificar sobre la participación de empresas PYMES en los sistemas de compras públicas internacionales, es el levantamiento de información por parte de entidades chilenas (públicas y privadas), principalmente, para generar estadísticas que logren proporcionar información útil; para la elaboración de políticas comerciales que faciliten la participación de las PYMES en los mercados públicos internacionales<sup>12</sup>. En el artículo XVI del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, sobre Información y Revisión en Relación con las Obligaciones de las partes, precisamente en su numeral 5, se menciona lo siguiente con respecto a los informes anuales que tienen que entregar los miembros del acuerdo: *Cada Parte recopilará y proporcionará al Comité estadísticas anuales sobre sus adquisiciones cubiertas por este Acuerdo. Dichos informes contendrán la siguiente información con respecto a los contratos adjudicados por todas las entidades de contratación cubiertas por este Acuerdo. La información que es recopilada por el comité de la OMC tiene que ver con: estadísticas sobre el valor estimado de los contratos adjudicados, tanto por encima como por debajo del valor umbral, estadísticas sobre el número y el valor total de los contratos adjudicados por encima*

---

<sup>10</sup> Todo Miembro de la OMC podrá participar en el Comité de Contratación Pública en calidad de observador previa notificación por escrito al Comité. Todo observador de la OMC podrá presentar una solicitud por escrito al Comité, y este podrá concederle la condición de observador.

<sup>11</sup> Entrevista SUBREI

<sup>12</sup> Entrevista SUBREI

del valor umbral, desglosados por entidades y categorías de productos y servicios de acuerdo con sistemas uniformes de clasificación, estadísticas desglosadas por entidades, sobre el número y el valor total de los contratos adjudicados en virtud de las excepciones al acuerdo contenidas en los anexos correspondientes. Y, además, en la medida en que dicha información esté disponible, cada país suscrito en el acuerdo proporcionará estadísticas sobre el país de origen de los productos y servicios adquiridos por sus entidades. Con miras a asegurar que dichas estadísticas sean comparables, el comité brindará orientación sobre los métodos a utilizar (OMC, 2012). Si bien los informes anuales presentan algunos desafíos de interpretación y análisis, y la información contenida en los informes individuales no es necesariamente comparable en todos los aspectos, estos informes representan un "tesoro oculto" de información sobre las oportunidades de acceso a los mercados disponibles en virtud del acuerdo (Anderson et al., 2011, pág. 6). Por otro lado, en el ACP de la OMC, el Comité toma la decisión de concretar un programa de trabajo relativo a la recopilación y comunicación de datos estadísticos con la finalidad de uniformar información que sirva a la contratación pública internacional. Este tema será abordado con más detalle próximamente en este estudio, sin embargo, ahora cabe mencionar que es importante saber dónde, cuándo y cómo están participando las PYMES de Chile en los sistemas de compras públicas internacionales, y una de las implicancias de pertenecer al acuerdo, es precisamente que la información se entrega de forma transparente, principalmente, para mejorar políticas que fomenten la participación de empresas en las compras públicas internacionales.

Anderson (2011) considera que las razones subyacentes para considerar la adhesión pueden variar entre países, ya que algunos pueden ver el acuerdo, principalmente, como un medio para lograr ganancias en el mercado de exportación o como una "póliza de seguro" contra la posibilidad de ser excluidos de la participación en los mercados de contratación de otras partes del ACP a través de posibles medidas proteccionistas o de compra nacional; mientras que otros pueden estar interesados en la adhesión por ser una herramienta para orientar y reforzar las reformas de sus propios mercados internos. En cualquier caso y en última instancia, cada miembro en proceso de adhesión debe asumir la responsabilidad de evaluar sus propios intereses potenciales en relación con el acuerdo (Anderson et al., 2011, pág.16).

A continuación, se buscará entregar un acercamiento de los beneficios y costos generales que hay que tener en consideración para hacerse miembro pleno del ACP de la OMC<sup>13</sup>.

## **Potenciales beneficios de pertenecer al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC**

El primer beneficio que se percibe para los países que se quieran adherir al acuerdo, es el acceso seguro a los mercados públicos de los miembros, ya que, al no ser parte de este acuerdo, se hace imposible participar por las barreras que estos mercados tienen para los que no participan. Si bien Chile tiene acuerdos en compras públicas con casi todas las economías que están dentro del ACP (exceptuando Israel), las oportunidades de acceso al mercado creadas por los capítulos de contratación pública que han firmado los países fuera del ACP son generalmente menos amplias que las disponibles en el marco del ACP, un factor que ayuda a mantener los incentivos para la eventual adhesión al ACP de los miembros de la OMC (European University Institute, 2015).

El valor total del mercado de contratación pública de los países que son adherentes al acuerdo fue de 1,6 billones de dólares en 2008, y esto representaba más del 2,5% del PIB del mundo para el mismo año. Por otro lado, Estados Unidos y la UE representan por sí solo el 75% del mercado y los sectores principales de estos países son: servicios de construcción; productos farmacéuticos, servicios de salud y entidades relacionadas con la salud; servicios informáticos y afines; servicios de telecomunicaciones; productos químicos; combustibles y derivados del petróleo, maquinaria y productos asociados; textiles, prendas de vestir y calzado; productos de plástico y caucho; productos de madera (Anderson et al., 2011, pág.18).

Si bien lo anterior proporciona una indicación muy amplia y general de las oportunidades de acceso al mercado potencialmente disponibles para las partes en proceso de adhesión al acuerdo, los informes estadísticos de los miembros a los que se hace referencia anteriormente

---

<sup>13</sup> Con el análisis no se busca pretender que el efecto de los costos y beneficios sean iguales para todos los que quieran adherirse al acuerdo, ya que todo tiene que ver con las circunstancias fácticas actuales del candidato.

brindan información mucho más detallada y específica sobre sectores de interés potencial, y esto ayudaría a identificar si nuestras PYMES tienen alguna ventaja comparativa en esos mercados. Además de lo anterior, China y Brasil están en proceso de negociaciones para adherirse al acuerdo, y esto podría verse como una oportunidad de ampliar la gama de oportunidades. De hecho, en una reunión informal del Comité de Contratación Pública de la OMC celebrada el 23 de octubre de 2019, China presentó a los miembros del ACP su sexta oferta revisada de acceso a los mercados en el contexto de sus negociaciones para adherirse al ACP<sup>14</sup>. Con respecto a la participación de China, Carlos Vanderloo, presidente del Comité de Compras públicas, manifestó que es un acontecimiento muy importante.

La importancia de la participación en el mercado de las empresas extranjeras en los mercados de contratación pública de los miembros del ACP también se refleja en un estudio de la Comisión Europea del 2004 sobre su mercado interno, elaborado por la Dirección General de Mercado Interior de las Comunidades Europeas del 2004. El estudio de la Comisión Europea tuvo tres conclusiones principales con respecto a la contratación transfronteriza:

En primer lugar, había un alto nivel de participación en el mercado de contratación de la UE por parte de proveedores extranjeros, que representaban un 46% del total. En segundo lugar, las empresas extranjeras eran bastante activas en los mercados de contratación nacionales y participaban predominantemente a través de actividades de contratación transfronterizas indirectas, es decir, proveedores extranjeros que se asocian con un proveedor interno para poder participar. En tercer lugar, las tasas de éxito de las ofertas eran ampliamente comparables y no variaban excesivamente entre proveedores nacionales y extranjeros (European Commission, 2004).

Las lecciones generales que se pueden extraer de este estudio parecen ser las siguientes: en primer lugar, en una proporción significativa de casos, los proveedores extranjeros han considerado necesario establecer una presencia en los mercados de contratación nacionales en los que tienen interés. En segundo lugar, los proveedores extranjeros han respondido muy activamente a las oportunidades de adquisición que surgieron en los mercados internos de interés. En tercer lugar, las tasas de éxito de los proveedores nacionales y extranjeros han

---

<sup>14</sup> Acceso: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news19\\_s/gpro\\_23oct19\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news19_s/gpro_23oct19_s.htm)

sido comparables en términos generales. Estos resultados están ampliamente corroborados por un estudio posterior de la UE de 2011 (European Commission, 2011).

Un segundo beneficio o incentivo potencial para que los países se adhieran al acuerdo, Anderson (2011) lo relaciona con la posibilidad de lograr una mayor competencia (incluida la competencia internacional) para lograr una mejor relación calidad-precio para los gobiernos y los ciudadanos en sus propias contrataciones nacionales. Para apreciar el alcance potencial y el alcance de estas ganancias, es importante distinguir dos fuentes de ineficiencia en los sistemas nacionales de contratación: la primera de ellas es la falta de competencia efectiva en los mercados de licitación y la segunda preocupación está relacionada con la corrupción o la falta de buen gobierno. Si bien estas dos preocupaciones están interrelacionadas y, a veces, van de la mano, desde el punto de vista analítico, la promoción de la competencia efectiva entre proveedores potenciales y la prevención de la corrupción por parte de los funcionarios públicos son desafíos que van por carriles separados, pero, a la vez, juntos (Anderson et al., 2011, pág.24).

Con respecto a los beneficios para las PYMES de adherirse al acuerdo, el artículo X del ACP hace mención sobre la eliminación de especificaciones técnicas y documentación de licitación para salvaguarda el interés de las PYME, todo esto para obtener la documentación de licitación a tiempo para permitirles presentar una oferta adecuada. En cuanto a los plazos para presentar una oferta, el artículo XI establece plazos mínimos en lugar de máximos, protegiendo así los intereses de las PYME al permitirles disponer de tiempo suficiente para preparar las ofertas. Los artículos posteriores garantizan la realización transparente y justa de los procedimientos de contratación relacionados con las negociaciones y subastas electrónicas, así como con la adjudicación del contrato.

Además de los beneficios mencionados anteriormente sobre la adhesión al acuerdo, Anderson, Pelletier y Müller (2011) señalan otras posibles ventajas. En primer lugar, al introducir requisitos vinculantes relacionados con la transparencia y el proceso de contratación, que se aplican a las entidades gubernamentales subcentrales y las centrales, la adhesión al acuerdo puede ayudar a facilitar la coordinación y armonización de políticas internas dentro de los países. En segundo lugar, la afiliación al acuerdo puede verse como un "sello de aprobación" internacional que podría alentar la entrada de inversión extranjera

directa en entidades que deseen participar en la construcción y otras adquisiciones públicas. En tercer lugar, la adhesión al Acuerdo brinda la oportunidad de participar e influir en su evolución futura (Anderson, Pelletier, & Müller, 2011). Lo anterior resultaría importante para nuestra región, ya que no hay ningún país latinoamericano en el acuerdo, y a juicio del autor de este estudio, se necesita una voz de la región, ya que las realidades de las empresas son distintas y se necesita una representación.

Como se mencionó anteriormente, Chile no posee ningún estudio técnico que fundamente su posición a no pertenecer al acuerdo, ya que, bajo apreciaciones de la OMC, hay beneficios importantes para pertenecer al acuerdo.

### **Chile y los acuerdos comerciales de compras públicas internacionales**

La liberalización del comercio y la inversión han sido pilares fundamentales de la política económica del país, y los acuerdos comerciales han desempeñado un papel clave en la apertura de los mercados y la promoción del comercio internacional (SUBREI, 2020). En este contexto, Chile ha sido un país muy activo en la firma de acuerdos comerciales que contienen capítulos de compras públicas en las últimas décadas. El primero de ellos fue con Centroamérica el 2002, luego continuó la Unión Europea y Estados Unidos el 2003, donde las fortalezas de este último en materia de licitación pública, tienen que ver con la participación en treinta y siete gobiernos estatales de los Estados Unidos, lo cual estableció la mejor oferta de acceso a estos mercados en ese momento, ya que el mercado de compras públicas en Estados Unidos representa a 1/6 del PIB mundial (BCN, 2003). En consecuencia, el tratado con los Estados Unidos brindó la primera oportunidad importante para que los proveedores chilenos de bienes y servicios participaran en un mercado público de gran envergadura, ya que, hasta ese entonces, por mandato legal, las entidades de gobierno solo estaban autorizadas a adquirir bienes y servicios de proveedores de los Estados Unidos. Además, se establece que el Comité sobre Contratación Pública deberá fomentar el entendimiento de los respectivos sistemas de contratación pública, con miras a incrementar las oportunidades de negocios para la pequeña y mediana empresa, para lo cual Chile podrá solicitar asistencia técnica (SOFOFA, 2003).

En este contexto, la iniciación de firmas de TLC que contenían capítulos de compras pública coincidió con la elaboración y posterior implementación de la primera ley sobre las bases de contratos administrativos de suministro y prestación social (LEY 19886, 2003). Debido a lo anterior, se generó una retroalimentación entre las normas del proyecto y las disciplinas contenidas en los acuerdos comerciales, ya que muchas de las disciplinas que se discutían a nivel internacional, fueran incorporadas desde el inicio de primera ley de contratos en Chile provocando que no hayan existido modificaciones sustantivas legales por motivos de nuevos acuerdos que contengan capítulos de contratación públicas (SUBREI, 2020). Además, los capítulos sobre contratación pública de los acuerdos regionales normalmente se basan en gran parte o en su totalidad en el texto del ACP de la OMC (en algunos casos, la versión de 1994 del texto y, en otros, la versión revisada del 2012). En consecuencia, la importancia del ACP como instrumento de política económica internacional va más allá de su membresía real (European University Institute, 2015).

En síntesis, Chile tiene vigentes 17 Capítulos de Contratación Pública en el marco de los acuerdos comerciales negociados con el mundo: Australia, Corea, Centroamérica, Canadá, Colombia, CPTPP, Estados Unidos, EFTA, Japón, México, P4, Unión Europea, Uruguay, Hong Kong SAR, Alianza del Pacífico, Argentina y Brasil. Estos 17 Capítulos (ver tabla 4) representan la apertura de más de 50 mercados en materia de contratación pública. Esto quiere decir, que los proveedores de bienes y servicios chilenos tienen hoy garantizado el acceso a una proporción significativa del mercado de compras públicas mundial.

Tabla 4. Acuerdos comerciales de Chile con capítulo de compras públicas

<b>ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE CON CAPÍTULO DE COMPRAS PÚBLICAS</b>		
<b>N°</b>	<b>PAÍS</b>	<b>ENTRADA EN VIDENCIA</b>
17	CPTPP	21-feb-23
16	BRASIL	25-feb-22
15	ARGENTINA	01-may-19
14	ALIANZA DEL PACÍFICO	01-may-16
13	HONG KONG	09-oct-14
12	URUGUAY	13-ago-12
11	COLOMBIA	08-may-09
10	AUSTRALIA	06-mar-09
9	CANADÁ	10-ene-09
8	MÉXICO	25-nov-08

7	JAPÓN	03-sept-07
6	P4	08-nov-06
5	EFTA	01-dic-04
4	COREA	01-abr-04
3	ESTADOS UNIDOS	31-dic-03
2	UE	01-feb-03
1	CENTRO AMERICA	14-feb-02

Fuente: elaboración propia con datos de la SUBREI

## **Las PYMES en los acuerdos comerciales con capítulos de compras públicas**

Los últimos acuerdos de compras públicas firmados por Chile (ALC Brasil - ALC CPTPP- AC Argentina) tienen un artículo dedicado a la facilitación y participación de las MIPYMES<sup>15</sup>, en la cual se reconoce a la MYPYME como contribuidoras del crecimiento económico y el empleo, donde además se destaca la importancia de facilitar su participación en las contrataciones públicas. Sin embargo, no hay una obligación expresa a mejorar los mecanismos de generación de estadísticas ni obligaciones de traspasar información útil para elaborar políticas comerciales con una base estadística que ayude a las PYMES a participar en los sistemas de contratación pública. Por ejemplo, en el Artículo 12.18, numeral 5, del acuerdo con Brasil expresa lo siguiente:

Para facilitar la participación de las MIPYMEs en la contratación pública cubierta, cada parte, en la medida de lo posible: (a) proporcionará información relacionada con la contratación pública, que incluya definición de las MIPYMEs en un portal electrónico; (b) garantizará que los documentos de contratación estén disponibles de forma gratuita; (c) identificará a las MIPYMEs interesadas en convertirse en socios comerciales de otras empresas en el territorio de la otra parte; (d) desarrollará bases de datos sobre las MIPYMEs en su territorio para ser utilizadas por entidades contratantes de la otra Parte, y (e) realizará otras actividades destinadas a facilitar la participación de las MIPYMEs en las contrataciones públicas cubiertas por este capítulo.

---

<sup>15</sup> Si bien este estudio va dirigido a las PYMES, el universo de las MIPYMES es más amplio e incluiría a las PYMES en el análisis.

Brasil y Chile reconocen la relevancia de la MIPYME para el crecimiento económico y el empleo, destacando la importancia de facilitar la participación de estas empresas en las compras públicas. Así, los dos países asumen compromisos para incentivar y promover esta participación, tales como la publicidad de información sobre contratos públicos, la libre disponibilidad de documentos y el desarrollo de bases de datos de MIPYME para consultas de los órganos de compras de la otra parte. Por otro lado, para Brasil, Chile es el principal origen y destino de inversiones entre los países sudamericanos. Según el Banco Central de Brasil, en 2020, la posición patrimonial de las inversiones directas chilenas en Brasil fue de US\$ 10,9 mil millones, mientras que las inversiones directas brasileñas en Chile totalizaron US\$ 4,3 mil millones (CNI - Confederação Nacional da Indústria, 2022).

En el acuerdo con Argentina que entró en vigencia el 01 de mayo del 2019, en su Artículo 7.22, numeral 5, indican exactamente lo mismo, demostrando que estas condiciones se realizarán “en la medida de lo posible”. La valoración que se le da a las PYMES en el CPTPP en los capítulos de contratación pública es aún más acotada, ya que se hace un reconocimiento importante, es verdad, pero las obligaciones no existen y todo se realizará - al igual que los casos anteriores- “en la medida de lo posible”. No obstante, para el CPTPP existen mejoras con respecto a las negociaciones bilaterales que se tenía con cada país. Por ejemplo, el acuerdo del 2007 suscrito con Japón, solo se obtuvo coberturas en compras gubernamentales para para el sector central (Ministerios y secretarías), sin embargo, para el CPTPP se amplió la cobertura a su sector subcentral, es decir, en las regiones autónomas, equivalente a 63 regiones. Para el caso de Canadá y Nueva Zelanda, también se amplían las oportunidades con los sectores subcentrales, que precisamente estos son los que benefician más a la participación de PYMES, ya que hay más posibilidades de participar debido a la magnitud de necesidades (SUBREI, 2019).

Más adelante se tratará sobre las propuestas en este tipo de asuntos, pero es importante destacar por el momento que, si bien hay esfuerzos por reconocer y ayudar a la PYME a su participación en las contrataciones públicas en los nuevos acuerdos comerciales, no existen obligaciones importantes para generar información que permita mejorar su participación en las compras públicas internacionales.

## **Resumen del primer capítulo**

El primer capítulo del Estudio de Caso mostró, en primer lugar, las definiciones de las compras públicas internacionales y sus principios generales (trato nacional, transparencia y no discriminación). Además, se realizó un análisis de los hitos que han originado las regulaciones que beneficiarían al competidor extranjero para participar en las compras públicas internacionales. Se explicó que, debido a los acontecimientos y la necesidad de llegar a consensos amplios sobre estas materias, se dio origen al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, que tiene como objetivo fundamental la apertura mutua de los mercados de contratación pública entre sus miembros y la creación de normas que entreguen un plano de igualdad a todos los que quieran participar en las compras públicas internacionales. Se explicó, también, los beneficios que tendría adherirse al acuerdo, ya que Chile es un país observador desde 1997, y no están claras las razones de por qué Chile no es miembro pleno. Posteriormente, se hizo una revisión de los acuerdos comerciales que tienen capítulos de compras públicas y una referencia a las PYMES, demostrando que las indicaciones que le han hecho a los últimos tratados (AC Argentina - ALC Brasil - ALC CPTPP), tienen que ver con el reconocimiento a la importancia de la participación de las empresas de menor tamaño en estos mercados y, en la medida de lo posible, compartir información estadística útil que facilite la participación de estas empresas.

## *Capítulo segundo*

### **Beneficios y barreras de las PYMES en la participación de contratación pública**

En este segundo capítulo se buscará entregar un análisis de los beneficios que tienen los países de que las PYMES participen en los mercados de compras públicas internacionales. Además, se entregará un análisis de la realidad actual de nuestras PYMES exportadoras, buscando mostrar una perspectiva actualizada de su situación en diversas fuentes nacionales. Por otro lado, se identificarán los principales desafíos y barreras que tienen las PYMES en los sistemas de compras públicas, tanto de forma interna como externa, para posteriormente entregar un catastro de las PYMES en Chile que resultarían potencialmente participantes de estos mercados.

El concepto de PYME en general se refiere a una empresa con menos de 250 empleados, pero los criterios específicos variarán de un país a otro y algunos países se basan en las cifras de facturación o el capital invertido en lugar del número de empleados. Los criterios de calificación también pueden variar según los sectores comerciales, ya que la industria, los servicios, el comercio minorista, a menudo se definen individualmente (Business Environment Working Group, 2017). Los criterios también pueden distinguir a las pequeñas empresas de las medianas empresas y, en algunos casos, incluir una categoría adicional para las microempresas, extendiendo el concepto a las MIPYME: microempresas, pequeñas y medianas empresas.

