

No. 4 - Febrero 2019



Bitácora Económica

BITÁCORA ECONÓMICA No. 4 – Febrero 2019 – Barranquilla

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ©

Dirección General ROSMERY QUINTERO CASTRO

Editor en Jefe
EDGAR QUIÑONEZ RIZO

Analistas

ANDRÉS BARRIOS RODRÍGUEZ

Asesores temáticos
OSIRIS MERIÑO GARCÍA

Directora de Arte

CAROLINA CASTRO VILORIA

Difusión
COORDINACIÓN DE COMUNICACIONES

ISSN: 2619 - 1695

estudioseconomicos@acopiatlantico.com abarrios@acopiatlantico.com www.acopi.org.co



Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.



Contenido

| Notas de dirección | Pág. 1 |
|--|---------|
| EDITORIAL: Reto de la inclusión del segmento Mipyme al mercado estatal. | Pág. 5 |
| CAPÍTULO I: Nivel de participación de las Mipymes | |
| colombianas en las compras públicas. | Pág. 7 |
| CAPÍTULO II: Nivel de interés y participación efectiva de las Mipymes en las Compras Públicas. | Pág. 9 |
| las Mipyriles em las Compras i ablicas. | |
| CAPÍTULO III: Barreras u obtáculos para la participación de las mipymes en las compras públicas. | Pág. 11 |
| | |
| CAPÍTULO IV: satisfacción de las Mipymes en el proceso de compras públicas y recomendaciones. | Pág. 13 |
| | |
| Experiencia latinoamericana en el acceso de las compras públicas al segmento Mipyme. | Pág. 15 |
| ENCUESTA DE DESEMPEÑO EMPRESARIAL en | |
| contraste con la actualidad de la economía colombiana. | Pág. 22 |
| ENTREVISTA MIDVME: Juan David Dugua | |
| ENTREVISTA MIPYME: Juan David Duque. Director de Colombia Compra Eficiente | Pág. 33 |



"Seguimos nuestra ardua labor en mejorar el entorno económico de las MiPymes en el país, apelando por las buenas prácticas comerciales entre empresas, la simplificación normativa y las políticas diferenciales que potencialicen la productividad de nuestro segmento"

ROSMERY QUINTERO CASTRO
Presidente Ejecutiva Nacional de ACOPI

NOTAS DE DIRECCIÓN

l año 2019 comenzó con fuertes expectativas en mejorar la senda de reactivación en la economía colombiana; esto, frente a los planes estratégicos nacionales trazados desde los diferentes ministerios e instituciones de gobierno que buscan eliminar las barreras de mercado, la incertidumbre económica y los estándares de bajo crecimiento del país.

En este sentido, durante el 2018 avanzamos una vez más en la elaboración de propuestas de política pública diferencial para MiPymes en aras de reducir los costos ocultos trazados en los requerimientos u obligaciones que éstas tienen para con el Estado, proponiendo una simplificación, automatización o eliminación de normativas. De esta manera, hemos logrado aportes fundamentales a nivel nacional, destacando nuestra participación en la elaboración del CONPES 3956 titulado "Política de formalización empresarial", siendo algunos de estos: simplificación del proceso de obtención del registro sanitario INVIMA, tarifa diferencial para la adquisición del registro mercantil ante la cámara de comercio, inclusión del sello "yo pago a tiempo" para la identificación de buenas prácticas comerciales entre las empresas, pago efectivo de las incapacidades de los trabajadores por parte de la EPS, impulsar a la creación del régimen tributario SIMPLES y uso de la metodología de análisis de impacto normativo (AIN) ante las normas nuevas y actuales.

Adicionalmente, hemos impulsado la expe-

dición de la Ley de pronto pago como medida consecuente a mitigar la competencia imperfecta existente en el mercado entre el relacionamiento MiPyme – Gran empresa, ya que nuestras investigaciones permitieron identificar que en la mayoría de los casos la factura de pago se liquida a más de 60 días.

Ahora bien, para este 2019 seguimos nuestro camino de representatividad al proponer una actualización de la Ley MiPyme, documento que no se ha modificado durante un período de catorce años, y el cual hemos venido trabajando de la mano con el MinCit, la Comisión Accidental MiPyme y el Gobierno.

En este aspecto, se nos ha solicitado profundizar en los aportes brindados, tales como: creación de unidades de impacto normativo a nivel regional, generar programas de desarrollo empresarial a través de la figura de extensionismo, establecer una tasa de interés especial de DTF menos dos puntos que incentive la reconversión tecnológica y compra de maquinaria, implementar el modelo peruano de prórroga del IVA sin intereses moratorios, pago de la ejecución de la facturación electrónica por parte del Estado. A su vez, entre los capítulos y estrategias a ajustar, se encuentra la accesibilidad a nuevos mercados, refiriéndose a la incidencia de las Compras Públicas en el desarrollo y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Así las cosas, para este año en nuestra primera edición de bitácora económica,

resaltamos nuestro más reciente estudio "MiPymes y Compras Públicas en Colombia", desarrollada en conjunto con el grupo investigativo internacional FAEDPYME (Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa), y la cual tuvo como objetivo identificar el panorama actual del segmento, con respecto a los posibles obstáculos o barreras que enfrentan al acceder a este mercado.

Esta investigación se encuentra sujeta a la necesidad de inclusión productiva y formalización en las MiPymes, en donde posteriormente analizaremos tópicos cruciales, tales como: (1) Nivel de preparación de las empresas, (2) Nivel de interés y participación efectiva, (3) Principales barreras u obstáculos, y por último (4) Satisfacción en el proceso de compras públicas y recomendaciones.

Es así como, esperamos, estimado lector, que el contenido de este documento le resulte enriquecedor en proporcionarle una visión más crítica y completa en relación al desempeño de las MiPymes del país y su participación en el mercado de las Compras Públicas.

Hasta la próxima edición.









EDITORIAL:

RETO DE LA INCLUSIÓN DEL SEGMENTO MIPYME AL MERCADO ESTATAL

Los resultados de la investigación evidencian que las Compras Públicas son un mercado poco explotado por la MiPyme, por lo cual se pierde una gran fuente para su crecimiento y sostenimiento.



Por: Edgar Gálvez Albarracin
Profesor titular Universidad del valle
Coordinador Red Colombia FAEDPYME

a competencia tanto nacional como internacional hace cada vez más difíciles los mercados para las MIPYMES, ya que en él deben interactuar con grandes empresas que disponen de un músculo financiero y de una estructura organizacional mucho mayor, lo que les da ventajas comparativas y competitivas para vender al Estado que es el mayor

que les da ventajas comparativas y competitivas para vender al Estado que es el mayor demandante de bienes y servicios en la economía, y que según cifras de la Organización Mundial del Comercio (OMC) equivale entre 10% y el 15% del producto bruto interno (PIB) mundial.



En Colombia según cifras del Departamento Nacional de Estadísticas (DANE), y el Registro Único Empresarial y Social (RUES) que coordinan las cámaras de comercio, las MiPymes generan el 80% del empleo y el 35% del PIB nacional (El espectador, 2018), por lo que se constituyen en actores de gran importancia para la economía y el bienestar social (Aguilera, Ávila, & Solano, 2017).



De acuerdo con lo anterior es claro que mejorar las opciones para que las MIPYMES colombianas puedan incrementar su participación en las compras públicas es una opción importante para que tengan más posibilidades de crecer y mantener su aporte económico y social, sin embargo, se requiere información actualizada que guíe a las entidades encargadas de facilitar dicho proceso.

Coherentemente con lo señalado antes la presente investigación tuvo por objetivo responder a las siguientes preguntas ¿Cuál es el nivel de preparación de las MiPymes colom-

bianas para participar en las compras públicas (CP)? ¿Cuál es el nivel de interés y de participación efectiva de estas empresas en ellas? ¿Cuáles son las principales barreras u obstáculos internos y del entorno normativo e institucional que impiden y desestimulan una mayor participación de las MIPYMES en las CP? ¿A partir de los hallazgos de este trabajo, qué recomendaciones se pueden formular a los empresarios y su gremio, al sector gubernamental, a la academia y demás entes públicos y privados de apoyo y fomento al sector MIPYME?



