



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
(UNAM)**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**E-COMMERCE EN MÉXICO. LA ESTRUCTURA
DE MERCADO EN COMPRANET.**

TESIS.

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN ECONOMÍA



PRESENTA:

JORGE MEDEL MEDEL

DIRECTOR DE TESIS:

NANCY MARIBEL MARIANA CONTRERAS HERNANDEZ

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX. 2020



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Jurado.

- Lic. Nancy Maribel Mariana Contreras Hernández.
- Dr. Alejandro Jorge Montoya Mendoza.
- Mtra. Engracia Patricia Abarca Wong.
- Mtro. José Guadalupe Sandoval Manzano.
- Dr. César Octavio Vargas Téllez.

Agradecimientos.

La realización personal incluye proyectos, emprender y concluir cosas, satisfacer esa necesidad de llegar a una meta. El camino para ello no siempre es una planicie, más bien se asemeja a días de sol quemante, y otros días con tormentas de arena o nieve. Pero también están los días donde el sol solo irradia sobre uno, con brillo cálido. Días donde se disfruta de todo bajo la sombra reconfortante de un árbol. Y por supuesto también están esos días donde todo es tan agradable que la mente queda en blanco. Donde hay quietud y tranquilidad.

Nuestras vidas entonces, conlleva esos momentos altos y otros no tanto. Tropiezos y baches que intentan detenernos, que nos recuerdan que no todo está bajo nuestro control. Esa carga de realidad que nos muestra nuestra vulnerabilidad, y así mismo nuestra grandeza.

Entonces tomamos decisiones, motivados por diferentes cosas o personas, o por iniciativa propia, ese ímpetu de hacer cosas grandes. Aquellas que soñamos y se convierten en nuestras metas. Porque decidimos ser enormes y soñar alto, y no desistir ni permitir que nadie ni nada nos detenga. No hasta llegar a ese punto que nos fijamos. Esas metas que son parte de nuestra realización personal. Las que propician que las personas de nuestro alrededor se sientan orgullosas de uno. Esas que, sin importar muchas cosas, siempre están ahí y por ende con las que contamos.

Las letras son la muestra, el registro y constancia de nuestra actividad humana; ya sea cultural, intelectual o social. Y estas son las que perduran, aun cuando ya solo somos un recuerdo. Quedan ahí, plasmadas, sonriendo y hablando en el tiempo.

Así, a todas las personas que están a mi alrededor, que me apoyan y me soportan o que son el motivo para que yo viva; gracias.

A la escuela por supuesto, y la universidad que me ha permitido formarme profesionalmente, gracias.

A mi asesora, gracias por todo.

Dedicatoria.

Recuerdo las palabras que de niño me decía el hombre que me dio la vida: “tienes que ser mejor que yo”.

Entendía lo que quería decirme, pero solo lo veía inmutado e inmóvil. Él me veía a los ojos y supongo imaginaba cosas. Yo correspondía con la misma mirada, pero sin imaginar nada.

Luego estaba ella, la mujer que me dio la vida. Que siempre tuve miedo de perder. Sus palabras siempre han sido: “échale ganas, cuídate, tú puedes”.

Sin embargo, siempre crecí con miedos, extremadamente inseguro y reservado. Pero ahora, todo eso ha quedado en el pasado.

La verdad es que, hago las cosas, porque quiero y porque puedo.

Porque soy alguien que siempre quiere más, que no ve límites por mucho que sea complicado. Porque no acepto que haya imposibles, ni que me digan hasta donde puedo llegar. Pues soy yo el que decide hasta dónde está mi límite.

Pero al final, o al comienzo; fueron ellos, y siguen siendo... el inicio de todo.

Índice.

	Página.
Resumen	06
Justificación	08
1. Desarrollo histórico del comercio electrónico y las plataformas gubernamentales	11
1.1 Principios económicos y comercio electrónico	11
1.2 Estrategias de comercio y comercio electrónico	16
1.3 La psique social. Aceptación y uso de las tecnologías de información	20
1.4 E-commerce	21
1.5 La Administración Pública Federal	23
1.6 Las compras públicas	24
1.7 Compras públicas y riesgos	28
1.8 CompraNet	30
1.9 Estructura de mercado	34
1.10 Contrataciones públicas	36
2. Hipótesis	38
3. Objetivo general	38
4. Objetivos particulares	38
5. Metodología y recolección de información	39
5.1 Método MAPS	39
5.2 Recolección de información de la plataforma de CompraNet	41
5.3 El sector empresarial	44
5.4 Proceso de adquisición pública	45
6. Resultados y discusión	47
6.1 Uso del comercio electrónico en las compras gubernamentales	47
6.2 La forma de otorgamiento de contrato en CompraNet	52
6.3 La composición de proveedores en CompraNet	56

6.4 El mercado de papel, materiales y útiles de oficina	66
6.5 Evaluación del Sistema de Compras Públicas de México, (MAPS)	79
6.6 Estructura de mercado en CompraNet	93
7. Conclusiones	100
8. Bibliografía y referencias	110
9. Anexos	117
Figura 1. Base de datos de compras publicas	117
Figura 2. Registro Único de Proveedores y Contratistas	118
Figura 3. Unidades Compradoras	119
Figura 4. Mercados en CompraNet	120
Figura 5. Metodología MAPS	121

Resumen.

El mundo actual, dinámico y cambiante, requiere constantes actualizaciones y cambios en diversos sentidos. Nuestra realidad es de alto contenido tecnológico, por tanto, todo se modifica, se transforma. Y no es la excepción el comercio, ya que éste ha encontrado un lugar muy importante en el mundo digital, el cual se sigue desarrollando para ofrecer nuevas y diversas oportunidades. El comercio es la base de nuestras economías, es mediante este que las economías crecen, ofrecen empleos, seguridad y desarrollo, así como oportunidades de crecimiento y de realización para los individuos.

Los mercados son diversos al igual que las formas de llevar a cabo el intercambio comercial; las finanzas y las economías, lo son también.

Lo que aquí se muestra es un estudio sobre el “comercio electrónico en México, centrándose para ello en la estructura de mercado que presenta CompraNet”. En este sentido, se aborda la forma actual que presenta el e-commerce en México, la constitución de este en el ámbito de las compras públicas, así como los diferentes aspectos que le dan forma. En un sentido más puntual, se describe, analiza, estudia y muestra la estructura de mercado presente en la plataforma de compras gubernamentales, denominada CompraNet. Para tal caso se focaliza el trabajo en el “*mercado de papelería, materiales y útiles de oficina*”, que es uno de los tantos mercados presentes en las compras públicas gubernamentales.

La red de internet ofrece, además de intercambio de información, un espacio al comercio, y una oportunidad al crecimiento económico. Oferentes y demandantes se ponen en contacto mediante internet de manera mucho más rápida, con menos costo y eficacia en su proceso. Según Xavier Olivera (2015), contar con herramientas tecnológicas en operaciones de compras permite que estas sean mucho más eficientes, ya que disminuye el número de personal involucrado, además de la velocidad del proceso. Sumado a esto se cumplen mejor las regulaciones, las contrapartes definen las reglas con mejor control. Igualmente se obtienen mejores registros y, por tanto, mejor análisis del gasto. Incluso pueden ejecutarse desde un móvil, lo que muestra su enorme rapidez y comodidad. De hecho, este autor hace la aseveración de que el 79% de las empresas utilizan sistemas tecnológicos para realizar las compras.

El comercio electrónico (e-commerce) ha alcanzado una gran importancia en un corto periodo de tiempo. En 2009 representaba 24.5 mil millones de pesos en México, para 2012 ya había crecido el doble contando con cifras de 85.7 mil millones de pesos (mmdp). Y para 2013 creció a la cantidad de 121.6 mmdp (Ríos-Ruíz, 2014). Mientras que, según Forbes, en México el comercio electrónico representó 82.5 millones de usuarios, equivalente a 7.7 billones de dólares, en 2017.

Y para el caso de las compras gubernamentales, específicamente los procedimientos electrónicos, es decir usando CompraNet, en el año de 2015 representaron la enorme cifra de 186,908 procedimientos. Equivalente esta cifra a 550 mil millones de pesos (Faya Rodríguez, 2016). Es de esta manera, es mediante el comercio electrónico, que el sistema gubernamental puede adquirir o arrendar bienes y servicios; necesarios para llevar a cabo sus funciones. Y que, como se aprecia, tiene un importante papel en dichos procesos de adquisiciones.

Justificación.

El comercio electrónico tiene sus orígenes en el comercio tradicional, aunque este surge a finales de los años ochenta con el desarrollo tecnológico, pasando por cinco etapas. El comercio electrónico rápidamente ganó terreno, llegando incluso a formas como las que vemos actualmente, donde existen enormes empresas multinacionales que comercian diariamente miles de productos y por ende mueven miles y millones en sumas de dinero.

En México, el comercio electrónico aplicado al aparato gubernamental se inicia en 1997 a través de la plataforma digital de CompraNet, siendo ésta en principio un instrumento de divulgación; pero que, posteriormente, se reforma e igualmente se reestructura para servir como plataforma que permite suministrar bienes y servicios al gobierno. CompraNet con el tiempo se volvió un instrumento valioso tanto para el sector público como para el privado. Su importancia es notoria en México por diversas razones, y la forma como funciona, consecuente, es de gran importancia para la sana economía de la nación y el uso eficiente de los recursos públicos.

En el presente trabajo se pretende mostrar, primeramente, cómo es y cómo funciona el sistema de compras electrónico del gobierno mexicano. Es decir, el comercio electrónico (e-commerce) en México, dependiente de la Administración Pública Federal (APF). Seguido de su estructura de mercado, es decir, la composición y comportamiento de los participantes de éste. Amén de que la estructura de un mercado depende de: “el *número de competidores* en una industria, el relativo *poder de mercado* de los participantes, y la *facilidad o dificultad de entrada* de nuevos competidores a la industria” (Cuellar-Río, 2007).

Dependiendo del arreglo de estos criterios pueden darse tres tipos de estructura de mercado, a saber: *la competencia perfecta*, *el monopolio* y *el oligopolio*. En la primera participan muchos productores, mientras que en el *monopolio* existe un único productor, una sola empresa. Y el *oligopolio* es cuando unas cuantas empresas participan en el mercado (Cuellar-Río, 2007).

Además, la plataforma de compras públicas, CompraNet, se hizo con la finalidad de brindar un espacio moderno, acorde a la mecánica del mundo, para que oferentes de bienes y servicios tuviesen una vía mucho más rápida y fácil de acercarse a las compras gubernamentales. Es decir, una alternativa adicional para llevar a cabo las compras públicas. Procurando hacer eficiente el gasto, y como consecuencia de esto, administrar los recursos públicos de la mejor manera posible. Cumpliendo con el principio de publicidad y concurrencia en el proceso, tal como lo marca la constitución.

Como todo mercado, la competencia es un pilar fundamental para que todo ello sea posible. Luego entonces, es menester en este trabajo corroborar las premisas que guían al mismo. Es decir, si los principios que guían el sistema de compras públicas, a través de su plataforma CompraNet, cumplen actualmente los principios postulados desde su aparición, y los modificados en el tiempo. Considerando que estos están relacionados con fomentar la transparencia, la legalidad, la competencia de mercado, la responsabilidad, la rapidez, eficiencia, el mejor uso del recurso público, la no corrupción, el apego a los principios legales y normativos, congruencia con las leyes internas y externas a nuestro país. Para finalmente poder concluir cómo es y cómo funciona el comercio electrónico (e-commerce) en México, a través de CompraNet. Y finalmente, a partir de esto, determinar la estructura de mercado que este comercio electrónico presenta.