### **Las PYMES como motor de la economía**

Según estudios de la OCDE, las PYME son la forma dominante de organización empresarial, ya que representan, en promedio, entre el 95% y el 99% de todas las empresas. Estas son responsables de entre el 60% y el 70% de la creación neta de empleo en los países miembros de la OCDE (Müller & Nicholas, 2017). Con respecto a América Latina, la situación no es diferente, ya que según la CEPAL las PYMES en la región constituyen alrededor del 99% del total de empresas y dan empleo a cerca del 67% del total de trabajadores. En Latinoamérica solamente el 10% de las PYMES exporta parte de su

producción, mientras que Europa la fracción de PYMES exportadoras asciende a 40% del total (CEPAL, 2020).

La PYME es considerada como un actor importante en la economía de los países. Lo anterior es reconocido en La Carta de Bolonia<sup>16</sup> sobre políticas para las PYMES, donde el 15 de junio del 2000, ministros y representantes de los gobiernos de: Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Chile, República Checa, Dinamarca, Egipto, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, India, Indonesia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, México, Marruecos, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Filipinas, Polonia, Portugal, Rumania, Federación Rusa, República Eslovaca, Eslovenia, Sudáfrica, España, Suecia, Suiza, Túnez, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y Vietnam, participantes en la Conferencia de Bolonia, reconociendo la importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el crecimiento económico, la creación de empleo, el desarrollo regional y local y la cohesión social. Se declara, además, que la globalización y la aceleración del cambio tecnológico y la innovación crean oportunidades para las PYME, pero también implican costos de transición y nuevos desafíos y que la globalización debe conducir a mejores niveles de vida para todos y que sus beneficios deben ser accesibles para todos de manera equitativa (OCDE, 2000). Por otro lado, las PYMES pueden agregar ventajas comparativas y agregar valor en innovación y capacidad de respuesta a las necesidades del gobierno. Otra cosa es que pueden ayudar a superar y responder al dominio y la fragmentación del mercado de suministro, y mejorar la competencia general en los mercados de contratación. Además, los efectos beneficiosos de la integración de las PYME en los mercados de adquisiciones sobre el crecimiento económico y el desarrollo pueden multiplicarse si se agrega el comercio internacional a la combinación (Müller & Nicholas, 2017).

Desde la perspectiva anterior, y considerando que las compras públicas representan entre el 10% o 15% del PIB mundial dependiendo del país según la OMC, cabe preguntarse qué objetivos plantearse para fomentar la participación de las PYMES en las compras públicas

---

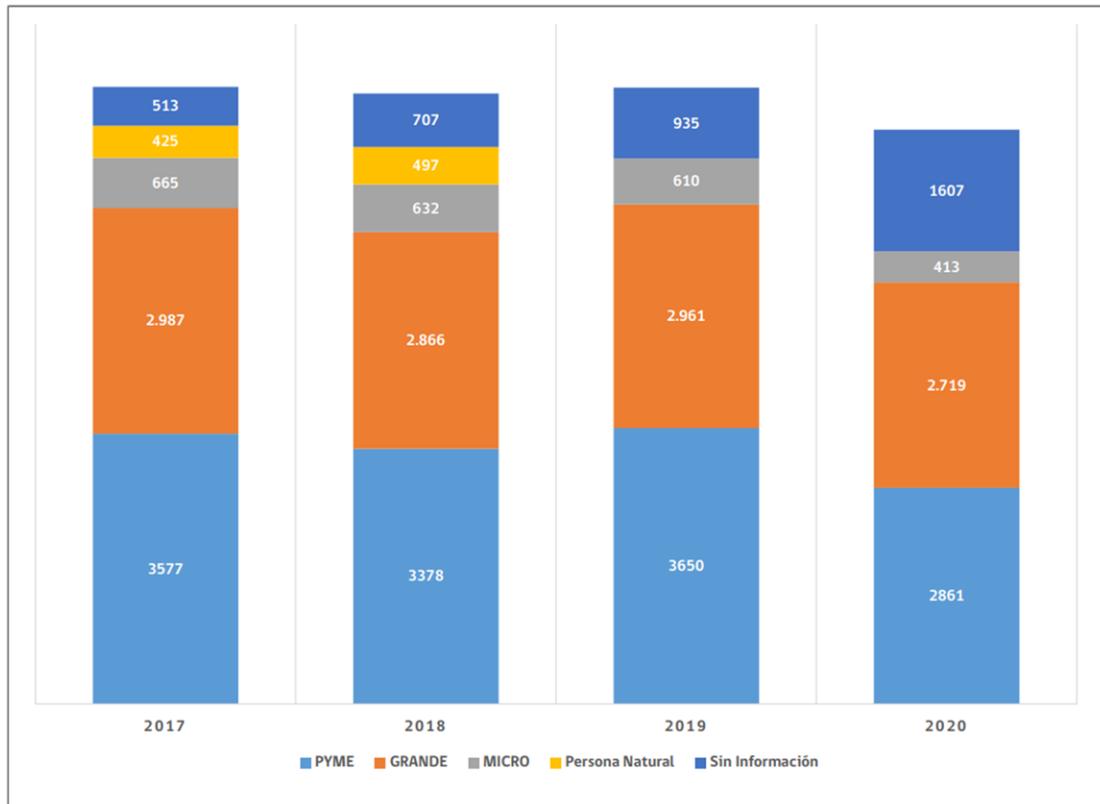
<sup>16</sup> La primera conferencia ministerial dedicada a las pequeñas y medianas empresas, y la globalización se celebró en Bolonia (Italia) los días 14 y 15 de junio de 2000. Convocada por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y el Gobierno italiano, la manifestación tiene como objeto ayudar a los gobiernos a explorar la dinámica intrínseca de las pequeñas y medianas empresas de modo que puedan disfrutar de las oportunidades de una economía global.

internacionales y cuáles serían los beneficios de todo esto, ya los mercados de contratación pública poseen una parte importante de la actividad económica en todo el mundo y representan una cantidad significativa del gasto público. En 2013, los gobiernos de la OCDE gastaron, en promedio, el 29 % del gasto total del gobierno general en contratación pública (Müller & Nicholas, 2017).

## **PYMES exportadoras en Chile**

En enero del 2022, se publicó un estudio elaborado por la SUBREI y la Universidad de Chile denominado: Radiografía de realidad de las PYMES exportadoras (2022). En este estudio se muestran consideraciones importantes a la hora de mostrar la realidad actual de las PYMES en Chile. De este estudio se recogerán algunos datos importantes para ser presentados con el fin de tener en cuenta la realidad en Chile en esta materia. En primer lugar, en el gráfico 1 se presenta la cantidad de empresas exportadoras, donde las PYMES sufrieron una caída en el año 2020 del 22% con respecto al 2019. Luego vino la pandemia y la disminución de empresas exportadoras disminuyó aún más debido a eventos internacionales que encarecieron las cadenas de suministro y pusieron en shock el comercio mundial (BBC, 2021). Prueba de aquello, es la variación interanual del valor de las exportaciones de bienes, ya que bajó en un 20,8% entre enero y mayo del 2020 en Chile (CEPAL, 2020).

Gráfico 1. Número de empresas exportadoras. 2017-2020



Fuente: Gráfico extraído del informe de la SUBREI. Radiografía de la realidad de las PYMES exportadoras.

Si bien las PYMES representan el mayor número de empresas exportadoras, el valor en envíos es ampliamente superado por las empresas grandes, lo anterior se muestra en la tabla 5, ya que la gran empresa reporta más del 96% de los montos de exportaciones nacionales en el periodo 2017 – 2020 y las PYMES en la misma fecha representaron solo el 2% en promedio del valor exportado.

Tabla 5. Concentración de exportaciones por tamaño de empresa. USD. 2017 -2020

	2017	2018	2019	2020
<b>Grande</b>	<b>\$ 64.040.000.000</b>	<b>\$ 72.960.000.000</b>	<b>\$ 67.180.000.000</b>	<b>\$ 64.940.000.000</b>
	<b>97,31%</b>	<b>97,31%</b>	<b>97,18%</b>	<b>96,07%</b>

<b>Micro</b>	<b>\$ 84.357.285</b> <b>0,13%</b>	<b>\$ 162.300.000</b> <b>0,22%</b>	<b>\$ 111.800.000</b> <b>0,16%</b>	<b>\$ 90.123.661</b> <b>0,13%</b>
<b>PYME</b>	<b>\$ 1.543.000.000</b> <b>2,34%</b>	<b>\$ 1.616.000.000</b> <b>2,16%</b>	<b>\$ 1.543.000.000</b> <b>2,23%</b>	<b>\$ 1.588.000.000</b> <b>2,35%</b>
<b>Persona Natural</b>	<b>\$ 81.090.871</b> <b>0,12%</b>	<b>\$ 120.700.000</b> <b>0,16%</b>	<b>S/I</b>	<b>S/I</b>
<b>S/I</b>	<b>\$ 64.176.897</b> <b>0,10%</b>	<b>\$ 114.400.000</b> <b>0,15%</b>	<b>\$ 293.700.000</b> <b>0,42%</b>	<b>\$ 981.800.000</b> <b>1,45%</b>

Fuente: cuadro extraído del informe de la SUBREI. Radiografía de la realidad de las PYMES exportadoras.

Con respecto a los mercados donde las PYMES exportan, la tabla 6 se presentan los principales socios de las PYMES, encabezados por China y Estados Unidos, donde los envíos a estas dos potencias representan un 32,37% del total. Lo importante a destacar es que, de los principales destinos; Estados Unidos, Corea, Perú, Japón, España, Países bajos, Brasil y Argentina, tienen un capítulo de compras públicas incorporado en los tratados internacionales, donde los acuerdos de Brasil y Argentina tienen, además, un enfoque en las PYMES. El autor sugiere que hay que seguir fortaleciendo los lazos comerciales con estas potencias vecinales, ya que los acuerdos firmados en materia de compras públicas y PYME son recientes y hay que buscar las mejores formas de aprovecharlos.

Por otro lado, es importante destacar que las exportaciones a Brasil de las PYMES han subido levemente, pasando de un 3,30 % en el 2017 a un 4,23% en el 2020. Seguir aumentando nuestra participación en Brasil resultaría importante para nuestro país debido a la ubicación geográfica y el potencial del mercado de compras públicas que posee. Un dato importante es que, para Brasil, Chile es el principal origen y destino de inversiones entre los países sudamericanos. Según el Banco Central de Brasil, en 2020, la posición patrimonial de las inversiones directas chilenas en Brasil fue de US\$ 10,9 mil millones, mientras que las inversiones directas brasileñas en Chile totalizaron US\$ 4,3 mil millones (CNI - Confederação Nacional da Indústria, 2022).

Tabla 6. Principales destinos exportaciones de PYME chilenas. USD. 2017 – 2020.

2017		2018		2019		2020	
Estados Unidos	\$271.700.000 17,50%	Estados Unidos	\$396.000.000 21,41%	Estados Unidos	\$284.600.000 18,44%	Estados Unidos	\$284.400.000 17,91%
China	\$137.700.000 8,87%	China	\$249.000.000 13,46%	China	\$211.300.000 13,69%	China	\$229.700.000 14,46%
Perú	\$109.000.000 7,02%	Perú	\$112.400.000 6,08%	Perú	\$110.500.000 7,16%	Perú	\$179.000.000 11,27%
El Salvador	\$77.595.210 5,00%	Japón	\$78.580.334 4,25%	Brasil	\$64.672.888 4,19%	Brasil	\$67.245.982 4,23%
Argentina	\$68.140.778 4,39%	Países Bajos	\$65.719.679 3,55%	Japón	\$59.550.607 3,86%	Japón	\$55.954.102 3,52%
Japón	\$57.136.115 3,68%	España	\$60.044.783 3,25%	España	\$52.231.257 3,38%	México	\$49.521.316 3,12%
España	\$56.981.074 3,67%	Corea del Sur	\$57.433.420 3,10%	Argentina	\$48.877.754 3,17%	Argentina	\$49.311.193 3,10%
Países Bajos	\$54.070.139 3,48%	Argentina	\$57.378.730 3,10%	México	\$44.650.124 2,89%	Países Bajos	\$46.957.985 2,96%
Brasil	\$51.146.698 3,30%	Brasil	\$56.285.485 3,04%	Países Bajos	\$43.654.187 2,83%	España	\$45.284.011 2,85%
Corea del Sur	\$45.602.480 2,94%	México	\$50.469.220 2,73%	Colombia	\$40.635.203 2,63%	Otros destinos	\$43.367.770 2,73%

Fuente: cuadro extraído del informe de la SUBREI. Radiografía de la realidad de las PYMES exportadoras.

## Oportunidades de las PYMES en los mercados de compras públicas

Las empresas de menor tamaño tienen la oportunidad de acceder a las compras públicas internacionales. En el portal Chile compra más del 60% de las empresas son PYMES, esto las hace ser el tipo de empresa que mayor participación tienen el mercado de compras públicas en Chile (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, 2020). En la tabla 6 se visualizan la participación de PYMES en otros mercados de compras pública a nivel local, demostrando que las PYMES, en general, participan en sistemas de compras públicas. Se destacan los mercados de Grecia, República Checa, Ecuador, Finlandia, Hungría, Irlanda, Letonia, Luxemburgo, Eslovenia, Eslovaquia y Polonia, ya que las PYMES representan a más del 50% del mercado de compras públicas.

Tabla 6. Participación de PYMES en los sistemas de compras públicas locales.

PAÍS	PORCENTAJE DE LA PARTICIPACIÓN DE PYMES EN LOS MERCADOS DE COMPRAS PÚBLICAS
Australia	48%
Bélgica	39%
Brasil	30%
República Checa	59%
Dinamarca	41%
Ecuador	55%
Estonia	41%
Finlandia	51%
Francia	35%
Alemania	37%
Grecia	78%
Hungría	68%
Irlanda	65%
Italia	50%
Letonia	67%
Lituania	43%
Luxemburgo	64%
México	15%
Países Bajos	41%
Paraguay	45%
Polonia	53%
Eslovaquia	77%
Eslovenia	78%
España	35%
Suecia	44%
Reino Unido	31%
Estados Unidos	23%
Uruguay	42%

Fuente: datos extraídos del informe Policies that Promote SME Participation in Public Procurement. Business Environment Working Group

A menudo las empresas PYME se ven enfrentadas a barreras que les impiden participar, siendo la más relevante las exigencias del umbral. El umbral más bajo que tienen los acuerdos firmados por Chile es con Australia, que bordea los USD 59.610 para bienes y servicios. Este

tema se abordará con más detalle cuando se muestren las barreras en general. Pero por ahora, es importante destacar que existen alternativas para que las empresas PYMES participen de estas licitaciones internacionales.

En primer lugar, existe la posibilidad de participar en las licitaciones de forma asociada, donde PYMES chilenas tienen la oportunidad de asociarse para hacer frente a una licitación pública internacional. No hay restricciones para esto, salvo las restricciones técnicas y financieras de cada acuerdo. Estas modalidades existen en varios países con el propósito de promover la participación de empresas de menor tamaño (SUBREI, 2020). En un estudio sobre la participación en red de las PYMES en los mercados internacionales, la autora Maciej Mitrega et al. (2012) propone el concepto de capacidad de trabajo en red, que lo define como lo siguiente: *capacidad organizativa compleja orientada a gestionar las relaciones comerciales en todas sus principales etapas de desarrollo* (Mitrega, Forkmann, Ramos, & Henneberg). La capacidad de trabajar en redes es esencial debido a la falta de recursos y conocimiento para participar en los mercados internacionales. Además, que las PYMES tengan redes de trabajo tiene un impacto e influencia significativa en la internacionalización de la empresa (Fayos, Calderón, García, & Derqui, 2022). Las redes tienen que concretarse en todas las etapas de la licitación. Las principales razones que se desprenden para trabajar en red son: La obligación o necesidad que tienen las empresas de asociarse debido a los umbrales ya mencionados, la necesidad de contar con profesionales especiales externos que sean capaces de complementar y mejorar el nivel técnico de la oferta presentada y, por último, la necesidad de contar con el apoyo de consultores, profesionales y entidades públicas para diseñar y presentar oferta y buscar licitaciones en el extranjero (Fayos, Calderón, García, & Derqui, 2022). Cabe destacar que en Chile no existe ninguna iniciativa que ayude a interconectar redes de apoyo para PYMES que tengan el potencial de participar en una contratación públicas internacionales, y el estado no ha hecho esfuerzos suficientes en mejorar esta materia. Sin embargo, los gremios en Chile tienen la información de las empresas asociadas, y es un actor clave si se desea conocer el tipo de empresas para trabajar en red.

En segundo lugar, existe la posibilidad de participar de manera indirecta a través de un proveedor local que se encuentre en el país de la licitación. Por ejemplo, si un proveedor

argentino se encuentra incapacitado de participar en una licitación pública y no alcanza a cubrir su oferta debido a su capacidad productiva limitada, puede asociarse con un proveedor chileno para cubrir dicha oferta. Esto significa que el proveedor argentino participa directamente en la licitación pública en Argentina con bienes o servicios del proveedor chileno. Sin embargo, esta asociación es compleja ya que se deja a la empresa la misión de que por sus propias iniciativas busque y encuentre un proveedor del estado dispuesto a asociarse para participar en la licitación internacional.

Por último, cabe destacar que en muchos sistemas de contratación pública existe la posibilidad de participar fuera de la cobertura del acuerdo, ya que al igual que el sistema chileno, no se aplica una discriminación ni un trato preferencial a los proveedores nacionales sobre los extranjeros (SUBREI, 2020).

### **Beneficios de la participación de las PYMES en las compras públicas**

Como se mencionó, el papel que juegan las PYMES en la economía es fundamental para el desarrollo y es importante saber los beneficios que subyacen de estas empresas para entender la importancia de estas. Los beneficios que se presentan a continuación son rescatados del estudio *Policies that Promote SME Participation in Public Procurement* (2017), en el cual se destacan los siguientes:

La participación de las PYMES en la contratación pública fomenta la competencia ayudando a que más empresas entren en el mercado, y esto podría ser un beneficio porque, por ejemplo, la contratación pública logra una mejor relación calidad-precio a través de más proveedores, lo que da como resultado más competencia en estos mercados. Por otro lado, la participación de las PYMES en la contratación pública logra una mejor calidad de servicio dado que las PYMES tienen cadenas de gestión más cortas que las empresas grandes, por lo que pueden responder más rápido, con más flexibilidad y, además, potencialmente pueden adaptarse mejor a las necesidades del gobierno. La participación de las PYMES en procesos de licitación ayuda a la promoción de la innovación dado que la PYME puede aportar innovación mediante la explotación temprana de nuevas tecnologías, productos y servicios a mercados nuevos o subdesarrollados. Otro beneficio tiene que ver con que la PYME fomenta la creación de empleo, ya que las PYMES poseen

un porcentaje elevado del mercado laboral como ya ha sido expuesto en este informe. La participación de las PYMES en la contratación pública disminuye la concentración de la industria que tiene como principal actor a las empresas grandes y la influencia de las redes establecidas de empresas más grandes, es decir, oligopolios. La participación de las PYMES en la contratación pública promueve la equidad y la cohesión social y promueve la redistribución de la riqueza, impulsando la demanda en áreas de la economía históricamente no alcanzadas. Por último, la participación de las PYMES en la contratación pública mejora el acceso a los grandes mercados y la transferencia de tecnológica (Business Environment Working Group, 2017).

En resumen, la participación de las PYMES en las compras públicas tiene numerosos beneficios que comprenden desde el desarrollo de la innovación hasta la cohesión social, todo esto debido a la competencia y el número de personas que trabaja en las PYMES respectivamente.

Es muy importante señalar que las PYMES no tienen el mismo efecto en todos los sectores de compras, ya que su efecto en los gobiernos sub-centrales (Municipalidades) tiene un impacto positivo en las economías locales a través de ciclos repetitivos de gasto localizado, es decir, el pago que se le genera a la PYME por la obtención de una licitación es gastado en el territorio, beneficiando la economía local (Asia Development Bank, 2012).

## **Barreras para las PYMES en la participación de compras públicas internacionales**

### **Barreras domésticas**

En primer lugar, para participar en las compras públicas internacionales de terceros países en materia de bienes, las PYMES tienen que exportar. Este tema ha sido tratado por ProChile a lo largo de los años con mucho interés, ya que según estudio de la DIPRES (2019) existe evidencia de que las empresas que exportan, presentan tasas de crecimiento mayores a las de las empresas que permanecen en el mercado doméstico, de esta manera ProChile

contribuye a una mayor generación de empleo y más beneficios para las personas que se relacionan con estas empresas (DIPRES, 2019).

En el informe sobre la radiografía de realidad de las PYMES exportadoras en Chile (2022), se realizó una revisión a la literatura que comprende el proceso de internacionalización y sus dificultades, donde se muestran resultados sobre el desconocimiento del exportador a la hora de utilizar los TLC. Por otro lado, se menciona la revisión de La Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas<sup>17</sup>, que realizó el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) en conjunto con la Unidad de Estudios del Ministerio de Economía, donde se indicó que el 80% de las empresas consideran que no tienen bienes y/o servicios con perfil exportable; más de un 11% señala que desconoce los procesos para poder exportar; y un 67,7% indicó que en su proceso una de las mayores dificultades es encontrar los clientes específicos y los canales de distribución adecuados (SUBREI, 2022).

Con respecto a los instrumentos de apoyo a las exportaciones, el estudio sobre la radiografía de la realidad de las PYMES exportadoras muestra una escala de Likert, donde a través de una encuesta que participaron 198 PYMES exportadoras, se les pregunta que tan de acuerdo o desacuerdo se está sobre afirmaciones que se mencionan en la tabla 7 con respecto a la valoración de la política comercial de apertura en Chile.