NIVEL DE PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYMES COLOMBIANAS EN LAS COMPRAS PÚBLICAS

s claro que situaciones como tener muy bajos niveles de inscripción en el RUP (sólo el 26,3% de las empresas) y de uso del SECOP II (el 17,7% de ellas), y la misma auto percepción de pobre aprestamiento para realizar y cumplir con los trámites necesarios para las CP (62%: 47,4% entre nulo y discreto y 14,6% indeciso al respecto), permiten determinar que la generalidad de las MiPymes

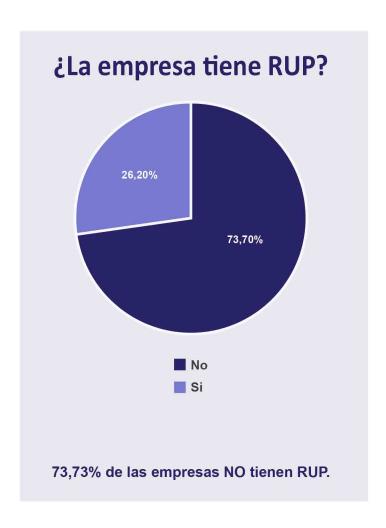
colombianas no están debidamente preparadas para venderle al Estado.

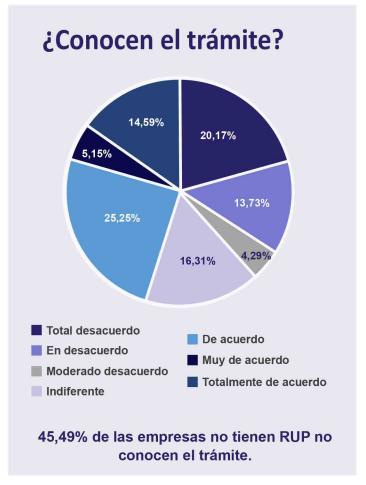
Los indicadores mencionados están a su vez altamente ligados al desconocimiento de los trámites y las herramientas requeridas (45,5% en el caso del RUP y del 69,6% para el SECOP II); así mismo a la inexistencia o no conocimiento de capacitaciones para prepararse para las CP (percibido esto por el 65,6% de los encuestados).

Tabla 1. Nivel de preparación para las CP

| Opciones | Frecuencia | Porcentaje | % acumulado |
|-------------------------------|------------|------------|-------------|
| Nulo | 51 | 16,1 | |
| Bajo | 45 | 14,2 | 47,4 |
| Discreto | 54 | 17,1 | |
| Ni no preparado, ni preparado | 46 | 14,6 | 14,6 |
| Satisfactorio | 68 | 21,5 | |
| Alto | 29 | 9,2 | 38 |
| Excelente | 23 | 7,3 | |
| Total | 316 | 100% | 100% |

Fuente: Elaboración propia.







NIVEL DE INTERÉS Y PARTICIPACIÓN EFECTIVA DE LAS MIPYMES EN LAS COMPRAS PÚBLICAS

pesar del bajo nivel de preparación descrito en el punto anterior el 50,9% de las MiPymes se mostraron significativamente interesadas en participar de las CP, lo cual sumado al 15,8% que señalaron tener un moderado interés, indica que la mayoría de estas empresas (66,7%) ven en dicho mercado una opción atractiva para sus productos/servicios.

No obstante, a lo señalado sólo el 15,5% de las empresas han participado durante los dos últimos años en licitaciones públicas, y un

22,2% han tenido contratos (incluidos acá los que requerían o no licitación).

A pesar de que contrario a lo esperado el Estado no se mostró como un generalizado "mal pagador" ya que un 55,7% de los empresarios manifestaron haber cobrado entre 1 y 45 días después de haber facturado, es cierto también que deben hacerse esfuerzos por mejorar pues el 38,6% de las empresas mencionaron que reciben sus pagos generalmente entre 46 y 120 días.

Un hallazgo significativamente interesante es que un 68,7% de las MIPYMES nacionales

estarían dispuestas a aliarse con otras empresas para mejorar sus posibilidades de acceder a las compras públicas.

Por otra parte, es importante notar que el 47,7% de las empresas que contrataron con

el Estado en los últimos 24 meses consideran fue ello impulsó el crecimiento de sus empresas, sumado esto a que un 48,6% manifestaron influyó positivamente en su proceso de formalización.

Tabla 2. Interés por participar en CP

| Opciones | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------------------|------------|------------|-------------------------|
| Ningún interés | 39 | 12,3 | |
| Bajo interés | 44 | 13,9 | 42,1 |
| Moderado interés | 50 | 15,8 | |
| Ni interesado ni desinteresado | 22 | 7,0 | 7,0 |
| Interesado | 69 | 21,8 | |
| Altamente interesado | 39 | 12,3 | 50,9 |
| Completamente interesado | 53 | 16,8 | |
| Total | 316 | 100% | 100% |

Fuente: Elaboración propia.





BARRERAS PARA LA PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYMES EN LAS COMPRAS PÚBLICAS

partir de los resultados de este estudio se pueden señalar como barreras las situaciones previamente mencionadas de no disponer de RUP, no usar el SECOP II y tener baja autopercepción de estar preparados para las CP, a lo que se pude añadir los factores que desestimulan el interés de los empresarios en vender al Estado, es decir:

a) La presunción de baja transparencia en dichos tramites (62.6% de los no interesados consideran esto).

- **b)** La percepción de complejidad, altos costos y largo tiempo que requieren (51,9% de ellos).
- c) El desconocimiento total de los procesos relacionados (27,6%).
- d) Considerar que el Estado es un mal pagador y que no se tiene suficiente capacidad financiera para participar en estos procesos (ambos con 44, 5%).
- e) La percepción de que sus productos/servicios no están aún aptos para este mercado

(31,3%), que no tienen: la capacidad comercial (30,1%) y la capacidad productiva (27,7%) para ello.

Se puede adicionar a lo mencionado que a pesar de que varias políticas y normas públicas hablan de la importancia y hasta la obligatoriedad de que las MIPYMES tengan acceso a las CP, no hay claramente definido un porcentaje mínimo para ello, con lo cual dichas intenciones pueden ser satisfechas con participaciones bajas y esporádicas.

Tabla 3. Razones para no estar interesados en las CP

| Importancia de esta razón | No conocer los trámites | | Trámites complicados | | No hay transparencia | |
|---------------------------------|----------------------------|------------|-------------------------|------------|-------------------------|------------|
| | % | % acumu | % | % acumu | % | % acumu |
| Ninguna | 19,3 | | 10,8 | | 6 | |
| Baja | 19,3 | 56,7 | 14,5 | 31,3 | 10,8 | 22,8 |
| Moderada | 18,1 | | 6 | | 6 | |
| Ni no importante, ni importante | 15,7 | 15,7 | 16,9 | 16,9 | 14,5 | 14,5 |
| Importante | 10,8 | | 14,5 | | 9,6 | |
| Muy importante | 6 | 27,6 | 15,7 | 51,9 | 9,6 | 62,6 |
| Trascendental | 10,8 | | 21,7 | | 43,4 | |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Razones para no estar interesados en las CP

| | Estado mal pagador | | Produc/Serv no listos | | No capacidad financiera | |
|---------------------------------|-----------------------|------------|--------------------------|------------|----------------------------|------------|
| | % | % acumu | % | % acumu | % | % acumu |
| Ninguna | 6 | | 25,3 | | 21,7 | |
| Baja | 18,1 | 31,3 | 14,5 | 47 | 10,8 | 42,1 |
| Moderada | 7,2 | | 7,2 | | 9,6 | |
| Ni no importante, ni importante | 24,1 | 24,1 | 21,7 | 21,7 | 13,3 | 13,3 |
| Importante | 12 | | 15,7 | | 22,9 | |
| Muy importante | 12 | 44,5 | 10,8 | 31,3 | 10,8 | 44,5 |
| Trascendental | 20,5 | | 4,8 | | 10,8 | |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Elaboración propia.



