



**ETAPAS Y PROBLEMÁTICAS DE LOS PROCESOS DE LICITACIÓN
PÚBLICA EN CHILE Y LAS DIFICULTADES PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS EN LA ADJUDICACIÓN DE CONTRATOS DE
CONSTRUCCIÓN: PROPUESTAS DE SOLUCIONES PARA FACILITAR SU
PARTICIPACIÓN Y ÉXITO**

Proyecto de Título para optar al Título de Constructor Civil

Estudiante:
Yerko Antonio Saldías Aburto

Profesor Guía:
Francisco Lagos

Fecha:
Octubre 2024
Santiago, Chile

DEDICATORIA

Este proyecto de título está dedicado a mis padres, amigos, familiares y colegas. Gracias por acompañarme en este camino brindándome su apoyo. Esto es por ustedes.

SOLO USO ACADÉMICO

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradecer a mis padres y hermano, Carlos Saldías, Gloria Aburto y Alexander Saldías, por siempre brindarme su apoyo y confianza en todo momento. Gracias por sus consejos, valores, y enseñanzas.

También agradezco a mi pareja, Silvia, quien me ha acompañado en este proceso incentivándome a ser una mejor persona y apoyarme en cada momento.

Quiero agradecer a mi profesor guía Francisco Lagos, quien desde el primer minuto me apoyó en el proceso de titulación para poder sacar adelante este estudio.

Finalmente, agradecer al profesor Matías Ahumada, quien fue de gran ayuda en todo este proceso, orientándome y respondiendo mis inquietudes.

Muchas gracias a todos ustedes.

RESUMEN

Esta investigación se centrará en cómo las pequeñas y medianas empresas se enfrentan a las licitaciones de carácter público (a través de la plataforma Mercado Público) donde se analizarán diversos factores que pueden influir en que una propuesta deficiente o que una investigación inadecuada provoque pérdidas económicas significativas para las pequeñas y medianas empresas.

Frente a este escenario, y considerando las etapas y problemáticas inherentes a los procesos de licitación pública en Chile, surge la interrogante sobre las dificultades que enfrentan las PYMES para adjudicar contratos de construcción. Estas dificultades incluyen la complejidad administrativa, los requisitos de solvencia financiera y la competencia desigual con grandes empresas.

El proyecto pretende describir y analizar las principales dificultades que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los procesos de licitación pública dentro del sector de la construcción en Chile.

El sistema de compras públicas en Chile, conocido como **Mercado Público**, fue creado en 2003 como parte de un esfuerzo por transparentar y modernizar los procesos de adquisición del Estado. Este portal permite que tanto grandes empresas como PYMES participen en licitaciones abiertas, compitiendo por contratos en igualdad de condiciones. Sin embargo, las PYMES enfrentan una serie de desafíos particulares que pueden limitar su éxito en estos procesos.

En el contexto de las licitaciones públicas, el mandante es una entidad estatal que realiza labores administrativas, mientras que los contratistas son los proveedores que preparan y presentan sus ofertas. A medida que el proceso de selección avanza, la cantidad de ofertantes se reduce significativamente. Esto ocurre porque, aunque inicialmente muchas empresas muestran interés en participar, pocas cumplen con los estrictos requisitos técnicos y financieros necesarios para convertirse en postores viables. Finalmente, solo una empresa se adjudica el contrato.

Desde la perspectiva de una PYME, este proceso puede resultar particularmente difícil. Las exigencias financieras, como la necesidad de presentar garantías y cumplir con solvencia económica, a menudo representan barreras significativas. Además, la inexperiencia en manejar procedimientos administrativos complejos o interpretar las bases de licitación puede limitar sus oportunidades. Según Correa (2002), la reducción progresiva de participantes en los procesos de licitación es común, y muchas PYMES se ven obligadas a retirarse antes de llegar a las etapas finales del proceso.

En este escenario, muchas PYMES consideran fundamental capacitarse en áreas clave, como la interpretación de bases administrativas y técnicas, así como en el uso de

herramientas digitales como el portal **Mercado Público**, para aumentar sus posibilidades de éxito en las licitaciones públicas.

Palabras Claves: Licitación, adjudicación, PYMES, dificultades, propuesta, mejora.

SOLO USO ACADÉMICO

SUMMARY

This research will focus on how small and medium-sized enterprises are facing public tenders (through the Public Market platform) where several factors will be analyzed which may influence whether a poor proposal or inadequate research results in significant economic losses for small and medium-sized enterprises (SMEs).

In this scenario and considering the stages and problems inherent to public tender processes in Chile, the question arises about the difficulties faced by SMEs in awarding construction contracts. These difficulties include administrative complexity, financial solvency requirements and unequal competition with large companies.

The project aims to describe and analyze the main difficulties faced by small and medium-sized enterprises (SMEs) in public tender processes within the construction sector in Chile.

The public procurement system in Chile, known as the Mercado Público, was created in 2003 as part of an effort to make government procurement processes transparent and modern. This portal allows both large companies and SMEs to participate in open tenders, competing for contracts on an equal basis. However, SMEs face several challenges which may limit their success in these processes.

In the context of public tenders, the client is a state entity performing administrative tasks, while contractors are the suppliers who prepare and submit their bids. As the selection process progresses, the number of bidders is significantly reduced. This is because, although initially many companies show interest in participating, few meet the strict technical and financial requirements necessary to become viable bidders. Finally, only one company wins the contract.

From the perspective of an SME, this process can be particularly difficult. Financial requirements, such as the need to provide guarantees and comply with economic solvency, often represent significant barriers. In addition, inexperience in handling complex administrative procedures or interpreting the bidding bases may limit their opportunities. According to Correa (2002), the phasing out of participants in tendering processes is common, and many SMEs are forced to withdraw before reaching the final stages of the process.

In this scenario, many SMEs consider it essential to train in key areas, such as the interpretation of administrative and technical bases, as well as in the use of digital tools such as the Mercado Público portal, to increase their chances of success in public tenders.

Keywords: Tender, award, SMEs, difficulties, proposal, improvement.

INDICE

INTRODUCCIÓN.	1
OBJETIVO GENERAL.	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	3
CAPITULO 1: LICITACIONES.	4
PRINCIPIOS GENERALES QUE RIGEN LAS LICITACIONES PÚBLICAS.	4
1.1 Concepto.	4
1.2 Características de la licitación.	4
1.3 Objetivos o valores de la licitación.	4
1.4 Participantes de un proceso de licitación.	5
1.5 Plataforma ChileCompra.	6
1.5.1 Convenio Marco.	8
1.5.2 Trato Directo.	11
1.6 Licitaciones públicas.	12
1.7 Clasificación y documentos de una licitación.	13
1.7.1 Codificación de las licitaciones.	13
1.7.2 Documentos.	15
1.8 Problemáticas en licitaciones públicas.	17
1.9 Preparación de los documentos para una licitación.	17
CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA.	18
2.1 Tipo y diseño de la investigación.	18
2.2 Participantes.	19
2.3 Análisis de los datos.	20
CAPÍTULO 3: RESULTADOS.	21
3.1 Objetivo N°2.	21
3.2 Objetivo N°3.	36
3.3 Objetivo N°4.	39
CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES.	42
CAPÍTULO 5: ANEXOS.	45
5.1 Formulario de encuesta	45
BIBLIOGRAFÍA	53

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen N° 1: Línea de tiempo del servicio ChileCompra.....	7
Imagen N° 2: Proceso de Compra por Convenio Marco.	9
Imagen N° 3: Productos y servicios en venta ordenados según el rubro por Convenio Marco.	9
Imagen N° 4: Ejemplo de código de oferta en mercado público.	13

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Descripción de las siglas en los códigos de licitaciones.	14
---	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: ¿El proceso de licitación pública en Chile es claro y fácil de entender para las PYMES, en todas sus etapas?.....	22
Gráfico N° 2: ¿Las barreras financieras, como los requisitos de solvencia, limitan significativamente la participación de su empresa en las licitaciones públicas?	22
Gráfico N° 3: ¿El acceso al crédito por parte de los bancos es un factor clave que afecta la capacidad de las PYMES para competir en licitaciones públicas?	23
Gráfico N° 4: ¿Las exigencias de solvencia financiera en las licitaciones públicas son difíciles de cumplir para las PYMES?	24
Gráfico N° 5: ¿Las políticas de financiamiento actuales dificultan la participación de las PYMES en los procesos de licitación pública?.....	25
Gráfico N° 6: ¿El proceso de evaluación de propuestas en las licitaciones públicas favorece a las grandes empresas por sobre las PYMES?.....	26
Gráfico N° 7: ¿Las licitaciones públicas favorecen a empresas con mayores recursos tecnológicos?.....	27
Gráfico N° 8: ¿El proceso de evaluación de las propuestas de licitación es transparente y justo para las PYME?.....	28
Gráfico N° 9: ¿Mi empresa tiene la capacidad técnica suficiente para competir en igualdad de condiciones en las licitaciones públicas con otras empresas del rubro de iguales características de cantidad de metros cuadrados construidos?	29
Gráfico N° 10: ¿La cantidad de documentos y requisitos exigidos en las licitaciones públicas representa una carga administrativa excesiva para las PYMES?	30
Gráfico N° 11: ¿La experiencia previa en licitaciones públicas es un factor decisivo para la adjudicación de contratos, lo que desincentiva la participación de nuevas PYMES? ..	32
Gráfico N° 12: ¿Las bases generales y específicas de las licitaciones públicas son claras y comprensibles para todos los participantes?	33
Gráfico N° 13: ¿Las especificaciones técnicas (EE.TT) de las licitaciones públicas son claramente entendibles para mi empresa?.....	34
Gráfico N° 14: ¿El proceso de licitación pública en Chile es accesible y equitativo para las PYMES?	37

Gráfico N° 15: ¿La falta de herramientas técnicas y recursos tecnológicos limita el éxito de las PYMES en la adjudicación de contratos públicos?.38

SOLO USO ACADÉMICO

INTRODUCCIÓN.

En Chile, el sector de la construcción es una de las partes más importantes de la economía nacional, representando el 7% del Producto Interno Bruto (PIB) del país y empleando alrededor del 10% de la fuerza laboral en diversas áreas, principalmente, mano de obra. Este sector es también uno de los que poseen las más altas tasas de creación de empresas privadas (Productividad, 2020).

En los últimos años, el sector de la construcción ha experimentado un declive debido a diversos factores. Desde el año 2019, se han presentado numerosos problemas a nivel nacional, incluyendo el estallido social (2019) y la pandemia (Covid-19), paralizando las jornadas de trabajo por varios meses, provocando retrasos en entrega de proyectos y disminuyendo la empleabilidad. Además de las políticas monetarias restrictivas, baja inversión y poco financiamiento estatal, entre otros.

La baja inversión está relacionada con las restrictivas condiciones impuestas por los bancos para que las personas puedan optar a un crédito y el proceso de ajuste económico. Entre los factores internos y externos que afectan este sector se encuentran el aumento de los costos en materiales de construcción y la baja demanda de estos materiales, restricciones de crédito con aumento en las tasas de interés y una baja productividad o eficiencia de las empresas, lo que ha acentuado el ciclo contractivo de la construcción (CChC, 2023). Esto ha contribuido a una crisis de vivienda y una falta de inversión en infraestructuras clave para el desarrollo del país. Por lo tanto, este proyecto busca explorar soluciones que faciliten una mayor participación de las PYMES, promoviendo un entorno más justo y contribuyendo al desarrollo económico y social de Chile.

Según estadísticas de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), en el año 2024 existen tres principales crisis en el sector:

- Crisis de inversión y crecimiento.
- Crisis de la vivienda.
- Crisis sectorial y del empleo.

La crisis de inversión y crecimiento hace mención que existen múltiples necesidades, tales como infraestructuras viales, hospitalarias, entre otros y recursos insuficientes para suplirlas. La crisis de vivienda principalmente destaca las altas tasas de interés para optar a un crédito hipotecario y el poco índice de compras de viviendas (Construcción, 2024).

Dentro de la crisis sectorial y del empleo, se identifican otros factores internos que perjudican considerablemente a las empresas del sector privado, ya sean PYMES o grandes empresas. Uno de estos factores es la falta de experiencia del personal contratado y las pocas herramientas técnicas que poseen los trabajadores para realizar las diversas tareas necesarias exigidas por el rubro.

El propósito del proyecto es analizar estas y otras dificultades que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector construcción en Chile en los procesos de licitación pública, con el fin de identificar los factores que limitan su capacidad para adjudicar contratos de construcción en igualdad de condiciones frente a las grandes empresas. La investigación se enfocará en el análisis de las etapas de los procesos de licitación a través de la plataforma Mercado Público, evaluando cómo las PYMES lidian con los obstáculos administrativos, financieros y técnicos que inciden en su participación y éxito en estos procesos. Entre los factores clave a investigar se incluyen las restricciones de solvencia financiera impuestas por el sistema, la falta de acceso a crédito debido a las políticas bancarias restrictivas, la inexperiencia del personal y la escasez de herramientas técnicas que dificultan la correcta ejecución de los proyectos.

El proyecto busca no solo comprender las problemáticas que afectan a las PYMES, sino también ofrecer posibles soluciones que mejoren sus oportunidades de participación en licitaciones públicas, especialmente en un mercado cada vez más competitivo. Por lo tanto, se espera contribuir al desarrollo de estrategias que fortalezcan la competitividad de las PYMES en el sector construcción, promoviendo un entorno más equitativo en el acceso a contratos públicos y ayudando así a mitigar la crisis sectorial, que da empleo alrededor del 10% de la fuerza laboral del país (Comisión Nacional de Productividad, 2020). Para lograr este objetivo, se realizaron entrevistas a trabajadores del ámbito de la construcción, que han participado de estos procesos. A través de estas entrevistas, se buscó obtener una visión integral de las barreras que dificultan el acceso de las PYMES a contratos públicos. Se indaga sobre aspectos tales como la complejidad administrativa en las licitaciones, los requisitos de solvencia económica, la falta de experiencia técnica, y los desafíos que enfrentan para competir en igualdad de condiciones con grandes empresas. Además, se pretende comprender cómo los actores perciben el impacto de las políticas actuales, las restricciones crediticias, y los costos asociados con la presentación de propuestas.

El análisis de la información recopilada permitió obtener un diagnóstico de las problemáticas del sector, identificando las principales razones que limitan la participación de las PYMES en las licitaciones públicas y a partir de ello, proponer recomendaciones y posibles soluciones para mejorar la competitividad de estas empresas, generando un impacto positivo en el sector construcción, fomentando un ambiente más equitativo en el acceso a contratos públicos y, en última instancia, contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

OBJETIVO GENERAL.

Examinar las etapas, características y problemáticas de los procesos de licitación pública, así como los principales obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la adjudicación de licitaciones públicas del sector de construcción en Chile, con el fin de aportar soluciones que faciliten su participación y éxito en estos procesos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- 1- Describir las etapas y características de los procesos de licitación pública en Chile, enfocado en el sector de la construcción.
- 2- Analizar las problemáticas que surgen en las licitaciones públicas en Chile, considerando/evaluando las principales dificultades y desafíos que surgen en cada etapa del proceso y cómo esto impacta a las pequeñas y medianas empresas (PYMES)
- 3- Reconocer los principales obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en las licitaciones públicas del sector de la construcción en Chile, definiendo si son de carácter administrativo, financiero, técnico u otros los que limita o impide su participación.
- 4- Proponer estrategias para mejorar la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los procesos de licitación pública en Chile, entregando recomendaciones destinadas a reducir las barreras identificadas y facilitar un acceso más equitativo en las licitaciones públicas del sector de la construcción.