Para esta finalidad se toma como mercado objetivo, es decir, se centra el estudio en el *mercado de papelería, materiales y útiles de oficina*. Este mercado se toma como centro de atención para la realización este trabajo, porque es un mercado general para las dependencias y entidades de la administración pública, y además se encuentra presente en CompraNet. Por tanto, es el mercado a través del cual se corrobora, analiza y estudia todo lo aquí expuesto. Por lo que es una manera de puntualizar y mostrar lo que sucede en CompraNet, lo que acontece en las compras públicas gubernamentales y, por supuesto, la forma como se desarrolla y encuentra el comercio electrónico en este ámbito de las compras gubernamentales; sin olvidar por supuesto, la estructura de mercado de este sistema de compras.

Considerando que la estructura de mercado nos proporciona una imagen clara del comercio electrónico en México, específicamente en el ámbito de las compras gubernamentales. Por ende, lo que se pretende corroborar finalmente es: “si el comercio electrónico en las compras públicas gubernamentales, a través de CompraNet, es de tipo oligopólico para el mercado específico mencionado”. Siendo por tanto ésta, la hipótesis en cuestión, la que se pretende comprobar y consecuente es el motivo del presente trabajo.

1. Desarrollo histórico del comercio electrónico y las plataformas gubernamentales.

1.1 Principios económicos y comercio electrónico.

A finales de los noventa con el desarrollo de tecnologías como la informática y la expansión de las telecomunicaciones, se fortaleció el proceso de globalización e interdependencia económica, lo que llevó a una forma novedosa de realizar las actividades comerciales. Se creó un nuevo proceso de oferta y demanda, donde los actores de este proceso situaron sus transacciones a través de medios electrónicos, principalmente internet. De tal forma que se iniciaron las empresas digitales y los consumidores principales (Oropeza, 2018).

El comercio electrónico tiene sus orígenes en el comercio tradicional y adopta principios de economía clásica, como el proceso de oferta y demanda, el precio, entre otros; pero su propia naturaleza tecnológica le imprime sus propias particularidades (Oropeza, 2018).

En este sentido, se habla de que el comercio electrónico tiene cinco etapas: 1) la pre-web, que va de 1987 a 1992, tiempo durante el cual surge la primera cuenta mercantil electrónica por SWREG, empresa pionera en venta de software para pagos en línea. En 1991 se crea el primer sitio Web. 2) El lanzamiento de la Web, que va de 1992 a 1997, lustro durante el cual surge el primer navegador Web comercial, denominado Mosaic, que más tarde se convertiría en Netscape. En 1995 Microsoft saca al mercado la primera versión de Microsoft Windows 95. E-Bay y AMAZON surgen en este mismo año en Estados Unidos. 3) La era puntocom, de 1997 a 2002, para este tiempo ya existe en el mundo quinientos millones de usuarios de internet. En 1997 Dell registra ventas en línea que supera un millón de dólares. 4) El nacimiento de Google, que va de 2002 hasta 2007, proyecto puesto en marcha por Larry Page and Sergej Brin en 1995 en la universidad de Stanford se convierte en Google. El Marketing online se convierte en la fuerza impulsora del comercio electrónico. En 2002 50% de los usuarios ha comprado en línea, E-Bay adquiere PayPal, para 2003 se lanza Myspace y en el siguiente año de 2004 lo hace Facebook. 5) El regreso de Apple, que va de 2007 a 2012, esta empresa en competencia directa con Microsoft lanza el iPhone. En 2008 Google lanza Android, aplicación para

teléfonos. Ya para 2011 ocho de cada diez personas a nivel global cuentan con teléfonos celulares, y dos de cada diez son teléfonos inteligentes (Oropeza, 2018).

Una de las características que hacen del comercio electrónico una forma paralela de comercio con características propias es el marco económico que lo rodea. Y es que las actividades económicas en las últimas décadas han experimentado importantes cambios a escala mundial. Si bien desde los años sesenta con la llegada de las tecnologías de información y comunicación (TIC) las actividades comerciales habían mostrado cambios, no es sino hasta los años ochenta, con el proceso de globalización, que surgen nuevas actividades económicas. Es entonces que los factores de producción se transforman y el trabajo intelectual se convierte en uno de los más importantes. Surge entonces el concepto de *nueva economía* (Oropeza, 2018).

La nueva economía conlleva la fabricación de software, negocios basados en internet, servicios de comunicación y equipo diseñado para los mercados anteriores. Esta nueva economía es estructurada por la economía del conocimiento, la economía de la información y la economía digital (Oropeza, 2018).

Esto es tan importante, pues conlleva a transformaciones sociales, políticas y culturales. Por ejemplo, el trabajo del sociólogo estadounidense Daniel Bell de 1973, habla de las consecuencias socio-estructurales y políticas de la sociedad postindustrial. En la cual se deja atrás la fuerza física como factor único de fuente de trabajo y se da paso a una sociedad donde es más apreciable la inversión en capital social y humano. Por tanto, todo esto implica una transformación, por supuesto también en el ámbito empresarial; desde la forma de competir para todos hasta la forma de interacción entre las empresas (Oropeza, 2018).

Seguidamente, con la *economía del conocimiento, de la información y la economía digital*, se produce una verdadera transformación. En este sentido sale a la luz un concepto importante, el de *economía de red*, subconjunto de la economía digital. Se observa que es aquí donde se concentra la mayor producción de riqueza económica en la era de la revolución tecnológica. Internet es una de las herramientas tecnológicas que ha venido a sacudir y transformar el entorno de la economía mundial, ello gracias a la conectividad global y a la proliferación de diversas innovaciones de software. Esta

economía de red es posible gracias a la Web y la Internet. Ambas tecnologías van de la mano, y en su aprovechamiento se ha hecho posible la existencia del comercio electrónico (Oropeza, 2018).

De los beneficios más importantes de la economía de red, se encuentran la riqueza económica y la propia competencia económica, en este último punto casi se eliminan por completo las barreras a la entrada (Oropeza, 2018).

En México, gracias al sector privado, la economía de red se desarrolla a paso firme, cuenta con posibilidades de crecer más y por supuesto de crear grandes beneficios para todos (Oropeza, 2018).

En el *comercio electrónico*, las mercancías que se comercializan pueden clasificarse en dos categorías, productos digitales y productos físicos. Cuando se comercializan productos digitales lo que se comercia es información, aquí, la diferencia entre el mercado tradicional y el mercado digital es la distribución de la información (Oropeza, 2018). Por su parte para los productos físicos, la ventaja de usar el comercio electrónico son el alcance que puede tener, es decir, la cantidad de posibles compradores a los que se puede llegar; se eliminan barreras de distancia, de ubicación geográfica, la facilidad del proceso y el bajo costo de este proceso de comercialización.

Por su parte, las TIC (Tecnologías de Información y Comunicación) son la columna vertebral del comercio electrónico. En este sentido, las TIC son la tecnología de adquisición, almacenaje, estructuración, gestión, transmisión de la información, comprensión y procesamiento, acceso e interpretación de esta. Estas tecnologías, las TIC, son consideradas fundamentales en el desarrollo de las sociedades actuales. Es por tanto que su importancia es vital para muchas actividades de la vida y del acontecer económico (Oropeza, 2018).

De aquí se deriva que internet, es el alma del comercio electrónico, en cualquiera de sus modalidades (C2C, C2B, B2C y B2B). En el entendido de que C2C, se refiere al tipo de comercio electrónico que sucede de consumidor a consumidor (customer to customer). Mientras que C2B (customer to business), hace referencia al comercio electrónico de consumidor a empresas. B2C (business to customer), es definido como el

comercio electrónico de empresa a consumidor. Y B2B (business to business), es cuando se lleva a cabo comercio electrónico de empresa a empresa. Así que, sin internet sería imposible hablar de esta forma paralela de comercio (e-commerce). Además, internet es un universo tecnológico de posibilidades extraordinarias, que ha logrado transformar la vida de toda la sociedad alrededor del mundo. En el ámbito social incluso ha dado al surgimiento de conceptos tales como cultura de la red. El cual conlleva el valor de la comunicación horizontal y libre, y también la capacidad de que cualquier persona pueda encontrar su destino en la red (Oropeza, 2018).

En otro aspecto, la estructura económica clásica ha establecido que existen diversas estructuras del mercado, que se entienden como diferentes formas que puede adoptar la competencia. Entonces, en los intercambios comerciales, el comportamiento de oferentes y demandantes crea posiciones privilegiadas. Así, tanto en el comercio físico como en el electrónico, se van creando estructuras que en su momento determinaran la existencia de prácticas que abonen o restrinjan el proceso de competencia. A saber, estas estructuras surgen en un contexto capitalista. Y es que en el capitalismo existen muchos actores que tienen poder, y cada uno tiene capacidad para influir en la forma como trabaja el sistema de mercado (Oropeza, 2018).

En el ámbito de la microeconomía se reconocen cuatro estructuras de mercado, cuya comprensión es fundamental para entender el proceso de competencia económica y las reglas para su defensa. Dichas estructuras se determinan por la cantidad de competidores y los productos que ofrecen; a saber, monopolio, el oligopólico, la competencia monopolística y la competencia perfecta (Oropeza, 2018).

Competencia perfecta. Es el estado ideal, pero su existencia es casi nula. Existen muchos compradores y vendedores en el mercado. La cantidad de productos es tan pequeña en comparación con la cantidad total de comercio, los cambios en las cantidades no afectan al precio del mercado. Los productos son homogéneos, por lo que las oportunidades de compra son las mismas. Existe información perfecta en relación con los precios del mercado y bienes. Salida y entrada al mercado es libre por parte de las empresas. Las empresas son precio-aceptantes, que incluye que venden a un costo

marginal y ganan rendimiento sobre su inversión. Mientras que la maximización de utilidades se obtiene ajustando su producción al alza o a la baja (Oropeza, 2018).

Monopolio. Un solo agente tiene control sobre precio y cantidades. Un vendedor ocupa todo el mercado. No existen sustitutos, existen igualmente barreras de entrada. Pero existen los monopolios naturales, como los derechos de autor. El monopolio es ineficiente debido a pérdida irrecuperable de bienestar social. Existe pérdida de valor para consumidores (Oropeza, 2018).

Oligopolio. Estructura de mercado imperfecta, que se rige por las teorías de juegos. Aquí existen pocos vendedores. Los productos son similares o idénticos. La asignación de mercados o los acuerdos de fijación de precios pueden crear condiciones de monopolio. El equilibrio de Nash, a través de teoría de juegos contempla juegos cooperativos y no cooperativos. Existe información suficiente para todos los competidores. El precio oligopólico es menor que el precio monopolístico, pero mayor que el precio competitivo (Oropeza, 2018).

Competencia monopolística. Estructura de mercado imperfecta. Existen muchas empresas vendiendo productos diferenciados. Cada empresa tiene un monopolio sobre los productos que fabrica. Pero muchas otras empresas hacen productos similares. Muchos compradores y vendedores, todos los cuales son pequeños. Todos poseen información completa de precios en el mercado y la naturaleza de los productos vendidos. Existe completa libertad de entrada al mercado y de salida de este. Los productos son heterogéneos, lo que implica que son sustitutos cercanos entre sí, pero no perfectos. Los productos diferenciados marcan la diferencia y proporcionan la verdadera competencia, la cual no cae en el precio sino en la calidad (Oropeza, 2018).

El comercio electrónico funciona también gracias a la oferta y demanda, como en el mercado tradicional. Lo cual está cimentado en la toma de decisiones de los agentes económicos. Y la coordinación de decisiones depende del ajuste que existe en los precios, que se eleva o decrece según la oferta y demanda. A partir de esta coordinación de mercado es más fácil el entendimiento de cómo es que funciona este tipo de comercio (Oropeza, 2018).

Por su parte, en el comercio físico, la ley de demanda explica la alteración del precio de un bien, lo cual afecta su consumo aumentándolo o disminuyéndolo. Sin embargo, en el comercio electrónico no siempre es posible aplicar dicha ley. Ello debido a que varios productos o servicios tienen un precio cero (Oropeza, 2018).

En el caso de la ley de la oferta, según dice la economía clásica, mientras más aumente el precio manteniendo todo lo demás constante, entonces la producción se incrementa. Para el caso del comercio electrónico las leyes clásicas de oferta son posibles de aplicación, sobre todo cuando el canal de oferta es internet. Así se tienen que, en el caso de los productos digitales, cuyo precio es cero, la oferta se basa en la cantidad de usuarios-consumidores (Oropeza, 2018).