SATISFACCIÓN DE LAS MIPYMES EN EL PROCESO DE COMPRAS **PÚBLICAS Y RECOMENDACIONES**

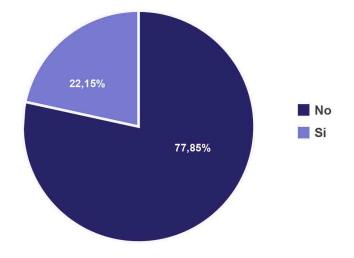
ara este capítulo se preguntó a los gerentes que licitaron su nivel de satisfacción con tres factores de cada modalidad, se observó que con respecto a la facilidad para cumplir los requisitos solicitados y llenar

formatos, donde hay mayor satisfacción es en el concurso de méritos con el 70%, seguida de la bolsa de productos con el 50%, y en la que menos la subasta inversa con el 31,8%.

Por su parte la modalidad con mayor inconformidad respecto a la facilidad de acceso y la oportunidad de la información es la de acuerdos de precios con un 60%, seguida de la bolsa de producto con 33,3%, y donde hay mayor satisfacción es en la subasta inversa con el 63,6%.

Acorde a estos resultados se ha tenido que durante los últimos 24 meses únicamente el 22,15% de las MIPYMES habían contratado con el estado colombiano.

¿Has contratado con el estado en 24 meses?



Dado este panorama actual, la investigación desarrollada permitió arrojar unas recomendaciones dirigidas afianzar las compras Públicas en el sector MiPyme, en donde el gobierno nacional y el mismo Congreso podrían Impulsar el establecimiento de leyes o decretos que aseguren al sector MIPYME colom-

biano:

- a) La asignación de un porcentaje mínimo de las CP de nivel nacional, regional y local, y
- **b)** Procesos de licitación, contratación y pago transparentes y ágiles.



El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

debería verificar la "amigabilidad" del acceso de las MIPYMES al RUP y al SECOP II, así como profundizar en los factores que generan descontento en los empresarios respecto a los procesos de licitación y contratación.

Los entes gubernamentales nacionales, regionales y locales

respectivos deberían aprovechar el interés de las MIPYMES por participar de las CP, para seguir impulsando y facilitando que estas empresas logren venderle al Estado.





Los gremios empresariales, las cámaras de comercio, la academia y los demás entes de fomento empresarial deben mantener y fortalecer su rol como actores proponentes en aumentar la participación MIPYME en las CP.

ARTÍCULO:

EXPERIENCIA LATINOAMÉRICANA EN EL ACCESO DE LAS COMPRAS PÚBLICAS AL SEGMENTO MIPYME



Por: Edgar Quiñonez Quiroz
Director económico de ACOPI.
E-mail: estudioseconomicos@acopi.org.co

i bien es cierto que a nivel latinoamericano no hay una estandarización que permita establecer parámetros compartivos entre el segmento Mipyme, diferentes estudios permiten concluir que como principal factor común se encuentra el nivel de participación dentro del tejido empresarial, el cual se sitúa entre el 90% y el 98%, hecho que le otorga un valor estratégico como generador de empleo, sin embargo, su bajo nivel de acceso a tecnología, mercados globales, capital y alto nivel de informalidad, los cuales lo llevan a altas tasa de mortalidad, lo que se traduce en un estancamiento en su tamaño.

Como respuesta ante esta situación, las políticas públicas de apoyo al segmento Mipyme de los diferentes países de la región se han centrado en desarrollar institucionalidad, programas y proyectos en estos aspectos anteriormente mecionados, sin embargo, en la última década se presenta una tendecia a asignarle a las compras estatales un papel estratégico con el fin de incentivar la innovación, la transferencia tecnológica, la asociatividad y el encadenamiento productivo, utilizando el poder de compra del estado en función del desarrollo económico, social y ambiental.

En consecuencia las agencias de compras estatales están adoptando un enfoque multicriterio en el que, además del precio, son considerados otros no monetarios como <u>el mejor valor por dinero</u> esto quere decir que además de proveer a los gobiernos con los bienes o servicios demandados, las compras públicas también pueden ayudar a cumplir

con los objetivos estratégicos (objetivos de la política secundaria).

Si se tiene en cuenta que de acuerdo a la OCDE los gobiernos de todo el mundo gastan aproximadamente US \$ 9.5 billones en contratos públicos cada año. Este hecho significa que, en promedio, la contratación pública se encuentra entre el 12% y el 20% del PIB de un país.

Sobre este aspecto cabe destacar que la gran mayoría de los países miembros de la OCDE utilizan la contratación pública como una herramienta para apoyar la contratación pública ecológica, las PYME y los bienes y servicios innovadores. Estas estrategias se desarrollan predominantemente en el nivel central.

En relación al entorno latinoamericano en su gran mayoría los países de la región han realizados reformas a su sistema de compras: modernizándolo; creando instituciones especializadas y desarrollando portales informativos de compras (agencias de compras, en un 64% lo realiza bajo un ministerio y 36% bajo una entidad del gobierno), responsables del monitoreo y la generación de políticas.¹

Para el caso latinoamericano de los pricipales obstáculos para el acceso a las compras publicas ² son: Los problemas de sustentabilidad, la informalidad, la capacidad de produc-

Las compras públicas representan del PIB el 12% de los países de la OCDE y entre el 18% y el 20% en la Unión Europea. Esta participación puede ser mayor en algunos países en desarrollo, para el caso colombiano el gasto en compras públicas equivale al 16% del PIB (\$ 115 billones).

La experiencia de la OCDE muestra que un sistema de contratación pública exitoso incluye: 1. Reglas y procedimientos claros, simples y que garanticen un acceso a las oportunidades de contratación. 2. Instituciones efectivas que lleven a cabo procedimientos de contratación y planeen, concluyan, administren y monitoreen las contrataciones públicas. 3. Herramientas electrónicas apropiadas. 4. Recursos humanos suficientes, tanto en número como en destrezas para planear y llevar a cabo procesos de contratación. 5. Administración de contratos competentes. A esto se le suma la contribución de objetivos estrategicos del gobierno donde el crecimiento de las Mipyme es uno de ellos.

¹ Harper; 2017 Tendencias para las contrataciones públicas en América Latina y el Caribe Departamento de Instituciones para el Desarrollo del BID.

² Saavedra Jose, Mejora en el acceso de las MIPYMES a las compras gubernamentales a través de reforma en los mecanismos de compra del sector público", 2010, disponible en http://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/ICT4GP/DOCUMENTO%20 DE%20TRABAJO%20N%C2%BA2.pdf

ción limitada, los atrasos en los pagos que realiza el Estado, las exigencias de garantías, la falta de capital, la carga impositiva, las dificultades de acceso al mercado de las compras públicas y la falta de capital.

En relación a los obstáculos de índole financiera los principales son: el tamaño de la compra pública, las exigencias de garantías, los procedimientos, instrumentos y plazos de pago y las condiciones de acceso al financiamiento.

Como respuesta a estas situaciones los países de la región han venido implementando políticas públicas, las cuales se clasifican en tres categorías: mecanismos de referencia, capacitación e instrumentos financieros.

Mecanismos de Referencia

La reserva de mercado: Consiste en reservar exclusivamente para MIPYMES cierto porcentaje de las adquisiciones del Estado. Se puede establecer tanto para las compras de cada organismo público como para determinado sector de actividad que se procure promover.

La preferencia en el precio: En este caso se establece que, ante diferencias acotadas (establecidas) en el precio, se otorgará preferencia al producto de las Mipyme. A su vez, es posible establecer que, dentro del margen de preferencia, el contrato se adjudique directamente al oferente Mipyme u otorgarle la opción de igualar la mejor oferta.

La licitación exclusiva: Tiene lugar cuando, por ejemplo, un llamado a licitación se dirige

exclusivamente a las empresas fabricantes, viéndose imposibilitadas de participar aquellas empresas que sólo comercializan.

La subcontratación: Se establece que los subcontratos que deba realizar la empresa adjudicataria para cumplir con el contrato se realizarán con Mipyme.