Tabla 7. Valoración de la política de apertura comercial

	Muy en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Muy de acuerdo
Tengo conocimiento de los alcances y beneficios de los acuerdos comerciales firmados por Chile	5,48 %	12,33 %	18,49 %	41,10 %	22,60 %
Los acuerdos comerciales han abierto oportunidades de negocios para mi empresa	6,16 %	6,85 %	13,01 %	28,77 %	45,21 %
Los acuerdos comerciales facilitan mi proceso de exportación	4,79 %	6,16 %	9,59 %	32,88 %	46,58 %
Existe una correcta difusión de los acuerdos comerciales y sus beneficios	25,52 %	24,14 %	21,38 %	20,69 %	8,28 %

Fuente: Datos de la encuesta elaborada por la SUBREI. Radiografía de la realidad de las PYMES exportadoras

<sup>17</sup> Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas. Acceso: <https://www.economia.gob.cl/2019/03/12/quinta-encuesta-longitudinal-de-empresas-ele5.htm>

Si bien los exportadores tienen un conocimiento de los beneficios y alcances de los acuerdos comerciales firmados por Chile, ya que el 63,7% de las PYMES estuvo de acuerdo, hay una percepción de que estos beneficios y la difusión de los acuerdos comerciales no se difunden de forma adecuada para las PYMES, ya que el 49,66% de las empresas no está de acuerdo con esa afirmación y el 21,38% no está en acuerdo ni en desacuerdo. Además, es importante destacar que hay una percepción de que los acuerdos comerciales facilitan el proceso de exportación, ya que el 79,46% de las empresas está en acuerdo con tal afirmación. Lo anterior es importante destacar, principalmente, porque las PYMES exportadoras sienten que los acuerdos comerciales son una ayuda para facilitar las exportaciones de PYMES chilenas. Con respecto a esto último, es importante que el estado de Chile determine el motivo por el cual las PYMES no sienten que los instrumentos de apoyo a las exportaciones son asertivos a la hora de ayudar a las exportaciones de estas empresas.

Además, la encuesta consultó sobre las principales áreas donde las PYMES requieren apoyo para su internacionalización, en la tabla 8 se desglosan las principales, donde el financiamiento para su promoción internacional y participar en las ferias internacionales son sus principales dificultades. ProChile cuenta con este tipo de financiamientos y, además, realiza ferias internacionales. Estas actividades son publicadas por ProChile en su página web, precisamente en su pestaña de actividades, donde se muestran todos los eventos a realizar en las próximas fechas. Estas son invitaciones públicas para las empresas, es por tal motivo que el 45,21% que indicó la participación en ferias internacionales y financiamiento como su principal preocupación, sea por desconocimiento de los programas de ProChile.

Tabla 8. Áreas en las que la empresa requiere apoyo

Principales áreas donde las PYMES requieren apoyo para su internacionalización	Porcentaje
Financiamiento para promoción internacional	45,21 %
Participación en ferias internacionales	45,21 %
Financiamiento para crecer en capacidad productiva	39,73 %
Información de mercados	39,04 %

Contacto con importadores/as	36,99 %
Financiamiento para cubrir los costos de la exportación	36,30 %
Digitalización de los certificados y documentos requeridos para exportar	27,40 %
Participación en ruedas de negocio	26,71 %
Capacitación en los beneficios de los Tratados de Libre Comercio	23,97 %
Capacitación en marketing digital y e-commerce	22,60 %
Capacitación en negociación internacional	21,23 %
Capacitación en idiomas extranjeros	21,23 %
Capacitación en temas del proceso exportador	20,55 %
Capacitación en técnicas de fijación de precio	10,27 %
Adaptación de mi producto a las exigencias del/la importador/a	10,27 %
Mejorar el envase y etiquetado de mi producto	8,90 %

Fuente: Datos de la encuesta elaborada por la SUBREI. Radiografía de la realidad de las PYMES exportadoras

Por otro lado, es necesario destacar que los costos para los procesos de exportaciones no son menores y es la tercera preocupación más importante. En primer lugar, una PYME que desee exportar difícilmente lo podrá hacer con una naviera de forma directa con precios favorables, ya que, a contar de 10 contenedores, algunas navieras empiezan a otorgar tarifas preferenciales<sup>18</sup> y, además, no siempre las solicitudes se hacen con un ejecutivo, ya que navieras como Hapag Lloyd o Maersk, poseen plataformas donde se solicita el servicio de exportación y, a menudo, suelen ser engorrosas para alguien que no posee experiencia. En consecuencia, para las empresas como la PYME, le resulta más fácil la contratación de una empresa embarcadora<sup>19</sup> para ventas spot. Los costos para la exportación pueden ser: transporte local, pago de gate out<sup>20</sup>, emisión de documentos, costos en los puertos, THC<sup>21</sup>, honorarios de aduana, seguro de la carga y el envío de documentación original al exterior. Se

<sup>18</sup> Consulta a la naviera Hamburg Sud.

<sup>19</sup> Empresa encargada de ofrecer servicios logísticos y obtención de espacios navieros.

<sup>20</sup> Cobro que realizan las compañías navieras, y que corresponde al uso de una grúa para cargar el contenedor vacío en el depósito que ellos asignaron.

<sup>21</sup> El THC (Gastos por manipulación en el terminal) es un recargo aplicado por las compañías de transporte marítimo que aplican condiciones de línea regular, según las que el armador es responsable de la carga y de la descarga del buque.

destacan los costos de exportación porque varían según la empresa embarcadora que ofrece el servicio y depende mucho de los conocimientos que se tengan sobre estas materias. Es por esto que contar con una persona que tenga conocimientos en el proceso de exportación es fundamental para la empresa.

La encuesta muestra que las capacitaciones para la internacionalización son inquietudes que los exportadores desean abordar, ponderándolas en un 20,55%. La capacitación de los beneficios de los TLC, digitalización y marketing, idioma, negociación internacional, fijación de precios y procesos de exportación, son sin duda temas importantes, pero que ProChile se encargue de ofrecer toda esta gama de capacitaciones es complejo debido a los recursos humanos necesarios.

Un informe de la DIPRES (2019) identificó que, en parte, uno de los principales problemas a la hora de exportar es la continuidad con la cual se realiza la exportación, y esto se debe al bajo número de empresas que permanece en el proceso exportador (entre 2015-2018 sólo el 25% de las pymes logró exportar los 4 años consecutivamente v/s el 55% de empresas grandes), lo que lleva a intermitencias en sus exportaciones y/o deserción exportadora (DIPRES, 2019).

En la tabla 9, a partir del informe de la DIPRES, se visualizan algunas causas por las cuales las empresas no tienen una continuidad a la hora de exportar:

Tabla 9. Problemas a la hora de exportar.

Causa	Vínculos y datos cuantitativos que avalen la relación con el problema
<p>Mercados cambiantes. Los mercados son dinámicos, van cambiando las tendencias, se generan nuevos reglamentos o requisitos de acceso.</p>	<p>Es de vital importancia para las empresas contar con información actualizada de los cambios que se generan en los mercados internacionales para mantener sus actuales exportaciones, de lo contrario pueden perder los mercados ganados.</p> <p>Dentro de las dificultades para exportar que manifiestan las empresas, se menciona en segundo lugar: “altas exigencias del país o zona de destino”.</p>

<p> Mercados internacionales altamente competitivos.</p>	<p> Las pymes exportadoras chilenas deben competir en precios, calidad y servicios no sólo con la oferta internacional de otras pymes, sino también con las grandes empresas; de lo contrario pueden perder sus clientes y dejar de exportar. Por tal motivo, un plan de fidelización y, capacitación para la diferenciación y adaptación a las nuevas tendencias es fundamental; así como buscar nichos de mercados que les permitan posicionarse.</p>
<p> Concentración de mercados. Exportar pocos mercados vuelve vulnerable la permanenciaexportadora frente a crisis económicas y disminución de demanda externa.</p>	<p> En 2017, el 85% de las pymes que dejaron de exportar, lo hacían a 1 sólo mercado. Exportar a pocos mercados vuelve muy vulnerable la permanencia exportadora de las empresas frente a crisis económicas y disminución de la demanda externa al no poder compensar la caída en la demanda en los mercados afectados con envíos hacia otros países.</p>

Fuente: Datos obtenidos de la DIPRES

Con respecto a los mercados cambiantes, es importante saber que ProChile sería el medio por el cual las PYMES exportadoras se deberían enterar de las fluctuaciones de los mercados en destino, sin embargo, muchas veces los estudios que arroja ProChile a través de sus canales informativos no están suficientemente actualizados, por consecuencia, éste trabajo le correspondería a la PYME, pero la inversión en estudios de mercado suele tener costos bastante elevados. Por otro lado, los mercados altamente competitivos resultan complejos para las PYMES si no se cuentan con las herramientas necesarias para afrontar los problemas que se han descrito hasta el momento. Potenciar la agencia Marca Chile<sup>22</sup> podría significar que los productos puedan ser llevados con la diferenciación que se necesitan, ya que la misión de la agencia es promover la imagen de Chile en el mundo, aumentando su reconocimiento, reputación y preferencia en el mercado internacional.

<sup>22</sup> Imagen de Chile es la agencia de la marca país —Marca Chile— cuya misión es promover la imagen de Chile en el mundo, aumentando su reconocimiento, reputación y preferencia en el mercado internacional. La Marca Chile da a conocer nuestro país a través del talento de chilenos y chilenas y sus aportes a la calidad de vida, sustentabilidad y cuidado de las comunidades locales y globales, invitándonos a crear juntos un futuro mejor.

Otra barrera importante que tiene la PYME, es sobre la información necesaria para participar en la contratación pública internacional. La única alternativa que tienen las PYMES para participar en las licitaciones, es que por su propia iniciativa puedan ver en los sitios web las ofertas de los estados con los cuales tenemos un acuerdo en esta materia. En el ANEXO 1 se visualizan los sitios web de los sistemas públicos internacionales donde tenemos acuerdo en materia de compras públicas.

Los costos de información pueden ser de un alto precio como para impedir la participación de las PYME en la contratación pública. Según un estudio colaborativo entre la UNCTAD y la OMC (2000), la dificultad de adquirir información es más significativa en el contexto internacional. Las grandes empresas, especialmente las multinacionales, tienen un acceso más fácil a la información sobre las licitaciones en países extranjeros que las PYMES. Potencialmente, la falta de información es perjudicial en particular para las empresas de economías en desarrollo y en transición. Reducir los costos de la información eliminará o disminuirá un impedimento significativo para la participación de las PYMES en la contratación pública (The International Trade Centre UNCTAD/WTO, 2000, pág. 19). En los acuerdos que hemos firmado, precisamente en los principios de transparencia, las partes tienen obligación de publicar sus medidas relativas a la contratación pública cubierta por el capítulo (leyes, reglamentos, circulares, guías, etc.). El acceso a las normas sobre los procesos de contratación pública entrega la oportunidad a todos los proveedores a participar en condiciones más equiparadas, ya que el proveedor chileno podrá conocer la normativa anteriormente a su participación. Sin embargo, a menudo las PYMES están realizando actividades domésticas que les impiden avocarse a estas tareas, por lo tanto, en las propuestas se generarán mayores antecedentes a cómo abordar este tema.

Otro punto de vista interesante, y dejando de lado los problemas internos que tiene las PYMES, es el apoyo político sobre los temas de compras públicas internacionales. Si bien es un tema reciente, en el organigrama de ProChile<sup>23</sup> no existe un área o subdepartamento que aborde las compras públicas internacionales, y es fundamental si se quiere hacer algo al respecto, tener alguna unidad que se encargue de estudiar estos temas en profundidad. En el

---

<sup>23</sup> Estructura organizacional de ProChile. Acceso: <https://www.prochile.gob.cl/quienes-somos/estructura-interna>

webinar: “Desafío de sumar a las PYMES a la fuerza exportadora”<sup>24</sup>, el director de ProChile indicó que se está trabajando con la SUBREI en estas materias, pero el autor de este análisis realizó las investigaciones con el área respectiva de la SUBREI y lo desconocen<sup>25</sup>. Lo anterior demuestra que estos temas no son tratados con el interés necesario y los desafíos en esta materia para ProChile recién están comenzando. Prueba de lo anterior es que hay programas desarrollándose con respecto a las compras públicas internacionales, sin embargo, los alcances aún son acotados<sup>26</sup>. Por otro lado, en el organigrama de ChileCompra<sup>27</sup> tampoco existe una instancia para observar los mercados de compras públicas internacionales ni mucho menos alguna ventanilla que entregue la oferta percibida en el exterior de alguna licitación, solo un espacio en su sitio web donde se muestran los capítulos de compras públicas en los acuerdos<sup>28</sup>. La SUBREI también da muestras de esto, y es que solo existe una persona encargada de las compras públicas internacionales.

### **Barreras en los mercados extranjeros**

Como se ha mencionado, las PYMES exportadoras en Chile sufren ciertas barreras a nivel local que dificultan la exportación, no obstante, también sufren ciertas barreras en los mercados de destino para poder participar en una licitación pública. En primer lugar, y uno de los desafíos más importantes para nuestras PYMES, es como hacer frente a los umbrales<sup>29</sup> que tiene Chile en sus capítulos de compras públicas<sup>30</sup>. Hay que considerar que las PYMES en Chile se clasifican según mediciones generales, y una de esas es la venta anual. Las empresas de tamaño pequeño se consideran en Chile desde los 2400 UF a los 25.000 UF al

---

<sup>24</sup> Webinar: Desafío de sumar a las PYMES a la fuerza exportadora Acceso: <https://www.youtube.com/watch?v=MTNxRFUdTM> minuto 1:11:50.

<sup>25</sup> Entrevista SUBREI

<sup>26</sup> Entrevista a ProChile

<sup>27</sup> Estructura organizacional de ChileCompra. Acceso: <https://www.chilecompra.cl/organigrama/>

<sup>28</sup> Acceso: <https://www.chilecompra.cl/category/centro-de-documentacion/normativa/tratados-de-libre-comercio-suscritos-por-chile/page/4/>

<sup>29</sup> El umbral representa el valor mínimo, a partir del cual, la contratación pública estará cubierta o amparada por las disposiciones del Tratado que corresponda. Es importante que, cada vez que una entidad pública requiera contratar algún bien o servicio, establezca la cuantía o monto total del contrato, de manera de saber si dicha contratación estará amparada por el Tratado y deba cumplir con las obligaciones del Capítulo.

<sup>30</sup> Entrevista Antonio Ceballos.

año por el Servicio de Impuestos Internos<sup>31</sup>. En la tabla 9, se muestran los umbrales que tienen nuestras PYMES en los capítulos de compras públicas, y como ya hemos mencionado, el umbral más bajo lo tiene Australia (USD 59.610). Lo anterior nos hace pensar que es necesario seguir explorando como podemos hacer que el trabajo en red de las PYMES sea eficiente, ya que como se comentó anteriormente, hay modalidades asociativas e indirectas para poder participar y así hacer frente a estos umbrales.

Tabla 9. Umbrales aplicados a proveedores chilenos

UMBRALES APLICADOS A PROVEEDORES CHILENOS (valores según acuerdo comercial en moneda dólar estadounidense)				
ACUERDO	ÍTEM	ENTIDADES DE GOBIERNO CENTRAL	ENTIDADES DE GOBIERNO SUB-CENTRAL	OTRAS ENTIDADES
USA	Bienes	77.533	522.000	487.667 (Lista A) 589.000 (Lista B)
	Servicios	77.533	522.000	487.667 (Lista A) 589.000 (Lista B)
	Ss. Construcción	7.358.000	7.358.000	7.358.000
CANADÁ	Bienes	65.884	No incluidas en el Capítulo	329.477
	Servicios	65.884		329.477
	Ss. Construcción	6.250.163		10.514.607
MÉXICO	Bienes	64.786	No incluidas en el Capítulo	323.929
	Servicios	64.786		323.929
	Ss. Construcción	8.422.165		10.366.227
COLOMBIA	Bienes	68.851	275.402	302.942
	Servicios	68.851	275.402	302.942
	Ss. Construcción	6.884.924	6.884.924	6.884.924
UNIÓN EUROPEA	Bienes	179.007	275.402	550.784
	Servicios	179.007	275.402	550.784
	Ss. Construcción	6.884.924	6.884.924	6.884.924
EFTA	Bienes	179.007	275.402	550.784
	Servicios	179.007	275.402	550.784
	Ss. Construcción	6.884.924	6.884.924	6.884.924
COREA DEL SUR	Bienes	68.851	275.402	619.627
	Servicios	68.851	275.402	619.627
	Ss. Construcción	6.884.924	20.654.198	20.654.198
	Bienes	68.851		

<sup>31</sup> El tamaño de una empresa se clasifica en base al cálculo de las ventas anuales de un contribuyente. Acceso: [https://www.sii.cl/estadisticas/empresas\\_tamano\\_ventas.htm](https://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm)

<b>P4</b>	Servicios	68.851	No incluidas en el Capítulo	
	Ss. Construcción	6.884.924		
<b>JAPÓN</b>	Bienes	137.759	275.402	413.201
	Servicios	137.759	275.402	413.201
	Ss. Construcción	6.884.924	13.773.360	13.773.360
<b>CENTRO AMÉRICA</b>	Sin umbrales			
<b>AUSTRALIA</b>	Bienes	59.610	465.233	298.744
	Servicios	59.610	465.233	298.744
	Ss. Construcción	6.557.115	6.557.115	6.557.115
<b>URUGUAY</b>	Bienes	165.270	165.270	165.270
	Servicios	165.270	165.270	165.270
	Ss. Construcción	6.884.924	6.884.924	6.884.924
<b>HONG KONG SAR</b>	Bienes	179.007		
	Servicios	179.007		
	Ss. Construcción	6.884.924		

Fuente: Datos obtenidos de la SUBREL.

Las conclusiones que se pueden sacar del recuadro son las siguientes:

<b>NIVEL GOBIERNO CENTRAL (Todos los Ministerios, Intendencias y Gobiernos Regionales)</b>
A nivel de gobierno central, resultaría más accesible para una PYME participar, ya que los umbrales son más bajos. Sin embargo, los contratos de los gobiernos suelen realizarlos con empresas de mayor tamaño, ya que se ahorran costos asociados con las adquisiciones en lotes (Asia Development Bank, 2012).
<b>NIVEL GOBIERNO SUB-CENTRAL (Todas las Municipalidades)</b>
En las adquisiciones más descentralizadas, la probabilidad de que las PYMES ganen una licitación es mucho mayor, ya que los contratos son más pequeños y manejables (Asia Development Bank, 2012). Sin embargo, como se aprecia en el recuadro, estas instituciones tienen un umbral más alto que los gobiernos centrales, dificultando la participación en las licitaciones.
<b>OTRAS ENTIDADES (Empresas Portuarias y Aeropuertos de propiedad del Estado (dependientes de la Dirección General de Aeronáutica Civil))</b>
Este es un tema sensible para cualquier país, ya que tiene que ver con la estrategia militar y aeronáutica de cada estado. Como se visualiza, estas compras, en su mayoría, son las que tienen umbrales más altos.

El proceso para participar en una licitación de un gobierno extranjero comprende costos administrativos que no están asociados con los costos de producción de bienes y servicios. Esto afecta de manera desproporcionada a las PYMES como proporción de sus

recursos financieros en comparación con las empresas grandes (Asia Development Bank, 2012).

Uno de los costos administrativos que representa una barrera de entrada para las PYMES son las garantías que se necesitan para la adjudicación de una oferta. En general, los sistemas de compras públicas y sus normas exigen dos tipos de garantía. La primera es de seriedad, que se pide a los oferentes para asegurar que no se vayan a restar del proceso de licitación por motivos personales. La segunda es la de fiel cumplimiento, donde se le pide a un proveedor que ganó una licitación, todo esto para garantizar el cumplimiento del contrato luego de adjudicarse una licitación. Las empresas de menor tamaño consideran que este tipo de gastos representa a una barrera de entrada en el mercado de adquisición (World Bank Group, 2017, pág. 33). Las empresas PYMES, en particular, tienen recursos limitados para cumplir con tales obligaciones. Sin embargo, tales requisitos sirven como protección de la entidad que proporciona la oferta y para el proveedor, ya que se asegura que el proceso está en curso. Es por el motivo anterior, que la eliminación de estas garantías resultaría en un sistema más volátil e inseguro para que los estados puedan realizar sus actividades. En conclusión, los depósitos de garantía aseguran ofertas serias y garantizan que los proveedores no retirarán sus ofertas del proceso de contratación de manera inoportuna. Si bien no existen estudios claros con respecto a la cantidad que debe solicitar cada entidad del estado, existen acuerdos en que no deben establecerse garantías tan altas como para obstaculizar la participación o tan bajo como para permitir ofertas frívolas (World Bank Group, 2017, pág. 34). La información sobre el monto y la forma de la garantía debe ponerse a disposición de los proveedores, lo anterior según lo solicitado por la Ley Modelo<sup>32</sup> sobre la contratación pública de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> La Ley Modelo está formulada para ayudar a los Estados a reformar y modernizar sus leyes sobre el procedimiento arbitral a fin de que tengan en cuenta los rasgos peculiares y las necesidades del arbitraje comercial internacional

<sup>33</sup> la CNUDMI prepara y promueve la utilización e incorporación de instrumentos legislativos y no legislativos en varios ámbitos fundamentales del derecho mercantil. Acceso: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/2011-model-law-on-public-procurement-e.pdf> pag 17.