Ahora bien, en cuanto al precio en los mercados tradicionales, es una medida de la escasez y la toma de decisiones en el mercado. Que indica a los oferentes que productos producir, en qué cantidades y en qué calidad. Todo lo cual llega a la cantidad y precio de equilibrio. Pero en el comercio electrónico, donde existe precio cero, que haya precio cero no significa que el producto pueda obtenerse de forma gratuita. Aquí el dinero no es el único bien que puede tener valor. Aunque no se pague dinero hay otras formas, como la publicidad. Por tanto, en el comercio electrónico la información tiene un valor (Oropeza, 2018).

Hay autores que han sugerido que para determinar el precio en el comercio electrónico se debe usar un “precio basado en el valor”. Ello por lo que los usuarios están dispuestos a pagar por aquello que consumen. Pero aquí, el comportamiento de los competidores es distinto. Y como lo que se comercia es información, entonces el precio entre competidores es empujado a cero (Oropeza, 2018).

1.2 Estrategias de comercio y comercio electrónico.

Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill expusieron la primera teoría integral del comercio internacional. Adam Smith aplicó la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional. Además de haber presentado por primera vez un estudio sistemático de la economía política y, en materia de comercio internacional, demostrar

la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre éstos. Para Smith, el comercio exterior posibilita remitir al exterior el excedente de los productos que no tienen demanda interna, y traer artículos que se soliciten en el país afín de estimular la máxima división del trabajo en cada rama (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

David Ricardo avanzó en la teoría de Adam Smith estableciendo que aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, la nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta sea superior (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

En otro aspecto, la teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill presenta a ésta como la principal fuerza determinante de la relación de cambio, extrajo la ley de los valores internacionales que necesariamente produce el equilibrio en el intercambio internacional y llevó la teoría del comercio internacional a una precisión y amplitud mayor. Su teoría determina los factores y las fuerzas que influyen en la relación real de intercambio entre los países que realizan comercio internacional. Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda pagar el total de las importaciones. De este modo la ley de valores internacionales es la ecuación ampliada de la oferta y la demanda. El valor de una mercancía se ajusta por sí mismo, de modo que demanda y oferta se equilibran (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

Estas teorías son la base para el desarrollo de la internacionalización, la cual indica que los países tienden a especializarse para producir bienes y servicios en los cuales tienen menores costos de producción (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

Se dice que la dinámica de la globalización, la disminución de las barreras internacionales al flujo de mercancías e información, la alta disponibilidad de capitales de inversión y la disminución acelerada de los costos logísticos de las operaciones internacionales ocurrida en la década de los 90, y el surgimiento de sectores económicos

emergentes de gran potencial internacional, cambiaron por completo las presunciones que sobre la actividad y el perfil de la empresa internacional se tenían; lo que ha dado lugar al surgimiento de variadas y cada vez más complejas explicaciones de la internacionalización; particularmente de las PYMES llamadas a ser estas las protagonistas de buena parte de la actividad comercial internacional en este siglo (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

En este sentido, se tiene el modelo **Uppsala**. Este modelo propuesto por Johanson y Vahlne en el año de 1977 plantea que el proceso de internacionalización de las empresas es lento y gradual, ya que debe seguir una serie de etapas o pasos deliberados, encaminados, primeramente, a venta de bienes y servicios en los mercados domésticos y luego, con la experiencia y los recursos generados, deciden incursionar en otros mercados extranjeros, iniciando en aquellos que tienen mayor similitud cultural. Las empresas que se comportan de acuerdo con el modelo Uppsala toman las decisiones de manera espontánea y casi sin raciocinio, no tienen planeación estructurada, el conocimiento es empírico y el aprendizaje es acumulativo con el tiempo. Por lo cual una de las características de estas empresas es que iniciaron a exportar debido a una oportunidad inesperada (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

Por otro lado, la **teoría de redes**. Menciona que las redes de cada región, visto en un ambiente nacional o internacional, generalmente tienden a potenciar los recursos existentes y mejorar la cohesión territorial. Éstas conforman un importante instrumento para compensar los desequilibrios en la distribución de los recursos. Las redes internacionales de cooperación se conforman por actores de diferentes países, revalorizando la multilateralidad en la cooperación y favoreciendo los procesos de internacionalización, transfiriendo las tecnologías de manera internacional (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

Por otro lado, se tiene la teoría de las **Born Global**. En este sentido son pequeñas compañías usualmente orientadas hacia la tecnología que operan en mercados internacionales desde los primeros días de su establecimiento, dejando al margen empresas en sectores tradicionales (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

Por otro lado, se tiene el **comercio electrónico**. Que surge con las tecnologías de la información, las cuales están transformando la economía y la forma de hacer negocios. Es así como entre las nuevas formas de hacer negocios encontramos el comercio electrónico, definido ampliamente en este trabajo. Se refiere a todo tipo de transacciones relacionadas con actividades comerciales que están basadas en el procesamiento y la transmisión de datos digitalizados, incluidos los de texto, sonidos e imágenes visuales (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

Por otro lado, se tiene el **Drop-Shipping**. Otra estrategia de comercio electrónico. Esta obedece a la evolución del comercio electrónico en el mundo, que ha dado lugar a la implementación de estrategias que facilitan las transacciones y el envío de los productos al consumidor final. La estrategia se refiere a la combinación de medios a emplear para alcanzar los objetivos, en presencia de incertidumbre. Una estrategia bien planteada y formulada presenta resultados positivos y a su vez coadyuva a canalizar los esfuerzos además de asignar los recursos de una organización, lo que la lleva a adoptar una posición singular y viable, basada en sus capacidades internas, anticipando los cambios en el entorno, los posibles movimientos del mercado y las acciones de sus competidores. Entonces, se define al Drop-shipping como un modelo de negocios electrónicos donde el envío de las mercancías es directamente desde el almacén del fabricante o mayorista hasta el cliente final, omitiendo el almacenaje por parte del vendedor (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

El Drop-shipping es un método que se utiliza para despachar los pedidos de los clientes en los que la empresa no mantiene el stock físico de los artículos que vende, así cuando una compra es hecha por el cliente a través de un sitio Web, la orden se encamina a un tercero mayorista o fabricante que está afiliado con el comerciante. Después de que se haga un pedido a través del sitio Web de la empresa, la información se encamina al fabricante o al mayorista quien cumple con el pedido en nombre de ésta (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

Estrategia Competitiva. La estrategia competitiva es una combinación de los fines (metas) que busca una compañía y los medios con que trata de alcanzarlos. La esencia de la formulación de una estrategia competitiva es relacionar una empresa con

su ambiente, su aspecto fundamental es la industria o las industrias contra las que compete. En el caso del *comercio electrónico* se selecciona una estrategia de liderazgo en costos, ya que es donde los consumidores son sensibles a los precios. Existen pocos cambios para lograr diferencias entre los productos, además los compradores no les interesa en gran medida las diferencias entre una marca y otra, sumado a que es un mercado en el cual existe una gran cantidad de compradores con un poder de negociación considerable (Bojórquez López & Valdez Palazuelos, 2017).

1.3 La psique social. Aceptación y uso de las tecnologías de información.

Nuestro país, al igual que otras economías en América Latina, ha invertido de forma importante durante los últimos años en el desarrollo de una infraestructura para incrementar el acceso que los mexicanos tenemos a las tecnologías de la información (Castillo, 2013). El propósito de esta inversión es promover una reforma estructural en la economía, modernizando y revitalizando las actividades productivas de la región. Pero se requiere de emprendedores que tomen ventaja de estas nuevas oportunidades en el desarrollo de nuevos negocios y en la modernización de los negocios existentes a través de las tecnologías de la información. Los emprendedores son los grandes promotores del ascenso y el bienestar social; sin embargo, pasan desapercibidos ya que no hacen mucho ruido (Picazo-Vela, Ramírez-Goñi & Luna-Reyes, 2013).

Pero, por otro lado, para entender la aceptación y uso de tecnologías de información hay diversas teorías. Por un lado, se tiene *la teoría del comportamiento planeado*, el *modelo de aceptación de la tecnología*, y la *teoría unificada de aceptación y uso de tecnología* (Picazo-Vela, Ramírez-Goñi & Luna-Reyes, 2013).

La primera, la TPB, hace énfasis en que el comportamiento humano se rige no sólo por las actitudes personales, sino también por las presiones sociales y un sentido de control. Es una de las teorías que se han aplicado al estudio de las relaciones entre creencias, actitudes, intenciones de conducta y comportamientos en diversos campos como la publicidad, las relaciones públicas, campañas de publicidad y de atención médica (Picazo-Vela, Ramírez-Goñi & Luna-Reyes, 2013).

En el campo de sistemas de información el TPB ha sido ampliamente utilizado. Mathieson en 1991 comparó el modelo de aceptación de la tecnología (TAM) con el TPB para predecir la intención de los usuarios de usar un sistema de información. Harrison y colaboradores en 1997, usó el TPB para explicar y predecir las decisiones ejecutivas de pequeñas empresas para adoptar la tecnología de información. Se ha usado también para explicar y predecir el proceso de adopción del comercio electrónico por los consumidores (Picazo-Vela, Ramírez-Goñi & Luna-Reyes, 2013).

Por otro lado, los modelos (aceptación tecnológica) TAM y TPB, han sido utilizados de manera conjunta, y se ha observado que resultan muy adecuados para explicar el fenómeno de la aceptación del comercio electrónico en países emergentes. Ya que, en este caso, las altas tasas de penetración de Internet conllevan a que los usuarios se sientan más cómodos con el uso de las plataformas de comercio electrónico dado que su uso no difiere significativamente de la forma de navegación en la Web. Por su parte, las relaciones entre norma subjetiva-utilidad percibida y control percibido-facilidad de uso, son los factores que determinan la utilización de estos mecanismos que proporciona la era digital para el comercio y su aceptación. Algunos puntos del TPB (norma subjetiva y facilidad de uso) son antecedentes de la estructura de creencias de los usuarios (utilidad y facilidad de uso) (Londoño & Tavera, 2014).

1.4 E-commerce.

Internet ha revolucionado cada aspecto de nuestras vidas. No solo ha cambiado la manera en que se comparte la información, sino también en cómo llevamos a cabo nuestras actividades cotidianas y satisfacemos nuestras necesidades más básicas, comida y ropa (Sigmond, 2018).

El comercio electrónico ha llegado a revolucionar toda la forma de llevar a cabo el comercio, y por supuesto, la forma de contratar (Ríos Ruiz, 2014). El comercio electrónico está transformando la manera en que los consumidores globales compran bienes y servicios. Sin importar en qué rincón del planeta resida el consumidor, a través

del comercio electrónico puede tener acceso a productos de cualquier parte del mundo (Sigmond, 2018).

El comercio electrónico, e-commerce, es el uso de la tecnología de internet para realizar o ampliar las transacciones y las relaciones empresariales, tanto para proveedores como para procesos internos o por parte del consumidor. (Pérez-Soltero, & Gilberto Leyva Arroyo, 2018). Entonces, como el comercio electrónico se lleva a cabo a través de internet, éste es cualquier forma de transacción o intercambio comercial basado en la transacción de datos a través de la red (Ríos Ruiz, 2014).

Es precisamente este comercio electrónico, el que puede dividirse en Business to Business (B2B), que es el que se lleva a cabo entre empresas. También está el denominado Business to Customer (B2C), que es el que se establece entre empresa y consumidor. Y el comercio Customer to Customer (C2C), que es el comercio entre consumidores vía empresa, la cual sirve como medio para dicho intercambio (Ríos Ruiz, 2014); (Sigmond, 2018).