Las ferias inclusivas: El objetivo es alentar la participación de micro y pequeños productores de bienes y servicios mediante un proceso ágil y transparente en las compras de bienes estandarizados.

- La cotización menor e ínfima cuantía: Estos procedimientos son utilizados en compras menores, no se requiere que los proveedores estén inscriptos en el Registro Único de Proveedores.
- Los umbrales: Son los montos mínimos establecidos en los tratados de libre comercio entre dos países por encima de los cuales rigen las cláusulas. Las compras públicas por montos inferiores al umbral pueden preservarse para las empresas nacionales, lo que favorece a las Mipyme.
- El desarrollo de proveedores: Se utiliza cuando el organismo público contratante les brinda a los potenciales proveedores la posibilidad de adecuar sus procedimientos productivos a los requerimientos del Estado, de modo que logre las condiciones de obtener un contrato. Esta herramienta tiene un gran potencial para el impulso de las MIPYMES, ya que pueden iniciar ciertas actividades gracias a las compras públicas, y desarrollarlas posteriormente.

Tabla 5. MECANISMOS DE REFERENCIA UTILIZADOS EN LATINOAMÉRICA

| Países | Desarrollo de proveedores | Margen de referencia en el precio | Reserva de mercado | Umbrales | Subcontratación |
|------------|------------------------------|---|-----------------------|----------|-----------------|
| Brasil | X | X | X | Χ | X |
| Chile | X | | | | |
| Costa Rica | X | X | X | X | |
| Ecuador | X | X | X | | |
| México | X | X | X | X | X |
| Nicaragua | X | X | X | X | |
| Paraguay | X | X | X | X | |
| Uruguay | | X | | | |

Fuente: Saavedra 2010

Como se puede observar en el cuadro anterior, la experiencia Brasilera agrupa todos los mecanismos de preferencia, a continuación resumimos el marco jurídico y las politicas que lo respaldan:

Caso brasilero Participación de las Micro y Pequeñas Empresas en las Licitaciones Públicas

Las licitaciones públicas realizadas en el ámbitos federal, estatal y municipal deben obligatoriamente dar tratamiento diferenciado y favorecido para la micro y pequeña empresa, como forma de promover el desarrollo económico y social, la ampliación de la eficiencia de las políticas públicas y el incentivo a la innovación tecnológica.

Para asegurar el trato diferenciado y favorecido para los pequeños negocios en las licita-

ciones, la administración pública deberá:

- Realizar licitaciones exclusivas para los pequeños negocios en las compras con valor hasta R \$80.000,00; (\$ 65.624.502 peso colombianos aproximadamente).
- Exigir a los licitantes la subcontratación de micro y pequeña empresa
- Establecer metas para la adquisición de bienes de naturaleza divisible, cuota de hasta un 25% para la contratación de Mipyme.
- Asegurar en caso de empate, la posibilidad de negociación y la preferencia para contratación de micro o pequeña empresa.
- Exigir la comprobación de la regularidad fiscal sólo en el acto de la contratación, considerando plazo adicional para sanar restriccio-

nes. El decreto prevé que, además de las licitaciones federales con valor hasta R \$ 80 mil sean exclusivas para micro y pequeñas empresas, los pequeños negocios tengan preferencia en caso de empate en procesos licitatorios. El decreto aún regula el beneficio de las compras públicas de observar el crite-

rio de la regionalidad, es decir, comprar de pequeños negocios locales y así fortalecer la propia localidad.

A continuación se presentan otras practicas regionales orientadas a la reserva del mercado.

MÉXICO

La Comisión Intersectorial de Compras y Obras Públicas a Mipymes establece la meta anual, que por Decreto presidencial es del 35% de las compras que realizan las dependencias y entidades del Gobierno Federal.

PERÚ

El artículo 21 de la Ley Nº 28015 de 2003, se establece una meta general de compras de gobierno a micro y pequeñas empresas (MYPE) equivalente al 40% de las contrataciones públicas que realizan las instituciones del Estado

REPÚBLICA DOMINICANA

La meta de compras de gobierno a Mipymes asciende a 40% del presupuesto de gasto de los ministerios y entidades del gobierno.

EL SALVADOR

las instituciones del gobierno e por ley estan obligadas a comprar al menos 12% de su presupuesto para la adquisición de bienes y contratación de servicios a Mipymes.

La Capacitación

La capacitación, tanto sobre la normativa de contratación pública como en el uso de los portales web, es la política de apoyo más extendida entre los países del Grupo: la utilizan todos, y, en general, de forma continua. Se realiza tanto capacitación general, como por sectores de actividad, o para aquellos bienes o grupos de bienes cuya producción se decide apoyar o desarrollar.

Los instrumentos financieros

Los instrumentos financieros, aplicados por algunos países de la región, son los siguientes:

Caso chileno

Aunque no se dirigen exclusivamente a las MIPYMES en Chile, el Ordering y el Confirming, son los instumentos utilizados, el sistema de Confirming o "Sistema de adelanto de pagos a proveedores", derivado del factoring permite a los proveedores del Estado liquidar sus facturas antes del vencimiento, adelantando así las cobranzas y mejorando su liquidez.

El Confirming, en tanto, permite a los proveedores del Estado liquidar sus facturas con una entidad financiera antes del vencimiento, adelantando así las cobranzas y mejorando su liquidez.

Ordering o "Crédito contra orden de compra". El Ordering permite que las órdenes de compra adjudicadas actúen como respaldo para solicitar un crédito, aprobado automáticamente en las instituciones financieras que participan del Programa.

El Ordering es un crédito para prefinanciar las inversiones en capital de trabajo que requieren los proveedores del Estado. Se otorga en condiciones especiales y es garantizado por la orden de compra que obtienen los proveedores a partir del proceso de licitación pública. Se instrumenta mediante alianzas con ciertas entidades financieras.

Finalmente al realizar una comparación de los instrumentos utilizados por los países de la región frente a los adoptados en Colombia, se puede concluir que existe una limitada utilización de estas herramientas, las cuales podrían ser adaptadas e implementadas al contexto nacional y así contar con alternaitvas para que a partir del acceso al mercado estatal las Mipymes puedan encontrar estímulos para su crecimiento.

A partir de estos avances en la región latinoamericana y el conpes de formalización que establece las compras estatales como un incetivo, ACOPI, viene proponiendo ante el Ministerio de Industria y Comercio, que la reforma a la Ley Mipyme contemple un capitulo de ajuste a los instrumentos y normas existentes en esta materia.

Referencias bibliográficas

- Making the Difference in Public Services Delivery: The Review of the Colombian Public Procurement System Meeting of the Working Party of the Leading Practitioners on Public Procurement, 2015 OCDE
- "Mejora en el acceso de las MIPYMES a las compras gubernamentales a través de reforma en los mecanismos de compra del sector público", Saavedra José de 2010. Documento de Trabajo No2 del Programa ICT4GP: disponible en http://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/ICT4GP/DOCU-MENTO%20 DE%20TRABAJO%20N%C2%BA2.pdf,.
- "Los obstáculos financieros para la participación de las pymes en las compras públicas. Las soluciones ensayadas en la región y en el mundo". Bleger Leonardo 2010, Documento de Trabajo No3 del Programa ICT4GP: disponible enhttp://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/ICT4GP/DOCUMENTO%20DE%20TRABAJO%20N%C2%BA3.pdf

ENCUESTA DE DESEMPEÑO EMPRESARIAL

EN CONTRASTE CON LA ACTUALIDAD DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA

Las MiPymes, proyectan el 96% del total de empresas en el país y hacen el mayor aporte en empleo (80%), constatando el papel fundamental que juegan las mismas en vías de aumentar la productividad y competitividad de la nación.

Por: Andrés Barrios Coordinador de Estudios económicos de ACOPI.