CAPITULO 1: LICITACIONES.

PRINCIPIOS GENERALES QUE RIGEN LAS LICITACIONES PÚBLICAS.

1.1 Concepto.

Las licitaciones son procedimientos en los cuales se solicitan, reciben y evalúan, mediante un procedimiento formal, ofertas para satisfacer la necesidad de bienes, obras y servicios, culminando con la contratación de la propuesta con mayor ventaja (Correa, 2002).

En las licitaciones públicas cualquier persona podrá presentar ofertas, debiendo hacerse el llamado a través de los medios o sistemas de acceso público que mantenga disponible la Dirección de Compras y Contratación Pública, en la forma que establezca el reglamento. Además, con el objeto de aumentar la difusión del llamado, la entidad licitante podrá publicarlo por medio de uno o más avisos, en la forma que lo establezca el reglamento. (Letra a, Art. 7° ley 19886). Según lo que establece la normativa vigente, “La licitación pública será obligatoria cuando las contrataciones superen las 1.000 unidades tributarias mensuales, salvo lo dispuesto en el artículo 8° de esta ley” (Art. 5° ley 19886).

1.2 Características de la licitación.

La ley indica 3 tipos de licitaciones, pública, privada y de contratación directa. Se entiende por Licitación o propuesta pública: “el procedimiento administrativo de carácter concursal mediante el cual la Administración realiza un llamado público, convocando a los interesados para que, sujetándose a las bases fijadas, formulen propuestas, de entre las cuales seleccionará y aceptará la más conveniente”. (Letra a, Art. 7° ley 19886). Este tipo de procedimiento será objeto de esta investigación; no obstante, es necesario describir los siguientes dos tipos. La Licitación o propuesta privada hace alusión al “procedimiento administrativo de carácter concursal, previa resolución fundada que lo disponga, mediante el cual la Administración invita a determinadas personas para que, sujetándose a las bases fijadas, formulen propuestas, de entre las cuales seleccionará y aceptará la más conveniente” (Letra b, Art. 7° ley 19886).

Por otra parte, existe una tercera forma de licitación que se refiere a un Trato o contratación directa y aquí “el procedimiento de contratación que, por la naturaleza de la negociación que conlleva, deba efectuarse sin la concurrencia de los requisitos señalados para la licitación o propuesta pública y para la privada. Tal circunstancia deberá, en todo caso, ser acreditada según lo determine el reglamento ” (Letra c, Art. 7° ley 19.886).

1.3 Objetivos o valores de la licitación.

- **Competencia**

Los oferentes que participan en el proceso de licitación deben tener las competencias necesarias para poder satisfacer las necesidades, exigidas por el Estado, siendo las más generales los años de servicio, cantidad de metros cuadrados construidos, solvencia económica, entre otros.

- **Igualdad.**

“Todos los licitantes deben ser tratados con reglas comunes que se aplican de forma pareja” (Correa, 2002).

- **Publicidad y transparencia.**

La publicidad y transparencia está presente en todo el proceso de la licitación, tanto en la selección de los oferentes y en la ejecución del contrato. Se garantiza a todos los participantes la intención de realizar un proyecto, las condiciones para poder participar, criterios de evaluación y sus porcentajes, además de las cláusulas que tendrá el proceso de la licitación (Correa, 2002), disponibles para los interesados y la comunidad en general.

- **Debido proceso.**

La selección del oferente debe ser lo más clara y comprensible para quienes deseen revisar la adjudicación del proyecto, tanto para los participantes y la comunidad, detallando explícitamente cuáles fueron los pasos, etapas y formalidades que incurrieron en dicho proceso de selección.

Además, debe existir una instancia donde los participantes puedan incurrir en procesos, sobre los cuales puedan impugnar actos si ellos creen que la administración pública realizó una acción incorrecta durante el desarrollo de la licitación. Igualmente, tener la oportunidad de defenderse si alguien más se aqueja sobre ellos (Correa, 2002).

Estas reglas aseguran que todos tengan la oportunidad de manifestar diferentes puntos de vista en función de garantizar que este proceso resulte de manera justa y transparente.

1.4 Participantes de un proceso de licitación.

En los procesos de licitación pública en Chile, el mandante es la entidad estatal que cumple con la función administrativa de gestionar la contratación de servicios o la adquisición de bienes. Los contratistas, por su parte, son las empresas o proveedores que participan en el proceso, preparando ofertas con la esperanza de ser seleccionados. Sin embargo, el marco legal que rige este proceso es dinámico y presenta diferentes implicaciones para los proveedores en cada etapa. Al inicio, todos los ofertantes tienen un derecho subjetivo a participar en igualdad de condiciones, lo que les otorga un interés legítimo en la contratación. A medida que el proceso avanza, este derecho se transforma en un interés contractual, condicionado a la selección final.

En la práctica, y especialmente para las PYMES, este proceso puede volverse complicado. Si bien muchas PYMES muestran interés en participar, las exigencias administrativas, financieras y técnicas a menudo reducen significativamente la cantidad de participantes. Según Correa (2002), el número de ofertantes disminuye progresivamente en cada fase: primero hay más interesados que participantes, luego más participantes que postores, y finalmente solo un contratista se adjudica el contrato.

Desde la perspectiva de una PYME, estas dinámicas resultan desafiantes. Los obstáculos como la necesidad de presentar garantías financieras, cumplir con complejos requisitos técnicos y ajustarse a plazos estrictos a menudo resultan inalcanzables para empresas con recursos limitados. Además, el desconocimiento de los procedimientos y la falta de experiencia en licitaciones públicas pueden ser factores decisivos en su exclusión.

Para una PYME, es crucial no solo entender las bases del proceso, sino también contar con las herramientas necesarias para competir de manera efectiva en el sistema de compras públicas. Capacitarse en el manejo de plataformas como Mercado Público y en la presentación de ofertas sólidas es vital para incrementar sus posibilidades de éxito en la adjudicación de contratos.

Desde la perspectiva de una PYME, los procesos de licitación pública en Chile presentan importantes barreras que deben superar para competir con éxito. Una de las exigencias clave es la presentación de informes comerciales y certificados bancarios que acrediten la capacidad crediticia de la empresa, lo cual es fundamental para demostrar la solvencia financiera y el cumplimiento de compromisos económicos.

Además, la capacidad técnica de la empresa es evaluada rigurosamente. Para una PYME, esto significa contar con profesionales calificados y la experiencia suficiente en los proyectos a ejecutar. A menudo, cumplir con estos requisitos es complicado, ya que las PYMES suelen enfrentar limitaciones en cuanto a personal especializado y experiencia documentada en proyectos de gran envergadura.

Por lo tanto, es crucial que las PYMES se fortalezcan en estas áreas para mejorar sus oportunidades de éxito en las licitaciones, asegurándose de cumplir con los estrictos criterios de capacidad técnica y financiera exigidos.

1.5 Plataforma ChileCompra.

En Chile, el Estado debe abastecerse de diversos insumos y servicios para asegurar su funcionamiento y prestar ayuda a la ciudadanía en todo el país. Esto incluye a organismos públicos como ministerios, municipios, hospitales y las Fuerzas Armadas, los cuales requieren desde suministros básicos, como lápices y papelería, hasta elementos más complejos, como tratamientos médicos especializados, servicios de transporte, y adquisición de inmuebles.

Según datos del año 2023, las compras públicas a través de la plataforma Mercado Público representaron aproximadamente el 4% del PIB chileno, con transacciones que superaron los 12.000 millones de dólares anuales (ChileCompra, 2023). De estas compras, alrededor del 46% se destinaron a la adquisición de bienes, mientras que el resto se dividió entre servicios y obras públicas. Esta plataforma es clave para la eficiencia operativa de los organismos estatales, permitiéndoles satisfacer demandas esenciales de la población, como la provisión de infraestructura, salud y educación (Cámara Chilena de la Construcción, 2023; Banco Central de Chile, 2023).

Desde el año 1927 hasta el 2003, el abastecimiento de los organismos públicos estaba en manos de la Dirección de Aprovisionamiento del Estado (DAE), dependiente del Ministerio de Hacienda. En el año 1994, la Comisión Nacional de Ética Pública, con la idea de crear un sistema transparente, eficaz y sobre todo accesible, proponen la idea de actualizar el sistema de aprovisionamiento que existía en ese periodo. Esta iniciativa se implementó en 1998, en el Comité Interministerial de Modernización del estado (ChileCompra, 2024)

Para el año 2003, entra en vigencia la nueva Ley de compras Públicas (Ley N° 19.886 de bases sobre contratos administrativos de suministro y prestación de servicios), donde un 29 de Agosto comienza a operar formalmente la “Dirección de Compras y Contratación Pública (ChileCompra), sistema dependiente del Ministerio de Hacienda y sometido a la supervigilancia del Presidente de la República con la misión de generar cambios radicales en los procesos de compras públicas, apelando a la transparencia y eficacia.

Imagen N° 1: Línea de tiempo del servicio ChileCompra.



Fuente: ChileCompra (2016), Recuperado de <https://www.chilecompra.cl/wp-content/uploads/2016/10/lineadetiempo2016.jpg>.

Desde su creación en 2003, la plataforma www.mercadopublico.cl centraliza las compras y contrataciones de bienes y servicios de los organismos públicos. Reúne en un solo lugar las demandas del sector público y las ofertas de proveedores, facilitando la transparencia

y eficiencia en los procesos de licitación, con más de 14 millones de transacciones anuales (ChileCompra, 2023).

A través de la página mencionada anteriormente, se presentan diversas maneras de categorizar las necesidades que tienen los organismos públicos en Chile. Estas categorizaciones se realizan tanto por tamaño de las entidades, como por sus características administrativas, lo que permite una clasificación más eficiente de las demandas y requerimientos. Por ejemplo, las necesidades pueden dividirse en aquellas que son exclusivas para pequeñas y medianas empresas (PYMES), así como para grandes compañías, facilitando así la identificación de oportunidades de participación en licitaciones públicas.

Además, las categorías administrativas ayudan a entender la naturaleza de los proyectos y su complejidad, permitiendo a las PYMES adaptar sus propuestas y estrategias de participación. Esto no solo optimiza la búsqueda de oportunidades, sino que también proporciona un marco claro para que las empresas comprendan las especificaciones de cada licitación, mejorando sus posibilidades de éxito en la adjudicación de contratos. Esta clasificación, por lo tanto, no solo beneficia a los organismos públicos al canalizar adecuadamente sus requerimientos, sino que también empodera a las empresas al facilitarles el acceso a información relevante y pertinente para su crecimiento y desarrollo en el sector de la construcción.

Actualmente, más de 850 organismos públicos en Chile, distribuidos a lo largo del país, utilizan la plataforma www.mercadopublico.cl para adquirir bienes y servicios. Este sistema funciona a través de tres principales modalidades de compra, las cuales agilizan los procesos de adquisición, fomentan la competencia y garantizan la transparencia en las transacciones (ChileCompra, 2023). Esta estructura busca satisfacer de manera eficiente las necesidades del sector público. Las modalidades bajo las cuales el estado puede adquirir sus bienes y servicios son:

1. Convenio Marco.
2. Trato Directo.
3. Licitación Pública.

1.5.1 Convenio Marco.

El Convenio Marco es una modalidad de compra que permite a los organismos públicos adquirir bienes y servicios de manera rápida y eficiente a través del portal Mercado Público, realizando un simple clic. Este sistema facilita el acceso a productos previamente negociados y establecidos en acuerdos marco, optimizando así los procesos de adquisición y promoviendo la transparencia en las transacciones del Estado (ChileCompra, 2023; Cámara Chilena de la Construcción, 2023).

La siguiente ilustración (**Imagen N°2**) presenta los pasos que deben seguir tanto los compradores, como los proveedores particulares y organismos públicos, para adquirir bienes o servicios a través del portal del Convenio Marco. Este diagrama detalla el proceso de adquisición y facilita la comprensión de las etapas involucradas en las transacciones realizadas en esta plataforma.

Imagen N° 2: Proceso de Compra por Convenio Marco.



Fuente: ChileCompra (2024), Recuperado de <https://www.chilecompra.cl/convenio-marco>

La dirección **ChileCompra** opera una tienda electrónica que facilita diversas licitaciones públicas, donde se solicitan productos variados a proveedores seleccionados en función de criterios establecidos en las bases administrativas. Estos proveedores, tras ser elegidos, exhiben y publican sus productos en la tienda online, lo que permite a los organismos públicos acceder a una gama de opciones para satisfacer sus necesidades de abastecimiento. Esta plataforma no solo optimiza el proceso de compra, sino que también fomenta la transparencia y la competencia entre los proveedores, lo que es crucial para los profesionales del sector de la construcción que buscan cumplir con los requisitos del Estado. La siguiente imagen (**Imagen N°3**) ilustra este sistema de licitación y exhibición de productos.

Imagen N° 3: Productos y servicios en venta ordenados según el rubro por Convenio Marco.

 Alimentos ID 2239-7-LR17	 Emergencias y Prevención ID 2239-9-LR21	 Artículos de Aseo e Higiene ID 2239-9-LR22	 Suministro de Combustibles ID 2239-3-LR24
 Insumos y Dispositivos Médicos ID 2239-21-LR23	 Mobiliario General ID 2239-3-LR23	 Artículos de Escritorio y Papelería ID 2239-2-LR23	 Gas Licuado de Petróleo ID 2239-6-LR23
 Seguros de Vida ID 2239-12-LR23	 Productos y Servicios de Ferretería ID 2239-9-LR23	 Administración y entrega de beneficios ID 2239-13-LR23	 Licencia Ofimática ID 2239-14-LR23
 Computadores Portátiles, Desktop y AIO ID 2239-1-LR24	 Adquisición Vehículos y Maquinaria ID 2239-8-LR23	 Desarrollo, mantención de Software e IAAS ID 2239-19-LR23	

Fuente: Mercado Público (2024), Recuperado de <https://www.mercadopublico.cl/TiendaHome/>

En el año 2021, las compras realizadas a través del Convenio Marco totalizaron \$1.512 millones de dólares, representando el 10% de las transacciones del portal ChileCompra (ChileCompra, 2024). En el sector de la construcción, este monto fue significativo, con \$345 millones dedicados a la adquisición de materiales y servicios relacionados con obras públicas, lo que equivale aproximadamente al 22% del total de las compras del Convenio Marco. Además, los organismos públicos, incluidos ministerios y municipalidades, realizaron alrededor de 5.600 transacciones específicas en este ámbito, reflejando la necesidad constante de insumos y servicios para proyectos de infraestructura en el país.

Cuando una institución no encuentra lo que necesita en el catálogo del Convenio Marco, debe realizar un llamado a licitación pública. En estos casos, los métodos de compra se han ampliado para agilizar los procedimientos en proyectos de menor envergadura, reduciendo costos para el Estado y fomentando la participación de pequeñas y medianas empresas. Entre estos mecanismos destacan las siguientes:

- Compras Ágiles.
- Bases Tipo
- Compras coordinadas.

Compras ágiles: Esta modalidad se diseñó para incentivar la participación de pequeñas empresas en la plataforma de compras públicas. Tal como sugiere su nombre, se trata de adquisiciones menores que no superan las 30 UTM.