Ahora bien, a través de internet se puede llevar a cabo diversos contratos, existen varios tipos. También internet ha abierto un panorama más amplio, el área de pagos, por ejemplo, es un caso muy novedoso. En general existen una amplia variedad de áreas nuevas que han surgido con el internet (Ríos Ruiz, 2014). Obviamente las formas de pagos no son aplicables a CompraNet, ni otras áreas; pero nos deja claro el gran desarrollo que se ha dado, al igual que la importancia que ha adquirido el comercio electrónico en nuestros días, y por supuesto el impacto de éste en la economía.

Finalmente, el E-Commerce es una herramienta generadora de valor en términos lucrativos y de beneficios comerciales, pero también es un elemento que conlleva resultados cuantificables en la gestión comercial de las organizaciones, lo que representa una facilidad para la definición de los resultados en la gestión electrónica. Para esta medición, se usa el indicador de la efectividad electrónica derivada del cálculo de la productividad, que es la división de los resultados entre los insumos ($\text{Productividad} = \text{Resultados}/\text{Insumos}$). Mientras que el comercio electrónico se cuantifica mediante la división de la respuesta del consumidor electrónico entre la inversión en elementos comerciales electrónicos (Sánchez, 2015).

1.5 La Administración Pública Federal.

La Administración Pública Federal está compuesta por la Oficina de la Presidencia de la República, las Secretarías de Estado, la Consejería Jurídica del Ejecutivo Federal y los Órganos Reguladores. La administración pública cuenta con amplia gama de información, ello a través de su página principal (<https://www.gob.mx/gobierno>) y páginas adjuntas de las dieciocho secretarías que conforman la administración pública, sectorizadas en [gob.mx](https://www.gob.mx) (SEGOB, SER, SEDEÑA, SEMAR, SHCP, BIENESTAR, SEMARNAT, SENER, SE, SEP, AGRICULTURA, SCT, SFP, SALUD, STPS, SEDATU, SECTOR y CULTURA).

En la Administración Pública Federal se concibe a las *adquisiciones* como el suministro oportuno de los bienes, servicios y arrendamientos requeridos por las Dependencias y Entidades del sector público (<https://www.gob.mx/gobierno>).

En términos de la Ley de Adquisiciones Arrendamientos y Servicios del Sector Público (LAASSP), aun cuando no lo señala expresamente, se puede inferir que las adquisiciones son entendidas como las operaciones por medio de las cuales se incorpora patrimonio, y se adquieren servicios y bienes de consumo necesarios para la operación de las Dependencias y Entidades, dichas contrataciones representan una erogación para dichos entes públicos.

Por su parte, la Secretaría de Economía, con la finalidad de utilizar un lenguaje ciudadano y facilitar el entendimiento de este concepto, y con ello la participación de las empresas en los procedimientos de contratación de las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal (APF), utiliza el concepto **compras de gobierno**, para referirse a las adquisiciones, arrendamientos y servicios de bienes muebles, así como obra pública y los servicios relacionados con la misma, que se contratan, con cargo total o parcial a recursos Federales (<https://www.gob.mx/se/>).

1.6 Las compras públicas.

En la Administración Pública Federal, el servidor público tiene la encomienda de realizar todas las adquisiciones con las mejores condiciones para el Estado, ya que estas se cumplen usando el presupuesto federal (Molina Martínez, 2017).

Por su parte, la *administración* consiste en la actividad práctica que despliega el Estado a través de sus órganos para atender inmediatamente los intereses públicos. Para poder atender estos intereses las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal realizan la adquisición de bienes y servicios, esto se conocen como compras gubernamentales. Sin embargo, en México este tema siempre ha sido delicado debido al inadecuado manejo de los recursos federales. De hecho, con la implementación de mecanismos de transparencia se han mostrado hallazgos referentes a actos de corrupción por parte de servidores públicos en la Administración Pública Federal (Molina Martínez, 2017).

Por otra parte, los procedimientos de contratación en México son:

1. Licitación pública: concurso que, mediante convocatoria pública, acepta la libre presentación de proposiciones solventes a fin de asegurar al Estado las mejores condiciones de compra disponibles (Cambero Quezada, 2015).

2. Invitación al menos a tres personas (ITP): procedimiento restringido en el que únicamente participan las empresas que son invitadas (Cambero Quezada, 2015).

3. Adjudicación directa (AP): contratación que no requiere llevar a cabo un procedimiento específico, sin embargo, este debe tener un seguimiento puntual (Cambero Quezada, 2015).

Mientras que, el proceso de compra comprende tres etapas: planeación, contratación y administración del contrato.

A. Planeación: Etapa en donde se identifica las necesidades de las dependencias y entidades en materia de adquisiciones, arrendamientos y servicios, para cumplir oportunamente con sus atribuciones, adecuándose al presupuesto asignado dentro del calendario autorizado en el ejercicio fiscal correspondiente (Molina Martínez, 2017).

B. Contratación: Es la fase en la cual existe una vinculación entre las áreas requerentes, técnicas y contratantes con el propósito de llevar a cabo en forma oportuna y eficaz el procedimiento de adquisición de bienes, arrendamientos o servicios asegurando las mejores condiciones disponibles en cuanto a precio, calidad, financiamiento y oportunidad cumpliendo con la programación (Molina Martínez, 2017).

C. Administración de contrato: Es el seguimiento que se realiza a los bienes o servicios contratados verificando que cuenten con las características establecidas en el contrato y en las disposiciones aplicables (Molina Martínez, 2017).

El procedimiento de adquisición en el Sector Público se inscribe dentro de los ámbitos jurídico y administrativo, ambas esferas conjuntamente norman, regulan y definen el quehacer de la gestión gubernamental (LAASSP, 2016).

La LAASSP (Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público), tiene por objeto reglamentar la aplicación del artículo 134 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de las adquisiciones, arrendamientos de bienes muebles y prestación de servicios. Siendo sujetos a la misma:

- I. Las unidades administrativas de la Presidencia de la República;
- II. Las Secretarías de Estado y la Consejería Jurídica del Ejecutivo Federal;
- III. La Procuraduría General de la República;
- IV. Los organismos descentralizados;
- V. Las empresas de participación estatal mayoritaria y los fideicomisos en los que el fideicomitente sea el gobierno federal o una entidad paraestatal, y
- VI. Las entidades federativas, los municipios y los entes públicos de unas y otros, con cargo total o parcial a recursos federales, conforme a los convenios que celebren con el Ejecutivo Federal.

En este sentido, el Reglamento de la LAASSP tiene por objeto establecer las disposiciones que propicien el oportuno y estricto cumplimiento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (RLAASSP, 2016).

La Ley mencionada se desprende del artículo 134, que se publicó por el congreso constituyente el 5 de febrero de 1917. Pero no fue sino hasta el 28 de diciembre de 1982 que se emitió los resultados de la primera reforma al artículo. Vino una segunda reforma hasta 2007, y seguidamente, en 2008 vino una tercera reforma al artículo. La cuarta reforma vino a emitirse en el DOF el 29 de enero de 2016. Es éste el que se encuentra vigente hasta este momento (DOF, 2016).

Para dar cumplimiento a los fines que persigue el Estado, las contrataciones públicas permiten la coexistencia de los sectores público, privado y social para que, en igualdad de condiciones, puedan concurrir a suministrarle los bienes y servicios que requieren las Dependencias y Entidades para cumplir con el objeto para el cual fueron creadas, en las mejores condiciones de contratación, según términos del Artículo 134 constitucional (LAASSP, 2016).

Hoy por hoy el Gobierno Federal busca que los procedimientos de contratación pública garanticen la imparcialidad, transparencia, honestidad, eficacia y eficiencia en el manejo de los recursos públicos federales. De tal suerte que la LAASSP ha continuado evolucionando en el tiempo, entre las principales causas de las reformas realizadas encontramos (LAASSP, 2016):

- Medidas de simplificación de procedimientos y adecuación consecuente de disposiciones que reduzcan costos e incrementen la oportunidad y transparencia de las operaciones.

- La factibilidad de utilizar herramientas tecnológicas que permitan agilizar los procedimientos de difusión de información relativa a las diversas etapas que comprenden los procedimientos de licitación, y el envío de las propuestas e inconformidades por parte de los licitantes.

Actualmente, como parte de las políticas y las acciones del gobierno con un enfoque transversal, se instruyó a las Dependencias y Entidades de la administración pública federal para que los planes y programas públicos respectivos se enmarquen en un gobierno cercano y moderno, orientado a resultados, que optimice el uso de recursos públicos, utilice las nuevas tecnologías de la información y comunicación e impulse la

transparencia y la rendición de cuentas con base en un principio básico plasmado en el artículo 134 de la Constitución; de lo cual las compras públicas cobran una relevancia primordial (LAASSP, 2016).

Para el caso de la nueva administración, autodenominada “gobierno de la cuarta transformación”, en su Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024 no hace la más mínima alusión a las compras gubernamentales. Pero se observa que, dentro del portal de CompraNet existe un link directo y un aviso sobre que esta plataforma pasaba a formar parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Algunos medios como “El Financiero” ya habían advertido sobre la nueva forma de realizar las compras en la nueva administración de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), éste medio desde julio de 2018 menciona en una nota sobre la concentración de las compras en su totalidad por parte de la SHCP. En la propia página de la Secretaría de la Función Pública, en un apartado menciona la “nueva estrategia de contratación”. Esta es denominada como “*contrataciones consolidadas*”; según el propio portal, es una nueva estrategia y forma para llevar a cabo las compras de varias unidades administrativas, dependencias o entidades. Este único procedimiento de contratación, según el portal, es con el fin de obtener mejores precios (<https://www.gob.mx/sfp/acciones-y-programas/contrataciones-consolidadas>).

Esta parece ser la nueva estrategia de contratación en la nueva administración encabezada por AMLO, la nueva modalidad para realizar muchas de las compras del gobierno. Según el propio portal de la SFP, “los beneficios que se pretenden alcanzar con la consolidación son la homologación de las especificaciones técnicas, la disminución de costos y los ahorros en consideración al volumen que representa la agregación de la demanda” (<https://www.gob.mx/sfp>). Estas contrataciones consolidadas apuestan por el volumen de contratación, es decir, comprar cantidades grandes para disminuir el costo. Además, se pretende colocar en un solo volumen de contratación algunas compras que tengan poco volumen, para entonces así en una sola compra obtener precios favorables. Según lo refiere el portal, todo con apego a lo dispuesto en

el artículo 134 constitucional en consonancia con administrar los recursos públicos de manera eficiente y responsable.

Estas contrataciones consolidadas son de dos tipos. Contrataciones consolidadas internas, que son las que se llevan a cabo entre unidades administrativas y también entre los órganos administrativos desconcentrados. Y las externas, en las cuales participan varias dependencias o entidades (<https://www.gob.mx/sfp/acciones-y-programas/>).

Mientras que los participantes pueden ser las “dependencias y entidades de la APF y de los gobiernos estatales y municipales que lleven a cabo sus procedimientos de contratación conforme a la LAASSP” (<https://www.gob.mx/sfp/acciones-y-programas/>).

1.7 Compras públicas y riesgos.

Las compras públicas han sido un tema delicado históricamente, pues la prevalencia de corrupción entre ciudadanos, empresas y servidores públicos se ha mantenido presente en el tiempo (Molina Martínez, 2017).

En este sentido, las compras públicas son de las más susceptibles de corrupción por la gran cantidad de dinero que se maneja. Así, los empresarios que participan en las compras públicas y compiten para obtener contratos tienen una percepción de corrupción más alta que el resto de la población. De hecho, México ocupa el lugar 23 de 36 países que conforman la OCDE sobre temas de corrupción. Y es el país 56 de 126 donde se considera necesario o de práctica común, ofrecer dádivas para obtener los contratos (Palacios & Valdés, 2011).

Por otro lado, se sabe que cuando se presentan actos de colusión en las compras públicas, el gobierno acaba gastando más que cuando existe competencia en el proceso. De hecho, según los países de la OCDE, cuando hay colusión los costos se elevan 20% más que en condiciones de competencia. La Comisión Federal de Competencia (CFC) habla de esas mismas estimaciones cuando hay colusión (Palacios & Valdés, 2011).