E-mail: abarrios@acopiatlantico.com

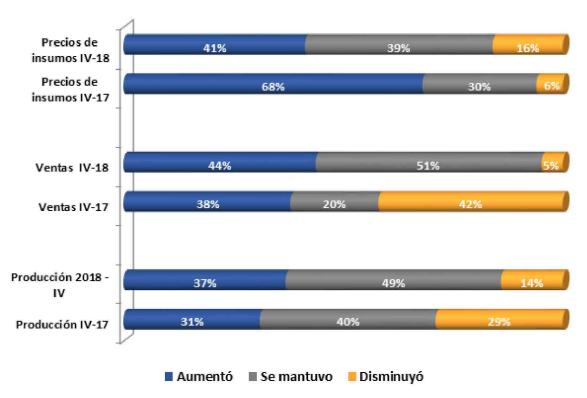
INVERSIÓN EMPLEO PRODUCCIÓN ENCUESTA MIPYME

PRODUCCIÓN, VENTAS Y PRECIOS DE LOS INSUMOS 2018-IV VS 2017-IV

Frente al comportamiento de las variables de producción, ventas y precios de los insumos se tiene que el balance de las respuestas acerca del aumento en la producción mejoró, dada las cifras de un 37% en el cuarto trimes-

tre de 2018 (vs. 31% registrado en el 2017 - IV), a su vez se presentó una reducción en las perspectivas de disminución de la producción del 14% para el cuarto trimestre del 2018 (vs un 29% del 2017-IV).

Gráfico 1. Producción, ventas y precios de insumos en MiPymes Cuarto Trimestre de 2017 – 2018



Consecuentemente, existe una mejoría de las perspectivas de producción en 6 puntos porcentuales, relacionada con el efecto a la baja en los precios de los insumos que perciben las Mipymes (41% en el 2018-IV vs 68% en el 2017-IV), pues hace parte de la reducción de costos en los que incurre las empresas en sus procesos productivos, hecho que se constata al referenciar el desenvolvimiento

del IPP para este año, puesto que acorde a los últimos datos del DANE hacen inferencia a una reducción de -0,96pp en dicho indicador (3,27 en diciembre de 2017 vs 2,31 en el mismo mes del 2018), es decir, en lo corrido del año la reactivación económica ha sido notoria, respaldando el aumento de este indicador para las Mipymes del país.

Adicionalmente, se observa un buen comportamiento de las ventas, soportado por un aumento en la productividad y una disminución en los precios de los insumos; este indicador presentó una subida de 6pps (44% en 2018-IV vs 38% en 2017-IV), situación corroborada bajo el desempeño del índice de confianza del consumidor elaborado por Fedesa-

rrollo, el cual para los últimos meses del año registro una buena recuperación pasando de -19,6% en noviembre a un -8,3% en diciembre, indicadores muy por encima de los obtenidos el año pasado para los mismos meses; por ello aunque los datos se conservan en área negativa, el desempeño del indicador ha mejorado.

INVERSIÓN 2018-IV VS 2017-IV

Gráfico 2. Inversión en las MiPymes (2018 - IV vs 2017 - IV)



Cerrando el año, el comportamiento de la inversión no ha sufrido cambio alguno entre los períodos analizados (Ver Gráfico 2), en donde las Mipymes que manifestaron haber realizado un tipo de inversión durante el cuarto trimestre del año 2018 en relación al 2017 se igualó (32% en ambos períodos), lo cual corresponde a un estancamiento por parte de las Mipymes al momento de tomar la decisión de invertir en su crecimiento y/o desarrollo.

Por otro lado, se hace hincapié a problemas como la baja accesibilidad a fuentes de financiación como el Leasing o el Factoring, relacionándose con el desempeño poco significativo de la FBKF a nivel nacional (formación bruta de capital fijo), el cual acorde a los últimos datos trimestrales suministrados por el DANE apenas va adentrándose a terreno positivo, pasando de -3,2% el primer trimestre a 0,4%.

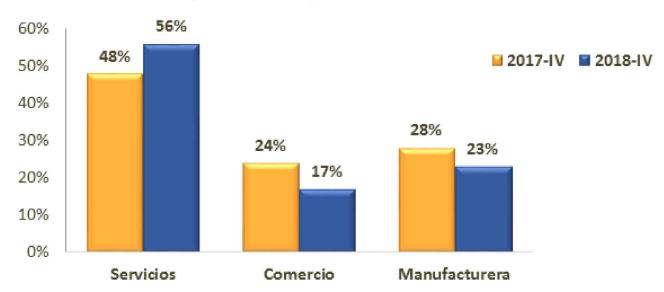


Gráfico 3. Inversión por sector de empresa Cuarto Trimestre de 2018 - 2017

De una manera segregada se encuentra que los sectores económicos de comercio y manufactura no han evolucionado de manera satisfactoria en términos de inversión, presentándose variaciones negativas de -7 y -5 puntos porcentuales respectivamente (Véase Gráfico 3). Asimismo, se observa una recuperación de este indicador en el sector servicios en 8pps (56% en el 2018-IV vs 48% en el 2017-IV), hay que resaltar la priorización de capital invertido entre los sectores, ya que en relación a maquinarias y equipo son de mayor necesidad en la productividad de la industria y denotan una mayor tecnificación y calidad en sus procesos.

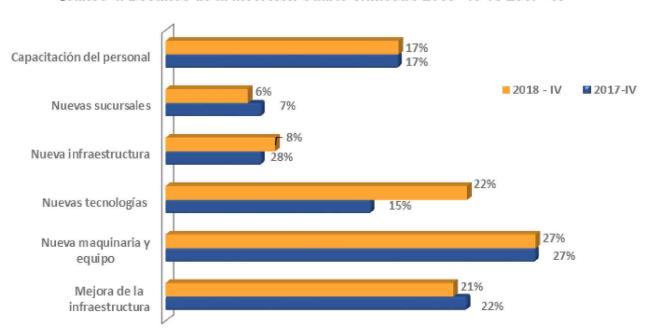


Gráfico 4. Destinos de la inversión Cuarto Trimestre 2018 - IV vs 2017 - IV

En relación a los destinos de inversión se observa que en relación al cuarto trimestre del 2018 con respecto al 2017; estos, se han visto encaminados hacia la adquisición de nueva maquinaria y equipo; mejora en la infraestructura y nuevas tecnologías, direccionada a aumentar los niveles de competitividad de las empresas y retomar la senda del crecimiento económico. De esta manera, el contraste entre los periodos analizados per-

mite observar un mismo nivel de inversión en cuanto al dinero destino a Nueva maquinaria y equipo; por su parte la mejora en infraestructura obtuvo un comportamiento negativo dado su contracción de 1pps (21% en el 2018-IV vs 22% en el 2017-IV) y por último se tiene que las Nuevas tecnologías, quienes registraron un crecimiento de 7 pps en relación al último trimestre de 2017.

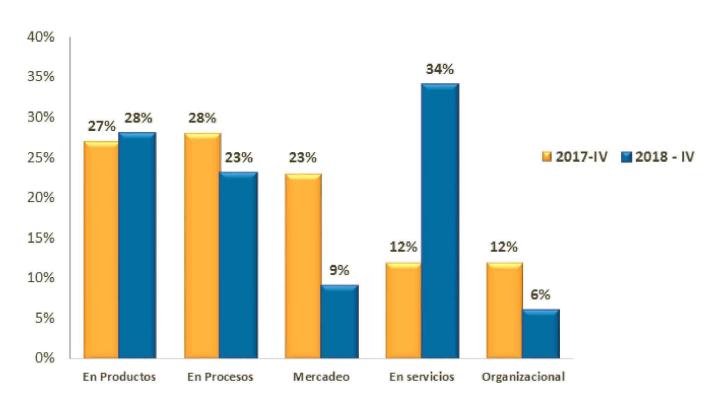


Gráfico 5. Inversión en innovación MiPymes Cuarto Trimestre de 2018 y 2017

Como se observa en la Gráfico 5, el direccionamiento de la inversión en innovación de las Mipymes se ha comportado en términos generales similar entre los dos períodos analizados, en lo que respecta a procesos, mercadeo y organizacional se han presentado descensos de 5, 14 y 6 pps respectivamente. Cabe resaltar los datos más relevantes: en cuanto a la innovación en servicios aumentó considerablemente en un 22pps (34% en el 2018-IV vs 12% en el 2017-IV), por su parte la innovación de productos se incrementó en un 1pps (28% en el 2018-IV vs 27% en el 2017-IV); lo que refleja que las Mipymes

están trasladando parte de su visión innovadora a buscar o establecer servicios únicos que impulsen la eficiencia de la empresa en términos de productividad y posteriormente afecten de manera positiva los niveles de competitividad de las MiPymes en el mercado.