Bases tipo: Las Bases Tipo de Mercado Público representan una nueva forma de compra que emplea un procedimiento administrativo de licitación. Esto implica que los aspectos administrativos ya han sido establecidos de antemano por ChileCompra y aprobados por la Contraloría General de la República.

Compras coordinadas: Es la compra de insumos o equipos tecnológicos, en donde múltiples organismos necesitan productos similares. En lugar de realizar varias

licitaciones pequeñas, ChileCompra organiza una única licitación que cubre las necesidades de todos, obteniendo mejores condiciones en precio y entrega.

1.5.2 Trato Directo.

El Trato Directo es una modalidad de contratación que se utiliza de manera excepcional y como última opción dentro del sistema de compras públicas. A diferencia de las licitaciones abiertas, donde múltiples proveedores pueden presentar sus propuestas, el Trato Directo implica la contratación directa de un solo proveedor, previa emisión de una resolución o decreto alcaldicio que justifique esta elección (ChileCompra, 2024).

Existen varias circunstancias que permiten el uso del Trato Directo, entre las cuales se destacan:

1. **Casos de Emergencia:** Esta causal se activa cuando ocurre una situación imprevista o de urgencia que requiere una respuesta inmediata, como desastres naturales, crisis sanitarias u otras emergencias que no permiten esperar el proceso de una licitación pública. En estos casos, la contratación debe realizarse rápidamente para mitigar los efectos de la emergencia, lo que justifica la elección de un proveedor sin seguir los procedimientos habituales de licitación (ChileCompra, 2024)).
2. **Proveedor Único:** Esta causal se aplica cuando existe un solo proveedor que puede ofrecer el bien o servicio solicitado, ya sea porque tiene derechos exclusivos, patentes, o porque el producto es altamente especializado y no tiene sustitutos. Por ejemplo, podría ser el caso de software con licencias específicas o equipos tecnológicos de un solo fabricante. Para optar por esta vía, se debe acreditar que efectivamente no existen otras alternativas en el mercado (ChileCompra, 2021).
3. **Falta de Oferentes en Licitaciones Públicas:** En situaciones en las que se ha llevado a cabo un proceso de licitación pública, pero no se han presentado oferentes o las propuestas recibidas no cumplen con los requisitos, se puede recurrir al Trato Directo. Esta opción permite adjudicar el contrato a un proveedor sin necesidad de repetir el proceso licitatorio, evitando así demoras adicionales en la adquisición del bien o servicio (ChileCompra, 2024).

“El Dictamen N°5.536/2015, señala que esta causal “permite que se acceda a una propuesta privada en la medida que la entidad licitante fije el mismo pliego de condiciones que rigió el llamado a licitación pública anterior, el cual, habiendo sido tomado de razón por esta Entidad de Control, permite que el acto administrativo que aprueba” (ChileCompra, Contrataciones a través de Trato o Contratación Directa, 2016)

Aspectos importantes del Trato Directo:

- **Justificación y Transparencia:** Dado que esta modalidad no fomenta la competencia, es fundamental que el organismo público justifique adecuadamente la elección del Trato Directo. La justificación debe ser clara y respaldarse con la documentación correspondiente, que puede incluir informes técnicos, estudios de mercado, o cualquier otro documento que demuestre que no existen alternativas viables (ChileCompra, Contrataciones a través de Trato o Contratación Directa, 2016).
- **Resolución Fundada:** Cada contrato bajo la modalidad de Trato Directo debe estar respaldado por una resolución fundada, aprobada por la autoridad competente, en la que se expliquen las razones por las que se ha optado por esta vía. En el caso de los municipios, esto se hace mediante un decreto alcaldicio (ChileCompra, 2023).
- **Límite de Excepcionalidad:** Es importante destacar que, aunque el Trato Directo es una herramienta válida en situaciones excepcionales, su uso debe ser restringido. El sistema de compras públicas promueve la competencia y la transparencia, por lo que esta modalidad sólo debe aplicarse cuando no existen otras opciones viables (ChileCompra, Contrataciones a través de Trato o Contratación Directa, 2016).

En resumen, el Trato Directo es una alternativa que permite agilizar la contratación en casos excepcionales, pero siempre bajo estrictos criterios de justificación y con el objetivo de garantizar que la contratación sea necesaria, eficiente y adecuada a las circunstancias específicas.

1.6 Licitaciones públicas.

En Chile, las licitaciones son un proceso administrativo por el cual una entidad, ya sea pública o privada, realiza una invitación por algún medio de comunicación a empresas o proveedores o presentar ofertas o propuestas con el fin de realizar un proyecto o proveer bienes o servicios, aceptando la oferta más conveniente dentro de las propuestas en base a los criterios establecidos previamente por el ente licitante en las bases administrativas de la licitación (Hacienda, 2024). Las bases administrativas serán de carácter general y específica, en esta diferenciación encontramos:

a) Bases administrativas generales: Establece los requisitos, condiciones y especificaciones del producto o servicio a contratar, tales como la descripción del producto, cantidad de este y plazos de ejecución. Además, entrega información respecto

a los criterios de evaluación que se aplicarán para la elección del proveedor, cláusulas y condiciones y garantías requeridas en el proceso.

b) Bases administrativas específicas: Pertenece al conjunto de normas sobre los procedimientos y condiciones complementarias a las bases administrativas generales en los que se fijan los parámetros de un proyecto, obra o servicio específico, a los que deberá ajustarse el desarrollo del proceso de la licitación, adjudicación y ejecución de los contratos, entregando más información acerca de aspectos no definidos en las bases administrativas generales, complementando y aclarando información.

1.7 Clasificación y documentos de una licitación.

1.7.1 Codificación de las licitaciones.

La educación sobre la plataforma de Mercado Público y sus procesos de licitación es crucial para las PYMES, ya que les permite navegar eficientemente el sistema, entender los códigos y requisitos necesarios para presentar propuestas efectivas. Esto aumenta sus posibilidades de adjudicación, optimiza recursos y fomenta una competencia más equitativa en el mercado.

Mercado Público organiza sus licitaciones de manera formal a través de un sistema de codificación que facilita la identificación de los organismos que solicitan productos o servicios. Este sistema incluye información sobre la cantidad de licitaciones publicadas por cada unidad y el tipo de licitación que se está llevando a cabo. Esto permite a los proveedores conocer las oportunidades de negocio disponibles y optimiza la interacción entre el sector público y privado en Chile.

El código de orden de compra es fundamental en el proceso de licitación, ya que aparece en cada orden y su correcta comprensión permite facilitar la búsqueda y la elaboración de propuestas. Este código desglosa la información clave sobre la licitación, como el tipo de producto o servicio requerido y la entidad solicitante. La imagen siguiente (Imagen N°4) ilustra la estructura de estos códigos, brindando claridad a los proveedores sobre cómo interpretarlos y utilizarlos en sus postulaciones, lo que optimiza la participación en el sistema de compras públicas.

Imagen N° 4: Ejemplo de código de oferta en mercado público.



Fuente: LicitaLAB, Recuperado de <https://www.licitalab.cl/tipos-de-licitaciones-mercado-publico/>

Con relación a la tercera parte del código según la imagen anterior (**Imagen N°4**), ésta corresponde a los diferentes tipos de licitaciones a los que pertenecen las propuestas. La siguiente tabla (**Tabla N°1**) indica la clasificación que la plataforma MercadoPúblico entrega a las licitaciones publicadas dependiendo si es de carácter pública, privada, trato directo, compra directa, orden de compra y compra ágil y los montos destinados a estas.

Tabla N° 1: Descripción de las siglas en los códigos de licitaciones.

ID	Descripción del código
L1	Licitación Pública Menor a 100 UTM
LE	Licitación Pública Entre 100 y 1000 UTM
LP	Licitación Pública Mayor 1000 UTM
LR	Licitación Pública Mayor a 5000 UTM
LQ	Licitación Pública entre a 2000 y 5000 UTM
LS	Licitación Pública Servicios personales especializados
A1	Licitación Privada por Licitación Pública anterior sin oferentes
B1	Licitación Privada por Remanente de Contrato anterior
E1	Licitación Privada por Convenios con Personas Jurídicas Extranjeras fuera del Territorio Nacional
F1	Licitación Privada por Servicios de Naturaleza Confidencial
J1	Licitación Privada por otras causales, excluidas de la ley de Compras
CO	Licitación Privada entre 100 y 1000 UTM
B2	Licitación Privada Mayor a 1000 UTM
A2	Trato Directo por Producto de Licitación Privada anterior sin oferentes o desierto
D1	Trato Directo por Proveedor Único
E2	Licitación Privada Menor a 100 UTM
C2	Trato Directo (Cotización)
C1	Compra Directa (Orden de compra)
F2	Trato Directo (Cotización)
F3	Compra Directa (Orden de compra)
G2	Directo (Cotización)
G1	Compra Directa (Orden de compra)
R1	Orden de Compra menor a 3 UTM
CA	Orden de Compra sin Resolución
SE	Orden de Compra proveniente de adquisición sin emisión automática de OC
R2	Orden de Compra menor a 3 UTM
COT	Compra Ágil

Fuente: Elaboración propia

1.7.2 Documentos.

En un proceso de licitación, existen varios documentos que son vitales para que los postulantes puedan realizar su oferta económica dentro de los márgenes establecidos por los mandantes. Éstos son revisados de manera exhaustiva por una comitiva de expertos y autoridades nacionales u organizaciones públicas y privadas, nacionales o extranjeras según la envergadura del proyecto, incorporando además asesores que supervisan un control permanente para cumplir tanto con las normativas vigentes y políticas públicas, como la Ley N°19886 de bases sobre contratos administrativos de suministro y prestación de servicios, que regulan la transparencia, probidad y legalidad de los documentos (Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento, 2021).

La Ley N° 19886 establece un marco normativo para los contratos administrativos de suministro y prestación de servicios en Chile, promoviendo la transparencia, la probidad y la legalidad en los procesos de contratación pública. Esta ley regula aspectos esenciales como la presentación de documentos, los derechos de los proveedores, y las condiciones

para la adjudicación, buscando garantizar que las compras del Estado se realicen de manera justa y eficiente. Su implementación fortalece la confianza en la gestión pública y fomenta la competencia entre proveedores.

Según la Ley N° 19886 de Chile, las empresas que desean participar en contratos administrativos de suministro y prestación de servicios deben presentar varios documentos que acrediten su capacidad y cumplimiento de requisitos. Los documentos típicos que se solicitan incluyen:

1. **Certificados de Inscripción:** Comprobantes de inscripción en el Registro de Proveedores del Estado.
2. **Documentos de Identidad:** Identificación del representante legal de la empresa.
3. **Certificados de Cumplimiento:** Documentos que acrediten la situación tributaria y de seguridad social, como el certificado de cumplimiento tributario emitido por el Servicio de Impuestos Internos (SII) y el certificado de cotizaciones previsionales.
4. **Documentación Técnica:** Acreditación de la capacidad técnica, que puede incluir antecedentes laborales, experiencia previa, y documentación que respalde la calidad de los productos o servicios ofrecidos.
5. **Estado de Situación Financiera:** Informe financiero que demuestre la capacidad económica de la empresa para cumplir con los contratos.

En el contexto de una licitación pública, las bases administrativas establecen las reglas y procedimientos del proceso, incluyendo los plazos, requisitos de participación, y las responsabilidades del adjudicatario. Son cruciales para garantizar la transparencia y equidad en la competencia entre proveedores. Por otro lado, las bases técnicas detallan los requerimientos específicos del proyecto, como características técnicas de los materiales y métodos de ejecución. Los anexos económicos incluyen aspectos financieros, tales como presupuestos y forma de pago, fundamentales para evaluar la viabilidad financiera de la propuesta.

Respecto a los planos del proyecto, estos son esenciales para la correcta ejecución de las obras en el sector construcción. Su importancia radica en que permiten visualizar y planificar las intervenciones de manera precisa. Además, el programa computacional en el que fueron creados, como AutoCAD, facilita el diseño detallado y la modificación de estos planos, mejorando la precisión y eficiencia del trabajo en obra.

La imagen a continuación (**Imagen N° 5**), se observan, bases administrativas (Anexo administrativo), bases técnicas (Anexo técnico), anexos económicos, planos del proyecto, entre otros datos, que son documentos presentes por lo general en las licitaciones de construcción.

Imagen N° 5: Documentos adjuntos en propuesta “Mejoramiento áreas verdes en distintos sectores comuna de Ñuñoa segundo llamado”.

Anexo	Tipo	Descripción	Tamaño	Fecha de Adjunto
PROYECTO 4 Planos_Ch_E_.dwg	Otros Anexos de adquisición	Proyecto4 DWG	1728 Kb	18-06-2024 17:37:45
PROYECTO 4 Planos_CHILE ESPAÑA Y OTROS.pdf	Otros Anexos de adquisición	Proyecto4 Planos	1154 Kb	18-06-2024 17:18:10
PROYECTO 4 EETT_CHILE ESPAÑA Y OTRAS.pdf	Otros Anexos de adquisición	Proyecto4 Especificaciones Técnicas	672 Kb	18-06-2024 17:17:54
PROYECTO 4 EETT Memoria de Riego Chile España.pdf	Otros Anexos de adquisición	Proyecto4 EETT Memoria de Riego Chile España	142 Kb	18-06-2024 17:17:35
PROYECTO 3 Planos firmados PEDRO VALDIVIA.pdf	Otros Anexos de adquisición	Proyecto3 planos	4021 Kb	18-06-2024 17:16:45
PROYECTO 3 Pedro de Valdivia.dwg	Otros Anexos de adquisición	Proyecto3 DWG	20190 Kb	18-06-2024 17:16:25
PROYECTO 3 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.pdf	Otros Anexos de adquisición	Proyecto3 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	3513 Kb	18-06-2024 17:16:07
PROYECTO 2 MEJORAMIENTO PARQUE VILLA LOS PRESIDENTES-OBS01.dwg	Otros Anexos de adquisición	Proyecto2 DWG	14402 Kb	18-06-2024 17:15:49
PROYECTO 2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Los Presidentes.pdf	Otros Anexos de adquisición	Proyecto2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	9233 Kb	18-06-2024 17:15:29
PROYECTO 2 MEJORAMIENTO PARQUE VILLA LOS PRESIDENTES-FIRMADOS.pdf	Otros Anexos de adquisición	Proyecto2 Planos	4838 Kb	18-06-2024 17:11:02

Fuente: MercadoPublico

1.8 Problemáticas en licitaciones públicas.

Las licitaciones públicas son mecanismos clave para la adquisición de bienes y servicios por parte del Estado, y aunque se basan en principios de transparencia, igualdad de oportunidades y competencia, no están exentas de dificultades y desafíos en su implementación (JAMETT, 2021).

A continuación, se abordarán las principales problemáticas que surgen en el contexto de las licitaciones públicas en Chile. Estas dificultades son diversas y pueden presentarse a lo largo de todo el proceso, desde la fase inicial de creación y planificación de la licitación, hasta el momento en que se adjudica el contrato. Cada una de estas etapas puede enfrentarse a distintos obstáculos que afectan tanto a los organismos públicos que generan las licitaciones, como a las empresas que participan en ellas. A lo largo del siguiente capítulo se analizarán los distintos desafíos que caracterizan el proceso de licitación pública y cómo estos impactan a las PYMES.