En consecuencia, uno de los factores fundamentales en la rendición de cuentas son las compras públicas, las cuales implican que las dependencias y entidades que

forman a la Administración Pública realicen las contrataciones necesarias para la adquisición de bienes y servicios que les permitan alcanzar los objetivos institucionales de manera específica, transparente y clara (Molina Martínez, 2017). A la par, en México el comercio electrónico ha ido en aumento, de manera general en 2009 este tipo de comercio representaba 24.5 mil millones de pesos, pero para 2013 este había crecido a 121.6 mil millones de pesos. Actualmente sigue creciendo este tipo de comercio (Ríos Ruiz, 2014).

Los montos elevados en las compras y contrataciones, donde intervienen servidores públicos y contratistas, y en las que ocurren prácticas ilícitas; en el mejor escenario supone la aplicación de sanciones administrativas y multas, pero ni siquiera llega a medidas sancionatorias para cada uno de los actores (Flores Ortiz, 2012). Lo bueno es que desde 2013 se han implementado una serie de mecanismos de transparencia y sistemas anticorrupción. Entre estos podemos mencionar: “declaración patrimonial de servidores públicos, mecanismos de denuncia de ciudadanos, capacitación de persona en base a códigos de ética, identificación de procesos propensos a corrupción, generación de normas para combatir la corrupción, tratamiento o reducción de riesgos o actos de corrupción, creación de áreas especializadas en atención de corrupción, rendición de cuentas, análisis de riesgo/actos de corrupción (Molina Martínez, 2017).

La práctica de conductas ilícitas que tienen lugar dentro del sector público representa consecuencias que quebrantan el ejercicio formal de las instituciones. La mala imagen de los aparatos gubernamentales se crea debido a los actos de corrupción en los que se ven envueltos los servidores públicos de cualquier nivel. De hecho, una mirada a las dos últimas administraciones federales permite observar un número elevado de sanciones administrativas (Flores Ortiz, 2012).

Por ello, el gobierno mexicano, como miembro de organismos multilaterales dedicados a combatir la corrupción, ha sido objeto de un conjunto de recomendaciones que, a pesar de mostrar avances significativos, él mismo ha reconocido un número importante de cuestiones pendientes de resolver, entre las cuales se encuentran (Flores Ortiz, 2012):

- Fortalecer los sistemas para la contratación de los funcionarios públicos en los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial de la Federación.

- Fortalecer los sistemas para la adquisición de bienes y servicios por parte del Estado en los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial de la Federación.

- Prevención de la corrupción mediante mejores normas contables y de auditoría.

Entre los asuntos pendientes de mejorar en los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, están los sistemas de adquisición de bienes y servicios, así como el de contratación de obra pública. Algunas razones que impulsan esta necesidad derivan de las prácticas ilícitas cometidas por los servidores públicos (Flores Ortiz, 2012).

Actualmente se han implementado una serie de leyes, reglamentos y mecanismos que prevengan la corrupción y hagan eficientes las compras gubernamentales. Para las regulaciones jurídicas tenemos a la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (LAASSP), que ya se mencionó; y su Reglamento (RLAASSP); que deben ser usados ineludiblemente por las Unidades de Compras (UC) de cada Dependencia y Entidad de la Administración Pública Federal (Molina Martínez, 2017).

Sin embargo, la practica formal de la contratación pública es relativamente reciente en México, la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas y la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, son apenas del año 2000 (Cambero Quezada, 2015).

1.8 CompraNet.

El Artículo 90 de la constitución mexicana establece: “la Administración Pública Federal será centralizada y paraestatal conforme a la Ley Orgánica que expida el Congreso, que distribuirá los negocios del orden administrativo de la Federación que estarán a cargo de las Secretarías de Estado y definirá las bases generales de creación de las entidades paraestatales y la intervención del ejecutivo federal en su operación”. El 27 de mayo de 2015 se adicionó el Artículo 113 Constitucional: “El Sistema Nacional Anticorrupción es la instancia de coordinación entre las autoridades de todos los órdenes

de gobierno competentes en la prevención, detección y sanción de responsabilidades administrativas y hechos de corrupción, así como en la fiscalización y control de recursos públicos”. El artículo 134 de la Constitución Federal, no solo tiene aplicación en el ámbito federal, sino también en los Estados, pues establece los principios que deben observarse en las adquisiciones, arrendamientos y enajenaciones de todo tipo de bienes, prestación de servicios de cualquier naturaleza y la contratación de obra, a favor de la Federación, de los Estados, los Municipios, el Distrito Federal y los órganos político-administrativos de sus demarcaciones territoriales (Cambero Quezada, 2015).

CompraNet, es el sistema electrónico de información pública gubernamental sobre adquisiciones, arrendamientos, servicios, obras públicas y servicios relacionados con las mismas de uso obligatorio para el registro electrónico de las operaciones de contratación pública que lleva a cabo la Administración Pública Federal (LAASSP, 2016).

Este sistema contribuye y trata de fomentar la generación de una política general en materia de contrataciones públicas, con la finalidad de generar transparencia, dar seguimiento a las adquisiciones, arrendamientos de servicios y obras del sector público; así como concebir la información necesaria que permita la adecuada planeación, programación y presupuesto, además de la evaluación integral de las contrataciones públicas (Cambero Quezada, 2015).

CompraNet inició operaciones en el año de 1997, siendo en ese entonces un instrumento para divulgar información relativa a las convocatorias y las bases de licitación de los procedimientos de compras del sector público. Pero en el año 2000, CompraNet se transformó al concentrar la posibilidad de recibir proposiciones de manera electrónica. Sin embargo, el registro o acreditación de unidades compradoras y potenciales licitantes constituía un costo transaccional significativo al requerir presencia física para ello (Cambero Quezada, 2015).

Cuando nació, CompraNet tenía los objetivos de reducir la intervención humana directa, que los contratistas y proveedores tuviesen un fácil acceso y pudiesen participar en procesos de licitación desde una computadora sin necesidad de trasladarse de un

lugar a otro. Con lo anterior se pretendía establecer un cambio de cultura en los ciudadanos mexicanos, y transparentar y agilizar los procesos de contratación, reduciendo el número de servidores públicos dedicados al desarrollo de procedimientos de contratación, y derivado de lo anterior, disminuir la corrupción (UDLAP, s.f.).

Así, el Sistema de CompraNet, permite a las Entidades y Dependencias del gobierno dar a conocer por medio de su página de internet, los bienes, servicios, arrendamientos y obras públicas que está interesado en contratar, de tal forma que los particulares se enteren de tal situación, y comparezcan ante ellas a ofertar estos productos. Entonces, los proveedores y contratistas pueden acceder a esta información electrónica, y presentar por el mismo medio sus ofertas y continuar con todo el proceso de contratación hasta su conclusión (CompraNet, <https://compranet.hacienda.gob.mx>).

Otra bondad de dicho sistema es que tiene disponibilidad de información de acceso público, para que cualquier ciudadano pueda conocer las contrataciones que se realizan y con ello transparentar las compras del Sector Público. Por tanto, los principios rectores de la licitación pública son (LAASSP, 2016):

Concurrencia. Debe garantizar que el mayor número de personas participe en la convocatoria pública.

Igualdad. Consiste en que los requisitos establecidos en la convocatoria a la licitación deberán ser los mismos para todos los participantes, lo que permitirá que compitan en igualdad de circunstancias.

Publicidad. Supone que la difusión de las convocatorias debe ser adecuadas para que los licitantes puedan acudir a participar en la convocatoria pública y los pormenores del procedimiento, además de que sus etapas sean del conocimiento de todos los interesados de manera oportuna.

Oposición o contradicción. Derecho que tienen los licitantes de impugnar cualquiera de las etapas de los procedimientos de contratación.

Las licitaciones de acuerdo con los **medios** que se utilicen pueden ser:

Presencial, en la cual los licitantes exclusivamente podrán presentar sus proposiciones en forma documental y por escrito, en sobre cerrado, durante el acto de presentación y apertura de proposiciones (LAASSP, 2016).

La o las juntas de aclaraciones, el acto de presentación y apertura de proposiciones y el acto de fallo, se realizarán de manera presencial, a los cuales podrán asistir los licitantes, en carácter de observadores.

Electrónica, en la cual exclusivamente se permitirá la participación de los licitantes a través de CompraNet, aquí se utilizarán medios de identificación electrónica (LAASSP, 2016).

La o las juntas de aclaraciones, el acto de presentación y apertura de proposiciones y el acto de fallo, sólo se realizarán a través de CompraNet, sin la presencia de los licitantes en dichos actos.

Mixta, en la cual los licitantes, a su elección, podrán participar en forma presencial o electrónica en la o las juntas de aclaraciones, el acto de presentación y apertura de proposiciones y el acto de fallo (LAASSP, 2016).

Ahora bien, las licitaciones, de acuerdo con su **carácter**, pueden ser:

Nacionales, cuando sólo puedan participar personas de nacionalidad mexicana y los bienes a adquirir sean producidos en el país y cuenten por lo menos con un 65% de contenido nacional, o bien, por encontrarse debajo de los umbrales previstos en los tratados, o cuando habiéndose rebasado éstos, se haya realizado la reserva correspondiente (LAASSP, 2016).

Internacional bajo la cobertura de tratados, en los que sólo puedan participar tanto personas de nacionalidad mexicana, como extranjeros de países con quienes México tenga celebrado un tratado de libre comercio con capítulo de compras gubernamentales (LAASSP, 2016).

Internacionales abiertas, en las que podrán participar licitantes mexicanos y extranjeros, cualquiera que sea el origen de los bienes a adquirir o arrendar y de los servicios a contratar (LAASSP, 2016).

Por cierto, México tiene una red de 12 tratados de libre comercio, que incluye a 46 países, 32 acuerdos bilaterales de inversión, con 33 países; al igual que acuerdos de cooperación económica. Es una de las economías más abiertas en el mundo. Aunque a pesar del crecimiento entre los socios comerciales, el comercio electrónico no fue incluido en los TLC hasta hace poco. Fue en 2014 con el TLC con Panamá que finalmente se incluyó el comercio electrónico en el acuerdo comercial (Sigmond, 2018).

1.9 Estructura de mercado.

La estructura de mercado se puede definir como los distintos ambientes bajo los cuales se determina el tipo de comportamiento que las empresas siguen, para cumplir con su objetivo primario, que es la maximización de sus ganancias. Estas estructuras se definen por el *número de competidores* en la industria, el *relativo poder de mercado* de los participantes, y la *facilidad o dificultad de entrada* de nuevos competidores a la industria (Cuellar-Río, 2007).

Dependiendo el arreglo que tengan estos factores se dará un determinado tipo de estructura de mercado. Aunque en la realidad económica pocas veces se encuentran estas estructuras estrictamente, sin embargo, genéricamente pueden ser de tres tipos; *de competencia perfecta, el monopolio y el oligopolio* (Cuellar-Río, 2007).

El estado de competencia perfecta es una estructura de mercado en la que participan muchos productores. Cada uno de estos produce un bien homogéneo o idéntico al que producen los demás, normalmente los nuevos competidores pueden entrar y salir libremente del mercado. Además de que existe información perfecta que significa que todos los consumidores conocen los precios de mercado y la calidad de los

bienes, mientras que los productores conocen los precios de mercado y la calidad de los factores de producción (Cuellar-Río, 2007).

Estas características significan que si una empresa intentara aumentar su precio no vendería nada y saldría del mercado porque compite con empresas que venden exactamente el mismo producto y los consumidores saben perfectamente cuál es el precio de mercado del bien, por lo que ninguno le compraría. También, ya que existe libre entrada y salida de empresas de la industria, el nivel de producción óptimo en el largo plazo posibilita una máxima ganancia económica de cero. En este sentido, lo que hace perfecta o ideal a esta estructura de mercado es que como cada empresa asume el precio de mercado como dado y como ninguna puede influir en él, entonces el ingreso marginal de cada una es siempre igual a dicho precio (Cuellar-Río, 2007).