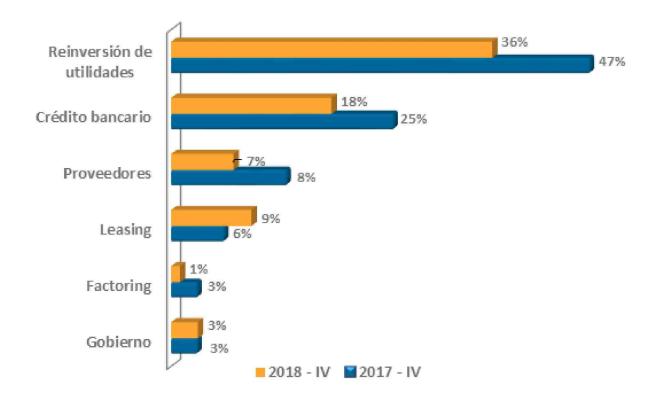


Gráfico 6. Fuente de recursos invertidos Cuarto Trimestre de 2018 ys 2017

Es importante observar cuál ha sido la evolución de las fuentes de financiación existentes para las MiPymes. Se puede observar que entre los cambios más significativos se encuentra la disminución en la reinversión de utilidades de 11pps (36% en el 2018-IV vs 47% en el 2017-IV) y de igual forma una reducción en el uso del crédito bancario en 7pps (18% en el 2018-IV vs 25% en el 2017-IV).

Cabe señalar, que este panorama se podría explicar por el estancamiento de la inversión durante los periodos analizados, pues no se

ha visto un aumento significativo en la utilización de herramientas financieras que ayuden al desarrollo de la empresa y proporcionen mejorías en los procesos productivos empresariales. Es así como por un lado tenemos al Factoring, cuyo comportamiento ha disminuido entre las Mipymes (1% en el 2018-IV y 3% en el 2017-IV), seguido por el acceso a contratos públicos emitidos por el Gobierno, lo cuales fueron de 3% para ambos períodos.

CAPITAL HUMANO 2018-IV VS 2017-IV

Gráfico 7. Comportamiento de la planta de personal MiPymes Cuarto Trimestre de 2018

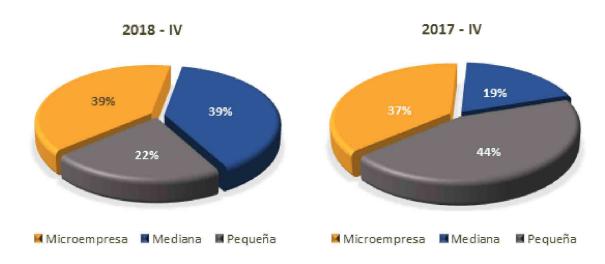


La realidad para el Cuarto trimestre de la nueva contratación de mano de obra para la Pyme es positiva, aunque el comportamiento tiene una variación negativa entre los períodos e incluso presenta una disminución en su indicador de 2pps, pasando de 25% en el 2017-IV a 23% en el 2018-IV, el número de contratados por las MiPymes fue en promedio de 3 nuevos trabajadores por empresa; sin embargo hay que tener en cuenta el aumento de desempleo a nivel nacional no refleja esta

situación, siendo explicada por variable como el éxodo de migrantes venezolanos, hasta la lenta recuperación de algunos sectores económicos.

No obstante, se espera, que las medidas adoptadas desde el gobierno nacional hacia el fomento del desarrollo empresarial, especialmente dirigida hacia las Mipymes, pueda verse trasladada hacia el empleo y a la dinamización de la economía colombiana.

Gráfico 8. Generación de empleos por tamaño de empresa Cuarto Trimestre de 2018 y 2017



Acorde al tamaño de las empresas, la generación de empleo entre el Cuarto trimestre del 2017 y 2018 cambio de referente, puesto que la participación de las pequeñas empresas ha sido de menor relevancia para el mismo (22%) en comparación con el año anterior

(44%); esto se puede explicar por el desempeño económico del país, reflejada en las mejoras de los principales indicadores macroeconómicos, que propician una movilidad de la mano de obra hacia este segmento.



Gráfico 9. Tipos de empleos generados (2018-IV vs 2017-IV)

Las cifras presentadas en el Gráfico 9 muestran un aumento en los contratos laborales indirectos o de prestación de servicios en 9 pps (23% en el 2018 - IV vs 14% en el 2017 - IV) y una disminución poco significativa de

los contratos directos de 1 pps (58% en el 2018-IV vs 59% en el 2017-IV). Por otro lado, los contratos de aprendizaje o pasantías disminuyeron en el segmento (19% en el 2018-IV vs 27% en el 2017-IV).

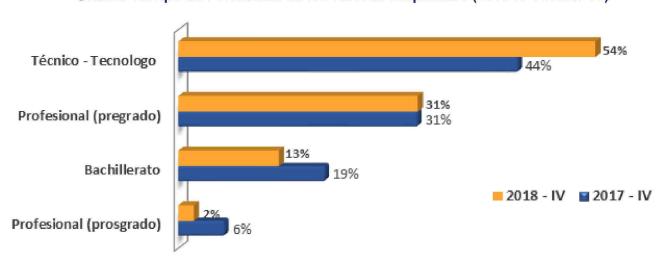


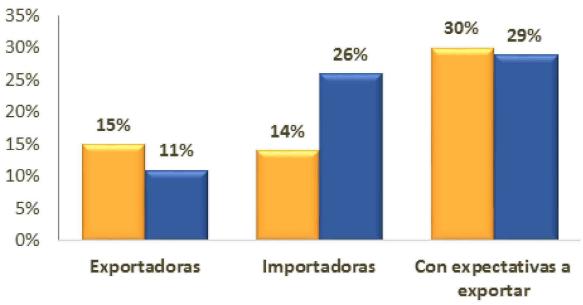
Gráfico 10.Tipo de Formación de los Nuevos Empleados (2018-IV vs 2017-IV)

Con respecto al tipo de formación del personal contratado, se observa que los nuevos puestos creados, requieren de niveles académicos más altas que el bachillerato (13% para el 2018 – IV vs 19% para el 2017 - IV), reemplazada por personal técnico o tecnólogo,

pasando del 44% en el 2017 – IV a 54% en el 2018 – IV , todo esto hace referencia al aumento de generación de empleo por parte de la mediana empresa, quienes requieren de un nivel académico más cualificado que el bachiller para su desarrollo.

COMERCIO EXTERIOR 2018-IV VS 2017-IV

Gráfico 11.Comercio Exterior MiPymes Cuarto Trimestre de 2018 vs 2017



≥ 2018 - IV 2017 - IV

A partir de los resultados mostrados en la Gráfico 11 se observa un repunte en las exportaciones de las Pymes, representada por un 15% para el 2018-IV vs un 11% para el mismo período del 2017 - IV, lo cual refleja la incursión de nuevas empresas del segmento a mercados internacionales, permitiéndoles expandir sus negocios y distribuir sus productos. De igual manera, aunque estas cifras sean positivas se debe resaltar el hecho de la existencia de ciertos obstáculos que no per-

miten potenciar la internacionalización de las empresas, como la complejidad del proceso exportador o los costos implícitos en ésta.

Por otra parte, las empresas con expectativas a exportar enseñan un comportamiento positivo con respecto al período anterior, con una diferencia de 1pps entre los trimestres analizados; por ello, sigue siendo de carácter fundamental el fortalecer los programas institucionales que intervienen en la exportación al

igual que identificar qué productos de la compañía pueden ser de gran acogida en el mercado, incrementando las posibilidades de éxito y flexibilizando los posibles obstáculos que puedan presentarse dentro del proceso, todo esto en sentido de brindar un fácil acceso a otros mercados y fomentar la exportación como motor de desarrollo para el país.