1.9 Preparación de los documentos para una licitación.

Este proceso implica la elaboración de una serie de documentos que detallarán y regularán tanto el procedimiento de selección como los términos del contrato futuro. En algunos países, los pliegos de licitación o condiciones incluyen únicamente la información necesaria para la selección del contratista, por lo que también es fundamental preparar y redactar el contrato que establecerá las condiciones técnicas y económicas bajo las cuales

se llevará a cabo la contratación por parte de la administración (Correa, Manual de licitaciones públicas, 2002).

Un paso preparatorio crucial en el proceso de licitación pública son los estudios previos. El éxito de una licitación depende en gran medida de la calidad y confiabilidad de estos estudios, ya que, si no se realizan adecuadamente, la licitación será deficiente. Un ejemplo claro de ello es cuando los contratos de obras sufren numerosas modificaciones, lo que aumenta significativamente los costos en comparación con lo presupuestado inicialmente. Esto ocurre, en gran medida, porque los estudios previos no lograron identificar correctamente las dificultades del proyecto (Correa, Manual de licitaciones públicas, 2002).

CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA.

2.1 Tipo y diseño de la investigación.

La metodología que se emplea en el siguiente estudio fue de tipo mixto, permitiendo investigaciones cuantitativas y cualitativas (Driessnack, 2007), destacando principalmente el carácter cualitativo, el cual corresponde a un modo de encarar el mundo empírico e intenta abordar los problemas desde el punto de vista descriptivo, es decir, focaliza su interés en las palabras de las personas, habladas y escritas, y la conducta observable (Taylor & Bogdan, 1992); en un sentido más amplio y en palabras de Delgado, “El diseño cualitativo es abierto, tanto en lo que concierne a la selección de participantes-actantes en la producción del contexto situacional, así como en lo que concierne a la interpretación y análisis, es decir, la articulación de los contextos situacional y convencional, ya que tanto el análisis como la interpretación se conjugan en el investigador (en tanto sujeto de la investigación), que es quien integra lo que se dice y quién lo dice”. (Delgado, 1995, p.77).

Desde esta metodología, “las personas, escenarios y grupos, no son reducidos o tratados como variables, sino considerados como un todo, de tal forma que se trata de comprender a las personas, dentro del marco de referencia de ellas mismas” (Taylor & Bogdan, 1992). Por lo tanto, se busca la obtención de un conocimiento que permita comprender significados, percepciones, intenciones, acciones de las personas. Es así como los métodos cualitativos permiten permanecer próximos al mundo empírico, están destinados a asegurar un estrecho ajuste entre los datos y lo que realmente la gente dice y hace, lo que en definitiva da énfasis en la validez del estudio (Taylor & Bogdan, 1992).

Desde esta perspectiva los estudios realizados son pequeños en escala, pero no menos válidos o intensos. El interés de la investigación es conocer un fenómeno en particular, “Etapas y problemáticas de los procesos de licitación pública en Chile y las dificultades para las pequeñas y medianas empresas en la adjudicación de contratos de construcción: propuestas de soluciones para facilitar su participación y éxito”. El estudio efectuado se

sustenta desde la modalidad de cuestionario, que es una herramienta de recolección de datos que consiste en una serie de preguntas estructuradas para obtener información específica de los participantes. Este instrumento es ampliamente utilizado en investigaciones cuantitativas y cualitativas, permitiendo al investigador medir variables como actitudes, conocimientos o comportamientos de los encuestados. Los cuestionarios pueden incluir preguntas **cerradas**, con opciones de respuesta predeterminadas para elegir, como en este caso que se utilizó, escala Likert o **abiertas**, que permiten respuestas más amplias y detalladas, lo que resultó útil para obtener información más profunda. En el caso del presente estudio se utilizaron ambos tipos de preguntas.

Esta modalidad permite asegurar que los datos recolectados sean válidos y confiables. Un cuestionario bien estructurado permite a los investigadores alcanzar sus objetivos de estudio y obtener información relevante para el análisis. Según Hernández et al. (2014), los cuestionarios bien diseñados son esenciales para recolectar datos válidos y confiables, ya que permiten obtener información precisa que facilita el análisis y la interpretación de los resultados. Asimismo, Creswell (2014) destaca que un cuestionario estructurado correctamente ayuda a alinear los objetivos de la investigación con los datos obtenidos.

El uso de un cuestionario con preguntas abiertas en la investigación permitió explorar a fondo las percepciones y experiencias de los profesionales del sector de la construcción en torno a las licitaciones públicas. Este enfoque es adecuado para obtener respuestas detalladas sobre los problemas que enfrentan durante las licitaciones, tanto en las propuestas adjudicadas como en las no adjudicadas. A través de estas preguntas, se recogió información directa y específica, revelando factores que influyen en el éxito o fracaso de las adjudicaciones.

Este método es particularmente útil en investigaciones sobre el sector de la construcción, ya que permite obtener una visión rica y matizada de los desafíos que enfrentan las empresas, especialmente las pequeñas y medianas (PYMES), en el portal de Mercado Público. Al preguntarles a los participantes sobre sus percepciones personales y sobre las falencias en las licitaciones, el estudio busca identificar áreas clave de mejora en los procesos y aportar recomendaciones basadas en la experiencia real de los actores involucrados.

2.2 Participantes.

La investigación, a través del instrumento de tipo cuestionario, incluyó a 11 profesionales que se desempeñan en el área de la construcción, de profesión constructores civiles y que han participado en licitaciones públicas de construcción por medio de la plataforma Mercado Público, entregando datos fidedignos que contribuyeron a resolver la pregunta de investigación.

Los participantes muestran un promedio de edad de 39 años, lo que refleja una población relativamente madura y experimentada. Esto es crucial, ya que la experiencia y el conocimiento adquirido con la edad pueden influir significativamente en las decisiones y resultados dentro de los proyectos de construcción, especialmente en lo relacionado con la gestión y ejecución de licitaciones.

Por otro lado, los participantes tienen un promedio de 17 licitaciones en las que han participado, lo que denota una considerable experiencia en este tipo de procesos. Además, tienen un promedio de 9 años de experiencia en la industria, lo que refuerza su capacidad técnica y su comprensión de los procedimientos administrativos y normativos en el sector de la construcción. Estos datos son fundamentales para evaluar la fiabilidad de las respuestas y la representatividad del estudio.

2.3 Análisis de los datos.

La información obtenida a través de las técnicas de recolección de datos es recopilada y los registros son transcritos para su posterior análisis, esta etapa dice Bisquerra (2004) citando a Gil (1994) y Goetz y Lecompte (1988) “constituye una etapa clave del proceso de investigación cualitativa que aparece indisolublemente unido a la recogida de la información” (Bisquerra, 2004, p. 357)

El análisis de los datos en una investigación que utiliza cuestionarios con preguntas abiertas y cerradas en el ámbito de la construcción, especialmente sobre la experiencia de las PYMES en las licitaciones, requiere un enfoque detallado. Siguiendo a Bisquerra (2004), este proceso implica la reducción de la información, la exposición de los datos y la extracción de conclusiones. Para la reducción de datos, se aplicó una categorización y codificación, separando la información en unidades que representan significados temáticos, un método clave en investigaciones cualitativas y mixtas.

Las preguntas abiertas permiten profundizar en las percepciones y experiencias de los participantes en las licitaciones públicas, identificando problemas específicos a los que se enfrentan las PYMES en el sector. La categorización ayuda a organizar esta información de manera que refleje fenómenos culturales, sociales o psicológicos presentes en el corpus de datos, según Mucchielli (1996). Mientras tanto, las preguntas cerradas proporcionan información cuantificable, complementando el análisis temático y facilitando la verificación de conclusiones más objetivas. Este enfoque mixto es esencial para captar tanto la complejidad cualitativa como los patrones numéricos de la participación de las PYMES en el sistema de Mercado Público.

Las categorías según Strauss (1987) citado por Rodríguez, Gil y García (1999) pueden responder a un proceso de búsqueda a partir de los datos, en lo que se denomina “codificación abierta”, cuyo propósito es “utilizar los datos para generar categorías generales abstractas que nos ayuden posteriormente en la construcción de la teoría”. (Bisquerra, 2004, p.323) Mediante este proceso se finaliza con una lista de categorías que

se va ampliando o redefiniendo a medida que se analiza el texto. La codificación es la “operación concreta por la cual se asigna a cada unidad de contenido el código propio de la categoría donde se incluye” (Bisquerra, 2004, p. 358).

CAPÍTULO 3: RESULTADOS.

En este apartado, se exponen los resultados obtenidos, en coherencia con lo planteado desde la revisión teórica y el análisis de contenido de los elementos emergentes obtenidos a través de los 11 cuestionarios respondidos por los participantes. Teniendo presente que “La producción de conocimiento tiene una naturaleza constructivo-interpretativa, que se legitima como actividad productiva y teórica, representando un proceso en permanente desarrollo, donde todo resultado parcial es un momento de construcción” (González, 1997, pág. 95). Los resultados según objetivos de investigación son los siguientes:

3.1 Objetivo N°2.

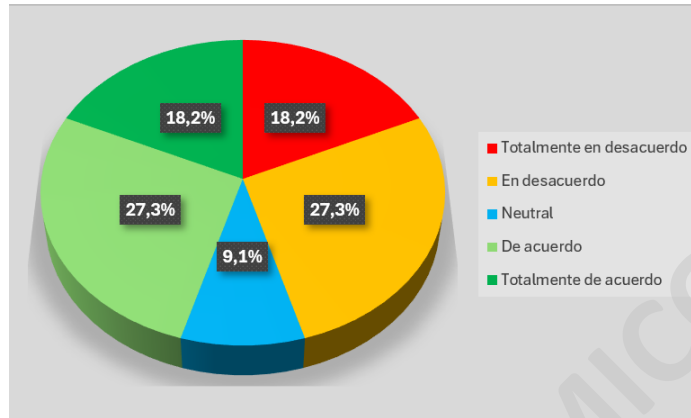
Identificar y analizar las problemáticas que surgen en las licitaciones públicas en Chile, considerando/evaluando las principales dificultades y desafíos que surgen en cada etapa del proceso y cómo esto impacta a las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Los resultados sobre la claridad del proceso de licitación en Chile revelan una variedad de experiencias entre las PYMES, evidenciando tanto barreras como accesibilidad en su comprensión del sistema. Con un **18,2%** de los participantes que expresaron estar **totalmente en desacuerdo** y un **27,3%** en **desacuerdo** sobre la claridad del proceso, se puede inferir que muchas PYMES encuentran obstáculos en su entendimiento de las distintas etapas de la licitación pública. Estos obstáculos podrían estar relacionados con la complejidad del lenguaje administrativo, los requisitos técnicos, o las variaciones en los procedimientos según el tipo de contrato y entidad licitante.

En contraste, otro **27,3%** que se mostró **de acuerdo** y un **18,2%** que indicó estar **totalmente de acuerdo** perciben el proceso de licitación como claro y comprensible. Esto podría implicar que, para algunas PYMES, la experiencia previa o el acceso a ciertos recursos informativos facilitan su familiarización con las exigencias del sistema, permitiéndoles navegar de manera efectiva entre sus diversas etapas. Esto sugiere que algunos sectores del sistema de licitación pueden estar siendo accesibles para las empresas que logran adquirir conocimientos específicos o contar con asistencia adecuada.

La respuesta **neutral** del **9,1%** refleja posiblemente a aquellas PYMES que, aunque no enfrentan problemas de comprensión, tampoco consideran el proceso de licitación particularmente accesible o complejo. Esto podría incluir a empresas que, a pesar de entender el proceso, no necesariamente encuentran que esté adaptado para facilitar su participación.

Gráfico N° 1: ¿El proceso de licitación pública en Chile es claro y fácil de entender para las PYMES, en todas sus etapas?



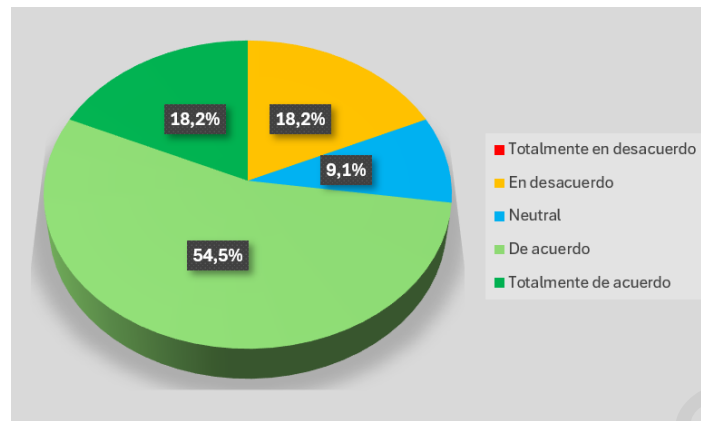
Fuente: Elaboración propia.

Las respuestas sobre las barreras financieras en las licitaciones públicas en Chile muestran que una amplia mayoría de las PYMES encuestadas perciben los requisitos de solvencia como un obstáculo relevante para participar en estos procesos. Con un **54,5%** de los participantes que expresó estar **de acuerdo** y un **18,2%** que indicó estar **totalmente de acuerdo**, el **72%** en conjunto considera que las exigencias financieras, como los requisitos de solvencia y respaldo económico, imponen una carga que limita de manera significativa sus posibilidades de competir en igualdad de condiciones. Esto podría estar relacionado con el acceso limitado a financiamiento, recursos para garantías, o la capacidad para asumir ciertos costos iniciales requeridos en las licitaciones.

Por otro lado, el **18,2%** de las PYMES que está **en desacuerdo** con esta afirmación y el **9,1%** que adoptó una posición **neutral** sugieren que, si bien las barreras financieras afectan a un gran número de empresas, algunas han encontrado estrategias o recursos que les permiten superar estas limitaciones y mantenerse activas en las postulaciones. Esta disparidad podría explicarse por variaciones en el tamaño, capacidad de autofinanciamiento, o acceso a financiamiento externo de las PYMES.

En resumen, estos resultados ponen de relieve una preocupación significativa entre las PYMES sobre los desafíos financieros que enfrentan en el proceso de licitación, al tiempo que indican que ciertas empresas han podido mitigar o superar estas dificultades, permitiéndoles participar de manera continua en el sistema de licitaciones públicas.

Gráfico N° 2: ¿Las barreras financieras, como los requisitos de solvencia, limitan significativamente la participación de su empresa en las licitaciones públicas?



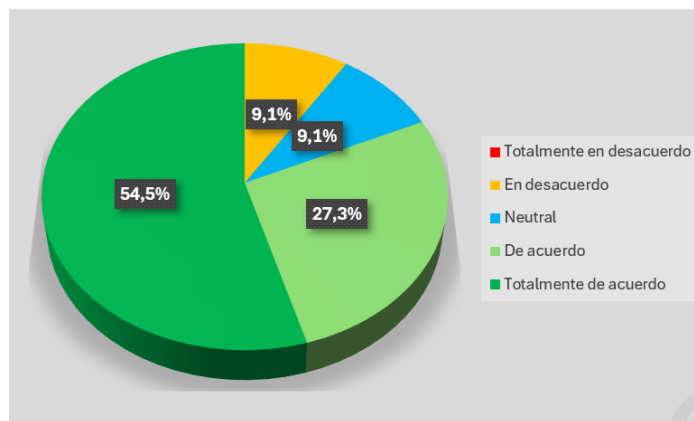
Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la pregunta acerca de si acceso al crédito por parte de los bancos es un factor clave que afecta la capacidad de las PYMES para competir en licitaciones públicas, indican que la gran mayoría de las PYMES encuestadas consideran el acceso al crédito bancario como un elemento crucial para su capacidad de participar en licitaciones públicas, con un **54,5% totalmente de acuerdo** y un **27,3% de acuerdo**, lo que totaliza un **81,8%**. Este alto porcentaje sugiere que la falta de financiamiento, o la dificultad para obtenerlo, es visto como una limitación importante. Para muchas de estas empresas, el crédito bancario puede ser la única fuente viable de fondos para cubrir los costos iniciales, garantizar la ejecución de los proyectos, y manejar los plazos de pago exigidos en las licitaciones, los cuales suelen ser extensos.