El estudio Benchmarking Public (2017), elaborado por el Grupo del Banco Mundial, realizó una encuesta a 180 economías, y de ellas 156 solicitan garantías para el proceso de licitación pública (World Bank Group, 2017, pág. 34). El estudio muestra que en casi el 70% de las economías estudiadas, el marco legal establece que la entidad contratante no puede solicitar más de un cierto porcentaje del valor del contrato. Esta cantidad oscila entre un 0,5% y 10%. El estudio menciona que, en 13 economías, incluidas Colombia, Honduras, Nepal y Turquía, estipulan el monto mínimo de la garantía de la oferta, pero no imponen un límite al monto que se puede solicitar, dejando la discrecionalidad a las entidades responsables del contrato (World Bank Group, 2017). Chile, Canadá y Estados Unidos tienen otros esquemas para determinar el monto. En Canadá, por ejemplo, depende del tipo de garantía proporcionada, mientras que, en los Estados Unidos, la garantía de oferta debe ser de al menos el 20% del precio de la oferta, pero no puede exceder los 3 millones de dólares<sup>34</sup>. En el caso de Chile, las garantías se rigen por los artículos 31 y 68 del decreto 250 de la ley 19.886<sup>35</sup>.

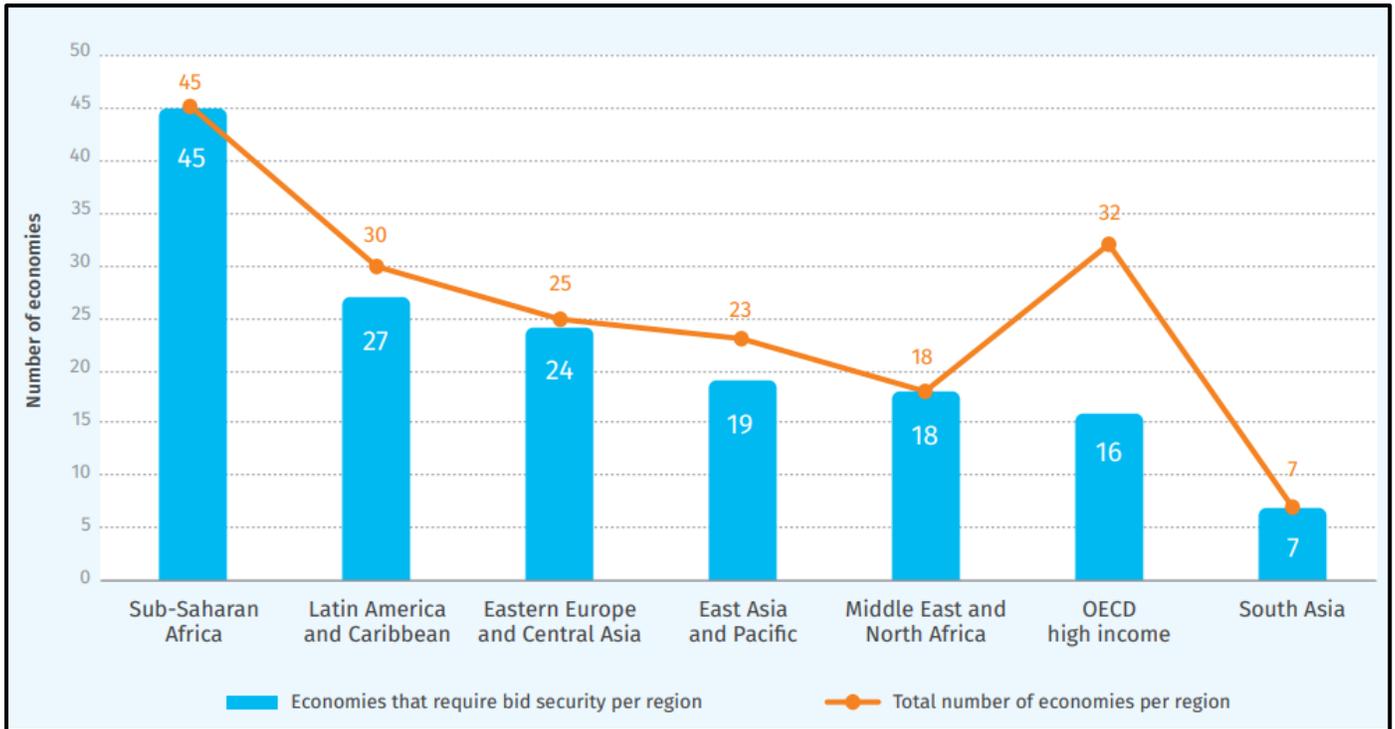
En el gráfico número 2, se visualizan las regiones donde se solicitan garantías y el número de países que la requieren, demostrando que en casi todas las regiones las garantías son solicitadas para participar de una licitación, pero, sin embargo, hay regiones donde las garantías son solicitadas por la totalidad de países, por ejemplo, África Subsahariana, seguido de Latinoamérica y el Caribe y Europa. Con respecto a la OCDE, 16 de los 32 países estudiados requieren garantía.

---

<sup>34</sup> Acceso: <https://www.acquisition.gov/far/28.101-2>

<sup>35</sup> Decreto 250 de la ley 19.886. Acceso: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=230608>

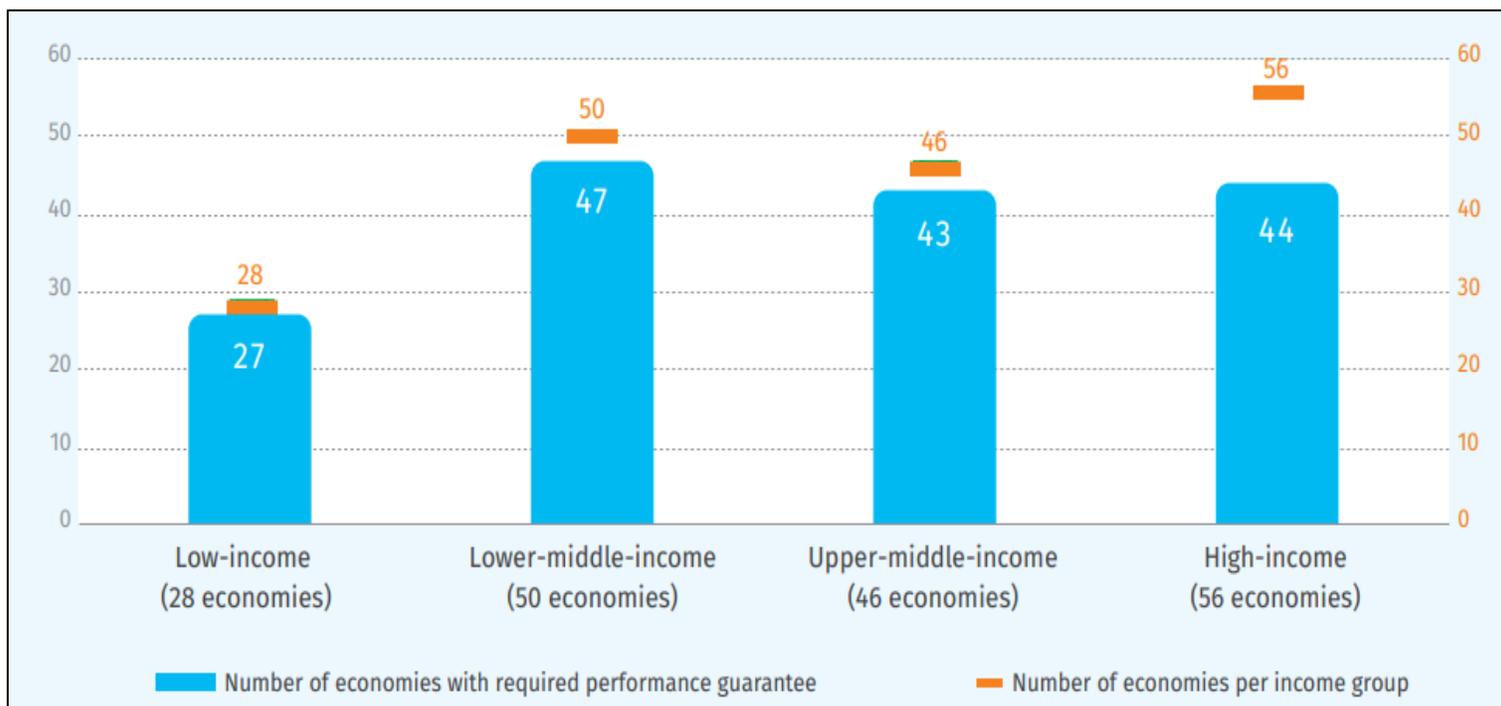
Gráfico 2. Regiones donde se solicitan garantías



Fuente: Extraído del estudio Benchmarking Public del 2017

En conclusión, principalmente sobre los tipos de garantía, podemos decir que las garantías de fiel cumplimiento protegen a la entidad contratante de la mala ejecución del contrato, al mismo tiempo resulta ser una motivación para que el proveedor complete el contrato de manera eficiente y completa (World Bank Group, 2017). Por otro lado, la garantía de seriedad hace que una PYME no se vaya a restar del proceso por alguna razón en particular, entregando seriedad al proceso de licitación. A juicio del autor de este análisis, las garantías son formas correctas de asegurar que el estado podrá realizar sus actividades en los tiempos planificados, y es de suma importancia que el estado tenga las herramientas necesarias para desarrollarlas. Sin embargo, los altos montos de las garantías hacen que esto sea una barrera de entrada, sobre todo para las PYMES, ya que como se ha mencionado, estos costos son fijos y no están involucrados en los procesos de producción de bienes y servicios. Por otro lado, y tal como se demuestra en el gráfico 3, los requisitos de garantía de fiel cumplimiento se utilizan mucho en todo el mundo, sobre todo en las economías de bajos ingresos, con excepción de las economías de altos ingresos.

Gráfico 3. Requisitos de la garantía por tamaño de la economía.

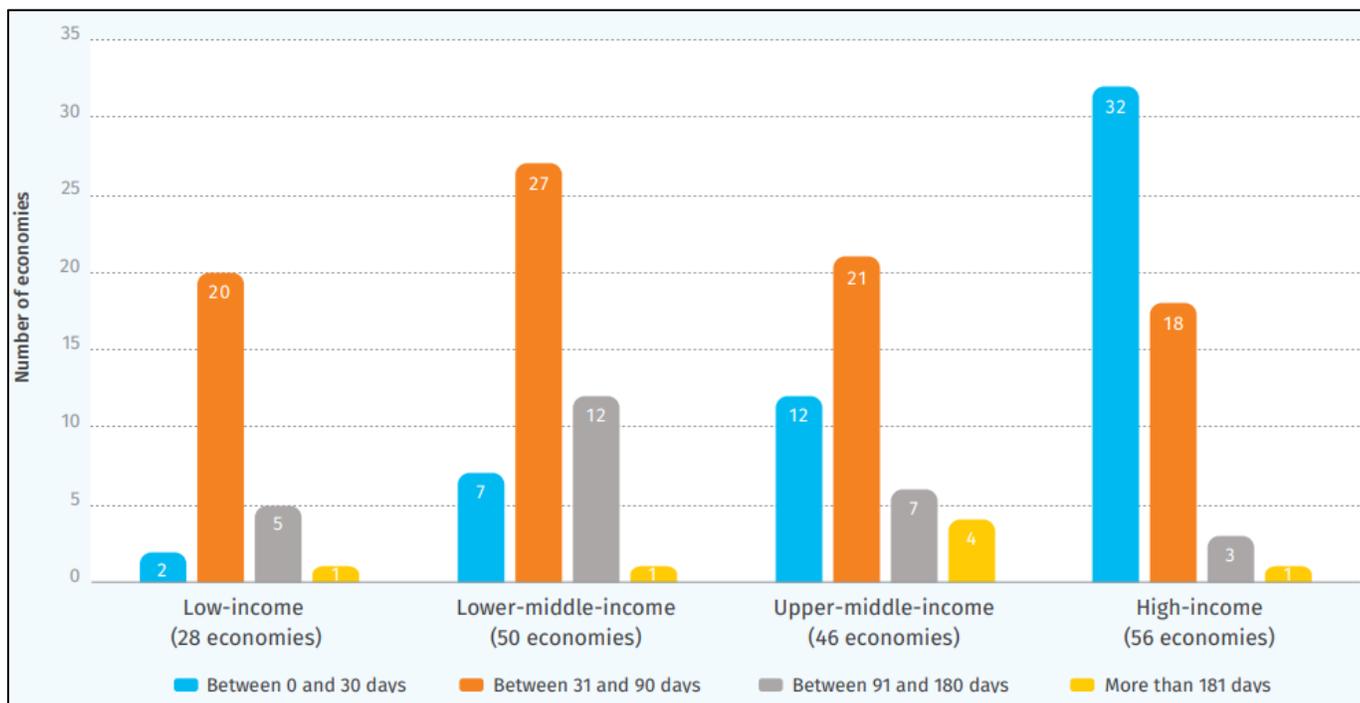


Fuente: Extraído del estudio Benchmarking Public del 2017

Otra barrera importante que sufren las PYMES chilenas debido a su capacidad económica y financiera, son los retrasos en los pagos. Cuando los pagos atrasados por parte de las entidades contratantes se convierten en una norma, los proveedores pueden desanimarse y decidir no hacer negocios con los gobiernos (World Bank Group, 2017, pág. 36). Reducir el tiempo en los pagos puede producir un aumento en los proveedores del estado y, por tanto, aumentar la competencia entre los participantes, lo que podría traducirse en una mejor relación de calidad-precio.

El estudio Benchmarking Public (2017), también muestra que, si el ingreso de un país es mayor, menor es el número de días que los proveedores tienen sus pagos por los bienes y servicios otorgados. En el gráfico 4 se visualiza este detalle, donde, por ejemplo, la mayoría de los proveedores en economías de altos ingresos reciben el pago en menos de 30 días, mientras que los de bajos ingresos reciben sus pagos entre 30 y 90 días.

Gráfico 4. tiempo en los pagos a proveedores del Estado

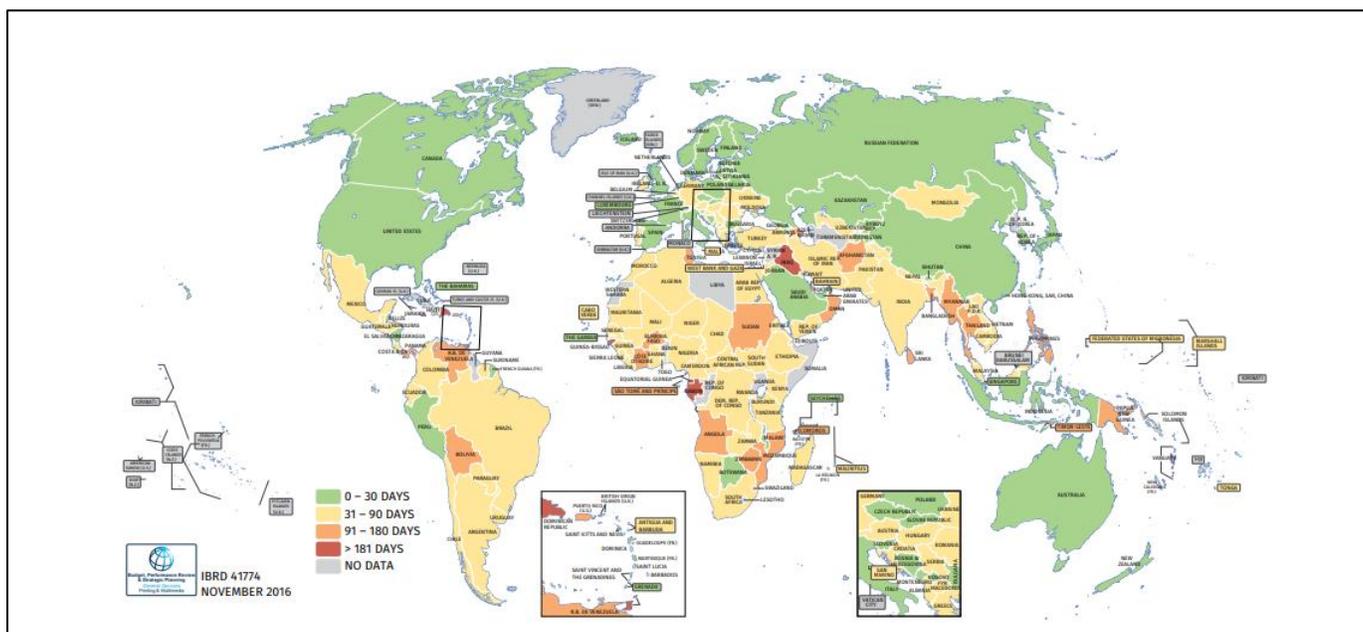


Fuente: Extraído del estudio Benchmarking Public del 2017

A pesar de la importancia del pago oportuno, los retrasos en los pagos siguen siendo un obstáculo y generalizados en la práctica. Los proveedores que reciben pagos dentro de 30 días posterior a la presentación de una factura son solo 53 países (World Bank Group, 2017). En la imagen 1, podremos ver un mapa con la totalidad de países y los tiempos que se demoran los estados en pagar los servicios que requieren. No obstante, es importante saber que las PYMES también cuentan con dificultades en caso de que no se pague oportunamente como lo dictan las leyes internas en cada estado. En el webinar: “Desafío de sumar a las PYMES a la fuerza exportadora”, el ministro de economía expuso sobre las reformas que se le están realizando a la Ley Pago a 30 Días en Chile, ya que el principal problema de esta fue que una PYME se ve imposibilitada de llevar a litigio a grandes empresas, y todo esto por los costos onerosos involucrados. Llevando la situación a un caso real, ¿Qué pasaría si una PYME acá en Chile tiene problemas de este tipo en un país extranjero? Sería un alto costo que tendría que asumir la PYME. Es por el motivo anterior, que el exportador tiene que hacer

el esfuerzo de identificar los mercados que cuentan con reglas claras, sistemas eficientes y transparentes, y que, ante problemas en el país de destino, la respuesta de las autoridades sea rápida, clara y entregue una solución para las PYMES en Chile.

Imagen 1. Mapa con la totalidad de países y los tiempos que se demoran los estados en el pago.



Fuente: Fuente: Extraído del estudio Benchmarking Public del 2017

Una barrera no menos importante, es que los sistemas de compras públicas internacionales no cuentan con mecanismos de resolución de problemas de manera eficiente. La única manera de resolver los problemas que se presentan a la hora de participar en una licitación pública, es contar con un mecanismo de denuncia que funcione bien, que puedan garantizar que los oferentes puedan contar con la transparencia, igualdad de trato y la responsabilidad de la entidad contratante (World Bank Group, 2017, pág. 38).

La existencia de un marco legal regulado que rija el mecanismo de resolución de quejas, otorga confianza en el proceso de contratación pública, principalmente, porque aumenta la probabilidad de que la contratación se lleva de una manera no discriminatoria y transparente (World Bank Group, 2017, pág. 38). Una mayor confianza en los sistemas de contratación no solo puede causar la estabilidad del proceso, sino que puede actuar como un incentivo que

fomente una mayor participación de los proveedores en las licitaciones públicas, lo que hará que los precios sean más competitivos y mejore la calidad de los bienes, obras y servicios (Gordon, 2013, pág. 41).

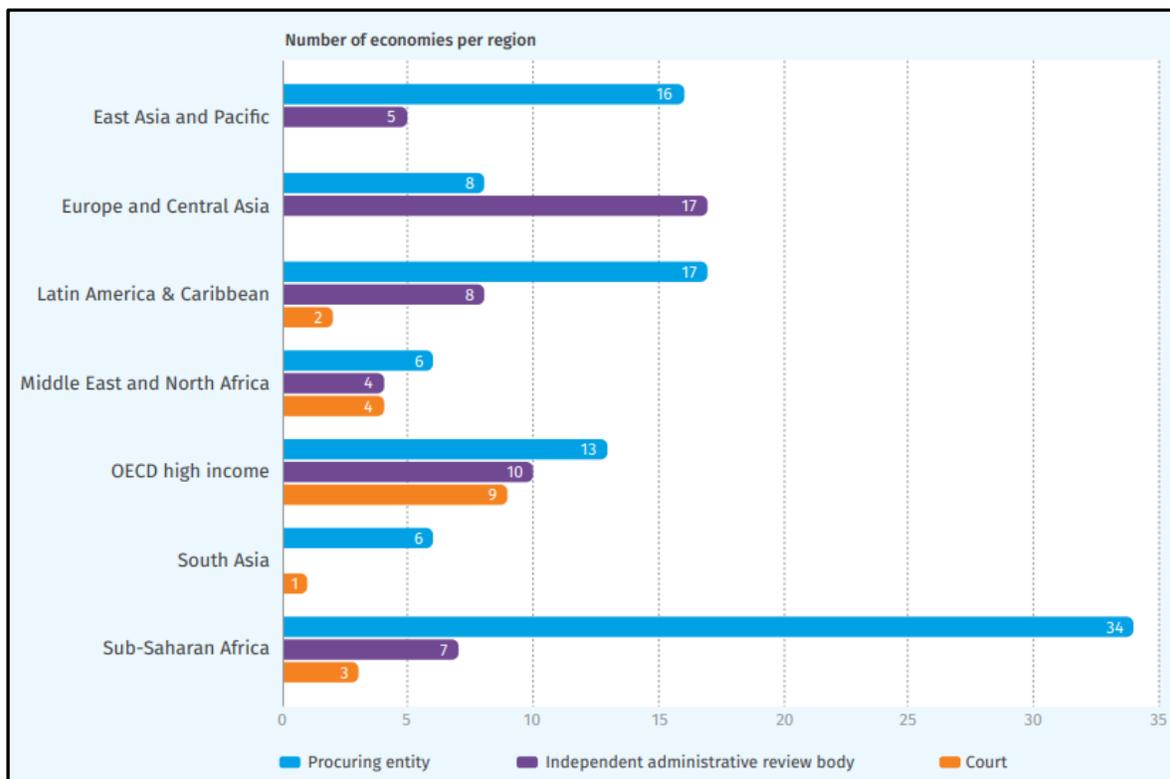
El estudio *Benchmarking Public* (2017) evalúa la calidad de los mecanismos de denuncia al observar si los sistemas de contratación pública cuentan con mecanismos de denuncia y revisión de quejas. Los mecanismos de denuncia varían mucho en las 180 economías que analiza este estudio, ya que, por ejemplo, en El Salvador, Irak o Barbuda, el marco legal no contempla ninguna indicación de poder realizar una demanda antes de la adjudicación del contrato. En estos casos, los oferentes deben esperar hasta que concluya el proceso de licitación para emitir alguna irregularidad (World Bank Group, 2017).