Gráfico 12. Principales motivos que impiden la exportación (2018-IV vs 2017-IV)



Entre las problemáticas que impiden la exportación de productos y/o servicios de las empresas nacionales, encontramos que se han agravado algunos aspectos generales como la falta de un producto o servicio exportable (32% en el 2018-IV vs 14% en el 2017-IV),

dada la falta de diversificación de los productos y estancamiento de la inversión; seguidamente las empresas se centran en el mercado local (17% en el 2017-IV vs 38% en el 2018-IV).

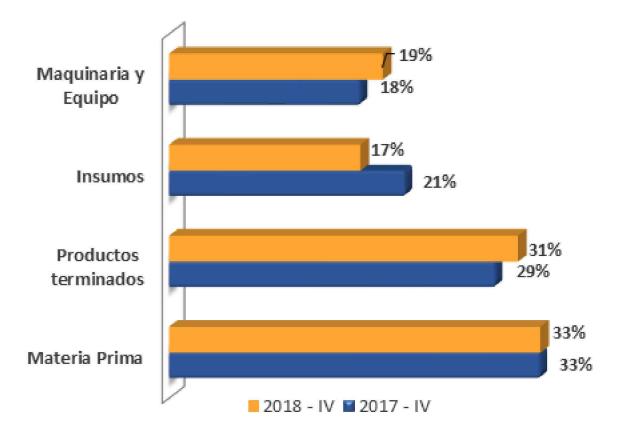


Gráfico 43. Principales Importaciones 2018-IV vs 2017-IV

Con respecto a las importaciones presentadas durante el cuarto trimestre del 2018, es llamativo observar que las importaciones de materia prima se han sostenido durante los períodos comparados (33% en el 2018-IV vs 33% en el 2017-IV) haciendo referencia a la tasa de cambio que se maneja actualmente en el mercado, donde nuestro peso se ha devaluado frente al dólar y ha ocasionado que se estanque la compra de productos

extranjeros. De igual manera, los productos terminados no han tenido una evolución significativa entre los períodos analizados (31% para el 2018-IV vs 29% para el 2017 – IV).

Por otro lado, el comportamiento en cuanto a la importación de maquinaria y equipo incrementó solo 1pps (19% en el 2018 – IV vs 18% en el 2019 – IV).



DIRECTOR DE COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

¿De qué manera viene trabajando la entidad para garantizar la participación del segmento MiPyme en las compras públicas?

Juan David Duque. Colombia Compra Eficiente ha adoptado diversas estrategias con el fin de promover la participación de las Mipymes en el Sistema de Compra Pública que abarcan desde la publicación de lineamientos jurídicos hasta el acercamiento directo con los interesados.

El 5 de febrero de 2018, CCE publicó una guía con información y recomendaciones para el uso del "Factoring" como mecanismo de financiación en la contratación pública. La continua entrada de nuevas empresas y el desafío de su permanencia en el mercado generan la necesidad de acceder a instrumentos financieros que les permitan contar con recursos mientras adquieren la capacidad de generar de flujo de caja. Instrumentos alternativos de financiación, como el "Factoring", permiten que las pequeñas y medianas empresas puedan adquirir recursos en el corto plazo para desarrollar sus actividades.

Esta figura incentiva entonces la participación de micro, pequeñas y medianas empresas en contratos estatales. Según una investigación reciente del Instituto Global McKinsey, el 62% de las MiPymes no cuenta con acceso a préstamos financieros, claves para su crecimiento

y desarrollo¹, por lo cual el reconocimiento y difusión de figuras como el "Factoring" en el Sistema de Compra Pública resulta estratégico para el desarrollo económico del país.

Por otro lado, CCE ha buscado generar espacios para establecer un diálogo con los micro, pequeños y medianos empresarios y atender sus dudas e inquietudes. A través del Observatorio Colombiano de Contratación Pública de Colombia Compra Eficiente, en conjunto con la Cámara de Comercio de Bogotá, se llevó a cabo un evento denominado "Contratación con el Estado: nuevas oportunidades para las Mipymes" con el fin de capacitar a los empresarios sobre las oportunidades que tienen en sus relaciones con el Estado y dar a conocer a las Mipymes las herramientas existentes. Este evento contó además con la intervención del Ministerio de Comercio y el sector empresarial. Al evento asistieron más de 400 empresarios que tuvieron la oportunidad de expresar sus preocupaciones e inquietudes.

Adicionalmente, CCE llevó a cabo un estudio del comportamiento de las Mipyme en la Tienda Virtual del Estado Colombiano (TVEC) con el fin de analizar cómo ha sido su participación en los Acuerdos Marco de Precios e identificar oportunidades de mejora. De este estudio se concluyó que del total de proponents adjudicados a 31 de diciembre de 2018, más de la mitad de los proponentes singulares (54,2%) fueron mipymes ² y la proporción de proponentes plurales que contienen al menos una Mipyme es del 69,1%. Esto podría

¹ Redacción Economía, 18 de marzo de 2018. Diario el Espectador: "El 62% de las pymes colombianas no tiene acceso a financiamiento" https://www.elespectador.com/economia/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-financiamiento-articulo-744870

² 133 fueron Mipymes que presentaron ofertas como proponentes singulares y 112 fueron grandes empresas.

implicar que, aunque los proponentes plurales representan una menor proporción de las ofertas, esta forma de asociación es utilizada por las Mipymes como una estrategia para presentarse a las licitaciones públicas de los Acuerdos Marco.

Actualmente Colombia Compra Eficiente cuenta con un Manual para el manejo de los incentivos en los Procesos de Contratación que presenta de manera amigable y concreta cuáles son los incentivos que establece la normativa para promover la participación de las Mipymes en el Sistema de Compra Pública. Este manual fue actualizado en 2018 y se encuentra disponible para la consulta de todos los interesados.

¿Qué acciones y cambios se piensan desarrollar para año en curso? ¿Qué estrategias tienen diseñadas para impulsar o jalonar las compras públicas en el segmento MiPymes?

Juan David Duque. Durante el 2019, CCE ha profundizado el trabajo interinstitucional para desarrollar estrategias normativas y fomentar buenas prácticas que permitan a las entidades incentivar el ingreso de Mipymes en sus procesos.

Actualmente, CCE está trabajando con el Ministerio de Industria y Comercio para la redacción de un proyecto de ley que fortalezca e impulse la participación de las Mipymes en los procesos de compra pública.

Adicionalmente, CCE ha enviado propuestas al Mincit para lograr cambios en la normativa y reglamentación que actualmente establece los incentivos de participación de las Mipymes con el fin generar nuevos espacios y reforzar las oportunidades existentes.

Esta estrategia legal irá acompañada de herramientas y lineamientos que brinden herramientas prácticas a las Mipymes para participar en estos procesos. Así, por ejemplo, CCE trabajará con el Mincit para publicar una Guía que oriente a estos empresarios y facilite su vinculación al Sistema de Compra Pública.

¿Dónde están las principales oportunidades para el segmento MiPyme, para acceder al mercado estatal?

Juan David Duque. La normativa del Sistema de Compra Pública contempla actualmente una serie de incentivos para promover el acceso de las Mipymes al sistema de compra pública.

Para "facilitar las acciones afirmativas en la contratación pública con micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de fomentar su desarrollo y promover la creación de empresa como instrumento adecuado para generar empleo"9, se incluyó la posibilidad de conceder a las Mipymes participación exclusiva en los procesos de licitación pública, selección abreviada y concursos de méritos. Así, las Entidades estatales tienen la autoridad de realizar convocatorias a Mipyme nacionales domiciliadas en los departamen-

tos o municipios donde se va a ejecutar el contrato cuando el valor sea inferior a 125.000 dólares americanos (377 millones de pesos).

3 Mipymes manifiesten su interés de limitar la convocatoria hasta un día anterior al acto de apertura. Para ello, la Mipyme debe acreditarse ya sea con el registro mercantil o con el certificado de existencia y representación legal y esta limitación puede ser territorial, si las Mipymes son del mismo departamento o municipio.