Ahora bien, en el otro extremo tenemos al monopolio, en la cual solo existe un único productor, así; una sola empresa constituye toda la industria. El bien producido, consecuente, no tienen sustitutos cercanos. Mientras que el productor, no tiene competidores porque se encuentra protegido por barreras a la entrada. Por ello el monopolio tiene un amplio poder de mercado, lo que implica una vasta capacidad de definir precio de producto y la cantidad que se producirá. Entonces el competidor es tomador de precios y el monopolista es hacedor de precios (Cuellar-Río, 2007).

El monopolio es el extremo opuesto a la estructura de mercado de competencia perfecta. En el caso de un punto medio, por llamarlo así, tenemos al oligopolio. El cual se presenta cuando unas cuantas empresas participan en el mercado, y estas interactúan fuertemente. La industria, en este caso, está muy concentrada, hay una interdependencia de las empresas, las decisiones de una afectan a las demás y viceversa. De hecho, en este caso se presenta algo que se denomina interdependencia estratégica. Hay muchas modalidades de oligopolio, ello depende de la interacción y grado de concentración de las empresas en la industria (Cuellar-Río, 2007).

Un punto interesante es que, la mayoría de las industrias en México, y en buena parte de los países capitalistas modernos, encontramos estructuras de mercado intermedias (Cuellar-Río, 2007).

1.10 Contrataciones Públicas.

Como ya se mencionó, y de acuerdo con lo que dice la Comisión Federal de Competencia Económica, la razón de ser de las contrataciones públicas, sin importar si son grandes o pequeñas; es proporcionar al Estado los mejores insumos para llevar a cabo sus funciones constitucionales y legales. Es por tanto que las contrataciones públicas son una poderosa herramienta para el cumplimiento de los objetivos públicos, siempre y cuando se maximicen mediante ello los recursos públicos y se asegure la provisión de bienes y servicios públicos de la mayor calidad posible (COFECE, 2018).

Los procesos de contrataciones públicas deben orientarse a obtener la mayor concurrencia posible, así como generar una intensa competencia entre los participantes y reducir los espacios para la formación y sostenimiento de acuerdos colusorios. En este sentido, en nuestro país, México, la realidad de la contratación pública es compleja (COFECE, 2018).

En el pasado año de 2017, se adjudicaron más de 228 mil contratos públicos, los cuales conllevan un valor superior a los 585 mil millones de pesos. De estos datos se tiene que 78% de los contratos se otorgaron por adjudicación directa, el 10% por medio de invitación a cuanto menos tres personas, y solo 12% fueron otorgados mediante licitación pública. Según la Comisión Federal de Competencia Económica, en las contrataciones públicas de México, buscar una mayor concurrencia y competencia no constituyen la regla (COFECE, 2018).

De hecho, debería ser que mientras mayor sea el monto de un contrato, mayor motivo para que el otorgamiento fuese mediante licitación pública. Sin embargo, de los 35 739 contratos superiores a un millón de pesos, 11 882 contratos, que equivalen a 33%, se adjudicaron de forma directa; 10 292 contratos, 29%, fueron adjudicados mediante invitación a cuando menos tres personas. Lo que implica que, de los 553 mil millones de pesos de los contratos superiores a un millón, 232 mil millones de pesos se adjudicaron de una forma distinta a la licitación pública (COFECE, 2018).

Pero eso no es todo, en cuanto a las compras de menor monto, se vuelve relevante el costo administrativo de realizar proceso de licitación, ya que este puede representar un alto porcentaje de dinero que se otorga con la compra. De hecho, de los 228 mil procedimientos de contratación registrados en 2017, el 69%, 157 mil contratos, corresponden a adquisiciones directas por montos menores a 500 mil pesos, y el 8%, o sea 20 mil contratos, a montos menores a cien mil pesos (COFECE, 2018).

Se sabe que la adjudicación directa reduce los costos administrativos, pero su utilización no asegura que el Estado este comprando en las mejores condiciones posibles de precio, calidad y oportunidad. Y es que, la falta de competencia en los procedimientos de contratación pública se asocia con utilización ineficiente de los recursos públicos. Debido a que, con ello podría resultar en la adquisición de servicios y productos más costosos de lo que podría conseguirse con competencia. De hecho, las ineficiencias derivadas de la falta de competencia en la contratación pública pueden darse por (COFECE, 2018):

- Usar métodos de excepción a la licitación mediante justificaciones ambiguas o subjetivas.
 - Restringir la participación por medio de requisitos innecesarios.
 - Otorgar ventajas a determinados agentes con ciertas especificaciones técnicas u otros criterios.
 - Disminuir los incentivos para la presentación de posturas agresivas.
 - Facilitar la coordinación de posturas de los licitantes.

2. Hipótesis.

La estructura de mercado presente en Compranet, como parte del e-commerce en México, es de tipo oligopólico para el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”.

3. Objetivo general.

- Determinar la estructura del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” presente en CompraNet. La cual es la plataforma mediante la cual se lleva a cabo el comercio electrónico (e-commerce) de contrataciones públicas en México.

4. Objetivos particulares.

- Definir el comercio electrónico en México.
- Conocer el e-commerce en el proceso de compras públicas.
- Describir el funcionamiento de CompraNet y su historia.
- Conocer cómo se ha sido proceso de compras gubernamentales en los últimos años, de manera general y de forma específica para un mercado.
- Determinar el proceso compras gubernamentales a través de un mercado específico.
- Saber las bases normativas y jurídicas que guían las compras gubernamentales.
- Definir el sustento jurídico de CompraNet.
- Determinar el grado de cumplimiento, supervisión y vigilancia de las compras gubernamentales.
- Conocer la cantidad de empresas que participan y su porcentaje de participación en las compras del gobierno, general y específica de mercado.
- Evaluar el sistema de compras gubernamentales.
- Determinar el tipo de mercado de CompraNet a través de un mercado puntual.

5. Metodología y recolección de información.

5.1 Método MAPS.

La Metodología para la Evaluación de los Sistemas de Compras Públicas (MAPS), fue desarrollada inicialmente entre 2003/2004, como un esfuerzo colectivo para evaluar y mejorar los sistemas de compras públicas. Esta metodología analiza información sobre aspectos clave de cualquier sistema. De hecho, la metodología ha sido ampliamente utilizada para evaluar la calidad y la eficiencia en los sistemas de adquisiciones públicas. Lo que sirve para desarrollar estrategias e implementar reformas (OCDE, 2016).

La metodología fue desarrollada por la OCDE, poniéndola a disposición de todos los países, para ser utilizada sin importar su nivel de ingreso o su grado de desarrollo. Por ende, es una herramienta de evaluación (OCDE, 2016).

Para tener un diagnóstico del sistema de compras públicas de México, se usó esta metodología. La cual está compuesta por cuatro pilares, y cada pilar contiene un número específico de indicadores, los cuales, a su vez, contienen un número de subindicadores. Por tanto, en total se tienen catorce indicadores (14) y cincuenta y cinco (55) subindicadores.

En este sentido el pilar I, analiza el “marco legal, regulatorio y de políticas”. El pilar II, se refiere al “marco institucional y capacidad de gestión”. Mientras que el pilar III, se refiere a “operaciones de adquisiciones y prácticas de mercado”, finalmente el pilar IV se refiere a la “rendición de cuentas, integridad y transparencia”. Aunque hay que mencionar que previo a esto, y como requisito para la aplicación de la metodología, se realizó un diagnóstico de “contexto país”. Lo que significa que se determina la situación actual del país en términos de tipo de mercado, política, tipo de gobierno, índices variados como de producción, empleo, inflación, censos poblacionales, nivel de desarrollo, distribución de recursos, características industriales y de desarrollo, ubicación geográfica y geopolítica internacional, instituciones, sistema gubernamental y de gobierno, legislación y tratados o acuerdos con el exterior, entre otros.

Hecho esto se procedió a correr el diagnóstico de acuerdo con la metodología MAPS, para lo cual se hizo uso de todos los datos disponibles en diferentes instituciones

y páginas electrónicas. Como cada indicador y subindicador lo precede un texto, en el que se explica lo que se pretende evaluar y consideraciones acerca de la naturaleza e importancia del elemento, entonces se utilizó ese texto como guía para concretar lo que se pretende evaluar en cada subindicador.

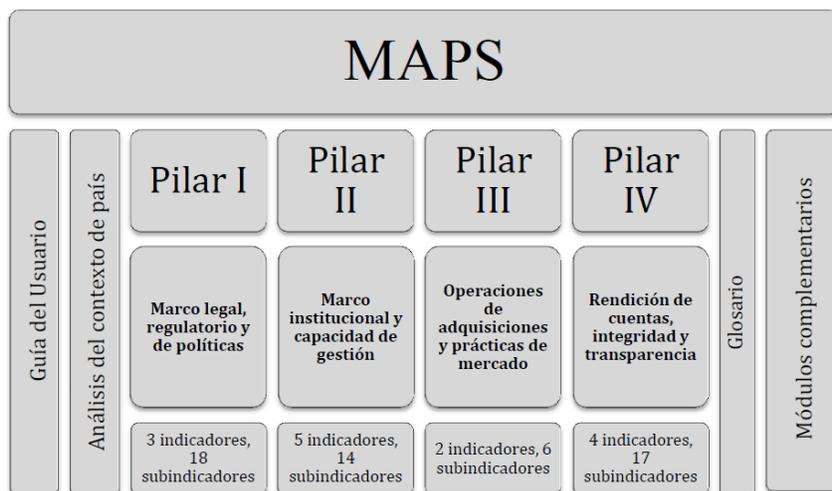


Fig.1. Tomado de “Metodología para la Evaluación de los Sistemas de Compras Públicas, OCDE 2016.

El cuadro muestra la estructura resumida de la metodología empleada para la evaluación del sistema de compras públicas. Se aprecia que se compone de cuatro pilares, y cada uno contiene un número de indicadores y subindicadores a evaluar. Además de los puntos a contemplar para realizar dicho diagnóstico.

Hay que aclarar que, para el presente trabajo, y bajo la guía de su finalidad, no todos los resultados obtenidos de la evaluación sobre el sistema de compras públicas son mostrados aquí. La razón se debe a que se intenta hacer hincapié en el centro de atención de este trabajo. Y, por tanto, parte de los resultados encontrados no serán descritos. De manera más precisa, solo una parte de la evaluación es la que será utilizada, sobre todo la que permitan cumplir los objetivos y/o tener sustento respecto a la validación o rechazo de la hipótesis en cuestión.

Sin embargo, hay que aclarar que la metodología para la evaluación del sistema de compras públicas es muy completa y extensa. De ella se pueden obtener muchos resultados, y un buen número de datos. Y por tanto se pueden obtener muchas conclusiones. Sin embargo, la adecuación al presente trabajo se hace necesaria. Aun a que esta metodología es sumamente relevante si se quiere entender todo el sistema de compras públicas de México y la situación de esta de manera global.

5.2 Recolección de información de la plataforma de CompraNet.

La plataforma de CompraNet se analizó desde la perspectiva de su estructura, contenido, funciones, facilidad de uso y acceso. La plataforma cuenta con diferentes apartados, que describen diversos aspectos, en cada uno de los cuales se encuentra información de utilidad, tanto para información de orientación como para participar en concursos de compras públicas.

En este sentido se hizo una exploración a la plataforma, de lo cual se tuvo acceso a la normatividad que rige CompraNet, cuyo acceso está a disposición del público en general. En ella se puede encontrar, desde la ley general como lo es LAASSP hasta la documentación de uso común para licitaciones, pasando por las distintas leyes y tratados, cobijados, como es de suponer, por la Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos. Esta información es crucial para evaluación del sistema compras públicas, además de que sirvió de guía para cuando se hizo el análisis de datos.

Además, se tuvo acceso a la guía para los licitantes, así como a la sección de inconformidades electrónicas. Igualmente, a través de la plataforma se pueden contar con el Registro Único de Proveedores y Contratistas (RUPC), así como los proveedores y contratistas sancionados, y también se exploró la sección de resoluciones. De esta información se logró contar con la base de datos del número de registros, especificaciones de estos, así como información referente a contratos otorgados en cantidad de estos y montos de cada uno.