Con respecto a los organismos de revisión, existen tres mecanismos comúnmente utilizados en el mundo: entidades contratantes, órganos de revisión administrativos independientes y tribunales. Si bien no existe claridad de cuál es el mecanismo propicio para presentar las quejas que eventualmente puedan existir, en casi la mitad de las economías encuestadas por el estudio *Benchmarking Public* (2017), se muestra que las entidades contratantes son los mecanismos más utilizados para la presentación de quejas en el mundo. Sin embargo, como se visualiza en el gráfico 5, en los países de la OCDE hay una cierta paridad en el tipo de mecanismo a utilizar, pero si se compara con economías de altos ingresos, como lo son los países de la UE, se puede ver que utilizan sistemas independientes para las quejas. En el caso de Chile, también se utiliza un sistema independiente denominado: Tribunal de compras públicas<sup>36</sup>, donde su misión principal es velar por los actos u omisiones ilegales o arbitrarios, ocurridos en procedimientos administrativos de licitación en que puedan incurrir los organismos públicos regidos por la Ley N°19.886 y que tengan lugar entre la aprobación de las bases de la respectiva licitación y su adjudicación.

---

<sup>36</sup> Acceso: <https://www.tribunaldecontratacionpublica.cl/facultades-del-tribunal/>

Gráfico 5. Organismos de revisión por región y la OCDE.



Fuente: Fuente: Extraído del estudio Benchmarking Public del 2017

Como ya se mencionó, la resolución oportuna de denuncias, así como la existencia de plazos legales, aumenta la confianza del sector privado en el sistema y fomenta su participación en la licitación pública. Si una empresa no puede predecir el tiempo por el cual su queja será revisada, o si la ley establece periodos prolongados para la revisión, es posible que la empresa no decida realizar un reclamo por el temor a perder el tiempo y los recursos involucrados que se necesitan para esto (World Bank Group, 2017).

## Resumen del segundo capítulo

En este segundo capítulo se mostraron los beneficios que tendrían los estados de que las PYMES participen en las compras públicas internacionales, resultando ser las más relevantes: la mejor relación calidad-precio a través de más proveedores, la flexibilidad que entregan las PYMES al tener cadenas de gestión más cortas, la creación de empleo y la

cohesión social. Por otro lado, se mencionaron las barreras que se enfrentan las PYMES a nivel doméstico y en el exterior. Siendo las domésticas: los procesos de exportación y la información sobre la contratación pública internacional. Con respecto a las barreras en el exterior se identificaron: el umbral, los tiempos de pago a proveedores del Estado, el pago de garantías y si los eventuales problemas los resuelve un tribunal o la entidad contratante.

## *Capítulo tercero*

### **Aprovechamiento de los acuerdos en compras públicas**

Para realizar un análisis de cómo podemos aprovechar los capítulos de compras públicas, es necesario preguntarse lo siguiente: ¿Qué productos chilenos tienen la capacidad de participar en las compras públicas internacionales? Para darle un primer alcance a la pregunta anterior, utilizaremos un estudio financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo denominado: Estudio de los mercados de contrataciones públicas de la Alianza del Pacífico (AP). Este estudio fue acordado por los países de la alianza con el objetivo de avanzar en el cumplimiento del mandato presidencial establecido en la Declaración de Lima del 2019 sobre lo siguiente:

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<sup>37</sup>.

El estudio que fue elaborado por Gabriel Bezchinsky y Carlos Ortiz (2022) y busca identificar las oportunidades de participación de las empresas de los países de la AP<sup>38</sup> en los mercados de compras públicas del resto de los países miembros. Para ello, se analizó la información de la contratación pública tanto del lado de la demanda como el de la oferta para el período 2017-2020. Además, el informe realiza un análisis de complementariedad de la oferta de cada uno de los países de la AP con respecto a sus socios. Para ello, los autores construyen un índice de complementariedad, que incluye características de la demanda del país demandante con características de la oferta del país oferente y la relación que existe entre ambas, donde a través de la asignación de tres grados: alto, bajo y medio; permite que los esfuerzos de promoción se centren en los países que tienen un alto grado de complementariedad.

---

<sup>37</sup> Acceso: <https://alianzapacifico.net/grupotecnico-de-compras-publicas/>

<sup>38</sup> La Alianza del Pacífico nació como una iniciativa económica y de desarrollo entre cuatro naciones de América Latina: Chile, Colombia, México y Perú. Desde ese momento hasta la fecha, la Alianza se ha convertido en el eje de una nueva forma de hacer negocios en el continente.

Para el análisis de complementariedad no se consideró la oferta total, sino la que se considera como oferta relevante, que está constituida por los primeros 200 oferentes de cada segmento en cada país. Esto lo realizaron así, principalmente, porque esas 200 empresas concentran en general un alto porcentaje de la oferta total y porque al haber logrado posicionarse como los principales proveedores en sus países, se supone que tienen mayores capacidades para abordar nuevos mercados de contratación pública.

Como resultado del índice de complementariedad en el caso de Chile, en la tabla 10 se desprenden los niveles de complementariedad que existen en cada segmento, mostrando los siguientes resultados:

### **Colombia**

La oferta de Chile tiene un alto nivel de complementariedad con la demanda de Colombia en los segmentos de servicios de limpieza, descontaminación y tratamiento de residuos, y de equipos y suministros de laboratorio, de medición, de observación y pruebas.

### **México**

En el caso de México, Chile tiene un alto nivel de complementariedad con los equipos médico, accesorios y suministros, medicamentos y productos farmacéuticos, servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos, equipos y suministros de defensa, orden público, protección, vigilancia y seguridad, y servicios de salud.

### **Perú**

Con Perú, Chile tiene la más alta complementariedad en todos los productos exceptuando los equipos y suministros de defensa y servicios de salud.

Tabla 10. Complementariedad de la oferta de Chile y la priorización de segmentos.

Complementariedad de la Oferta de Chile y priorización de segmentos			
Segmento	País Comprador		
	Colombia	México	Perú
Equipo Médico, Accesorios y Suministros			
Servicios de Limpieza, Descontaminación y Tratamiento de Residuos			
Medicamentos y Productos Farmacéuticos			
Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos			
Servicios Financieros y de Seguros			
Equipos y Suministros de Laboratorio, de Medición, de Observación y de Pruebas			
Servicios de Transporte, Almacenaje y Correo			
Equipos y Suministros de Defensa, Orden Público, Protección, Vigilancia y Seguridad			
Servicios de Salud			
Alimentos, Bebidas y Tabaco			

Fuente: Tabla extraída del estudio de los mercados de contrataciones públicas de la Alianza de Pacífico

Los tres segmentos de alta prioridad para Chile son: servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos, que tiene alta complementariedad con la demanda de México y de Perú, equipos y suministros de defensa, orden público, vigilancia y seguridad, de alta complementariedad con la demanda de México, y alimentos, bebidas y tabaco, que tiene alta complementariedad con la demanda de Perú.

En una entrevista con unos de los co-autores de este estudio, Gabriel Bezchinsky, mostró las principales apreciaciones que tenía sobre las compras públicas internacionales entre los países de la AP. La primera es que los países de la AP participan cerca del 0% en contrataciones públicas de los países miembros del acuerdo. La otra es que las empresas que quieran participar en las compras públicas internacionales de terceros países tienen que hacerlo de manera regular, es decir, que la empresa se constituya en el país de destino para poder participar. Una apreciación importante es que no todos los países de la AP tienen la misma clasificación en cuanto a los códigos de los productos licitados. Gabriel explica que una variable fundamental para la homogenización es tener una codificación común de los bienes, obras y servicios adquiridos en los cuatro países de la AP, para así poder realizar las

búsquedas cruzadas entre la oferta y la demanda de los países. Chile, Colombia y Perú utilizan el codificador de Naciones Unidas (UNSPSC)<sup>39</sup>, excepto México.

## **Catastro de proveedores potenciales para participar en mercados públicos internacionales**

Este análisis se realizará tomando en consideración una base de datos obtenida de la SUBREI para el año 2019, que consiste, principalmente, en identificar los proveedores que están registrados en ChileCompra y, a su vez, en ProChile. El resultado de esta base de datos condujo que un total de 8.156 empresas participó en un proceso de exportación para el año 2019 y que 2.470 de ellas están registradas en ChileCompra y ProChile.

De las 2470 empresas se deduce lo siguiente:

Tabla 11: Principales destinos de las exportaciones de proveedores del estado:

N°	Destinos	US\$	2019%
1	China	5.126.253.180	23,60%
2	Estados Unidos	4.050.476.962	18,70%
3	Japón	1.290.019.009	5,90%
4	Brasil	1.177.672.598	5,40%
5	Corea del Sur	1.069.455.721	4,90%
6	Perú	907.248.434	4,20%
7	México	673.096.225	3,10%
8	Suiza	631.058.681	2,90%
9	Taiwán	591.984.190	2,70%
10	Francia	553.491.145	2,60%
11	Holanda	405.063.229	1,90%
12	España	397.896.456	1,80%
13	Rusia	278.119.986	1,30%
14	Colombia	277.991.474	1,30%
15	Argentina	264.705.684	1,20%
16	India	240.075.309	1,10%

<sup>39</sup> United Nations Standard Products and Services Code. Es un sistema de clasificación de productos y servicios para fines comerciales a escala mundial. La gestión y desarrollo de UNSPSC está respaldada por la ONU desde 2003

17	<b>Bolivia</b>	239.400.966	1,10%
18	<b>Ecuador</b>	237.910.231	1,10%
19	<b>Canadá</b>	236.465.904	1,10%
20	<b>Italia</b>	212.529.060	1,00%
21	<b>Reino Unido</b>	193.576.009	0,90%
22	<b>Alemania</b>	170.969.518	0,80%
23	<b>Turquía</b>	146.925.192	0,70%
24	<b>Vietnam</b>	121.695.868	0,60%
25	<b>Panamá</b>	101.610.228	0,50%
26	<b>Costa Rica</b>	95.732.105	0,40%
27	<b>Paraguay</b>	94.082.764	0,40%
28	<b>Finlandia</b>	91.161.977	0,40%
29	<b>Emiratos Árabes Unidos</b>	86.112.407	0,40%
30	<b>Tailandia</b>	80.258.808	0,40%
<b>Total</b>		<b>20.043.039.320</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Datos extraídos de la SUBREI

De esta manera, si realizamos un cruce con los acuerdos comerciales suscritos por Chile que contienen un capítulo de compras públicas y los países en los cuales los proveedores del estado exportan, se observa que el valor total exportado a esas economías es de USD 12.118.744.597 y representa a un 55,90% del total. Lo anterior lleva concluir sobre la importancia de conocer las posibles oportunidades con respecto a los mercados de compras públicas y reforzar estudios que faciliten la participación de nuestras empresas en estos mercados.

En la tabla 12 se observan los principales macrosectores de las exportaciones que son de proveedores del estado, donde la principal actividad es la de minería, ya que el valor exportado representa a USD 10.982.769.739 con un 50,65% del valor total de la venta. Lo anterior resulta interesante, ya que más de la mitad de las exportaciones chilenas por proveedores del estado están en el macrosector minero. Sin embargo, esta actividad concentra, en su mayoría, empresas grandes, que no son el objetivo de este estudio, pero que es importante destacar para ver la realidad en la cual se encuentra Chile.

Tabla 12. Principales mercados de las exportaciones de proveedores del estado:

Macrosector	US\$	% 2019
Minerales	10.982.769.739	50,65%
Agropecuarios	2.794.210.624	12,89%
Manufacturas	2.468.254.911	11,38%
Pesca y Acuicultura	2.044.877.354	9,43%
Forestales	1.788.248.326	8,25%
Vinos	977.077.641	4,51%
Servicios	416.641.757	1,92%
Mercancías Especiales	213.289.110	0,98%
<b>Total general</b>	<b>21.685.369.463</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Datos extraídos de la SUBREI

Por otro lado, en tabla 13, se visualizan las empresas exportadoras que son proveedoras del estado por región, donde se muestra que la región de Antofagasta es la que posee un mayor porcentaje del total con un 27,2%. Por otro lado, las regiones de Arica y Parinacota, Coquimbo, Ñuble, La Araucanía, Los Ríos, Los Lagos y Magallanes, son las que presentan un menor porcentaje en la participación de exportaciones de proveedores del estado, ya que en todas ellas el valor exportado representa a menos del 1% en cada una de ellas.

Tabla 13. Principales mercados de las exportaciones de proveedores del estado según región de origen

N°	Región	US\$	% 2019
1	Arica y Parinacota	35.508.968	0,2%
2	Tarapacá	225.478.451	1,0%
3	Antofagasta	5.904.114.531	27,2%
4	Atacama	1.105.083.324	5,1%
5	Coquimbo	166.574.609	0,8%
6	Valparaíso	2.979.803.782	13,7%
7	Metropolitana	3.028.846.170	14,0%
8	O'Higgins	2.072.308.075	9,6%
9	Maule	727.081.589	3,4%
10	Ñuble	106.052.292	0,5%
11	Biobío	2.081.974.945	9,6%

12	<b>La Araucanía</b>	149.132.227	0,7%
13	<b>Los Ríos</b>	152.498.663	0,7%
14	<b>Los Lagos</b>	1.541.475.961	7,1%
15	<b>Aysén</b>	226.919.879	1,0%
16	<b>Magallanes</b>	155.599.200	0,7%
20	<b>Mercancía Extranjera Nacionalizada</b>	1.026.916.796	4,7%
<b>Total</b>		<b>21.685.369.463</b>	<b>100,0%</b>

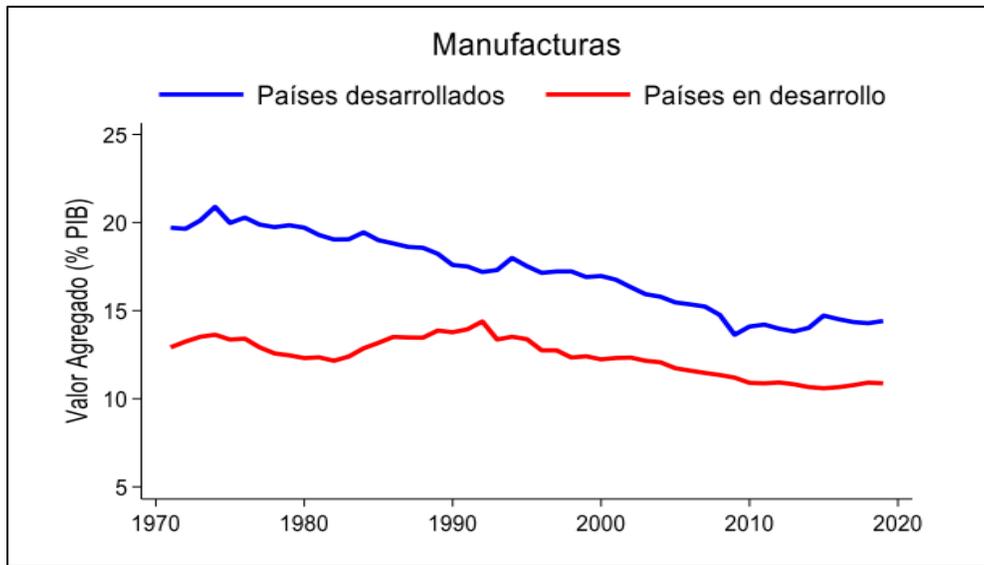
Fuente: Datos extraídos de la SUBREI

Para darle un mayor enfoque a este análisis, el autor ha decidido identificar un sector en particular donde podría ver una oportunidad a futuro, y este es el de los servicios. Se escogieron los servicios por los siguientes motivos: El sector servicios genera alrededor de la mitad del crecimiento del PIB en países en desarrollo, es responsable de 2/3 de la creación de empleo de las últimas tres décadas, La digitalización ha aumentado la comerciabilidad de los servicios, representan entre 25% y 40% de las exportaciones globales (Dependiendo de cómo se midan)<sup>40</sup>. Además, la contratación de servicios por parte de los gobiernos podría representar hasta el 30% del comercio total de servicios (European University Institute, 2015, pág. 2). Por otro lado, ProChile está desarrollando programas en compras públicas internacionales con un enfoque en los servicios, por lo tanto, esta sugerencia es para seguir potenciando el sector.

Como se muestra en el gráfico 6 y 7, se observan menores tasas de industrialización y mayor preponderancia de los servicios respectivamente, tanto en países desarrollados como en desarrollo.

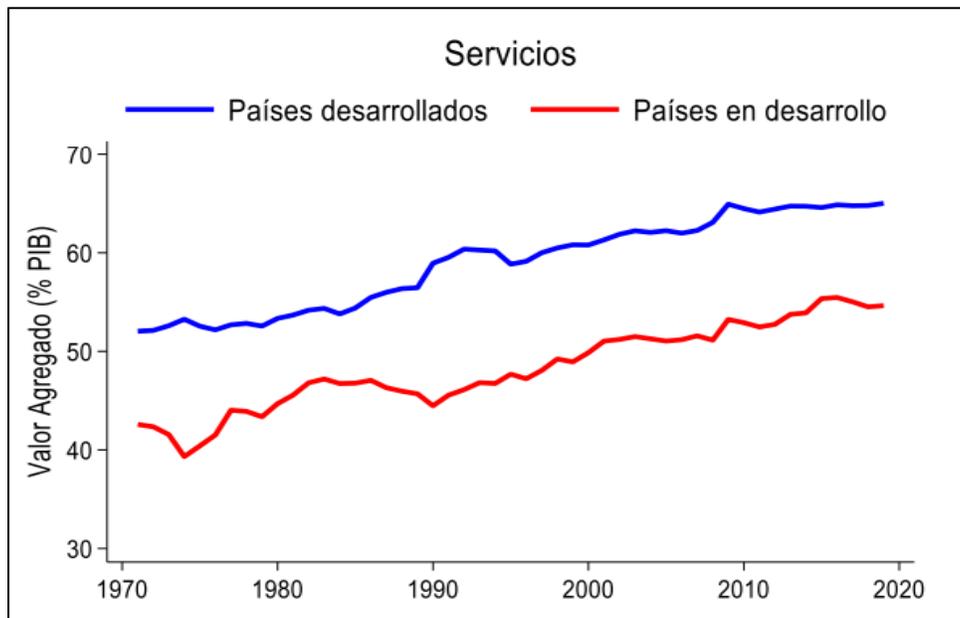
<sup>40</sup> Webinar: Exportación de servicios: Una oportunidad para Chile.

Gráfico 6. tasas de industrialización valor agregado (% PIB)



Fuente: Gráfico extraídos de CLAPES UC

Gráfico 7. tasas de servicios valor agregado (% PIB)



Fuente: Gráfico extraídos de CLAPES UC

La mayor preponderancia en los últimos años que han tenido los servicios en los países en desarrollo, es por sus ventajas a la hora de exportar. Principalmente son las siguientes<sup>41</sup>:

1. Suelen requerir menos infraestructura física y están menos relacionados con las condiciones geográficas. Por lo tanto, requieren menos capital y los costos de transporte son muy inferiores.
2. Las empresas pueden proveer servicios internacionales a través de internet.
3. Permite unirse a las cadenas globales de valor en otras etapas productivas.

Si bien las exportaciones de servicios representan solo el 1,92% del valor exportable de los proveedores del estado, a lo largo de este trabajo se han mostrado las barreras que podrían existir para participar en los mercados públicos internacionales, demostrando que la primera barrera en materia de bienes para las PYMES es la exportación y sus procedimientos para efectuarla. Como se ha mencionado, esta labor la realiza ProChile, pero en la actualidad las PYMES explican menos del 4% del total de las exportaciones y son el 42% de las empresas exportadoras<sup>42</sup>.

Para ver con mayor exactitud cuales servicios tiene Chile en su oferta exportable, y siguiendo con la base de datos sobre las empresas que están registrados en ChileCompra y, a su vez, en ProChile, se muestra en la tabla 14 la cantidad de PYMES exportadoras de servicios que son proveedoras del estado.

Tabla 14. PYMES exportadoras de servicios y proveedoras del Estado

Sector	Tamaño	N° de empresas
Servicios	Grande	143
Servicios	Micro	11
Servicios	PYME	134

Fuente: elaboración propia con datos de la SUBREI

<sup>41</sup> Webinar: Exportación de servicios: Una oportunidad para Chile. Acceso: <https://clapesuc.cl/seminarios/webinar-exportacion-de-servicios-una-oportunidad-para-chile>

<sup>42</sup> Director General de ProChile dicta charla magistral sobre los desafíos para las exportaciones nacionales. Acceso: <https://www.prochile.gob.cl/noticias/detalle-noticia/2023/04/14/director-general-prochile-charla-magistral-PUCV-2023>

Ahora que se tiene la cantidad de PYMES de los proveedores del estado, es necesario identificar el universo total de empresas exportadoras de servicios. Para esto también se utilizó la base de datos proporcionada por la SUBREI del año 2019. En la tabla 15 se visualiza el total de PYMES exportadoras de servicios.