Por el contrario, solo un **9,1%** de los encuestados considera que el acceso al crédito no es un factor crítico, mientras que otro **9,1%** mantiene una postura **neutral**, lo que sugiere que, aunque esta barrera es relevante para la mayoría, existen algunas PYMES que han encontrado alternativas de financiamiento o disponen de recursos propios suficientes para cubrir los gastos iniciales y operativos requeridos en las licitaciones.

En resumen, estos resultados reflejan que, para la mayoría de las PYMES, el crédito bancario es visto como una herramienta esencial para poder competir en licitaciones públicas, ya que el acceso al financiamiento facilita el cumplimiento de los requisitos financieros y operativos del proceso, sin los cuales su participación se vería seriamente limitada.

Gráfico N° 3: ¿El acceso al crédito por parte de los bancos es un factor clave que afecta la capacidad de las PYMES para competir en licitaciones públicas?

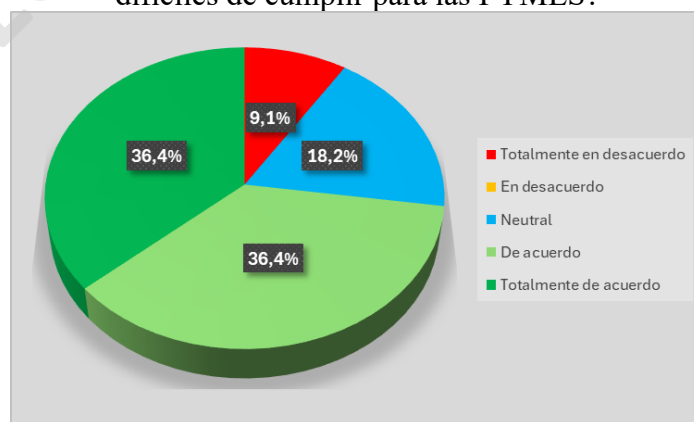


Fuente: Elaboración propia.

Los resultados sobre la pregunta respecto a las exigencias de solvencia financiera reflejan que las exigencias de solvencia financiera en las licitaciones públicas son percibidas como una barrera importante para la mayoría de las PYMES encuestadas. Con un **36,4%** de los participantes **totalmente de acuerdo** y otro **36,4% de acuerdo**, se destaca que cumplir con estos requisitos representa un desafío considerable. Esto sugiere que las demandas financieras para participar en licitaciones públicas podrían estar limitando la competitividad de PYMES, que a menudo no cuentan con el respaldo financiero necesario.

En contraste, un **9,1%** de los encuestados está en **totalmente en desacuerdo**, y un **18,2%** mantiene una postura **neutral**, lo que indica que, aunque la mayoría de las PYMES perciben estas exigencias como un obstáculo, existen algunas empresas que, ya sea por disponer de una estructura financiera más sólida o por contar con otras fuentes de respaldo, no consideran estos requisitos un problema significativo. Sin embargo, el elevado porcentaje de quienes encuentran las exigencias de solvencia difíciles de cumplir sugiere que este aspecto es un factor crítico para muchas PYMES al considerar su participación.

Gráfico N° 4: ¿Las exigencias de solvencia financiera en las licitaciones públicas son difíciles de cumplir para las PYMES?

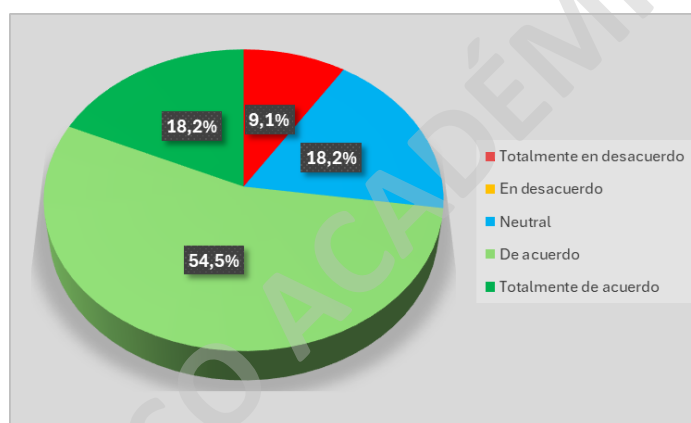


Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la pregunta sobre si las políticas de financiamiento actuales dificultan la participación de las PYMES en los procesos de licitación pública revelan que el **9,1%** de los encuestados está **totalmente en desacuerdo**, y **ninguno** se muestra **en desacuerdo**. Un **18,2%** opta por una respuesta **neutral**.

Sin embargo, la mayoría de los encuestados, representando un **54,5%**, está **de acuerdo**, y un **18,2%** está **totalmente de acuerdo** en que las políticas de financiamiento actuales representan un obstáculo significativo para la participación de las PYMES. Estos resultados sugieren que existe una percepción generalizada de que las condiciones de financiamiento son desafiantes y pueden limitar las oportunidades de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de las licitaciones públicas.

Gráfico N° 5: ¿Las políticas de financiamiento actuales dificultan la participación de las PYMES en los procesos de licitación pública?



Fuente: Elaboración propia.

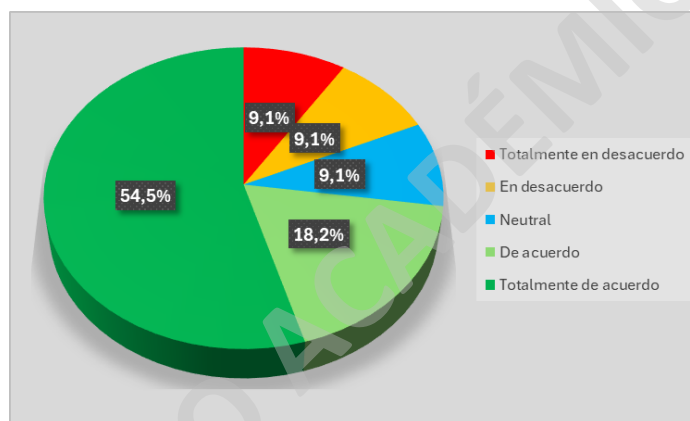
Los resultados sobre si el proceso de evaluación de propuestas en las licitaciones públicas favorece a las grandes empresas por sobre las PYMES, sugieren una percepción predominante de que las grandes empresas son favorecidas en detrimento de las PYMES. El **54,5%** de los encuestados que está **totalmente de acuerdo**, sumado al **18,2%** que está **de acuerdo**, da un total de **72,7%** que considera que las grandes empresas tienen una ventaja en estos procesos. Esta percepción puede reflejar preocupaciones acerca de cómo los criterios de evaluación, como la solvencia financiera, la experiencia previa o la capacidad operativa, pueden estar estructurados de manera que las grandes empresas cumplan más fácilmente con los requisitos y estándares establecidos, reduciendo las oportunidades para las PYMES.

Por otro lado, el **9,1%** de los encuestados que está **en desacuerdo** y otro **9,1%** que está **totalmente en desacuerdo** reflejan una minoría que no percibe este favoritismo. Esto puede deberse a que, en ciertos sectores o tipos de licitaciones, las PYMES encuentran oportunidades en las que los criterios de evaluación son más inclusivos o accesibles, permitiéndoles competir en condiciones similares.

Además, el **9,1%** de los encuestados que se mantiene **neutral** podría representar a aquellos que, ya sea por falta de experiencia directa en licitaciones o por la variabilidad en los procesos, no consideran que exista un sesgo tan marcado en favor de las grandes empresas.

En conjunto, estos resultados revelan una percepción generalizada de que el sistema actual podría estar estructurado de manera que, aunque no siempre de forma explícita, termina beneficiando a las grandes empresas. Esta percepción pone en evidencia la necesidad de revisar los criterios de evaluación para asegurar que sean lo suficientemente inclusivos, permitiendo a las PYMES competir en un terreno más equilibrado.

Gráfico N° 6: ¿El proceso de evaluación de propuestas en las licitaciones públicas favorece a las grandes empresas por sobre las PYMES?



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos en relación con la pregunta sobre si las licitaciones públicas favorecen a empresas con mayores recursos tecnológicos revelan que el **45,5%** de los encuestados se manifiesta **totalmente de acuerdo**, mientras que un **18,2%** expresa estar **de acuerdo** con esta afirmación. Esta tendencia indica una percepción generalizada de que la disponibilidad y el acceso a tecnologías avanzadas son factores determinantes en el éxito de las empresas en el ámbito de las licitaciones públicas.

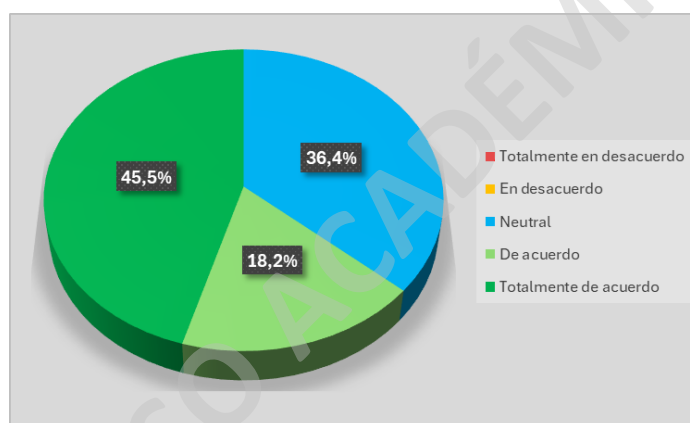
El hecho de que más del **63%** de los participantes coincida en que los recursos tecnológicos influyen en la competitividad sugiere que existe un reconocimiento amplio de que la modernización y la digitalización son esenciales en este contexto. En un entorno donde las licitaciones pueden ser altamente competitivas, contar con herramientas tecnológicas adecuadas no solo permite a las empresas optimizar sus procesos, sino también mejorar la calidad de sus propuestas y aumentar la eficiencia en la ejecución de proyectos.

Por otro lado, un **36,4%** de los encuestados se ubicó en una posición **neutral** respecto a esta afirmación. Este dato es significativo, ya que refleja una parte considerable de la muestra que, aunque no se manifiesta categóricamente a favor o en contra, reconoce de

alguna manera el impacto potencial de los recursos tecnológicos en las dinámicas de licitación. Esta neutralidad podría interpretarse como una indicación de que aún existen áreas de incertidumbre o falta de información sobre cómo los recursos tecnológicos influyen en la adjudicación de contratos públicos.

En resumen, estos resultados destacan la importancia creciente de la tecnología en el ámbito de las licitaciones públicas y subrayan la necesidad de que las empresas inviertan en recursos tecnológicos para mantenerse competitivas. La tendencia hacia la digitalización y la implementación de herramientas tecnológicas en los procesos de licitación podría ser un camino crucial para la mejora de la eficiencia y la transparencia en la gestión pública.

Gráfico N° 7: ¿Las licitaciones públicas favorecen a empresas con mayores recursos tecnológicos?



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la pregunta sobre la transparencia y justicia del proceso de evaluación de las propuestas de licitación para las PYMES revelan una preocupación considerable entre los encuestados. Un **18,2%** se declara **totalmente en desacuerdo**, mientras que un **36,4%** expresa estar **en desacuerdo** con la afirmación de que el proceso es transparente y justo. Estos porcentajes indican que más de la mitad de los participantes, es decir, un **54,6%**, manifiestan desconfianza en la equidad del sistema, lo que resalta una percepción negativa que podría tener profundas implicaciones en la participación de las PYMES en licitaciones públicas.

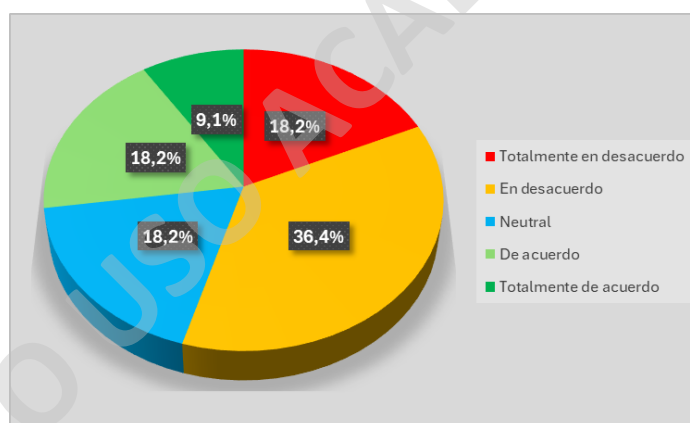
En contraste, solo un **18,2%** de los encuestados se mostró **de acuerdo** con la afirmación, y un **9,1%** afirmó estar **totalmente de acuerdo**. Este bajo nivel de aprobación sugiere que la percepción de transparencia y justicia es, en general, limitada. Un **18,2%** se mantuvo **neutral** respecto a esta pregunta. La escasa confianza en la evaluación de las propuestas puede ser un factor desmotivador para las PYMES, que a menudo enfrentan desafíos adicionales en comparación con empresas más grandes. Esta situación no solo puede restringir su capacidad para competir en igualdad de condiciones, sino que también puede

llevar a una menor participación en licitaciones públicas, afectando así la diversidad y competitividad en el mercado.

Además, esta percepción negativa sobre la transparencia y equidad puede repercutir en la confianza general de las PYMES en el sistema de licitaciones públicas. Cuando las empresas perciben que el proceso no es justo o transparente, su disposición a participar en futuros concursos puede disminuir, creando un ciclo perjudicial que limita la innovación y la competencia en el sector. La falta de confianza puede llevar a las PYMES a buscar alternativas fuera del ámbito de las licitaciones, lo que a su vez podría resultar en la pérdida de oportunidades valiosas para el desarrollo económico y la colaboración con el sector público.

En resumen, los datos reflejan una necesidad urgente de mejorar la transparencia y justicia en el proceso de evaluación de propuestas de licitación para fortalecer la confianza de las PYMES en el sistema. Abordar estas preocupaciones podría no solo incrementar la participación de las PYMES en licitaciones públicas, sino también fomentar un entorno más competitivo y equitativo que beneficie a toda la economía.

Gráfico N° 8: ¿El proceso de evaluación de las propuestas de licitación es transparente y justo para las PYME?



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la pregunta sobre si la empresa del encuestado tiene la capacidad técnica suficiente para competir en igualdad de condiciones en las licitaciones públicas revelan una situación notable. Un **9,1%** de los participantes se declara **totalmente en desacuerdo**, lo que sugiere que, aunque hay una minoría que no se siente capacitada, no hay encuestados que se posicionen en desacuerdo con la afirmación. Esto puede indicar que, a pesar de algunas preocupaciones, existe un consenso general sobre la capacidad técnica dentro del sector.