Igualmente, en esta plataforma se pudo revisar la sección de procedimientos específicos para Pemex y CFE. E igualmente se exploró la sección de las unidades

compradoras, los supervisores con los que cuenta CompraNet, las otras modalidades de contrato; como los llamados “contratos Marco” y las “contrataciones consolidadas”. Para el caso de las unidades compradoras se obtuvo una base de datos referente a estas. De lo cual se pudo realizar análisis del sistema de compras gubernamentales de México, y sirvió para obtención de datos y tablas usadas en el análisis final.



Fig. 2. Portal compranet. Aspectos internos de la plataforma. Tomado de compranet.com.

A través de la plataforma de CompraNet se accedió a diferentes bases de datos, como son los contratos en diferentes periodos. Para este caso se procedió a descargar las bases de datos de los contratos contraídos en los periodos de 2015 hasta 2019. En este último caso solo hasta abril, pues es hasta ese mes donde llegó el registro de datos cuando se consultó. La importancia de analizar hasta 2019, es para tener referencia sobre cómo sigue operando CompraNet y los procesos de compras públicas teniendo en cuenta que se trata de un nuevo gobierno.

Las bases de datos descargadas de los contratos contraídos en los últimos años, es de utilidad para poder analizar y determinar el número de contratos por año, las modalidades de contrato dominantes, la forma como los participantes acceden a los procesos de compras gubernamentales y por ende cuál de estas modalidades es la predominante. Los montos de los contratos, determinación de los montos mayoritarios, y el número de contratos existentes por categoría de monto. Además de que, desde estos registros, es posible seleccionar un mercado específico; que en el presente trabajo se trata del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”. Este es un trabajo considerable por el hecho de contener miles de contratos por año y cientos de categorías, además de distintos montos. Y por tanto la definición del mercado específico es parte importante y que requiere un procesamiento de información considerable.

Para el caso del mercado específico, que es parte central del presente trabajo, se procede a realizar diferentes análisis. Por un lado, una comparación del número de contratos otorgador por año y el número de empresas o contratistas participantes. Seguido de un procesamiento de datos para determinar los principales montos de los contratos. Al igual que el número de proveedores que pueden encontrarse en cada categoría de montos por contratos. Una parte importante es centrarse en los montos donde existen mayor número de proveedores, pues ello nos habla de la forma y estructura del mercado. Adicional, es importante centrarse también en la categoría de montos más altos, donde se encuentran cierto número de proveedores. Determinar cuántos proveedores existen en la categoría de montos más altos es crucial, pues refleja mucho la estructura del mercado. Además de la forma de proceder de los diferentes actores existentes en este mercado, tanto públicos como privados.

De esta forma, definir los montos y el número de proveedores en cada uno de estos; permite realizar gráficos, tablas y por supuesto, exponer de manera clara la conformación del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”. Y acto seguido, da paso a definir la estructura del mercado. Claro que completando la información con los demás análisis planteados.

Para participar en las contrataciones públicas, CompraNet requiere registro como proveedor. A partir de lo cual es posible realizar oferta respecto a lo que como proveedor se puede ofrecer, y que coincida con lo que este solicitando el gobierno y sus distintas entidades. Los lineamientos y disposiciones vienen plasmados en un documento de ayuda, así como requisitos específicos se describen en cada bien o servicio requerido, además de que la guía para licitantes ofrece una imagen clara de lo que debe contemplar el proveedor para realizar sus postulaciones en cualquier proceso de compra por parte del gobierno.

En este caso, no se realizó ningún registro para poder acceder a la parte interna de la plataforma, pero a pesar de ello; mucha de la información que nos permite discernir la estructura general de CompraNet, así como información respecto a licitantes y proveedores, puede obtenerse con el hecho de ingresar a la página general e ir siguiendo los vínculos respecto al tema de interés.

5.3 El sector empresarial.

La revisión de datos, así como la inferencia de su significado, respecto a las empresas participantes en las licitaciones y/o como proveedores, se hizo mediante consulta y obtención de base de datos de la propia plataforma de CompraNet, así como fuentes externas a la plataforma. La principal base de datos es el Registro Único de Proveedores y Contratistas (RUPC).

De esta base de datos se pueden apreciar las características de las empresas participantes, los productos o servicios ofrecidos, el número de contratos que les han sido acreditados y el cumplimiento que estas tienen respecto a la ley. Además de los datos generales de la empresa o proveedor y los periodos de tiempo en el que han estado operando.

Sumado a esto, también se hizo uso de la base de datos, de diferentes periodos, de las contrataciones públicas realizadas por la administración pública. Donde también se incluyen algunos datos referentes a los proveedores, el número total de participaciones y adjudicaciones, los montos de los contratos, su clasificación por

modalidad de participación, entre otros puntos que son importantes. Todo lo cual sirvieron como complemento, además de punto de partida para el análisis de varios conceptos del presente trabajo. Incluyendo el análisis hecho respecto a la evaluación del sistema de compras públicas de México, lo cual se logró adecuando la metodología de la OCDE. Y que también nos permitió obtener resultados respecto a otros aspectos más allá de las empresas participantes y proveedores. Como la forma en cómo se desarrollan las compras públicas y el comercio electrónico en el ámbito empresarial.

5.4 Proceso de adquisición pública.

Las adquisiciones públicas se enmarcan en la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (LAASSP, 2016). Según esta ley, las unidades encargadas de llevar a cabo las adquisiciones públicas deben ajustarse a los principios de economía, viabilidad, uso eficiente de los recursos; buscado siempre la mejor oportunidad para el Estado. Deben llevar a cabo un estudio de mercado, además de vigilar que los concursantes cumplan con los principios y lineamientos especificados.

De acuerdo con esta ley, existen tres formas de llevar a cabo las adquisiciones. Por una parte, puede realizarse mediante licitación pública, la cual es la vía principal y más recomendable, seguida de invitación a cuando menos tres personas, que es una forma de adquisición utilizada en ciertas condiciones y con determinadas características, todo bajo el marco que describe y estipula la ley. La última forma es una adjudicación directa, la cual es la vía menos recomendable, pues no estimula la competencia y se presta para otro tipo de acciones que llegan a estar al margen de la legislación.

Dicho lo anterior, se realizó una búsqueda de base de datos de los diferentes tipos de contratos utilizados en CompraNet, de estos también se obtuvo el número de participantes y el número de proveedores en cada modalidad mencionada. Adicionalmente, de la base de datos se pudo obtener estadísticos respecto a la modalidad de adquisición que más prevalece en las compras públicas. Y también datos estadísticos de la participación que tiene el público a través de la plataforma. Lo que lleva

a obtener parámetros del comercio electrónico en el ámbito de las compras gubernamentales de México.

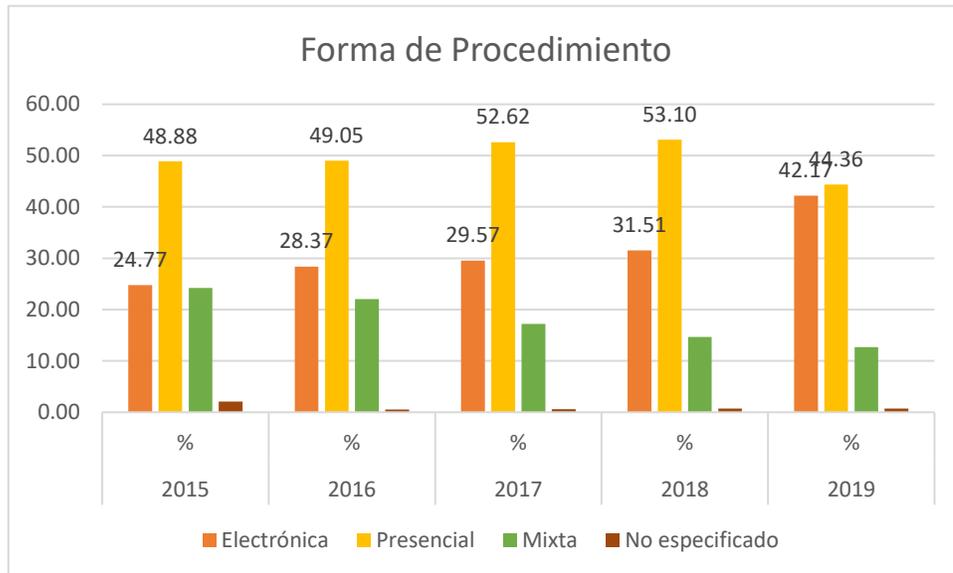
También se hizo uso de la metodología propuesta por la OCDE para evaluar el sistema de compras públicas, de lo cual resultó en un análisis del marco legal en el que se encuentra actualmente inmerso el sistema de compras gubernamentales de México. Igualmente, mediante este método, pudo analizarse la institucionalidad, el fácil acceso al sistema, la prevalencia por el uso eficiente de los recursos. También la metodología sirvió para realizar análisis del uso de plataformas electrónicas en el sistema de compras de México, en qué medida se promueve la competencia, el grado de integración desde la óptica público-privada. Así como el uso de medidas de fomento o castigo para quienes no cumplan con el marco legal. Sin olvidar el análisis de la mejora al sistema de compras, orientación y difusión de información. Adicionalmente la rendición de cuentas, fomento de la transparencia, sin olvidar las prácticas de mercado que son usualmente usadas en los procesos de adquisiciones públicas. Y que determinan la conformación de la estructura del mercado en CompraNet y del mercado específico seleccionado.

6. Resultados y discusión.

6.1 Uso del comercio electrónico en las compras gubernamentales.

El uso del comercio electrónico para llevar a cabo las compras públicas en México, presentan una participación reducida, por lo menos así se considera si tomamos en cuenta la dinámica actual del mundo. Inmerso en cuestiones tecnológicas, y donde las plataformas y los medios para tal fin están a disposición.

Al realizar un análisis a partir de la base de datos sobre las compras públicas en México, concentrando los esfuerzos en la forma como los proveedores o licitantes acuden a las convocatorias. Se aprecia que la mayoría acude a estas convocatorias de manera presencial, siendo en menor medida la forma electrónica.



Gráfica 1. Forma de procedimiento. Forma como las empresas y proveedores acuden a las convocatorias de compras gubernamentales. Años considerados, de 2015 a abril 2019. Porcentaje por año de las formas de procedimientos descritos en la base de datos. Las modalidades señaladas en la Ley, LAASSP, son presencial y electrónica, en esta base se considera una forma mixta y una que no se especifica pero que sin embargo es contemplada. La forma presencial se lleva el mayor porcentaje, representando la forma preferida para acudir a los procesos de compras gubernamentales por parte de los candidatos. Elaboración propia.

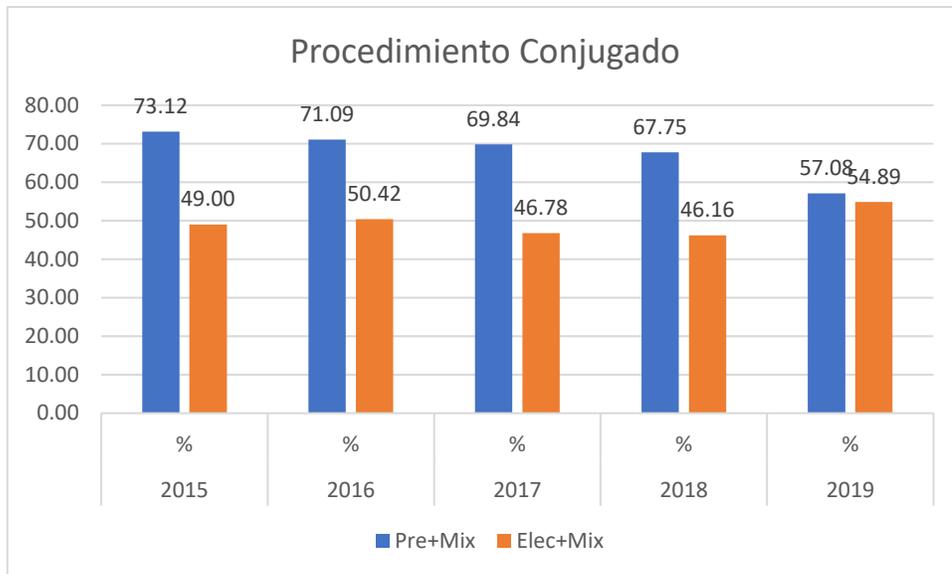
De acuerdo con la base de datos, referente a las compras gubernamentales, existen diferentes modalidades como los proveedores se acercan durante el proceso de adquisiciones. Por una parte, se especifica en ese documento una forma presencial, una forma electrónica, una forma mixta y existe una forma que no está especificada. Con estas modalidades se hizo la clasificación de datos que sirvieron para obtener porcentajes para cada una de estas modalidades. Los años considerados fueron cuatro de la administración pasada, y también lo que va del presente año, específicamente hasta el mes de abril de 2019.