Tabla 15. PYMES exportadoras de servicios

Sector	Tamaño	N° de empresas
Servicios	Grande	2.358
Servicios	Micro	52
Servicios	PYME	1.259

Fuente: elaboración propia con datos de la SUBREI

Una vez que tenemos el registro total, en la tabla 16 se identificará el valor exportable por región y tamaño de empresas exportadoras proveedoras del Estado de Chile entre los años 2018 y 2022 para ver su evolución en cuanto al valor exportado en USD e identificar qué región tiene una mayor participación en cuanto a los servicios.

Tabla 16. Valor exportable en USD por región y tamaño de empresa proveedoras del Estado de Chile

Tamaño de empresa	Región de Origen	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	
Grande	Antofagasta	\$4.956.896	\$4.814.731	\$5.242.886	\$5.545.352	\$4.833.477	
	Arica y Parinacota		\$848	\$2.156	\$11.657	\$106.294	
	Atacama			\$418			
	Aysén			\$14.437			
	Biobío	\$13.465.985	\$20.296.292	\$10.062.171	\$10.591.211	\$11.948.321	
	Coquimbo		\$2.445	\$6.921	\$44.686	\$2.492	
	La Araucanía	\$3	\$17.259	\$43.793			
	Los Lagos	\$717.131	\$758.618	\$696.742	\$137.585	\$2.005.522	
	Los Ríos	\$3.217	\$432.743	\$34.888	\$347.724	\$320	
	Magallanes	\$12.957.254	\$8.258.791	\$5.039.412	\$5.199.612	\$8.896.063	
	Maule	\$157.395	\$3.335				
	Metropolitana	\$302.880.788	\$273.031.967	\$258.211.694	\$282.247.437	\$288.252.019	
	Ñuble				\$4.400		
	O`Higgins	\$2.147.534	\$230.729	\$1.011.060	\$630.740	\$1.322.907	
	Tarapacá	\$671.233	\$447.665	\$5.456.178	\$5.572.435	\$6.631.918	
	Valparaíso	\$33.544.300	\$45.647.393	\$29.679.329	\$33.993.615	\$33.782.204	
	<b>Total Grande</b>		<b>\$371.501.736</b>	<b>\$353.942.816</b>	<b>\$315.502.085</b>	<b>\$344.326.454</b>	<b>\$357.781.537</b>

<b>Micro</b>	<b>Arica y Parinacota</b>	<b>\$40.803</b>	<b>\$6.445</b>		<b>\$7.500</b>	
	<b>Biobío</b>	<b>\$14.903</b>				
	<b>Metropolitana</b>	<b>\$317.172</b>	<b>\$281.144</b>	<b>\$151.925</b>	<b>\$44.055</b>	<b>\$1.330.331</b>
	<b>Valparaíso</b>	<b>\$15.346</b>	<b>\$23.274</b>			
<b>Total Micro</b>		<b>\$388.224</b>	<b>\$310.863</b>	<b>\$151.925</b>	<b>\$51.555</b>	<b>\$1.330.331</b>
<b>Pyme</b>	<b>Arica y Parinacota</b>	<b>\$8.750</b>				
	<b>Atacama</b>	<b>\$7.190</b>				
	<b>Biobío</b>	<b>\$237.212</b>	<b>\$345.083</b>	<b>\$323.366</b>		<b>\$33.852</b>
	<b>Coquimbo</b>			<b>\$7.063</b>		<b>\$7.424</b>
	<b>La Araucanía</b>	<b>\$3.500</b>				
	<b>Los Lagos</b>	<b>\$280.393</b>	<b>\$199.716</b>	<b>\$157.639</b>	<b>\$49.060</b>	<b>\$19.948</b>
	<b>Los Ríos</b>	<b>\$74.883</b>		<b>\$359.174</b>	<b>\$447.602</b>	<b>\$323.066</b>
	<b>Magallanes</b>				<b>\$8.586</b>	
	<b>Metropolitana</b>	<b>\$52.988.854</b>	<b>\$53.954.283</b>	<b>\$33.989.661</b>	<b>\$39.488.012</b>	<b>\$60.955.222</b>
	<b>O`Higgins</b>	<b>\$308.253</b>	<b>\$335.540</b>	<b>\$501.082</b>	<b>\$526.965</b>	<b>\$386.098</b>
	<b>Tarapacá</b>			<b>\$4.750</b>	<b>\$51.405</b>	
	<b>Valparaíso</b>	<b>\$6.765.302</b>	<b>\$2.941.154</b>	<b>\$5.954.121</b>	<b>\$4.212.027</b>	<b>\$2.705.438</b>
<b>Total Pyme</b>		<b>\$61.389.895</b>	<b>\$58.793.071</b>	<b>\$41.317.649</b>	<b>\$44.842.542</b>	<b>\$64.527.802</b>
	<b>Total por año en US</b>	<b>\$433.279.855</b>	<b>\$413.046.750</b>	<b>\$356.971.659</b>	<b>\$389.220.551</b>	<b>\$423.639.670</b>

Fuente: elaboración propia con datos de la SUBREI

Por otro lado, una vez que entendemos la magnitud de la venta en cuanto a su valor exportable, es necesario identificar qué servicios exportan las PYMES. Es por tal motivo, que en el ANEXO 1 se visualizan los servicios exportados por PYMES segmentados por región.

Lo que podemos concluir del ANEXO 1, es que alrededor del 89,9% de las exportaciones de servicios provienen de la Región Metropolitana, 5,6% en la Región de Valparaíso, 0,9% de la Región del BioBio y la suma de todas las otras regiones es de 3,6%. Además, es destacable la continuidad en la exportación de servicios y el valor exportado que han tenido algunas empresas entre los años 2018 y 2022, ya que no todas han tenido una continuidad a lo largo del periodo indicado. Por ejemplo, en la Región Metropolitana, el servicio de diseño y creación publicitaria, desarrollo conceptual y planificación publicitaria, servicios de asesoría en gestión logística de empresas, servicios de corretaje de reaseguros, servicios de filmación de películas cinematográficas para promoción o publicidad (comerciales), servicios de postproducción de películas cinematográficas y los servicios de desarrollo de aplicaciones de tecnologías de información, poseen estas características.

## Sistemas de contratación pública

Desde lo visto hasta ahora, los sistemas de compras públicas se podrían definir como plataformas o procesos utilizados por los gobiernos y entidades gubernamentales para adquirir bienes, servicios y obras necesarios para el funcionamiento del Estado y la prestación de servicios públicos. Estos sistemas están diseñados para garantizar la transparencia, la competencia y la eficiencia en los procesos de adquisición, así como para promover la equidad y la igualdad de oportunidades para los proveedores, tanto nacionales como extranjeros.

Es importante recalcar que, para adjudicarse una oferta en una licitación pública internacional, es necesario saber que se participará en un sistema de contratación pública. Es por tal motivo, que en el ANEXO 2 se mostrarán algunas características de estos sistemas con datos del estudio Benchmarking Public Procurement (2017). El informe presenta datos comparables sobre leyes y reglamentos de contratación pública en 180 economías para satisfacer las diversas necesidades de información, análisis y acción política de las diferentes partes interesadas. Brinda a las empresas del sector privado información sobre cuestiones relacionadas con su participación en el mercado de contratación pública, ofreciendo a los responsables políticos información sobre el sistema normativo de contratación pública de su país y las prácticas comerciales relacionadas. Los datos también benefician a la comunidad académica y de investigación al ofrecer mejores herramientas y datos sobre los sistemas de adquisiciones y facilitar el análisis entre países (World Bank Group, 2017). El estudio muestra, a través de 13 secciones diferentes<sup>43</sup>, algunas consideraciones importantes que las PYMES en Chile deben conocer a la hora de participar en una licitación internacional. En el ANEXO 2 se consideraron países con los cuales tenemos acuerdos en compras públicas y que fue posible identificar.

---

<sup>43</sup> Secciones: evaluación de necesidades, llamado a licitación y preparación de ofertas, evaluación de los elementos incluidos en el aviso de licitación y/o documentos de licitación, características en la puntuación de la presentación de oferta, apertura de ofertas, evaluación y puntaje de adjudicación, contenido y gestión de la puntuación del contrato de adquisición, una vez adjudicado el contrato de adquisición y antes de su firma el ganador puede, la entidad compradora tiene la obligación de, puntaje de desempeño de garantía, puntaje de pago de proveedores, estructura del mecanismo de denuncias, revisión de primer nivel, revisión de segundo nivel y reclamaciones posteriores a la adjudicación.

Las áreas temáticas cubiertas en los instrumentos de encuesta estandarizados fueron seleccionadas con la orientación de un grupo consultivo de expertos compuesto por académicos de contratación pública, empresas del sector privado y expertos y profesionales de varias organizaciones internacionales, bancos multilaterales de desarrollo y centros de investigación (World Bank Group, 2017).

Sin embargo, para determinar a qué sistema de contratación pública participar, es necesario determinar cuáles son las demandas de los Gobiernos Centrales (todos los ministerios, intendencias y Gobiernos Regionales), Gobiernos Sub Centrales (todas las municipalidades) y otras entidades que participan de las compras públicas. Además, hay países que aun discriminan la participación en sistemas de contratación pública de empresas extranjeras<sup>44</sup>. Es por tal motivo, que el ANEXO 2 es un panorama general que, si bien debe ser considerado, hay más factores que motivan o no a una PYME a participar en un sistema de contratación pública internacional.

### **Resumen del tercer capítulo**

En el tercer capítulo, con los datos disponibles, se entregó, en primer lugar, un análisis de complementariedad de la oferta de cada uno de los países de la AP con respecto a sus socios, donde los tres segmentos de alta prioridad para Chile son los servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos, que tiene alta complementariedad con la demanda de México y de Perú. Por otro lado, se hizo un catastro de proveedores potenciales para participar en mercados públicos internacional con una base de datos conseguida de la SUBREI, en la cual se encuentran los exportadores que están registrados en ProChile y, a su vez, son proveedores del Estado y están registrados en ChileCompra. Con esta base de datos se observaron los principales mercados donde participan, macrosectores y los principales mercados de las exportaciones de proveedores del Estado según región de origen. Para finalizar, se mostraron algunas características de los sistemas de compras públicas de los países que tenemos acuerdo en compras públicas con respecto a la evaluación de necesidades, llamado a licitación y preparación de ofertas, evaluación de los elementos incluidos en el aviso de licitación y/o documentos de licitación, características en la puntuación de la

---

<sup>44</sup> Entrevista SUBREI.

presentación de oferta, apertura de ofertas, evaluación y puntaje de adjudicación. Todo lo anterior para que se tenga una referencia de las características de los sistemas de compras públicas que la PYME en Chile podría participar.

## **Propuestas**

### **Adhesión al Acuerdo sobre Compras Públicas de la OMC**

1- Uno de los principales problemas que se ha podido identificar sobre la participación de las PYMES en los sistemas de compras públicas internacionales, es que el Estado de Chile no cuenta con la información sobre el tipo de empresa que participa en licitaciones internacionales, ni tampoco sabe en qué países resultaría más beneficioso participar para los exportadores nacionales. Con respecto a esto, es necesario buscar los mecanismos apropiados y las fuentes de información correspondientes para este problema. La primera propuesta es que se considere por parte del Estado de Chile la opción de adherirse al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, ya que el acuerdo contiene un sistema integrado que ofrece una mayor transparencia y fácil acceso a la información relevante que esta especificada en el XVI, y tiene como objetivo publicitar mejor las oportunidades de acceso al mercado disponibles en virtud del acuerdo, cuyo valor se estima en más de US\$ 1,7 billones anuales.

Por otro lado, la adhesión otorga a los países en desarrollo un importante grado de flexibilidad en su transición hacia un régimen de contratación pública más competitivo internacionalmente. De conformidad con el artículo V del ACP, los países en desarrollo en proceso de adhesión pueden negociar un trato especial y diferenciado en medidas de transición tales como compensaciones, programas de preferencia de precios, umbrales iniciales superiores o la incorporación gradual de entidades, con sujeción al acuerdo de los miembros en el ACP y teniendo en cuenta las necesidades de desarrollo del miembro en proceso de adhesión.

En el ACP se expresa la decisión sobre un programa de trabajo relativo a las PYMES. El trabajo, en primer lugar, realiza el reconocimiento de la importancia de facilitar la participación de las PYMES en la contratación pública y luego da los lineamientos que seguirán para abordar este tema. Los lineamientos tienen que ver con: iniciación del programa de trabajo relativo a las PYME, evitación de medidas discriminatorias en relación con las PYME, programa de transparencia y una encuesta sobre las PYMES. En esta encuesta el comité interrogará a las partes, mediante un cuestionario, para obtener información sobre las medidas y políticas empleadas para prestar asistencia, promover, alentar y facilitar la

participación de las PYME en la contratación pública. Por el motivo anterior, el Comité de Compras Públicas de la OMC está tomando medidas que no consideran realidades regionales con respecto a las PYMES.

Otro punto importante es la posible adhesión de China al acuerdo, y esto nos podría beneficiar ya que no tenemos un acuerdo en esta materia con ellos. Lo anterior considerando el mercado público que tiene China.

En este acuerdo no hay ningún país latinoamericano, es decir, las políticas que adopta el Comité de Compras Públicas no tienen ninguna representación de nuestra región, por lo tanto, el desarrollo de las nuevas medidas para mejorar el sistema de la contratación pública internacional no tiene un país que mencione las realidades de nuestra región.

En resumen, la primera propuesta tiene que ver con que las autoridades de Chile realicen un estudio técnico para saber si es beneficioso o no adherirse al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC.

### **Trabajo en RED**

2- Otro problema por el cual se ven enfrentada nuestras PYMES, es que los umbrales en los acuerdos comerciales son altos e impiden la participación de una empresa que tenga una capacidad productiva limitada. Sin embargo, como se destacó en el Estudio de Caso, existen varias maneras de participar, y una de ellas es de forma asociada, es decir, que las PYMES trabajen en red. No obstante, se desconoce el estudio donde se muestre en Chile las empresas PYMES que tienen algún tipo de complementariedad para que trabajen de forma asociada y logren participar en una contratación pública internacional.

Además, como se comentó en el Estudio de Caso, que las PYMES tengan redes de trabajo tiene un impacto e influencia significativa en la internacionalización de la empresa. Las principales razones para adoptar el trabajo en red tienen que ver, en primer lugar, con la obligación o necesidad que tienen las empresas de asociarse debido a los umbrales ya mencionados, la necesidad de contar con profesionales externos que sean capaces de complementar y mejorar el nivel técnico de la oferta presentada, lograr una complementariedad que le permita hacer frente a los costos administrativos involucrados en

las licitaciones, como por ejemplo las garantías, y, por último, la necesidad de contar con el apoyo, además, de instituciones estatales que les permita crear ambientes de trabajo en red.

La segunda propuesta tiene que ver con que ChileCompra y ProChile tengan un espacio de articulación donde se logre identificar las empresas que tengan algún cierto grado de complementariedad para cubrir ofertas en licitaciones internacionales. Este espacio tiene que considerar: 1) Selección de oferentes 2) Apoyo legal 3) Perfeccionamiento de la oferta a presentar 3) Estudios de mercados de los sistemas públicos internacionales 4) Herramientas para la exportación 5) Espacios de trabajo.

### **Alumnos egresados de la carrera de comercio internacional como fuente de ayuda para la internacionalización de las PYMES**

3- Teniendo en consideración que para participar en un sistema de contratación pública en materia de bienes las PYMES tienen que exportar, es necesario comprender que hay muchas dificultades que aún no se pueden resolver. Por ejemplo, como se comentó en el Estudio de Caso, la revisión de La Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas, que realizó el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) en conjunto con la Unidad de Estudios del Ministerio de Economía, indicó que el 80% de las empresas consideran que no tienen bienes y/o servicios con perfil exportable; más de un 11% señala que desconoce los procesos para poder exportar y un 67,7% indicó que en su proceso una de las mayores dificultades es encontrar los clientes específicos y los canales de distribución adecuados. Además, en el informe sobre La Radiografía de la Realidad de las PYMES Exportadoras en Chile, se consultó a PYMES sobre temáticas donde necesitan apoyo, resultando alguna de ellas las siguientes: información de mercados, contacto con importadores/as, capacitación en temas del proceso exportador y capacitación en técnicas de fijación de precio.

Debido a lo anterior, la idea a continuación se recoge de Aaron Sydor, quien trabaja para el Gobierno de Canadá en temas relacionados con el comercio internacional, es jefe del grupo de PYMES en la APEC y es profesor de la Universidad de Carleton. Aaron comenta que uno de las actividades concretas que en Canadá ha dado resultados positivos, es que alumnos de las escuelas de negocio trabajan en sus Estudios de Caso con PYMES para ayudarlas con su plan de exportación. Por esta razón, se investigó si nuestras escuelas de negocio realizan

alguna actividad relacionada. La muestra se concretó con las siguientes instituciones: Universidad Tecnológica Metropolitana, Universidad San Sebastian, Universidad de Valparaíso, Duoc UC y La Escuela de Comercio.

El resultado obtenido es que las tesis de las escuelas de negocios de Chile no cuentan con este tipo de iniciativa. Sin embargo, Duoc UC está en proceso de implementar actividades relacionadas.

A continuación, un ejemplo de un Estudio de Caso:

Se trata de una alianza público-privada para implementar un plan de gestión territorial de carácter asociativo que disminuya las brechas, intervenga en forma positiva en la cadena de valor y aumente la competitividad de los productores de uva de mesa de la Región.

#### Instrucciones generales

En conjunto a sus compañeros Ingenieros en Comercio Exterior de DuocUC, reciben una invitación para asesorar a una empresa pequeña del segmento Pyme, quienes han decidido ampliar su participación en el mercado y explorar las oportunidades de negocios internacionales que se presentan en relación a los diversos acuerdos comerciales que el país tiene firmados. En esta ocasión, usted debe asesorar a una Pyme del sector agroindustrial, dedicada a la cosecha y producción de avellanas.

De acuerdo con estos antecedentes, se le encarga la misión de analizar el mercado al cual acceder con este tipo de producto. Para lo cual debe realizar el estudio de al menos 3 potenciales mercados (asignados por el docente guía). El producto, es susceptible de ser exportado en diferentes formatos y presentaciones, parte de su trabajo es, determinar la presentación en función del mercado seleccionado. El desafío para usted consiste en realizar un estudio de mercado y preparar una propuesta de marketing para la empresa de acuerdo con la realidad del mercado de destino que se defina en su análisis de mercado, considerando para ello todos los componentes del precio y los costos que se deberán asumir (Investigar los costos a partir de datos de la industria nacional), para finalmente determinar la utilidad que podría generar la operación.

En resumen, la propuesta tiene que ver con que las alumnas y alumnos en Chile relacionados a la carrera de comercio internacional, apoyen en su trabajo de tesis a las PYMES a: mejorar

los bienes y/o servicios con perfil exportable, procesos para poder exportar, buscar clientes específicos y los canales de distribución adecuados, información de mercados y la fijación de precios.

### **Empresas captadoras de licitaciones internacionales**

4- Un punto importante para nuestras PYMES, será identificar específicamente cuales son las ofertas en los mercados internacionales de forma accesible y sencilla. Para este problema existen empresas en el mundo como LATAMCOMPRA, que pertenece al holding Tender Service Group, que se encargan de las siguientes funciones:

- Centraliza información de licitaciones públicas en Latinoamérica informando a las empresas sobre las oportunidades de negocio con el Estado en función de sus necesidades de forma rápida, sencilla y con una atención personalizada al cliente.
- Entrega reportes de mercado para obtener una visión general de un país y una industria, lo que es especialmente útil para las decisiones de entrada al mercado. O informes de precios, obteniendo información detallada sobre los precios, cantidades y descripciones detalladas de los productos solicitados.
- Monitorea las fuentes oficiales de contratación pública en 17 países de Latinoamérica y 23 de Europa. Con más de 12 millones de notificaciones de licitaciones. Además, utilizan palabras claves, códigos UNSPSC y filtros de búsqueda flexibles y fáciles de usar.
- Entrega soporte de atención al cliente: solo a través de un contacto cercano se puede comprender las necesidades exactas de los clientes y proporcionar la información que coincida con las necesidades, por ejemplo: de la PYME. Un asesor ayuda a crear un perfil de búsqueda y asiste con la búsqueda de licitaciones, documentos adjuntos, adjudicaciones y cancelaciones.

Para que las PYMES puedan participar en las licitaciones, es necesario contar con servicios como LATAMCOMPRA, que le proporcionarán al proveedor una manera segura de participar en licitaciones públicas internacionales. Por el motivo anterior, la propuesta tiene que ver con que el Estado de Chile estimule la creación de este tipo de empresas con

incentivos tributarios, flexibilidades en la creación de este tipo de empresas y colaboración con la información con respecto a los sistemas de compras públicas internacionales.

## Conclusiones finales

Las PYMES son reconocida por su aporte al crecimiento económico, la creación de empleo, el desarrollo local y la cohesión social. Por tal motivo, es atinente considerar la alternativa de que las PYMES participen en las compras públicas internacionales, ya que estos mercados representan un peso significativo en la economía debido a los recursos involucrados, donde, además, las empresas que participan en el comercio internacional generan ambientes de innovación y la utilización de mayor valor agregado debido a la competencia. Además, hemos firmado acuerdos en esta materia hace más de dos décadas, y no se sabe realmente los beneficios e implicancias de esto. Sin embargo, en los últimos acuerdos comerciales que hemos firmado, hemos reconocido la importancia que tienen las PYMES y, sobre todo, la importancia del traspaso de información estadística entre los países para mejorar los ámbitos de las compras públicas internacionales.