Adicionalmente, el Decreto 1082 de 2015 estableció que dentro de los factores que deben aplicarse cuando dos o más ofertas resulten empatadas en la etapa de selección la preferencia por las ofertas presentadas por una Mipyme nacional. En caso de existir un empate en el primer lugar, se deben utilizar

unas reglas para seleccionar al adjudicatario, las cuales deben aplicarse de forma sucesiva y excluyente. La regla No. 4 indica que en caso de persistir el empate se debe "Preferir la oferta presentada por una Mipyme; o consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura constituida exclusivamente por Mipyme".

Este tipo de incentivos tienen como objetivo principal facilitar las acciones en la contratación pública con micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de fomentar su desarrollo y promover la creación de empresa como instrumento adecuado para generar empleo. Frente a los segmentos en los cuales encuentran mayores oportunidades de negocio, la siguiente tabla establece cuáles son los sectores en los cuales existe mayor contratación de Mipymes:

EL TOP 5

de segmentos en los cuales las Mipymes han sido contratadas son:

| Servicios de Gestión, Servicios profesionales de empresa y Servicios administrativos. | \$ 13.048 |
|---|-----------|
| Servicios de edificación, construcción de instalaciones y mantenimiento. | \$ 11.042 |
| 3 Servicios políticos y de Asuntos civicos. | \$ 6.957 |
| 4 Servicios basados en ingeniería, Investigación y Tecnología. | \$ 6.654 |
| 5 Servicios educativos y de formación. | \$ 4.432 |

*Datos de 2016 a 2018 de SECOP I + SECOP II

**Cifras en miles de millones

Por otro lado, de acuerdo con las cifras disponibles de la Tienda Virtual del Estado Colombiano las Mipymes representan una gran mayoría de los proveedores de los bienes de vestuario, educación y de los servicios generales, lo que muestra que los Acuerdos Marco son una herramienta que incluye las Mipymes como parte fundamental del proceso de aprovisionamiento del Estado.

¿Qué cambios sustanciales han generado el uso del SECOP I y SECOP II en el esquema de compras públicas?

Juan David Duque. El Sistema Electrónico de Contratación Pública SECOP está compuesto por tres plataformas. La Tienda virtual del Estado Colombiano, que sirve para que las entidades estatales compren al amparo de instrumentos de agregación de demanda; el SECOP I, que es una plataforma para publicar los documentos del proceso de contratación; y el SECOP II, que es una plataforma transaccional para adelantar todo el proceso de contratación en línea.

En estas tres herramientas se consolida la demanda de bienes y servicios del Estado colombiano, así como la forma en que son aprovisionadas. En consecuencia, el SECOP es el mecanismo a partir del cual el sector privado (las Mipymes) conoce las necesidades del Estado.

Ahora bien, CCE ha identificado tres miedos específicos de las Mipymes a la hora de contratar con el Estado: i) la corrupción como factor determinante para la adjudicación de

los procesos, por encima de la competencia y la presentación de mejores ofertas; ii) La repartición de mercados, que hace que los procesos de selección sean adjudicación a "los mismos"; y iii) el exceso de tramitología (papeles, firmas, pasar de oficina en oficina) que deben adelantar para lograr participar en procesos de selección.

El uso del SECOP por parte de las Mipymes es fundamental para superar estos miedos, porque para acceder a la información allí contenida no se requiere intermediarios. Cualquier empresa puede consultar los procesos de contratación e identificar si está en la capacidad de proveer ese bien o servicio, y si es así, participar en el proceso de contratación. Al tiempo, quien se encuentre en la capacidad o no, de proveer un bien o servicio podrá identificar si existen condiciones o requisitos de selección que puedan cerrar el proceso de contratación y manifestarlo a la entidad observando el proceso.

En este sentido el uso de SECOP por parte de las Mipymes conlleva un beneficio y una responsabilidad. Por una parte, accede a información sobre la demanda de su nicho de mercado en el Estado, y, por otro lado, se vuelve un agente principal en la prevención de hechos de corrupción y repartición de mercados.

Finalmente, CCE viene trabajando en la mejora del SECOP para que las dinámicas de las compras públicas estén orientadas hacia la óptima la provisión de bienes y servicios. Nos encontramos en un proceso de transición del SECOP I al SECOP II, de la contratación en papel a la contratación electrónica.

Si bien el SECOP I permite a las entidades cumplir su obligación legal sobre la publicación de los procesos de selección y las Mipymes pueden conocer cómo participar; el SECOP II es una herramienta que además permite la participación en todas las fases del proceso de contratación de manera electrónica.

Una Mipyme que se registra en el SECOP II, es una empresa que tiene acceso a la información de los procesos de contratación en tiempo real; que puede presentar cotizaciones, observaciones y ofertas sin desplazarse a una entidad; esto implica menores costos de oportunidad y mayor posibilidad de participación en las compras con el Estado.

¿Entre las Instituciones públicas a nivel nacional y a nivel local cuál es la de mejor desempeño?

Juan David Duque. Las entidades del orden nacional que más han contratado con Mipymes, según los datos reportados en el SECOP II de 2016 a 2019 son la Secretaría General del SENA; la Secretaría Distrital de Seguridad, Convivencia y Justicia; la Unidad Administrativa Especial de Gestión Pensión y Contribuciones Parafiscales de la Protección Social (UGPP), la Corporación Autónoma Regional de la Orinoquía, el Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo (FONADE) y el Instituto Nacional de Vías (INVÍAS), como se muestra en la siguiente tabla:

| Nombre de la Entidad | Número de Contratos | Valor Total |
|--|------------------------|----------------|
| SENA- Secretaría General | 99 | 4.948.998.192 |
| Secretaría Distrital de Seguridad, Convivencia y Justicia | 62 | 2.749.472.195 |
| UGPP | 62 | 4.586.212.950 |
| Corporinoquia | 55 | 988.630.636 |
| FONADE | 48 | 2.615.687.288 |
| INVÍAS | 43 | 26.349.332.392 |
| Fondo nacional ambiental - ANLA | 42 | 2.192.615.804 |
| Unidad para la atención y reparación integral a las víctimas | 41 | 1.246.766.297 |
| Unidad nacional de protección | 39 | 1.698.701.681 |
| Hospital militar central | 38 | 1.635.595.284 |
| Agencia logística de las fuerzas militares | 35 | 18.821.196.410 |

Las entidades del orden territorial que más han contratado con Mipymes, según los datos reportados en el SECOP II de 2016 a 2019 son la Subred integrada de servicios de salud, el municipio de Santiago de Cali; el municipio de Medellín; la Secretaría de educación del distrito y la alcaldía del municipio de Cajicá como sigue:

| Nombre de la Entidad | Número de Contratos | Valor Total |
|--|------------------------|----------------|
| Subred integrada de servicios de salud sur e.s.e | 507 | 5.829.873.025 |
| Subred integrada de servicios de salud sur occidente ese | 201 | 2.394.053.551 |
| Subred integrada de servicios de salud centro oriente e.s.e | 163 | 3.714.737.437 |
| Municipio de Santiago de Cali - Secretaría de salud pública | 138 | 1.738.323.463 |
| Municipio de Santiago de Cali - Departamento administrativo de tecnologías de la información y las comunicaciones | 111 | 2.716.461.866 |
| Municipio de Medellín | 87 | 80.985.487.881 |
| Secretaria de educación del distrito | 73 | 6.439.091.780 |
| Alcaldía del municipio de Cajicá | 64 | 1.695.943.099 |
| Municipio de Santiago de Cali – Secretaría de desarrollo territorial y participación ciudadana | 61 | 558.625.454 |
| Municipio de Santiago de Cali - Secretaría de seguridad y justicia | 59 | 755.008.156 |
| Municipio de Santiago de Cali - Secretaría de vivienda social y hábitat | 50 | 642.342.468 |
| Instituto distrital de recreación y deporte | 49 | 1.786.131.000 |
| Instituto distrital de las artes | 45 | 921.244.400 |



Nuestras Redes