Además, un **27,3%** de los encuestados se muestra **neutral**, lo que podría interpretarse como una falta de certeza o una evaluación cuidadosa de sus propias capacidades. Este grupo puede estar considerando factores externos, como la competencia y las exigencias

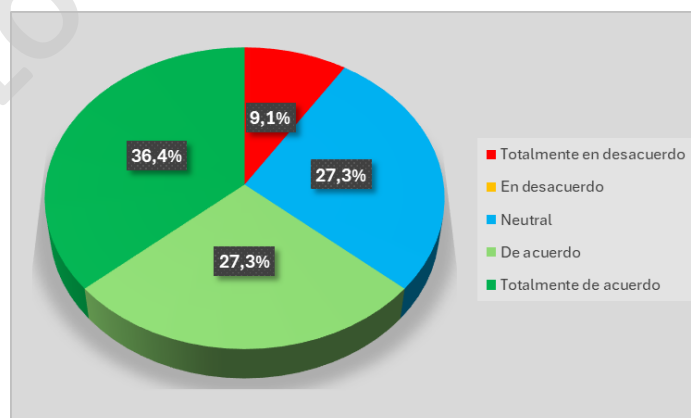
específicas de los proyectos, antes de formarse una opinión definitiva sobre su capacidad para competir.

Por otro lado, un **27,3%** de los encuestados está **de acuerdo** con la afirmación, mientras que un **36,4%** se declara **totalmente de acuerdo**. Estos datos indican que una mayoría significativa (**63,7%**) de los participantes considera que su empresa posee la capacidad técnica necesaria para competir en condiciones similares con otras empresas del rubro. Este nivel de confianza en las habilidades y recursos técnicos es un indicativo positivo para el sector de la construcción, ya que sugiere que las empresas se sienten preparadas para afrontar los desafíos que plantea el entorno competitivo de las licitaciones públicas.

La percepción de competencia técnica también puede reflejar un compromiso con la formación continua y la inversión en recursos que las empresas han realizado en los últimos años. Este enfoque en el desarrollo de capacidades técnicas es fundamental, ya que permite a las empresas no solo cumplir con los requisitos de las licitaciones, sino también innovar y mejorar la calidad de sus servicios. Asimismo, esta confianza puede traducirse en una mayor disposición a participar en licitaciones, lo que puede resultar en una mayor competitividad y eficiencia en el sector.

En resumen, los datos apuntan a una percepción predominantemente positiva respecto a la capacidad técnica para competir en licitaciones públicas, lo que sugiere un ambiente favorable para el desarrollo de las PYMES en el sector de la construcción. Sin embargo, es crucial seguir promoviendo la capacitación y el fortalecimiento de recursos técnicos para asegurar que esta confianza se mantenga y se traduzca en éxito en futuros procesos de licitación.

Gráfico N° 9: ¿Mi empresa tiene la capacidad técnica suficiente para competir en igualdad de condiciones en las licitaciones públicas con otras empresas del rubro de iguales características de cantidad de metros cuadrados construidos?



Fuente: Elaboración propia.

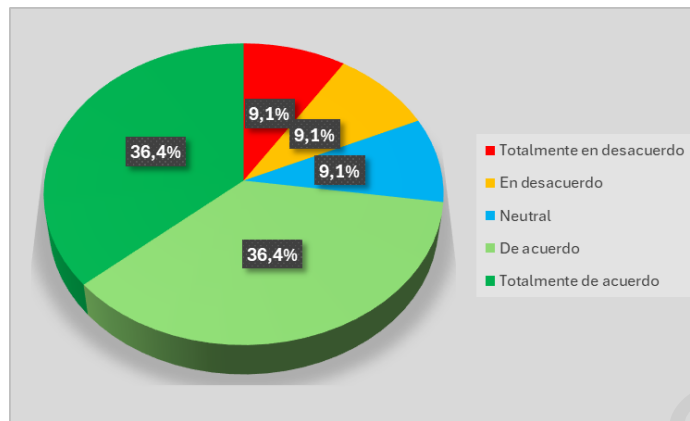
Los resultados de la pregunta sobre si la cantidad de documentos y requisitos exigidos en las licitaciones públicas representa una carga administrativa excesiva para las PYMES, revelan una percepción preocupante en el sector. Un **9,1%** de los encuestados está **totalmente en desacuerdo** con la afirmación, mientras que otro **9,1%** se manifiesta **en desacuerdo**. Además, un **9,1%** adicional opta por una posición **neutral**, lo que indica que un pequeño porcentaje de profesionales no ve la carga de documentos y requisitos como un problema significativo.

Sin embargo, la tendencia predominante entre los encuestados es clara: un **36,4%** está **de acuerdo** y otro **36,4%** se declara **totalmente de acuerdo** en que la carga administrativa es excesiva. Esto significa que, en total, un **72,7%** de los participantes sienten que los requisitos exigidos son un obstáculo considerable para la participación efectiva de las PYMES en los procesos de licitación pública. Esta percepción puede tener importantes implicaciones para la competitividad y el acceso de las PYMES a oportunidades de negocio.

La carga administrativa asociada a las licitaciones puede generar varios efectos negativos. En primer lugar, puede desincentivar a las PYMES a participar en procesos de licitación, ya que los recursos necesarios para preparar la documentación y cumplir con los requisitos pueden ser desproporcionados en relación con los beneficios esperados. Esto es especialmente relevante para las PYMES, que a menudo operan con recursos limitados y no cuentan con departamentos administrativos robustos como las empresas más grandes. Además, esto puede resultar en una mayor desigualdad en la competencia. Las PYMES que no pueden afrontar la carga administrativa corren el riesgo de quedar excluidas del proceso, lo que puede consolidar la posición de empresas más grandes que tienen la capacidad de manejar tales requisitos. Esta situación no solo limita las oportunidades para las PYMES, sino que también puede reducir la diversidad y la innovación en los proyectos financiados a través de licitaciones públicas.

Por lo tanto, es fundamental que las entidades responsables de las licitaciones consideren la simplificación de los procesos y la reducción de requisitos innecesarios. Implementar medidas que faciliten la participación de las PYMES podría no solo aumentar su involucramiento en el sector, sino también contribuir a un entorno más competitivo y dinámico. Al final, una gestión más eficiente y menos burocrática en las licitaciones públicas podría beneficiar a todos los actores involucrados, promoviendo un desarrollo económico más inclusivo y sostenible.

Gráfico N° 10: ¿La cantidad de documentos y requisitos exigidos en las licitaciones públicas representa una carga administrativa excesiva para las PYMES?



Fuente: Elaboración propia.

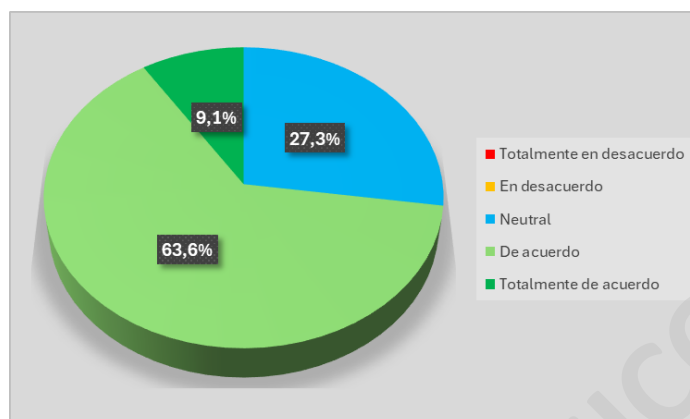
Los resultados de la pregunta sobre si la experiencia previa en licitaciones públicas es un factor decisivo para la adjudicación de contratos revelan una tendencia clara entre los encuestados. No se registraron respuestas de total desacuerdo o desacuerdo, lo que indica que no existe una percepción significativa de que la experiencia no importe en este contexto. Un **27,3%** de los participantes adoptó una posición **neutral**, lo que puede reflejar una incertidumbre o una evaluación cuidadosa de su propia experiencia y la de sus empresas.

Sin embargo, la mayoría de los encuestados considera que la experiencia previa es crucial en el proceso de adjudicación de contratos: un **63,3%** está **de acuerdo** y un **27,3%** se declara **totalmente de acuerdo**. Esto implica que un **90,6%** de los participantes reconoce que la experiencia en licitaciones previas influye significativamente en la capacidad de una empresa para obtener contratos públicos. Esta percepción generalizada resalta la importancia de la experiencia como un criterio fundamental que puede favorecer a empresas establecidas sobre aquellas que están empezando o que son nuevas en el ámbito de las licitaciones.

La creencia de que la falta de experiencia puede ser un impedimento significativo para que las nuevas PYMES accedan a contratos públicos podría tener efectos adversos en la dinámica competitiva del mercado. Las empresas emergentes, que a menudo representan la innovación y el crecimiento, pueden verse desalentadas a participar en licitaciones si consideran que la falta de antecedentes les resta posibilidades de éxito. Esto no solo limita las oportunidades para estas nuevas empresas, sino que también puede restringir la diversidad en las soluciones y enfoques ofrecidos en el sector.

Además, esta percepción puede generar una barrera adicional para la entrada de nuevos competidores, lo que a largo plazo podría impactar negativamente en la calidad y eficiencia de los proyectos desarrollados a través de licitaciones públicas. Si las PYMES que buscan ingresar al mercado sienten que necesitan una experiencia previa considerable para competir, es probable que decidan abstenerse de participar, lo que a su vez puede perpetuar la concentración del mercado en manos de un número reducido de actores.

Gráfico N° 11: ¿La experiencia previa en licitaciones públicas es un factor decisivo para la adjudicación de contratos, lo que desincentiva la participación de nuevas PYMES?



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la pregunta sobre la claridad y comprensión de las bases generales y específicas de las licitaciones públicas revelan una notable diversidad de opiniones entre los encuestados. Un **36,4%** de los participantes se manifiesta **totalmente en desacuerdo** con la afirmación de que las bases son claras y comprensibles, lo que indica una percepción de falta de transparencia en la información proporcionada. Esta significativa proporción de desacuerdo sugiere que muchos profesionales pueden enfrentar dificultades al interpretar los requisitos y condiciones establecidos, lo que podría desincentivar su participación en los procesos de licitación.

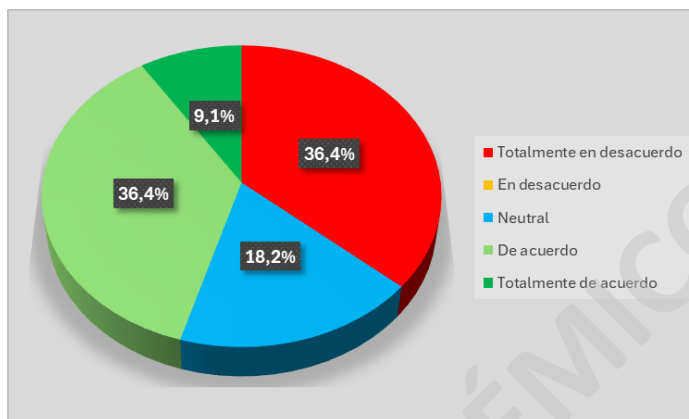
En contraste, un **36,4%** de los encuestados está **de acuerdo** con la afirmación, y un **9,1%** se muestra **totalmente de acuerdo**, lo que sugiere que para algunos participantes las bases son accesibles y comprensibles. Esta división en las opiniones refleja que la claridad de las bases puede variar según la experiencia previa y los recursos disponibles de cada empresa, lo que podría influir en su capacidad para entender y cumplir con los requisitos establecidos.

Además, un **18,2%** opta por la opción **neutral**, lo que denota incertidumbre respecto a la claridad de las bases. Esta falta de una postura definida puede ser indicativa de una experiencia mixta entre los encuestados, donde algunos pueden haber tenido dificultades en ocasiones específicas, mientras que otros pueden haber encontrado las bases más comprensibles.

Estos resultados evidencian una necesidad urgente de mejorar la redacción y presentación de las bases de licitación. La ambigüedad o complejidad en la documentación puede ser un obstáculo significativo para la participación efectiva de todas las empresas, especialmente para las PYMES, que pueden carecer de los recursos y la experiencia necesarios para navegar por procesos complicados. Una mayor claridad en las bases no solo facilitaría la comprensión, sino que también promovería una competencia más justa

y equitativa, permitiendo que un mayor número de actores acceda a oportunidades de negocio en el sector público.

Gráfico N° 12: ¿Las bases generales y específicas de las licitaciones públicas son claras y comprensibles para todos los participantes?



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la pregunta sobre la claridad de las especificaciones técnicas (EE.TT) en las licitaciones públicas muestran una diversidad de percepciones entre los participantes. Un **18,2%** se manifiesta **totalmente en desacuerdo** con la afirmación de que las especificaciones son comprensibles, mientras que un **27,3%** también expresa su **desacuerdo**. Esto indica que una parte significativa de las empresas enfrenta dificultades para entender las especificaciones técnicas, lo que puede limitar su capacidad para preparar propuestas competitivas y adecuadas.

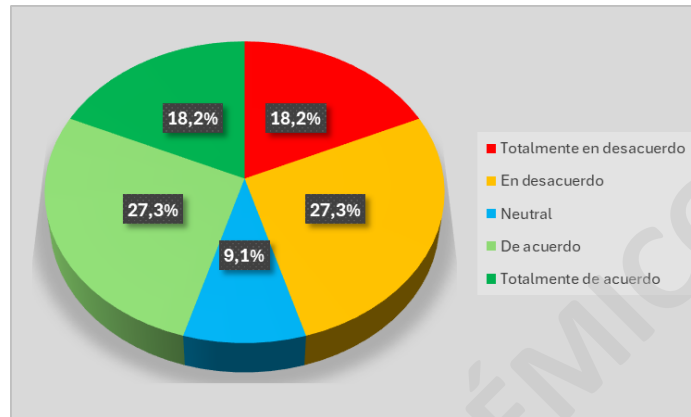
En contraste, un **27,3%** de los encuestados está **de acuerdo** en que las especificaciones son claras, y un **18,2%** se muestra **totalmente de acuerdo**, lo que sugiere que, para algunos, la información técnica es accesible y fácil de interpretar. Esta división en las opiniones resalta que la claridad de las especificaciones puede depender de la experiencia y los recursos de cada empresa, lo que implica que algunas organizaciones pueden tener ventajas sobre otras en la interpretación de la documentación técnica.

Además, un **9,1%** de los encuestados opta por la opción neutral, lo que refleja indecisión respecto a la claridad de las especificaciones. Esta falta de un posicionamiento claro podría estar relacionada con experiencias mixtas en diferentes licitaciones, donde algunos aspectos podrían haber sido comprensibles mientras que otros resultaron confusos.

Estos resultados subrayan la necesidad urgente de mejorar la redacción y presentación de las especificaciones técnicas. La ambigüedad o complejidad en la documentación puede actuar como una barrera significativa para la participación efectiva de todas las empresas, especialmente para las PYMES, que a menudo carecen de los recursos y la experiencia necesarios para desglosar y entender información técnica complicada. Al garantizar que

las especificaciones sean claras y comprensibles, se podría promover una mayor inclusión y competitividad en el proceso de licitación.

Gráfico N° 13: ¿Las especificaciones técnicas (EE.TT) de las licitaciones públicas son claramente entendibles para mi empresa?



Fuente: Elaboración propia.

Del total de respuestas es posible categorizar las problemáticas identificadas por los participantes de la investigación, considerando los distintos aspectos del análisis.