El Estado de Chile y sus esfuerzos para fomentar la participación de las PYMES en la contratación pública internacional son insuficientes. En primer lugar, la SUBREI no posee datos con respecto a la participación de empresas en las compras públicas internacionales y desconoce en qué países participarían eventualmente. Por otro lado, desde ProChile han realizado programas que tienen como objetivo la mejora del acceso al mercado multilateral de un grupo de empresas chilenas, como una vía de internacionalización, y el incremento de sus opciones de adjudicación de licitaciones a través del conocimiento en profundidad de las características del proceso de adjudicación. Lo anterior a través de una consultora internacional que, por lo demás, relata que una de las dificultades para la realización de actividades es el alcance acotado de los programas.

Con respecto a los programas de ProChile, el segmento principal abarcado es para las empresas que sean del área de los servicios. Como se mencionó en el Estudio de Caso, los servicios suelen requerir menos infraestructura física y están menos relacionados con las condiciones geográficas, por lo tanto, con los servicios no se considera la primera barrera inherente para las PYMES en las compras públicas internacionales en materia de bienes (exportación). Además, los servicios representan el 30% de las compras públicas internacionales, demostrando que hay oportunidades que descubrir.

La consecuencia de que el estado de Chile no conozca que tipo de empresas participan en licitaciones internacionales, hace que no se puedan interpretar los motivos por los cuales las empresas se adjudican o no una licitación internacional. Con el conocimiento de lo anterior dicho, se pueden realizar conclusiones con respecto a: cuales son los tipos de productos que son necesitados por un país en particular, cuáles son los tipos de barreras que tienen los sistemas de contratación pública en el extranjero en específico, cuáles son los requisitos de participación, motivos por el cual no se adjudicó el contrato, etc. Además, el tema de la información se complejiza aún más, ya que algunos países toman en consideración que, si una empresa extranjera quiere participar en una licitación, tiene que estar constituida en el país local de la licitación, es decir, que posean un rut tributario local.

En el estudio se identificaron barreras domésticas que son inherentes a la participación pública internacional. Para esto se han generado propuestas que buscan contribuir a disminuir ciertas dificultades a la hora de exportar. Si bien no son soluciones que atenderían todas las problemáticas que tienen las PYMES para exportar, es una alternativa más para ayudar a la internacionalización de las empresas. Con respecto a las barreras externas, el principal problema que existe son los umbrales, ya que una sola PYME no tiene la capacidad productiva para concretar una licitación internacional. Para esto el trabajo en red es clave y debería ser considerado como una prioridad para el Estado, ya que ayudaría a que las PYMES puedan trabajar juntas en estos procesos; facilitando el intercambio de experiencia y abaratando costos, como lo son el pago de garantías de seriedad y de fiel cumplimiento. Por otro lado, un tema que es considerado relevante para la permanencia o no en los sistemas públicos internacionales de las PYMES, es el retraso en los pagos. Un país que tenga menos retraso en los pagos, le da a la PYME la capacidad financiera para seguir produciendo e invirtiendo en otras áreas para su crecimiento.

Con respecto a cómo funciona el acuerdo plurilateral sobre contratación pública de la OMC, se sigue intentando demostrar los beneficios que tiene el sistema en múltiples áreas para que los estados logren adherirse en un futuro próximo. Sin países de Latinoamérica en el acuerdo, hace que la evolución del sistema vaya sin nuestras realidades, sin nuestros anhelos y virtudes, por lo tanto, será complejo que la articulación del sistema logre permear nuestra región sin una voz clara con respecto a lo que nos sucede a nivel local. Chile debería realizar

los estudios correspondientes para saber si es beneficioso o no adherirse al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, principalmente, para saber si la información obtenida del acuerdo nos ayuda a mejorar nuestras planificaciones comerciales y nos brinda un mayor acceso a los mercados de los gobiernos centrales y gobiernos sub-centrales.

Sin el esfuerzo multilateral que propició la creación de los sistemas de compras públicas como los conocemos hoy en día, los estados tendrían más dificultades para obtener bienes y servicios con un mejor precio y calidad para desarrollar actividades que beneficien a la sociedad en general, ya que la competencia sería nula debido a los monopolios, la poca transparencia y sin un trato nacional para las empresas extranjeras. Con la mirada anterior, resulta importante seguir estudiando cómo podemos mejorar los sistemas de contratación pública para generar mejores servicios a la sociedad, ya que esta cuestión está ligada a como los estados gastan los recursos de todos.

## Referencias

- Müller, A., & Nicholas, C. (2017). Small and Medium-Sized Enterprises in International Economic Law. Obtenido de <https://academic.oup.com/book/27720/chapter-abstract/197888596?redirectedFrom=fulltext>
- Anderson, R. D., Pelletier, P., & Müller, A. C. (2011). *Assessing the value of future accessions to the wto agreement on government procurement (gpa)*. Recuperado el 6 de Octubre de 2011, de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1943405](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1943405)
- Asia Development Bank. (2012). *SME Development Government Procurement and Inclusive Growth*. ADB. Obtenido de <https://www.adb.org/publications/sme-development-government-procurement-and-inclusive-growth>
- BBC. (2021). *BBC*. (BBC, Editor) Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-58558860>
- BCN. (2003). *Biblioteca del congreso nacional de Chile*. Obtenido de <https://www.bcn.cl/historiadela ley/historia-de-la-ley/vista-expandida/5517/>.
- Business Environment Working Group. (2017). *Policies that Promote SME Participation in Public Procurement*. Banco Mundial .
- CEPAL. (2020). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y logística*. CEPAL. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf)
- CNI - Confederação Nacional da Indústria. (2022). *MANUAL DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS NO CHILE*. Obtenido de <https://www.portaldaindustria.com.br/publicacoes/2022/8/manual-de-compras-governamentais-no-chile/>
- DIPRES. (2019). *FICHAS EVALUACIÓN EX ANTE DE PROGRAMAS PÚBLICOS FORMULACIÓN PRESUPUESTARIA 2020*. Ministerio de Relaciones Exteriores. Obtenido de [http://www.dipres.gob.cl/597/articles-198718\\_doc\\_pdf.pdf](http://www.dipres.gob.cl/597/articles-198718_doc_pdf.pdf)
- European Commission. (2004). *A report on the functioning of public procurement markets in the EU: benefits from the application of EU directives and challenges for the future*. European Commission. Obtenido de [https://r.search.yahoo.com/\\_ylt=Awr93hioPqpkG7MAdiVjfgx.;\\_ylu=Y29sbwNncTEEcG9zAzEEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1689038632/RO=10/RU=https%3a%2f%2fec.europa.eu%2fdocsroom%2fdocuments%2f15446%2fattachments%2f1%2ftranslations%2fen%2frenditions%2fpdf/RK=2/RS=duhSF](https://r.search.yahoo.com/_ylt=Awr93hioPqpkG7MAdiVjfgx.;_ylu=Y29sbwNncTEEcG9zAzEEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1689038632/RO=10/RU=https%3a%2f%2fec.europa.eu%2fdocsroom%2fdocuments%2f15446%2fattachments%2f1%2ftranslations%2fen%2frenditions%2fpdf/RK=2/RS=duhSF)
- European Commission. (2011). *EU public procurement legislation: delivering result Summary of evaluation report*. European Commission. Obtenido de <https://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110712ATT23898/20110712ATT23898EN.pdf>

- European University Institute. (2015). *Regional Trade Agreements & Procurement Rules: Facilitators or Hindrances?* EUI Working Paper R. Obtenido de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2707219](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2707219)
- Fayos, T., Calderón, H., García, J. M., & Derqui, B. (2022). The upcoming rise of SMEs in cross-border public procurement: is it a matter of networking capabilities? Obtenido de <https://link.springer.com/article/10.1007/s10843-022-00310-5>
- Gayá, R. &. (2012). *La Dimensión Internacional de la Contratación Pública*. Red Interamericana de Compras Gubernamentales.
- Gordon, D. I. (2013). Bid Protests: The Costs are Real, But the Benefits Outweigh Them. (G. L. Works, Ed.) 41. Obtenido de [https://scholarship.law.gwu.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=1330&context=faculty\\_publications](https://scholarship.law.gwu.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=1330&context=faculty_publications)
- HM Treasury. (2008). *Accelerating the SME economic engine: through transparent, simple and strategic procurement*. London: Crown copyright 2008. Obtenido de [https://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/Procurement-Glover-Review\\_Eng.pdf](https://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/Procurement-Glover-Review_Eng.pdf)
- Laguado, R. (2016). Derecho de la Organización Mundial de Comercio. En M. M. Unger, & R. Laguado (Ed.). Universidad Externado de Colombia. Obtenido de <https://publicaciones.uexternado.edu.co/media/pageflip/derecho-de-la-organizacion-mundial-del-comercio.pdf>
- LEY 19886. (2003). LEY DE BASES SOBRE CONTRATOS ADMINISTRATIVOS DE SUMINISTRO Y PRESTACION DE SERVICIOS.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2019). *Cuántas públicas participativas. Gestión 2019*. Obtenido de <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2020/05/Resumen-Ejecutivo-Cuenta-Pu%CC%81blica-2019-27mayo.pdf>: <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2020/05/Resumen-Ejecutivo-Cuenta-Pu%CC%81blica-2019-27mayo.pdf>
- Mitrega, M., Forkmann, S., Ramos, C., & Henneberg, S. (s.f.). Networking capability in business relationships — Concept and scale development. *Science Direct*, 739. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0019850112001149?via%3Dihub>
- OCDE. (2000). *The Bologna Charter on SME Policies*. (OCDE, Editor) Obtenido de La Carta de Bolonia sobre Políticas para las PYME: <https://www.oecd.org/cfe/smes/thebolognacharteronsmepolicies.htm>
- OMC. (1994). *Acuerdo por el cual se establece la Organización Mundial de Comercio*. OMC. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/04-wto.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto.pdf)
- OMC. (2004). Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública. Organización Mundial de Comercio. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/gproc\\_s/gptran\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gptran_s.htm)

- OMC. (2012). *OMC- El Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública (ACP)*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/gproc\\_s/gp\\_gpa\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gp_gpa_s.htm)
- Rozemberg, R., & Gayá, R. (2012). *La Dimensión Internacional de la Contratación Pública*. Obtenido de <https://unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/ICT4GP/Doc17%20Compras-Dimension-Internacional.pdf>
- SOFOFA. (2003). *TLC CHILE - ESTADOS UNIDOS CONTRATACION PUBLICA* . Obtenido de [http://app.sofofa.cl/comex/Estados\\_Unidos/Acuerdo/Contratacion\\_Publica.pdf](http://app.sofofa.cl/comex/Estados_Unidos/Acuerdo/Contratacion_Publica.pdf)
- SUBREI. (2019). *NUEVAS OPORTUNIDADES PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CHILENOS EN EL ASIA PACÍFICO*.
- SUBREI. (2020). *Impacto de los Tratados de Libre Comercio: Hacia una política comercial inclusiva*. SUBREI. Obtenido de [https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/impacto-tlc.pdf?sfvrsn=e17e5997\\_1](https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/impacto-tlc.pdf?sfvrsn=e17e5997_1)
- SUBREI. (2022). *Radiografía de realidad de las PYMES exportadoras*. Obtenido de <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/radiograf%C3%ADa-de-la-realidad-de-las-pyme-exportadoras>
- SUBREI. (2023). Obtenido de Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales: <https://www.subrei.gob.cl/ejes-de-trabajo/compras-publicas-internacionales/principios-y-obligaciones>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2020). *Manual explicativo del funcionamiento de los capítulos de contratación pública suscritos por Chile y sus beneficios para proveedores chilenos*. Obtenido de [https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/eventos/manual-compras-publicas.pdf?sfvrsn=47f67d2\\_4](https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/eventos/manual-compras-publicas.pdf?sfvrsn=47f67d2_4)
- The International Trade Centre UNCTAD/WTO. (2000). *SME AND EXPORT-LED GROWTH: ARE THERE ROLES FOR PUBLIC PROCUREMENT PROGRAMMES?* ITC. Obtenido de [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/wkshop\\_tanz\\_jan03/itcdemo3\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/wkshop_tanz_jan03/itcdemo3_e.pdf)
- World Bank Group. (2017). *Benchmarking Public Procurement*. World Bank Publication. Obtenido de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/121001523554026106/Benchmarking-Public-Procurement-2017-Assessing-Public-Procurement-Regulatory-Systems-in-180-Economies.pdf>
- Alianza del Pacífico. (2022). Estudio de los mercados de contrataciones públicas de la AP. Obtenido de: Consultar con el autor por este documentos, ya que no se ha publicado.

## ANEXOS

Anexo 1

ACUERDO	MERCADO PÚBLICO	LINK
Alianza del Pacífico	Colombia	<a href="http://www.colombiacompra.gov.co">http://www.colombiacompra.gov.co</a>
	México	<a href="http://www.dof.gob.mx">http://www.dof.gob.mx</a> ; <a href="http://www.compranet.gob.mx">www.compranet.gob.mx</a>
	Perú	<a href="http://www.osce.gob.pe">www.osce.gob.pe</a> <a href="http://www.proinversion.gob.pe">www.proinversion.gob.pe</a> (Obras públicas)
Argentina	Argentina	<a href="https://comprar.gob.ar/">https://comprar.gob.ar/</a>
Australia	Australia	<a href="https://www.tenders.gov.au/">https://www.tenders.gov.au/</a>
Canadá	Canadá	<a href="https://buyandsell.gc.ca/">https://buyandsell.gc.ca/</a>
Centro América	Costa Rica	<a href="https://www.sicop.go.cr/index.jsp">https://www.sicop.go.cr/index.jsp</a>
	El Salvador	<a href="https://www.comprasal.gob.sv/comprasal_web/">https://www.comprasal.gob.sv/comprasal_web/</a>
	Guatemala	<a href="http://www.guatecompras.gt/">http://www.guatecompras.gt/</a>
	Honduras	<a href="https://www.honducompras.gob.hn/">https://www.honducompras.gob.hn/</a>
Corea del Sur	Corea del Sur	<a href="http://www.g2b.go.kr/">http://www.g2b.go.kr/</a>
EFTA	Islandia	<a href="https://www.rikiskaup.is/">https://www.rikiskaup.is/</a>
	Liechtenstein	<a href="https://www.gesetze.li/konso/suche">https://www.gesetze.li/konso/suche</a>
	Noruega	<a href="http://www.norsk.lysingsblad.no/offentlig/index2.html">http://www.norsk.lysingsblad.no/offentlig/index2.html</a>
	Suiza	<a href="http://www.shab.ch">http://www.shab.ch</a>
Estados Unidos	Estados Unidos	<a href="https://fbohome.sam.gov/">https://fbohome.sam.gov/</a>
Hong Kong	Hong Kong	<a href="https://www.gov.hk/en/theme/eprocurement/eppp/">https://www.gov.hk/en/theme/eprocurement/eppp/</a>
Japón	Japón	<a href="https://kanpou.npb.go.jp/">https://kanpou.npb.go.jp/</a>
P4	Brunei Darussalam	<a href="http://www.pelitabrunei.gov.bn/iklan/tawaran">http://www.pelitabrunei.gov.bn/iklan/tawaran</a>
	Nueva Zelanda	<a href="http://www.gets.govt.nz">http://www.gets.govt.nz</a>
	Singapur	<a href="https://www.gebiz.gov.sg/">https://www.gebiz.gov.sg/</a>
Unión Europea	Unión Europea	<a href="https://ted.europa.eu/">https://ted.europa.eu/</a>

Fuente: Datos extraídos de la SUBREI

## ANEXO 2

Región de Origen	Nombre del servicio	US\$ 2018	US\$ 2019	US\$ 2020	US\$ 2021	US\$ 2022
Arica y Parinacota	Servicio de remolque y tracción para vehículos terrestres extranjeros, en tránsito por Chile	\$6.350				
	Servicios de supervisión, consolidación, desconsolidación, pesaje y embarque de mercancías, en tránsito por Chile	\$2.400				
Total Arica y Parinacota		\$8.750				
Atacama	Servicios de supervisión, consolidación, desconsolidación, pesaje y embarque de mercancías, en tránsito por Chile	\$7.190				
Total Atacama		\$7.190				
Biobío	Servicios de diseño industrial	\$5.785				
	Servicios de ingeniería para equipos eléctricos y electrónicos	\$186.568	\$181.038			
	Servicios de suministro de infraestructura para operar tecnologías de la información	\$28.511	\$72.015	\$6.000		
	Servicios de suministro de sedes (hosting) para sitios Web y correo electrónico	\$16.348	\$85.000			
Total Biobío		\$237.212	\$338.053	\$6.000		
La Araucanía	Servicios de suministro de aplicaciones computacionales en línea, vía Internet (ASP)	\$3.500				
Total La Araucanía		\$3.500				
Los Lagos	Servicios de asesoría en gestión administrativa de empresas	\$151.358	\$108.767	\$141.457		
	Servicios de ensayo y análisis de composición y pureza	\$78.885	\$22.442			
	Servicios de ingeniería para plantas procesadora de aves y recirculadoras de peces	\$20.000				
	Servicios de investigación y desarrollo en la agronomía	\$30.150	\$68.507	\$16.182	\$49.060	\$19.948

Total Los Lagos		\$280.393	\$199.716	\$157.639	\$49.060	\$19.948
Los Ríos	Comercialización de espacios publicitarios en páginas web	\$846				
	Servicios de apoyo técnico en Computación e Informática (mantenimiento y reparación), por vía remota (Internet)	\$74.037		\$359.174	\$447.602	\$323.066
Total Los Ríos		\$74.883		\$359.174	\$447.602	\$323.066
Mercancía Extranjera Nacionalizada	Otros servicios de ingeniería por concepto de testigos expertos	\$1.200				
	Servicios call center inbound: Soporte técnico para cliente, para empresas ubicadas en el extranjero	\$29.860				
	Servicios de apoyo técnico en Computación e Informática (mantenimiento y reparación), por vía remota (Internet)	\$63.300	\$78.374			
	Servicios de asesoría comercial y gestión, respecto de compraventa de productos	\$112.573			\$2.248	
	Servicios de asesoría en gestión logística de empresas	\$237				
	Servicios de filmación de películas cinematográficas para promoción o publicidad (comerciales)	\$494.289				
	Servicios de gestión logística de pre embarque	\$11.099	\$23.462		\$3.300	
	Sistema de descargas de software en línea (on-line), para empresas ubicadas en el extranjero	\$3.000	\$680			
Total Mercancía Extranjera Nacionalizada		\$715.558	\$102.516		\$5.548	
Metropolitana	Comercialización de espacios publicitarios en páginas web	\$542.985	\$185.058	\$187.737	\$48.500	
	Diseño y creación publicitaria, desarrollo conceptual y planificación publicitaria	\$3.408.719	\$3.008.155	\$3.242.426	\$2.059.622	\$2.263.327
	Otros servicios de ingeniería por concepto de testigos expertos	\$691.461	\$62.555	\$138.445		
	Servicio completo de publicidad	\$45.048				
	Servicio de licenciamiento y/o arriendo de software	\$3.123.103	\$3.426.705	\$1.326.746	\$1.074.259	\$526.910

Servicios call center inbound: Atención o servicio al cliente, para empresas ubicadas en el extranjero	\$2.758.422					
Servicios call center inbound: Servicio de recepción de pedidos, para empresas ubicadas en el extranjero	\$1.478.217	\$3.049.745				
Servicios call center inbound: Soporte a las redes sociales en línea, para empresas ubicadas en el extranjero	\$24.744	\$9.279				
Servicios call center inbound: Soporte técnico para cliente, para empresas ubicadas en el extranjero	\$366.690	\$345.346	\$358.320	\$358.320	\$268.740	
Servicios de apoyo educativos	\$72.000	\$110.000	\$141.000			
Servicios de apoyo técnico en Computación e Informática (mantenimiento y reparación), por vía remota (Internet)	\$1.592.795	\$699.412	\$735.434	\$644.019	\$710.223	
Servicios de arquitectura en diseño de ambientes	\$288.647	\$45.210	\$86.640	\$97.768	\$85.000	
Servicios de asesoría comercial y gestión, respecto de compraventa de productos	\$260.083	\$347.941	\$396.662	\$392.603	\$413.814	
Servicios de asesoría en captación de clientes mediante estrategias comerciales	\$1.904.678	\$106.415			\$121.372	
Servicios de Asesoría en Estrategia Comunicacional y Publicidad (marketing)	\$66.900	\$148.235		\$134.500		
Servicios de asesoría en gestión administrativa de empresas	\$42.852	\$318.179	\$1.459.376	\$1.586.665	\$1.573.388	
Servicios de asesoría en gestión de la comercialización de empresas (marketing)	\$961.877	\$3.434.894	\$930.828	\$1.154.334	\$1.070.585	
Servicios de asesoría en gestión de proyectos de ingeniería	\$289.941	\$812.746	\$204.523	\$805.500	\$979.796	
Servicios de asesoría en gestión de recursos humanos de empresas	\$36.076	\$260.871	\$23.014	\$4.500	\$164.070	
Servicios de asesoría en gestión de relaciones públicas	\$20.977	\$2.000				
Servicios de asesoría en gestión logística de empresas	\$1.059.981	\$2.014.821	\$1.222.058	\$2.114.566	\$3.492.288	
Servicios de asesoría en ingeniería aplicada a la minería	\$957	\$15.548	\$8.375			

