

Modalidad Compra Ágil prioriza a empresas con ventas anuales de menos de 100.000 UF

Las claves para tener éxito y convertirse en proveedor del Estado

MELISSA FORNO

La entrada en vigencia de la que modernizó la normativa de Compras Públicas, hace poco más de un mes, representa una oportunidad para los emprendimientos de convertirse en proveedores del Estado. Se modificó el monto máximo a transar en la modalidad de Compra Ágil, de 30 UTM a 100 UTM (\$6.742.900), y se estableció que en primera instancia solo postulen las empresas de menor tamaño, es decir, aquellas que no superan las 100.000 UF (\$3.840.920.000) de ventas anuales. Según cifras de Chilecompra, desde que comenzaron los cambios ya se han publicado 40 mil procesos.

Los cambios normativos favorecen a los emprendimientos pequeños, siempre y cuando sepan cómo tener éxito frente a esta oportunidad.

Según explica Marcela San Martín, jefa de productos de la fintech Maxxa, una de las grandes limitantes para que puedan adjudicarse una compra del Estado es el tiempo.

“Se publican alrededor de 5.000 licitaciones diarias (dentro de este universo están aquellas que operan bajo la modalidad de Compra Ágil) y es muy difícil recorrerlas manualmente y luego leer bien las bases, el detalle que viene con ellas, armar las propuestas y adjuntar todos los documentos”, explica.

“Puede suceder que una pyme no dimensione el tiempo que requiere y no alcance a tener todo listo en la fecha límite. Para ello, tenemos una herramienta gratuita, que llamamos *Recomendador de Licitaciones Públicas*, que permite conocer una lista a las cuales pueden postular en Mercado Público a partir del rut de la empresa y que efectivamente calzan con sus capacidades. Nos basamos en la actividad del negocio y si han o no realizado postulaciones anteriores, para cruzar los datos”, detalla.

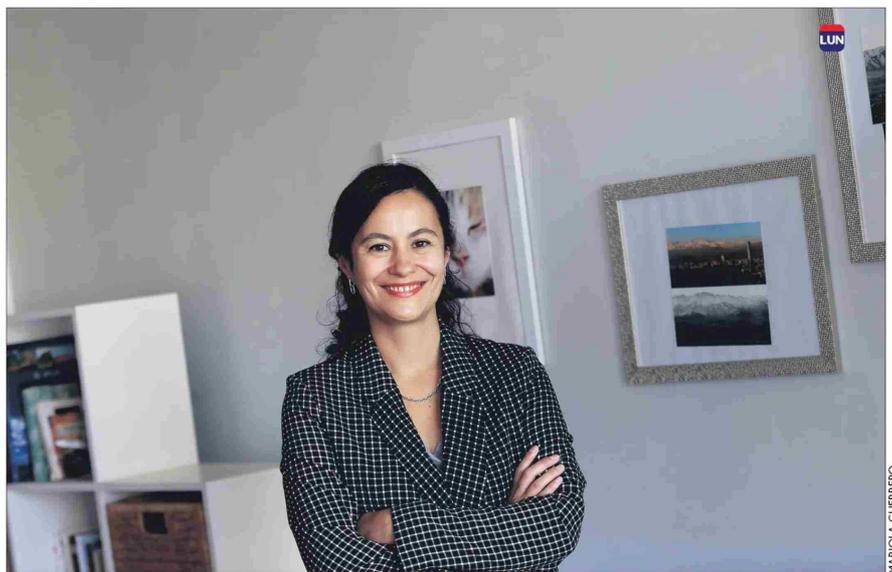
Para Claudio Guzmán, consultor y profesor de marketing de la Escuela de Administración de la UC, las pymes cometerían un error si están pensando participar en una Compra Ágil o una licitación, como un negocio por una sola vez.

“Es lo que coloquialmente se conoce como *hacer la pasada*, pero siempre aparecerá otro competidor que estará dispuesto a bajar el precio”, señala.

“El Estado les está abriendo una oportunidad de confianza y espera que sean socias

“Se publican alrededor de 5.000 licitaciones diarias y es muy difícil recorrerlas manualmente”, explica una especialista.

Marcela San Martín, jefa de productos de la fintech Maxxa, recomienda leer minuciosamente las bases.



estratégicas en el tiempo. Los emprendimientos tienen que entender quiénes son los clientes que están detrás de la prestación, ya que el Estado está comprando para una comunidad, hospital o para un ministerio, por ejemplo. De esa forma, mejorarán su propuesta de valor”, recomienda Guzmán.

En 2024 -explica San Martín- el Estado destinó la mayor parte de sus gastos a licitaciones públicas y las áreas mayoritarias fueron construcción, medicamentos y consultorías.

“Aunque los rubros tecnológicos tienen una menor participación en comparación a otros, representan una inversión estratégica para modernizar y fortalecer las operaciones gubernamentales”, agrega.

De acuerdo con Chile Compra, el pago a los proveedores se realiza tras la recepción conforme del servicio o producto en un plazo máximo de 30 días.

Atención con los plazos

El espíritu de la ley es facilitar la participa-

ción de emprendimientos más pequeños en el mercado de las compras públicas, según explica Viviana Mora, jefa del departamento de Gestión y Participación de Proveedores de Chile Compra.

“La Compra Ágil es un mecanismo simplificado, no licitatorio, que permite a los servicios públicos adquirir de manera rápida un servicio o bien, ya que una licitación requiere en promedio aproximadamente un mes, desde que comienza el requerimiento hasta que se publica y luego, viene el periodo de evaluación. La Compra Ágil desde que se inicia hasta que se sube al portal de Mercado Público, tiene un periodo mínimo de 25 horas”, detalla.

Además, tampoco se piden instrumentos de garantía de Seriedad de la Oferta o de Fiel Cumplimiento de Contrato, precisamente para disminuir las barreras de entrada que pueden implicar costos a los emprendimientos.

“Se puede o no aplicar multas en caso de que un proveedor incumpla con los plazos

de entrega, dependiendo lo que defina cada servicio”, añade Mora.

Por tal motivo -añade- las empresas deben revisar bien el requerimiento y ofertar de acuerdo con lo que se está solicitando. Puede tener un muy buen producto, pero si no proporciona toda la información, como garantías, servicios de postventas y plazos de entrega, es posible que no tenga éxito.

“Que el servicio o bien no se preste o no esté disponible en el periodo establecido representa un problema para el Estado”, advierte.

Además, estos incumplimientos son uno de los puntos que se incorporan en la ficha y en el registro de proveedores, en la cual el servicio público puede consignar si aplicó multas por atrasos o sanciones que, en las licitaciones, que son procesos que involucran montos mucho mayores de dinero, restarán puntaje.

“No se le impide participar en la siguiente Compra Ágil, pero si incumple quedará en su hoja de vida de proveedor”, dice.

MARÍOLA GUERRERO