1. Complejidad del Proceso de Licitación

- Falta de claridad en las etapas y procedimientos: El proceso no siempre es comprensible para las pymes, dificultando su participación eficiente.
- Bases generales y específicas ambiguas: La redacción y contenido de las bases no son claras para todos los participantes, creando incertidumbre.
- Limitaciones en la capacitación o asistencia técnica: Las pymes carecen de apoyo suficiente para entender los requisitos y procedimientos correctamente.

2. Falta de Solvencia Financiera y Acceso a Crédito

- Financiamiento, exigencias financieras y de garantías: Las pymes deben cumplir con exigencias de solvencia difíciles de alcanzar, lo que limita su postulación.
- Problemas de solvencia económica por atrasos en los pagos: La demora en los pagos de contratos adjudicados afecta su liquidez y capacidad para financiar nuevos proyectos.

- Acceso restringido al crédito bancario: Los bancos imponen restricciones que dificultan a las pymes obtener financiamiento competitivo.
- Montos asignados y dificultad para ser competitivos: Los altos requisitos financieros reducen las posibilidades de las pymes de competir con empresas más grandes.

3. Falta de Igualdad en la Evaluación de Propuestas

- Preferencia por empresas con experiencia previa: Las licitaciones valoran fuertemente la experiencia, desincentivando la entrada de nuevas pymes al mercado.
- Criterios que favorecen recursos tecnológicos avanzados: Las pymes se ven en desventaja ante grandes empresas que poseen equipos más modernos o sistemas de gestión avanzados.
- Evaluación basada en criterios financieros más que técnicos: A pesar de tener la capacidad técnica, las pymes son superadas por criterios financieros estrictos.
- Disparidad en la adjudicación de contratos grandes: Las grandes empresas acaparan proyectos de mayor escala, relegando a las pymes a contratos menores.

4. Cargas Administrativas Excesivas

- Cantidad excesiva de documentos y requisitos: La burocracia se convierte en un obstáculo para las pymes, especialmente aquellas con menos personal administrativo.
- Altos costos de preparación de propuestas: La preparación de documentos requiere tiempo y recursos que no siempre están disponibles en empresas pequeñas.
- Requisitos duplicados o redundantes: Las pymes deben presentar información repetitiva en cada licitación, lo que agota sus recursos.
- Falta de digitalización o simplificación del proceso: La falta de automatización en algunos procesos administrativos aumenta la carga operativa.

5. Percepción de Falta de Transparencia y Equidad

- Evaluación no siempre objetiva o imparcial: Las pymes consideran que las decisiones pueden estar influenciadas por intereses ajenos a la evaluación técnica.

- Falta de acceso a información clara y oportuna: Las empresas pequeñas enfrentan dificultades para obtener información relevante durante las etapas de evaluación.
- Sensación de favoritismo hacia grandes empresas: La percepción de que las grandes empresas son preferidas reduce la motivación de las pymes para participar.
- Confianza limitada en los resultados del proceso: La percepción de falta de equidad genera incertidumbre sobre las oportunidades reales para las pymes.

3.2 Objetivo N°3.

Reconocer los principales obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (pymes) en las licitaciones públicas del sector de la construcción en Chile, definiendo si son de carácter administrativo, financiero, técnico u otros los que limita o impide su participación.

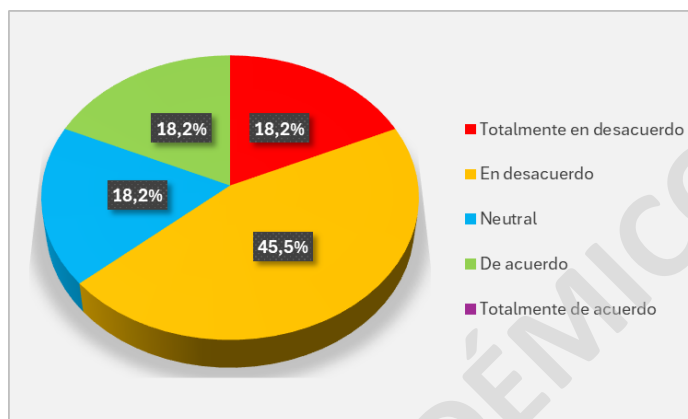
Los datos obtenidos sobre la accesibilidad y equidad del proceso de licitación pública en Chile para las PYMES revelan una percepción mayormente negativa, con un **45,5%** de los encuestados que está **en desacuerdo** con la accesibilidad del proceso. Este porcentaje significativo sugiere que muchos perciben obstáculos que dificultan la participación de las PYMES en licitaciones, posiblemente relacionados con requisitos exigentes, costos de preparación de propuestas o burocracia administrativa. La ausencia de respuestas en "totalmente de acuerdo" también refuerza la idea de que, aunque algunos puedan ver cierta accesibilidad en el proceso, la confianza en la equidad y accesibilidad plenas está ausente.

Por otra parte, un **18,2%** que está **totalmente en desacuerdo** acentúa la percepción de barreras fuertes o insuperables, lo cual podría indicar problemas estructurales dentro del proceso de licitación pública que restringen o limitan a las PYMES. Este grupo probablemente experimenta que el sistema actual carece de medidas inclusivas efectivas que faciliten la participación igualitaria de empresas pequeñas y medianas, posiblemente favoreciendo a las grandes empresas o imponiendo limitaciones técnicas o económicas difíciles de superar para las PYMES.

En contraste, el **18,2%** que está **de acuerdo** en que el proceso es accesible sugiere que, en ciertos aspectos, algunas PYMES encuentran el sistema manejable o ven oportunidades de participación. Sin embargo, esta minoría favorable también refleja que, aunque existen puntos positivos, estos no son lo suficientemente fuertes para alcanzar un consenso amplio. Finalmente, el **18,2%** de respuestas **neutrales** puede indicar falta de información o experiencias mixtas en el proceso, lo que podría sugerir que la accesibilidad y equidad en licitaciones no están completamente claras o definidas para todos los participantes, o que la experiencia depende mucho del tipo de licitación y los requisitos específicos.

En conjunto, estos resultados reflejan una percepción de inaccesibilidad y desigualdad en el sistema de licitación pública para las PYMES, lo que podría motivar reformas que simplifiquen los requisitos y promuevan una mayor transparencia y apoyo a las pequeñas y medianas empresas en estos procesos.

Gráfico N° 14: ¿El proceso de licitación pública en Chile es accesible y equitativo para las PYMES?



Fuente: Elaboración propia.

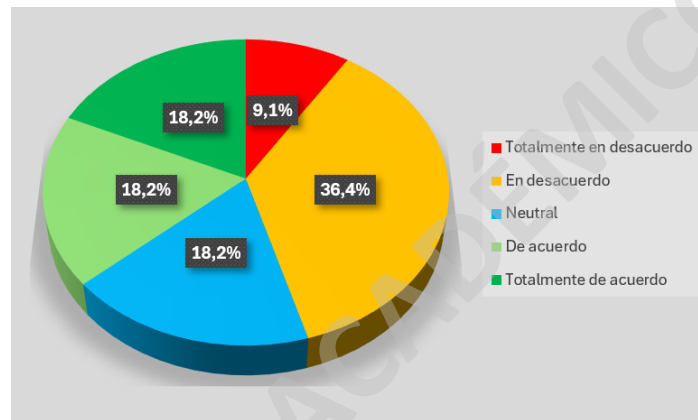
Los resultados sobre si la falta de herramientas técnicas y recursos tecnológicos afecta el éxito de las PYMES en la adjudicación de contratos públicos presentan una visión equilibrada, aunque dividida, en cuanto a la relevancia de esta limitación. El hecho de que un **18,2%** esté **totalmente de acuerdo** y otro **18,2%** **"de acuerdo"** sugiere que algunos ven la carencia de estos recursos como un factor crítico que obstaculiza la participación de las PYMES en los procesos de licitación pública. Para estos participantes, la insuficiencia de tecnología y herramientas técnicas podría dificultar la preparación y presentación de propuestas competitivas, o la capacidad de responder a los requisitos técnicos que se exigen en muchas licitaciones.

Por otro lado, un porcentaje mayor, el **36,4%** que está **en desacuerdo** y el **9,1%** que está **totalmente en desacuerdo**, indica que una parte importante no percibe la falta de tecnología y herramientas técnicas como una barrera significativa. Este grupo podría estar compuesto por empresas que, pese a tener limitaciones tecnológicas, han logrado adaptarse a las exigencias del sistema de licitaciones públicas, posiblemente utilizando alternativas o apoyándose en habilidades prácticas para compensar esta carencia. Otra posibilidad es que estos encuestados perciban otros factores como limitantes más decisivos que la tecnología.

La respuesta **neutral** del **18,2%** restante refleja una postura ambivalente o posiblemente la falta de experiencias concretas respecto a cómo la tecnología afecta el éxito en las licitaciones públicas. Este grupo puede también incluir a aquellas PYMES que consideran que, si bien la tecnología es útil, no resulta un obstáculo decisivo en sus esfuerzos por obtener contratos públicos.

En general, estos datos destacan una percepción mixta: mientras que una parte significativa considera que la falta de herramientas técnicas y recursos tecnológicos es una barrera real y relevante, otra porción de las PYMES no la considera tan limitante. Esto sugiere que el impacto de la tecnología puede depender del tipo de licitaciones o de las estrategias que cada empresa implementa para adaptarse, y que las PYMES pueden necesitar diferentes tipos de apoyo para mejorar su competitividad en las licitaciones, más allá de solo acceso a tecnología.

Gráfico N° 15: ¿La falta de herramientas técnicas y recursos tecnológicos limita el éxito de las PYMES en la adjudicación de contratos públicos?



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la pregunta sobre el conocimiento de la fusión de empresas para participar en licitaciones a través del portal Mercado Público revelan una variedad de percepciones entre los encuestados. Un **18,2%** de los participantes está **totalmente en desacuerdo** con la afirmación de que saben cómo llevar a cabo este proceso, mientras que un **27,3%** se manifiesta **en desacuerdo**.

Por otro lado, un **27,3%** opta por la opción **neutral**, lo que indica que no tienen una opinión clara sobre el tema. Un **18,2%** de los encuestados está **de acuerdo**, y un **9,1%** se muestra **totalmente de acuerdo**, señalando que tienen confianza en su capacidad para realizar la fusión de empresas. Estos resultados reflejan la necesidad de una mayor difusión y capacitación en torno a este proceso para facilitar la participación conjunta de las empresas en las licitaciones públicas.

Del total de respuestas entregadas es posible categorizar los principales obstáculos en dos grandes grupos

1. Barreras Administrativas y Financieras:

- Reducir las exigencias de experiencia, seguros y solvencia económica: Se menciona la necesidad de disminuir los requerimientos de experiencia y garantías

en proyectos pequeños o medianos, lo cual facilitaría la participación de las PYMES. Este punto incluye la reducción de barreras financieras y simplificación de garantías.

- Documentación y transparencia: Solicitar menos documentación y mayor control en los procesos para evitar irregularidades, junto con el cumplimiento de los plazos de pago.

2. Incentivos y apoyo a PYMES:

- Bonificaciones e incentivos: Implementar sistemas de puntuación adicional o incentivos para PYMES que ya tengan trayectoria en el mercado, tanto público como privado.
- Segmentación de proyectos: Crear contratos más accesibles para PYMES y limitar la participación de grandes empresas en proyectos pequeños, promoviendo la inclusión en nuevas especialidades.

3.3 Objetivo N°4.

Proponer estrategias para mejorar la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en los procesos de licitación pública en Chile, entregando recomendaciones destinadas a reducir las barreras identificadas y facilitar un acceso más equitativo en las licitaciones públicas del sector de la construcción.

Un aspecto importante que emerge de los resultados de la investigación son las diferencias entre las PYMES y las grandes empresas, mejorar este aspecto permitiría a las PYMES presentar propuestas competitivas. Un 27,3% de los encuestados está totalmente de acuerdo y otro 27,3% está de acuerdo con esta afirmación.

En contraste, un 9,1% está en desacuerdo, mientras que un 36,4% mantiene una postura neutral, lo que indica que una parte significativa percibe que las grandes empresas pueden tener una ventaja en estos procesos.

Por lo tanto, una estrategia viable sería la segmentación de Proyectos y Contratos, vale decir, licitaciones diferenciadas: Crear categorías de licitaciones que permitan a las PYMES competir en proyectos que se ajusten a su tamaño y capacidad, evitando que grandes empresas acaparen contratos que podrían ser adjudicados a PYMES.

Al plantear las diferencias a la hora de postular a una licitación entre grandes empresas y PYMES, surge la pregunta de si estas pequeñas y medianas empresas reciben suficiente apoyo del gobierno para participar en estos procesos, los participantes indican que un 18,2% de los encuestados está totalmente en desacuerdo. Además, un 36,4% expresa su desacuerdo con la afirmación, lo que sugiere una percepción generalizada de falta de apoyo.

Un 36,4% se manifiesta como neutral respecto a esta cuestión, mientras que sólo un 9,1% se encuentra de acuerdo y ningún encuestado está totalmente de acuerdo. Esto sugiere que la mayoría de los participantes percibe que el apoyo gubernamental para las PYMES en el ámbito de las licitaciones públicas es insuficiente, reflejando una necesidad de mejorar las políticas y programas destinados a fortalecer la participación de estas empresas en el proceso de licitación.

Otra estrategia que se observa a través del análisis de los resultados es sobre la necesidad de realizar un postgrado o estudios adicionales relacionados con licitaciones públicas, las respuestas reflejan una clara tendencia hacia la formación continua. Un 45,5% de los encuestados está de acuerdo con la necesidad de estudios adicionales para mejorar su participación en estos procesos, lo que indica un reconocimiento de la importancia de la capacitación.

Por otro lado, un 36,4% se manifiesta en desacuerdo, sugiriendo que consideran que no es necesario realizar estudios adicionales para mejorar en este ámbito. Además, un 9,1% se muestra neutral, mientras que sólo un 9,1% está totalmente en desacuerdo. Estos resultados subrayan la percepción predominante de que la educación y la formación pueden desempeñar un papel crucial en el fortalecimiento de las capacidades de las empresas en el ámbito de las licitaciones públicas.

Las capacitaciones sobre el uso del portal Mercado Público fue un tópico que emerge con fuerza, las respuestas son bastante reveladoras al respecto. Un 54,5% de los encuestados está de acuerdo con la necesidad de una capacitación en este ámbito, lo que sugiere un reconocimiento de que una mejor comprensión del portal podría mejorar su gestión en las licitaciones.

Adicionalmente, un 18,2% se manifiesta totalmente de acuerdo, indicando una fuerte creencia en los beneficios que la capacitación podría aportar. En contraste, un 9,1% de los participantes está en desacuerdo y otro 9,1% se muestra neutral en cuanto a la necesidad de formación. Solo un 9,1% está totalmente en desacuerdo. Estos resultados resaltan la percepción generalizada de que la capacitación en el uso del portal puede ser clave para optimizar la participación en licitaciones públicas.

Los resultados también muestran que la presentación de todos los planos (arquitectura, cálculo, especialidades, etc.) en formato CAD facilita la postulación a las licitaciones públicas del sector de la construcción. Un 45,5% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que el uso de este formato simplifica el proceso de postulación, lo que indica una clara preferencia por herramientas digitales en la presentación de propuestas.

Adicionalmente, un 36,4% está de acuerdo con esta afirmación, lo que sugiere que una mayoría significativa de los participantes valora la estandarización y la facilidad de manipulación que ofrece el formato CAD. Solo un 9,1% se muestra totalmente en desacuerdo, mientras que un 9,1% opta por la opción neutral. Estos resultados destacan la

importancia de adoptar tecnologías que optimicen la presentación de proyectos en licitaciones, favoreciendo así la competitividad y eficiencia en el sector de la construcción y, a la vez, de capacitarse en el uso de estas tecnologías.