Servicios de asesoría en ingeniería del medio ambiente	\$30.402		\$28.037		
Servicios de asesoría en tecnologías de la información	\$730.749	\$79.230	\$60.613	\$203.951	\$134.352
Servicios de carga y descarga de contenedores, de mercancías en tránsito por Chile	\$4.112				
Servicios de Comisionista Comercial	\$1.092.384	\$192.466	\$266.607	\$2.704.599	\$233.563
Servicios de consultoría, diseño y administración de base de datos	\$36.167	\$98.000	\$18.000		
Servicios de corresponsalía prestados a compañías de seguros y de reaseguros extranjeras	\$511.094	\$91.071			
Servicios de corretaje de reaseguros	\$2.315.887	\$3.313.464	\$2.945.401	\$3.551.644	\$3.980.555
Servicios de desarrollo de videojuegos	\$25.054				
Servicios de difusión y transmisión	\$88.056	\$31.316	\$18.924	\$22.105	\$15.457
Servicios de diseño de arquitectura para proyectos de edificación residencial	\$1.460	\$27.404			
Servicios de diseño de empaque	\$4.064		\$4.331		
Servicios de diseño de redes y sistemas computacionales	\$47.760	\$13.930		\$118.644	\$56.705
Servicios de diseño de software original	\$1.626.595	\$1.018.524	\$484.662	\$400.153	\$1.137.294
Servicios de diseño industrial	\$241.135	\$17.000	\$7.500	\$11.600	\$10.000
Servicios de diseño multimedia	\$2.800	\$4.191	\$5.530	\$5.453	
Servicios de estudios de mercado	\$510.996	\$70.421	\$69.784	\$581.902	\$39.524
Servicios de evaluación y/o certificación de productos o procesos informáticos	\$2.400				
Servicios de filmación de películas (largometrajes, documentales, series, dibujos animados, etc.), para su proyección en salas de cine y televisión, mediante técnicas de animación	\$457.536	\$954.570	\$1.246.227		\$93.475
Servicios de filmación de películas cinematográficas para promoción o publicidad (comerciales)	\$6.586.880	\$4.003.390	\$1.145.692	\$1.559.148	\$3.592.537
Servicios de gestión logística de pre embarque	\$1.464.592	\$926.235	\$515.864	\$761.232	\$563.160

Servicios de gestión y financiamiento de operaciones realizadas por extranjeros, destinada a la compra de bienes fuera de Chile, que en ningún momento ingresan a Chile	\$1.852.312	\$2.694.452			
Servicios de ilustración digital	\$6.434				
Servicios de ingeniería civil para proyectos de redes inalámbricas	\$2.132				
Servicios de ingeniería en edificación no residencial	\$1.071.858				
Servicios de ingeniería para equipos eléctricos y electrónicos	\$6.682				
Servicios de ingeniería para instalaciones de la minería metálica extractiva distinta del cobre	\$202.772	\$47.977	\$80.489	\$50.093	\$22.915.275
Servicios de ingeniería para instalaciones de tratamiento de aguas residuales y para proyectos de recolección, tratamiento y eliminación de residuos industriales	\$18.300	\$11.460			
Servicios de intermediación, comercialización, planificación, organización, promoción y coordinación de paquetes turísticos que serán vendidos en el extranjero	\$20.108	\$455.677	\$119.221		
Servicios de investigación y desarrollo en las ciencias médicas y farmacéuticas	\$133.500	\$866.705	\$38.108		
Servicios de licenciamiento de derechos de autor y/o propiedad intelectual	\$10.407	\$163.539	\$71.471	\$81.119	\$790.078
Servicios de mantenimiento y reparación de embarcaciones (buques), estructuras y plataformas flotantes	\$7.010	\$23.558		\$13.509	\$26.931
Servicios de mantenimiento y reparación de equipos electrónicos computacionales y sus partes	\$1.973				
Servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria, aparatos y equipos eléctricos de uso industrial	\$159.506	\$228.914	\$24.951		
Servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria, aparatos y equipos mecánicos de uso industrial	\$357.763	\$346.197	\$1.700		\$14.723

Servicios de mensajería de texto, audio y/o video, suministrados mediante plataforma computacional conectada con sistemas de telefonía móvil	\$1.186.693	\$2.428.478	\$3.234.706	\$4.296.906	\$2.774.832
Servicios de postproducción de películas cinematográficas y cintas de video	\$5.252.106	\$4.034.218	\$2.906.555	\$3.729.068	\$2.482.981
Servicios de postproducción de sonido	\$24.800				
Servicios de producción de originales de programas de televisión	\$86.096	\$22.794			
Servicios de prospección geológica, geofísica y de otros tipos de prospección científica	\$50.720	\$81.753			
Servicios de publicidad para su transmisión por telemarketing y call centers	\$28.060				
Servicios de simulación y modelamiento computacional de estructuras y sistemas, mediante el uso de aplicaciones informáticas	\$165.418				
Servicios de suministro de aplicaciones computacionales en línea, vía Internet (ASP)	\$213.041	\$279.765	\$78.147	\$82.077	\$146.355
Servicios de suministro de información en línea vía Internet, para empresas ubicadas en el extranjero	\$522.058	\$1.087.121	\$1.719.311	\$985.133	\$1.241.051
Servicios de suministro de infraestructura para operar tecnologías de la información	\$363.618	\$1.321.775	\$166.235	\$194.282	\$181.595
Servicios de suministro de video en línea, para empresas ubicadas en el extranjero	\$1.220.849	\$788.657	\$863.828	\$2.180.821	\$1.376.096
Servicios de supervisión, consolidación, desconsolidación, pesaje y embarque de mercancías, en tránsito por Chile	\$108.434				
Servicios de telecomunicaciones de portadores (carrier internacional) para llamadas telefónicas internacionales en tránsito, que se originen y terminen en el extranjero	\$191.732	\$150.643	\$220.483	\$276.034	\$354.537

	Servicios de telecomunicaciones por Internet para llamadas telefónicas en tránsito	\$1.025.621	\$949.752	\$835.438	\$761.481	\$964.195
	Servicios de traducción e interpretación	\$374.503	\$319.588	\$209.779	\$225.063	\$219.060
	Servicios de transmisión internacional de datos, para señales de ingreso o en tránsito	\$19.800	\$23.400	\$299.303	\$1.271.753	
	Servicios en diseño y desarrollo de aplicaciones de tecnologías de información	\$3.470.764	\$3.377.229	\$2.164.176	\$2.096.039	\$1.699.750
	Sistema de descargas de software en línea (on-line), para empresas ubicadas en el extranjero	\$16.508				
<b>Total Metropolitana</b>		<b>\$52.988.854</b>	<b>\$48.947.979</b>	<b>\$30.312.657</b>	<b>\$36.638.965</b>	<b>\$56.713.594</b>
<b>O'Higgins</b>	Servicios de investigación y desarrollo en la química y la biología	\$303.947	\$302.308	\$472.646	\$494.025	\$384.675
	Servicios de mensajería de texto, audio y/o video, suministrados mediante plataforma computacional conectada con sistemas de telefonía móvil	\$4.306				
<b>Total O'Higgins</b>		<b>\$308.253</b>	<b>\$302.308</b>	<b>\$472.646</b>	<b>\$494.025</b>	<b>\$384.675</b>
<b>Valparaíso</b>	Diseño y creación publicitaria, desarrollo conceptual y planificación publicitaria	\$3.000			\$19.500	
	Servicios de administración de carteras de inversiones extranjeras en el extranjero	\$10.346				
	Servicios de administración de empresas mineras	\$17.542	\$31.848			
	Servicios de administración de empresas navieras	\$203.313	\$3.682	\$16.800		
	Servicios de apoyo técnico en Computación e Informática (mantenimiento y reparación), por vía remota (Internet)	\$5.000		\$30.000	\$169.014	
	Servicios de asesoría en gestión de la comercialización de empresas (marketing)	\$115.943	\$179.086	\$103.147	\$65.144	\$31.566
	Servicios de asesoría en gestión de proyectos de ingeniería	\$52.000	\$120.000			

	Servicios de asesoría en gestión de recursos humanos de empresas	\$12.273	\$27.273			
	Servicios de asesoría en tecnologías de la información	\$156.233				
	Servicios de diseño de software original	\$667.816	\$688.784	\$1.525.932	\$826.931	\$435.253
	Servicios de investigación y desarrollo en la agronomía	\$288.999		\$353.649	\$208.789	
	Servicios de mantenimiento y reparación de embarcaciones (buques), estructuras y plataformas flotantes	\$32.305	\$56.386	\$66.258	\$82.510	\$34.326
	Servicios de mantenimiento, reparación y certificación, de equipos de seguridad y de salvamento de buques y aeronaves	\$3.423.345	\$1.149.486	\$1.168.973	\$1.235.433	\$1.127.124
	Servicios de pre diseño (anteproyecto) arquitectónicos para proyectos de edificación residencial	\$88.992	\$27.517	\$183.204	\$24.728	\$107.177
	Servicios de procesamiento de imágenes terrestres de origen satelital	\$1.247.847		\$359.364		
	Servicios de publicidad para su transmisión por telemarketing y call centers	\$64.136				
	Servicios de suministro de aplicaciones computacionales en línea, vía Internet (ASP)	\$62.500	\$100.000			
	Servicios de suministro de registros estadísticos de comercio exterior	\$8.181	\$3.645			
	Servicios de supervisión, consolidación, desconsolidación, pesaje y embarque de mercancías, en tránsito por Chile	\$5.193				
	Servicios de telecomunicaciones por Internet para llamadas telefónicas en tránsito	\$300.338	\$470.135	\$2.046.794	\$1.579.978	\$963.742
	<b>Total Valparaíso</b>	<b>\$6.765.302</b>	<b>\$2.857.842</b>	<b>\$5.854.121</b>	<b>\$4.212.027</b>	<b>\$2.699.188</b>
	<b>Total general</b>	<b>\$61.389.895</b>	<b>\$52.748.414</b>	<b>\$37.162.237</b>	<b>\$41.847.227</b>	<b>\$60.140.471</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUBREI

Nota: El anexo 3 contiene datos comparables sobre leyes y reglamentos de contratación pública aplicados a través de consultas cerradas (sí y no) hechas a diferentes profesionales de las compras públicas en los países seleccionados. Estas consultas tienen puntuaciones para intentar calificar sistemas de compras públicas.

ANEXO 3

Pregunta	ARGENTINA	BRASIL	AUSTRALIA	COLOMBIA	URUGUAY	USA	CANADA	MEXICO	JAPÓN	Hong Kong	KOREA	
	Respuestas	Puntaje	Puntaje	Puntaje	Puntaje	Puntaje	Puntaje	Puntaje	Puntaje	Puntaje	Puntaje	
Evaluación de necesidades, llamado a licitación y puntaje de preparación de ofertas												
Consulta entre la entidad contratante y el sector privado para la evaluación de necesidades	NO	NO	NO	NO	NO	Sí, anunciado públicamente	Sí, anunciado públicamente	NO	NO	NO	NO	
Directrices para el análisis del mercado interno durante la fase de investigación de mercado	NO	NO	SÍ	SÍ	NO	SÍ	SÍ	SÍ	NO	NO	NO	
Licitación abierta como método de contratación por defecto	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Cuenta con portales de contratación dedicados a la contratación pública	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Materiales de acceso público en línea	Planes de contratación, Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación.	Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación, Anuncio de adjudicación	Planes de contratación, Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación, Anuncio de adjudicación	Planes de contratación, Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación, Anuncio de adjudicación	Leyes, Licitaciones, condiciones de adjudicación, Anuncio de adjudicación	Leyes, Licitaciones, condiciones de adjudicación, Anuncio de adjudicación	Leyes, Licitaciones, condiciones de adjudicación, Anuncio de adjudicación	Planes de contratación, Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación, Anuncio de adjudicación	Planes de contratación, Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación, Anuncio de adjudicación	Planes de contratación, Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación, Anuncio de adjudicación	Planes de contratación, Leyes, Licitaciones, Documentos de licitación, Anuncio de adjudicación	
Elementos incluidos en el aviso de licitación y/o documentos de licitación:		70	68	78	80	67	98	98	80	70	63	60
Calificaciones técnicas y financieras que deben cumplir los licitadores	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Motivos de exclusión de licitadores	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Monto de la garantía de la oferta, si la hubiese	SÍ	SÍ	N/A	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	N/A	SÍ	
Formulario(s) de garantía de oferta, si lo hubiese	SÍ	SÍ	N/A	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	N/A	SÍ	
Criterios contra los cuales se evaluarán las ofertas	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Método utilizado para evaluar las ofertas	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Principales términos y condiciones del contrato	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Calendario de pagos en virtud del contrato de adquisición	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	NO	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Accesibilidad de los documentos de licitación de forma gratuita	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Possibilidad de que los licitadores hagan preguntas a la entidad contratante	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Plazo para que la entidad contratante aborde las preguntas de los licitadores	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	NO	NO	
Respuestas proporcionadas por la entidad contratante puestas a disposición de todos los licitadores interesados	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	NO	
Puntaje de presentación de ofertas												
Oferentes obligados a registrarse en un registro gubernamental de proveedores	SÍ	NO	NO	SÍ	SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO	NO	
Empresas extranjeras elegibles para presentar ofertas	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Plazo mínimo para la presentación de ofertas	SÍ	SÍ	SÍ	NO	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	
Métodos para la presentación de ofertas	No hay medios electrónicos disponibles	Plataforma de contratación electrónica	Correo electrónico/Plataforma de	No se dispone de medios electrónicos	Email	Correo electrónico/Plataforma de	Email	Plataforma de contratación	Plataforma de contratación	Plataforma de contratación	Plataforma de contratación	
Forma de instrumento de oferta para garantizar la oferta del postor	Garantía de la oferta	Garantía de la oferta	Declaración de la oferta	Garantía de la oferta	Garantía de la oferta	Garantía de la oferta	Garantía de la oferta	Garantía de la oferta	Garantía de la oferta	No requiere garantía	Garantía de la oferta	
Importe del instrumento de garantía de la oferta	Importe del instrumento de garantía de la oferta	Maximum percentage	N/A	Otro	A discreción de la entidad adjudicadora	Otro	Otro	A discreción de la entidad adjudicadora	Otro	N/A	Otro	
Formas de garantía de oferta	Depósito en efectivo, Garantía bancaria	Depósito en efectivo, Garantía bancaria, Garantía de seguro	N/A	Depósito en efectivo, Garantía bancaria, Garantía de seguro	Depósito en efectivo, Garantía bancaria, Garantía de seguro	Garantía bancaria, Garantía de seguros	Garantía bancaria, Garantía de seguros	Depósito en efectivo, Garantía bancaria, Garantía de seguro	Depósito en efectivo, Garantía bancaria	N/A	Depósito en efectivo, Garantía bancaria, Garantía de seguro	
Elección de los licitadores sobre la forma de los instrumentos de garantía de la oferta	SÍ	SÍ	N/A	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	N/A	SÍ	
Plazo para la devolución del instrumento de garantía de la oferta	SÍ	SÍ	N/A	NO	NO	NO	SÍ	SÍ	NO	N/A	NO	



Puntaje de pago de proveedores																		
El proveedor puede solicitar un pago en línea a través de una plataforma en línea	NO		NO		SÍ		NO		NO		SI		NO		NO		SI	100
	Sin marco de tiempo		30		30		30		Sin marco de tiempo		30		20		Sin marco de tiempo		NO	7
Plazo legal para que la entidad compradora procese el pago	N/A	37	NO	57	SÍ	100	SÍ	67	N/A	37	SI	100	SÍ	75	SÍ	67	N/A	33
El tiempo para procesar el pago comienza desde la presentación de la factura por parte del proveedor	N/A		NO		SÍ		SÍ		N/A		SI		SÍ		N/A		N/A	
Tiempo para que el proveedor reciba el pago (días calendario)	Entre 31 y 90		Entre 31 y 90		Entre 0 y 30		Entre 31 y 90		Entre 31 y 90		Entre 0 y 30		Entre 0 y 30		Entre 31 y 90		Entre 0 y 30	
Intereses y/o penalizaciones a pagar en caso de retraso en los pagos*	SÍ		SÍ		N/A		SÍ		SÍ		N/A		N/A		SÍ		N/A	
Intereses y/o multas pagados automáticamente sin solicitud del proveedor	NO		SÍ		N/A		NO		NO		N/A		N/A		NO		N/A	
<b>QUEJAS</b>																		
<b>Estructura del mecanismo de denuncias</b>																		
Marco legal sobre el mecanismo de denuncias	SÍ		SI		SÍ		SI		SI		SI		SI		SI		SI	
Descripción del mecanismo de quejas	Entidad contratante y tribunal		OTRO		Entidad contratante y tribunal		Entidad contratante y tribunal		Entidad contratante y tribunal		OTRO		OTRO		Órgano de revisión independiente y tribunal		No hay segundo nivel para la preadjudicación	
Elección de la autoridad ante la cual presentar una denuncia	NO		SI		SÍ		NO		NO		SÍ		SÍ		NO		SÍ	
<b>Revisión de primer nivel</b>																		
Durante la etapa previa a la adjudicación, solo los postores reales tienen derecho a reclamar	NO		NO		NO		NO		NO		NO		NO		NO		NO	
Proceso para reclamar lo mismo para licitadores reales y potenciales	SÍ		NO		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ	No data
La parte reclamante tiene que probar el daño para poder presentar una queja	SÍ		NO		NO		NO		SÍ		SÍ		NO		NO		NO	SÍ
Costo de presentar una queja ante el organismo de revisión de primer nivel (USD)* (USD)*	3% del contrato		Sin costo		Sin costo		Sin costo		SÍ		Sin costo		Sin costo		Sin costo		Sin costo	
Notificación a la entidad contratante si la denuncia se presenta ante un tribunal o un órgano de revisión independiente	N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		SÍ		N/A		NO		N/A	N/A
En caso afirmativo, plazo (días naturales)	N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		Simultaneously		N/A		N/A		N/A	N/A
La presentación de la denuncia conduce a la suspensión	Previa solicitud		Previa solicitud		NO		Previa solicitud		SÍ		SÍ		Previa solicitud		Previa solicitud		Previa solicitud	
Si se suspende el proceso de contratación, se notifica a los licitadores	SÍ		SÍ		N/A		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		NO	N/A
Queja revisada por las mismas personas cuya acción se impugna (en la entidad contratante)	SÍ		SÍ		NO		SÍ		SÍ		N/A		SÍ		N/A		N/A	NO
Programas de formación obligatorios sobre resolución de quejas para los agentes que revisan las quejas	NO		NO		NO		NO		NO		NO		NO		NO		NO	SÍ
La entidad contratante debe proporcionar al organismo de revisión de primer nivel:	N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		Una respuesta a la denuncia y copias de los documentos pertinentes		N/A		Una respuesta a la denuncia y copias de los documentos		Una respuesta a la denuncia y copias de los documentos	N/A
Tiempo para que el organismo de revisión de primer nivel emita una decisión (días calendario)	45		22		5		25		60		60		157		90		90	34
Plazo legal para que el organismo de revisión de primer nivel emita una decisión	SÍ		SÍ		NO		SÍ		SI		SÍ		NO		SÍ		SÍ	NO
Recursos legalmente otorgados por el órgano de revisión de primer nivel:			Modificación; anulación		-		Modificación; anulación		-		Modificación; compensación; honorarios		-		Modificación; anulación		-	Modification
Las decisiones del organismo de revisión de primer nivel se publican:	Boletín Oficial		En línea y en el boletín oficial		NO		Online		Online		Online		NO		En línea y anuncios de la entidad adjudicadora		Online	NO

Revisión de segundo nivel																					
El marco legal estipula las condiciones para apelar las decisiones del órgano de revisión de primer nivel	SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		SÍ		No de segundo nivel		SI		SI
Plazo para apelar (días naturales)	90		7		2160		120		60		10		14		63		No de segundo nivel		14		15
Costo para apelar la decisión ante el organismo de revisión de segundo nivel (USD)	3% del contrato		Sin costo		Tasas judiciales		Sin costo		95		Sin costo		Sin costo		Sin costo		No de segundo nivel		Sin costo		Sin costo
La presentación de la denuncia conduce a la suspensión	Previa solicitud		Previa solicitud		Previa solicitud		Previa solicitud		Previa solicitud		SÍ		Previa solicitud		Previa solicitud		No de segundo nivel		Previa solicitud		Previa solicitud
Plazo para que el órgano de revisión de segundo nivel dicte una decisión (días naturales)	180		23		365		730		720		No data		90		348		No de segundo nivel		135		50
Plazo legal para que el organismo de revisión de segundo nivel emita una decisión	SÍ		SÍ		NO		NO		SI		No data		SÍ		SÍ		No de segundo nivel		NO		SÍ
Recursos legalmente otorgados por el órgano de revisión de segundo nivel:			Modificación; anulación		Daños y perjuicios; indemnización; honorarios		Modificación; daños y perjuicios; indemnización; honorarios; anulación		-		Modificación; daños y perjuicios; indemnización; honorarios;		Modificación; daños y perjuicios; indemnización; honorarios;		Modificación ; anulación		No de segundo nivel		Modificación ; anulación		Modification
Las decisiones del organismo de revisión de segundo nivel se publican:	ONLINE		En línea, anuncios de la entidad adjudicadora y en el boletín oficial		ONLINE		ONLINE		ONLINE						En línea, anuncios de la entidad adjudicadora y en el boletín oficial		No de segundo nivel		ONLINE		Online
Reclamaciones posteriores a la adjudicación																					
Proceso para quejarse igual que para quejas previas a la adjudicación	NO		NO		SÍ		NO		SI		NO		SÍ		NO		NO		SÍ		SÍ
Período de suspensión después de la adjudicación del contrato para permitir la presentación de quejas	NO		NO		NO		NO		NO		NO		NO		SÍ		NO		NO		SÍ
Período de tiempo de parada (días naturales)	N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		8		N/A		N/A		10
Plazo suspensivo exigido en el marco legal	N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		SÍ		N/A		N/A		NO
Plazo suspensivo establecido en la notificación de intención de adjudicar	N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		N/A		SÍ		N/A		N/A		NO

FUENTE: Elaboración propia con datos extraídos del estudio Benchmarking Public Procurement