En términos prácticos, algunas propuestas para mejorar la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en los procesos de licitación pública en Chile son:

1. Mejoras en la Información y Difusión

- Difusión de páginas con indicaciones: Propuesta para crear recursos informativos que aclaren el proceso de licitación y requisitos específicos.
- Claridad de la información: Solicitud de una comunicación más transparente y accesible sobre los requisitos y procesos de licitación.

2. Condiciones Financieras y Administrativas

- Mejorar precios de mercado: Propuesta para una revisión de los precios referenciales en licitaciones.
- Disminuir gastos financieros: Reducción de costos asociados como boletas y seguros.
- Facilitar acceso a créditos: Propuesta para mejorar la disponibilidad de financiamiento para PYMES.
- Condiciones de pago más favorables: Solicitud para que se establezcan plazos y formas de pago más accesibles.

3. Requisitos de Experiencia y Capacitación

- Menos exigencias de experiencia: Disminución de requisitos de experiencia y garantías solicitadas para licitaciones menores.
- Capacitación y apoyo técnico: Necesidad de ofrecer formación especializada para las PYMES en el proceso de licitación.
- Facilidades en documentación: Simplificación de requisitos administrativos y disminución de la cantidad de documentos solicitados.

4. Evaluación de Propuestas

- Valoración de la propuesta técnica: Propuesta para priorizar la calidad técnica sobre la económica en la evaluación de ofertas.
- Consideración de anticipos razonables: Necesidad de incluir anticipos en las licitaciones para mejorar la competitividad de las PYMES.

5. Fiscalización y Control

- Fiscalización de permisos de construcción: Requerimiento de que las municipalidades tengan todos los permisos en regla antes de iniciar licitaciones.
- Verificación de licitaciones desiertas: Importancia de conocer la tasa de deserción de licitaciones para mejorar el diseño de las propuestas.

6. Simplificación de Procesos

- Simplificación de requisitos y burocracia: Propuestas generales para reducir la complejidad del proceso de licitación, facilitando así la participación de PYMES.

CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES.

El análisis de los resultados obtenidos en esta investigación evidencia que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) enfrentan una serie de desafíos estructurales que limitan su participación competitiva en los procesos de licitación pública en el sector de la construcción en Chile. Los resultados indican que existe una marcada diferencia entre las capacidades técnicas, financieras y de acceso a información entre las grandes empresas y las PYMES, lo cual afecta directamente sus oportunidades de adjudicar contratos.

Una de las principales conclusiones es que, aunque algunos participantes perciben una mejora en su capacidad para participar en licitaciones públicas, un porcentaje significativo de encuestados (36,4%) se muestra neutral o en desacuerdo con esta afirmación, lo que refleja escepticismo respecto a los avances en este ámbito. Asimismo, se destaca que el 45,5% de los encuestados considera que los avances en su capacidad para participar en licitaciones públicas no dependen del apoyo directo del Estado, lo que sugiere que las mejoras percibidas son el resultado de iniciativas propias más que de políticas públicas efectivas.

La investigación también pone en evidencia las barreras específicas que enfrentan las PYMES en relación con la competencia desleal por parte de grandes empresas. Estas barreras incluyen la desigualdad en recursos técnicos, financieros y de experiencia, que se ve reflejada en la capacidad de las grandes empresas para presentar ofertas más

competitivas y cumplir con requisitos financieros más exigentes. Las grandes empresas se benefician de economías de escala, lo que les permite ofrecer precios más bajos y acceder a financiamiento con mayor facilidad, mientras que las PYMES deben lidiar con una carga administrativa y financiera desproporcionada.

Otro punto importante es la excesiva complejidad de los requisitos para obras mayores a 1000 UTM, los cuales resultan inalcanzables para muchas PYMES. Estos requisitos incluyen exigencias desproporcionadas de experiencia, capacidad financiera y garantías, lo que dificulta su participación en proyectos de mayor envergadura. También se observa una falta de transparencia en algunos procesos de licitación, donde las relaciones y el conocimiento del proceso por parte de las grandes empresas les otorgan una ventaja competitiva injusta.

A partir de los hallazgos de esta investigación, se sugieren varias recomendaciones para reducir las barreras que enfrentan las PYMES y fomentar su participación en los procesos de licitación pública de manera más equitativa:

1. Simplificación de requisitos: Se debe considerar la reducción de los requisitos financieros y administrativos exigidos a las PYMES, así como la simplificación de la documentación requerida para las licitaciones. La disminución de las garantías solicitadas y la flexibilización de los requisitos de experiencia contribuirían a facilitar la participación de las PYMES.

2. Incentivos para PYMES: Implementar políticas que otorguen puntuación adicional a las propuestas presentadas por PYMES en las licitaciones públicas, con el fin de nivelar el campo de competencia frente a las grandes empresas. Además, sería beneficioso establecer bonificaciones o incentivos por antigüedad y experiencia acumulada en el mercado público y privado.

3. Capacitación y acceso a información: Es necesario ofrecer programas de capacitación específicos para que las PYMES mejoren su comprensión del proceso de licitación, el uso del portal Mercado Público y la gestión de documentos técnicos. Asimismo, se debe garantizar que la información técnica sea proporcionada por profesionales idóneos y accesible a todas las empresas interesadas.

4. Condiciones de pago justas: Asegurar que los mandantes cumplan con los plazos de pago estipulados es esencial para la estabilidad financiera de las PYMES. Las demoras en los pagos afectan desproporcionadamente a las empresas de menor tamaño, por lo que es crucial implementar mecanismos que garanticen el cumplimiento de los tiempos de pago.

5. Segmentación de proyectos: Se recomienda la creación de proyectos y contratos específicos para PYMES, limitando la participación de grandes empresas en licitaciones

de menor envergadura. Esta segmentación permitiría a las PYMES acceder a proyectos más adecuados a su capacidad técnica y financiera, aumentando así su competitividad.

6. Fomento a la transparencia: La implementación de controles más rigurosos en los procesos de licitación, como la obligatoriedad de visitas técnicas a las obras, contribuiría a una mayor transparencia y equidad en la adjudicación de contratos. Esto permitiría que todas las empresas participantes compitan en igualdad de condiciones.

Finalmente, es importante destacar que las políticas de fomento a la participación de PYMES en licitaciones públicas no solo tienen un impacto económico, sino también social y ambiental. La inclusión de PYMES en proyectos de construcción puede contribuir a una mayor diversificación del mercado, fomentar la creación de empleo local y promover prácticas constructivas más sostenibles.

SOLO USO ACADÉMICO

CAPÍTULO 5: ANEXOS.

5.1 Formulario de encuesta

LICITACIONES PÚBLICAS EN CHILE A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA MERCADO PÚBLICO

Estas preguntas buscan abarcar tanto los aspectos financieros, técnicos y administrativos de los procesos de licitación pública, así como obtener una visión detallada de las experiencias y percepciones de las PYMES en su participación en este tipo de procesos.

Nombre:

Edad:

sexo:

Cantidad de licitaciones públicas en las que ha participado:

Cantidad de años de experiencia en licitaciones:

1. **¿El proceso de licitación pública en Chile es claro y fácil de entender para las PYMES, en todas sus etapas?**
 1. Totalmente en desacuerdo
 2. En desacuerdo
 3. Neutral
 4. De acuerdo
 5. Totalmente de acuerdo

2. **¿Las barreras financieras, como los requisitos de solvencia, limitan significativamente la participación de su empresa en las licitaciones públicas?**
 1. Totalmente en desacuerdo
 2. En desacuerdo
 3. Neutral
 4. De acuerdo
 5. Totalmente de acuerdo

3. **¿El acceso al crédito por parte de los bancos es un factor clave que afecta la capacidad de las PYMES para competir en licitaciones públicas?**
1. Totalmente en desacuerdo
 2. En desacuerdo
 3. Neutral
 4. De acuerdo
 5. Totalmente de acuerdo
4. **¿La falta de herramientas técnicas y recursos tecnológicos limita el éxito de las PYMES en la adjudicación de contratos públicos?**
1. Totalmente en desacuerdo
 2. En desacuerdo
 3. Neutral
 4. De acuerdo
 5. Totalmente de acuerdo
5. **¿El proceso de evaluación de propuestas en las licitaciones públicas favorece a las grandes empresas por sobre las PYMES?**
1. Totalmente en desacuerdo
 2. En desacuerdo
 3. Neutral
 4. De acuerdo
 5. Totalmente de acuerdo
6. **¿El proceso de licitación pública en Chile es accesible y equitativo para las PYMES?**
1. Totalmente en desacuerdo
 2. En desacuerdo
 3. Neutral
 4. De acuerdo
 5. Totalmente de acuerdo

7. ¿Los plazos establecidos en las licitaciones públicas permiten a las PYMES presentar propuestas competitivas?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo
- 6.

8. ¿Las exigencias de solvencia financiera en las licitaciones públicas son difíciles de cumplir para las PYMES?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

9. ¿Las grandes empresas tienen una ventaja injusta sobre las PYMES en los procesos de licitación pública?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

10. ¿Las licitaciones públicas favorecen a empresas con mayores recursos tecnológicos?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

11. ¿El proceso de evaluación de las propuestas de licitación es transparente y justo para las PYME?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo

3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

12. ¿Las políticas de financiamiento actuales dificultan la participación de las PYMES en los procesos de licitación pública?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

13. ¿Mi empresa tiene la capacidad técnica suficiente para competir en igualdad de condiciones en las licitaciones públicas con otras empresas del rubro de iguales características de cantidad de metros cuadrados construidos?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

14. ¿Las PYMES reciben suficiente apoyo del gobierno para participar en licitaciones públicas?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

15. ¿La cantidad de documentos y requisitos exigidos en las licitaciones públicas representa una carga administrativa excesiva para las PYMES?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo

3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

16. ¿La experiencia previa en licitaciones públicas es un factor decisivo para la adjudicación de contratos, lo que desincentiva la participación de nuevas PYMES?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

17. ¿La experiencia previa en licitaciones públicas es un factor decisivo para la adjudicación de contratos, lo que favorece la participación de nuevas PYMES?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

18. ¿Qué tan de acuerdo está con la afirmación?: “Mi empresa ha mejorado su capacidad para participar en licitaciones públicas en los últimos años”.

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

19. Las mejoras que pueda haber presentado mi empresa para participar en licitaciones públicas en los últimos años, ¿Dependieron directamente del estado?

1. Totalmente en desacuerdo

2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

20. ¿Considera necesario realizar un postgrado o estudios adicionales relacionados con licitaciones públicas para mejorar su participación en estos procesos?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

21. ¿Cree que es importante que su empresa realice alguna capacitación sobre el uso del portal Mercado Público para gestionar de mejor manera las licitaciones?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

22. Sé cómo realizar la fusión de empresas permitida por el portal Mercado Público para participar en conjunto en licitaciones.

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

23. ¿Las bases generales y específicas de las licitaciones públicas son claras y comprensibles para todos los participantes?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

24. ¿Las especificaciones técnicas (EE.TT) de las licitaciones públicas son claramente entendibles para mi empresa?

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

25. Cree usted que facilita la postulación a las licitaciones públicas del sector de la construcción que todos los planos (Arquitectura, cálculo, especialidades, etc.) sean presentados en formato CAD.

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Neutral
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

Preguntas de desarrollo:

Estas preguntas buscan identificar las percepciones de los actores involucrados sobre las barreras y oportunidades en los procesos de licitación, así como recopilar ideas para mejorar la participación de las PYMES.

1. **¿Cuáles considera que son las tres principales barreras que enfrentan las PYMES en los procesos de licitación pública dentro del sector de la construcción?**
2. **Desde su experiencia, ¿Cuáles serían las tres mejoras se podrían implementar en el proceso de licitación pública para facilitar la participación de las PYMES?**
3. **¿Qué estrategias ha utilizado su empresa para enfrentar las dificultades en los procesos de licitación pública? ¿Han sido efectivas? Explique.**

4. **¿Cómo influye la competencia con grandes empresas en las oportunidades de su empresa para adjudicar contratos de construcción a través de licitaciones públicas?**
5. **¿Podría indicar tres cambios o mejoras en las políticas de licitación pública cree que permitirían a su empresa participar de manera más competitiva en estos procesos?**

SOLO USO ACADÉMICO

BIBLIOGRAFÍA

- ChileCompra. (2016). *Contrataciones a través de Trato o Contratación Directa*. Obtenido de <https://www.chilecompra.cl/wp-content/uploads/2017/02/3-Compras-por-Trato-Directo.pdf>
- ChileCompra. (2024). Obtenido de <https://www.chilecompra.cl/que-es-chilecompra/#1670358653479-425c6e1e-83d8>
- ChileCompra. (2024). Obtenido de <https://www.chilecompra.cl/convenio-marco/#:~:text=Los%20Convenios%20Marco%20son%20una,a%20través%20de%20un%20click>.
- Construcción, C. C. (2024). *CChC*.
- Correa, I. (2002). *Manual de licitaciones públicas*. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social- ILPES .
- DirecciónChileCompra. (2017). Obtenido de <https://www.chilecompra.cl/2017/01/licitaciones-de-mop-a-chilecompra-sumaria-transacciones-por-us-2-300-millones/>
- Hacienda, M. d. (2024). <https://www.chilecompra.cl>. Obtenido de <https://www.chilecompra.cl/licitacion-comprador/>
- JAMETT, F. (2021). *Competencia y transparencia en el sistema de información mercado público*. Universidad de Chile.
- Productividad, C. N. (2020). *Productividad en el sector de la construcción*.
- Social, S. d. (2016). *Manual de compras y licitaciones*.
- Bustamante, A. D. (2023). *Estudio licitaciones públicas desiertas y sin ofertas Sector Construcción*. Universidad de Talca.
- CChC. (2023). *Proyecciones Para La Construcción*.
- Construcción, C. C. (2024). *CChC*.
- Social, S. d. (2016). *Manual De Compras Y Contrataciones Públicas*.
- Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento, S. (2021). *Manual de procedimientos de compras y contrataciones públicas*.

- Ley N°19886. (2023). *Ley de bases sobre contratos administrativos de suministro y prestación de servicios*. Ministerio de hacienda.
- Driessnack, M., Sousa, V. y Costa, I. (setiembre-octubre, 2007). *Revisión de los diseños de investigación relevantes para la enfermería: parte 3: métodos mixtos y múltiples*.
- S.J Taylor & R. Bodgan (1992). *Introducción a los métodos cualitativos*.
- Bizquerra, R. (2004). *Metodología de la investigación educativa*. Editorial La Muralla.
- Banco Central de Chile. (2023). *Estadísticas económicas y fiscales*. Recuperado de <https://www.bcentral.cl>
- Cámara Chilena de la Construcción (CChC). (2023). *Análisis del sector de la construcción*. Recuperado de <https://www.cchc.cl>
- Cámara Chilena de la Construcción (CChC). (2023). *Análisis del mercado de la construcción*. Recuperado de <https://www.cchc.cl>
- ChileCompra. (2023). *Informe de compras públicas*. Recuperado de <https://www.chilecompra.cl>
- ChileCompra. (2024). *Informe anual de compras públicas*. Recuperado de ChileCompra.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*.