En la gráfica anterior se aprecia que, la forma como los proveedores se acercan a las instituciones gubernamentales, durante los procesos de compras públicas, en su mayoría corresponden a una forma *presencial*. Seguido de la forma *electrónica*, aunque también existe un porcentaje que ocupa las dos formas anteriores, denominada por tanto forma *mixta*. Y finalmente existe un porcentaje que *no se especifica* como es que se acerca, aunque es un porcentaje muy bajo. La forma presencial ronda el 50% del total, seguido por alrededor de 20% menos para el caso de la forma electrónica; es decir alrededor de 30%. La forma mixta ocupa un porcentaje que va de entre 12% a 23% para los diferentes años analizados.

Lo anterior implica que la forma presencial es totalmente dominante en este proceso de adquisiciones públicas. Lo que lleva a concluir a que en México hace falta trabajar en este tema, a fin de lograr mayor nivel de participación en las adquisiciones públicas de manera electrónica. Aunque se desconoce la razón del porqué los participantes eligen esta forma, queda claro que en México existe un comercio electrónico que aún le falta desarrollarse. La tecnología y las herramientas están disponibles, si bien se han hecho reformas recientemente para que este tipo de comercio tenga mayor relevancia en el campo de las adquisiciones públicas y sí están promoviendo un cambio. Sin embargo, de estos cambios a la fecha, que son los años aquí analizados, no se observan cambios significativos entre los distintos años respecto a la forma de acercarse a los procesos de compras gubernamentales (gráfica 1).

Por otro lado, del total de participantes como proveedores del aparato gubernamental, como hemos dicho una parte lo hace de las dos maneras, presencial y

mixta. Entonces, para considerar prácticamente todos los participantes, pero ponderar los datos y dejar solo dos categorías, se sumó el porcentaje de la categoría mixta a la forma electrónica y también a la manera presencial de participar, (aunque sabemos que la forma mixta es una forma totalmente independiente y contemplada en la legislación y su reglamento). De tal manera que pudiéramos apreciar estos dos aspectos y las diferencias implícitas. Todo lo cual se aprecia en la gráfica 2. El margen de diferencia entre una y otra categoría es muy distante, poco más de 20% de diferencia entre la forma presencial junto con la forma mixta, respecto a la forma electrónica conjugada con la forma mixta. Aunque hay que decir que, para el periodo marcado como 2019, tanto para la gráfica 1 como para la 2, solo han sido considerados los datos hasta el mes de abril, ya que estos fueron consultados y descargados de la plataforma de CompraNet en los primeros días del mes de mayo. Hay que agregar que, hasta el mes consultado del 2019, tanto la forma electrónica como la forma presencial que arrojan los datos, describen un porcentaje para cada una de estas modalidades muy similar. Ello apreciable en la gráfica 1 y corroborada en la gráfica 2. Algo que en primera instancia es difícil de explicar, ya que parece que de repente cambio la tendencia en como los participantes en las compras públicas interactúan con esta. La forma de involucrarse por parte de los proveedores describe un comportamiento radical, pero también es de comprender que la nueva administración tiene poco tiempo en funciones. Y quizá las empresas o interesados se sienten con mayor confianza, o que también puede que del lado de la administración pública hayan facilitado las condiciones para participar, aunque incluso puede pensarse que son datos manipulados por la propia institución a fin de dar una imagen distinta a la real.



Gráfica 2. Tipo de procedimiento mezclado, modalidad presencial más mixta y modalidad electrónica más mixta. Años analizados, de 2015 a abril de 2019. Porcentaje por año, que representa las modalidades registradas en la base de datos de CompraNet. La suma de presencial y mixta es mayor a la forma electrónica más mixta. La diferencia es alta en todos los años, a excepción de 2019 que son porcentajes similares, pero solo contempla datos de los primeros meses de año, y de la nueva administración. Elaboración propia.

De lo anterior se desprende, como lo menciona la nota de Rosalía Lara, que; a pesar de los avances logrados en los últimos años, que tienen que ver con la digitalización de la economía, todavía existe en México un desequilibrio respecto a otros países. En esta nota se menciona también que México avanza en materia de digitalización, pero aún hay temas que deben resolverse. En este sentido se menciona que el papel del gobierno es indispensable, para lo cual se requiere de infraestructura digital. Se reconoce que aquel debe trabajar en conjunto con el sector privado, pues en este sentido, son proyectos que pueden realizarse en conjunto. Hablando en este contexto, la red 5G llegará a México en poco tiempo, y por ende es importante avanzar en cuestiones digitales y desarrollo del comercio electrónico en el país (Lara, 2017).

Ahora bien, según Alejandro Tuirán, en su artículo publicado el año pasado, 2018; éste ve vulnerabilidad en el sistema de compras públicas de México. Ya que menciona que muchas veces se favorece al licitante elaborando bases del concurso a su medida.

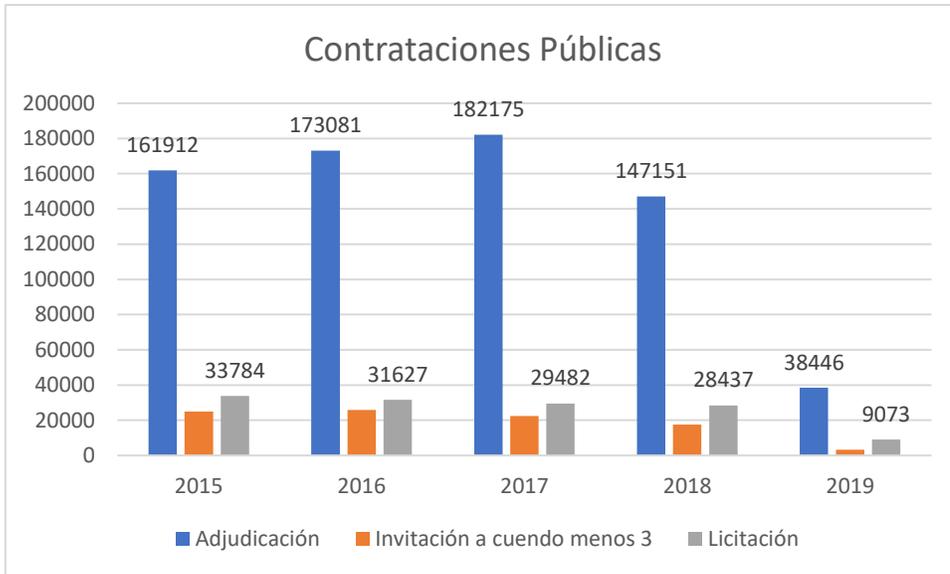
La razón que menciona es porque existe una corrupción endémica y de sistema en el país. Agrega que incluso es normal encontrar adjudicaciones directas en obras públicas, adquisiciones o servicios a empresas consentidas o favorecidas. Ello al margen de las normas y disposiciones legales, evadiendo la competencia y sin acatar lo dispuesto en el artículo 134 de la constitución (Tuirán, 2018). Estas palabras parecen concordar con datos analizados en el presente trabajo, pues del total de contratos por año, de los años 2015 a abril de 2019, el porcentaje de adjudicaciones directas supera por mucho a las otras modalidades. La *invitación a cuando menos tres*, ronda entre 5% y poco más de 10%. Mientras que la modalidad de *licitación* está apenas por arriba del 10% y menos del 20%. Restando a poco menos de 80% el porcentaje de contratos totales que son otorgados por *adjudicación directa*. Sabemos que la ley es específica en este punto, pues menciona que la modalidad principal a fomentar es la licitación, las demás formas son modalidades igualmente, pero que sin embargo no son las más recomendables; pues son susceptibles de incurrir en actos poco honrados. Pero contrariamente vemos algo totalmente distinto a lo señalado en la legislación en las contrataciones públicas en México.

Tuirán también menciona que las contrataciones públicas son muy importantes debido a su impacto en el Producto Interno Bruto. Varios países de la OCDE muestran esta importancia pues tienen porcentajes tales como de 17.5%, en el caso de Finlandia; o Japón con 16.2% y Alemania con 15.1%; de participación de las contrataciones públicas en el PIB. En América Latina y el Caribe países como Colombia muestran los mejores porcentajes, 13.4% del PIB corresponde a contrataciones públicas; mientras que en México el gasto público representa 5.2% del PIB, siendo de los porcentajes más bajos a nivel regional al igual que de todos los miembros que componen la OCDE (Tuirán, 2018). Este punto es muy importante pues habla de la importancia de fomentar las compras públicas en México, de ser eficientes y eficaces, de profesionalizar las compras, de estimular la competencia, así como facilitar el acceso para las empresas y proveedores sin importar su tamaño, también de fomentar mecanismos de control y transparentes, para un trabajo conjunto entre dependencias gubernamentales y sector privado, sin olvidar la sociedad civil, todo lo cual conlleve a mejores resultados en este ámbito. México debe trabajar fuertemente en ello, pues las compras gubernamentales

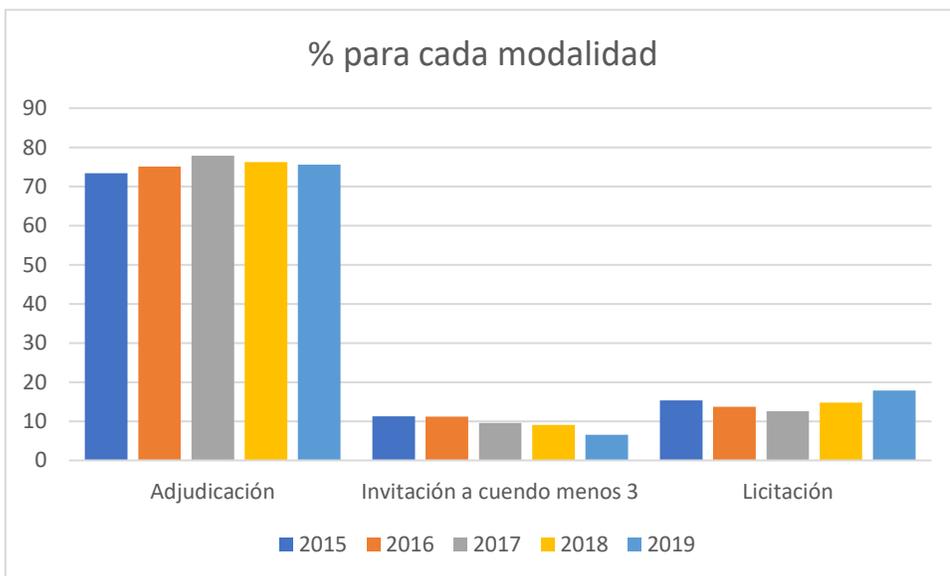
tienen un importante impacto a nivel macroeconómico, y por tanto para el desarrollo económico del país.

6.2 La forma de otorgamiento de contrato en CompraNet.

A partir del análisis de los datos obtenidos, puede observarse que del total de contratos celebrados durante los años que van de 2015 hasta abril de 2019, en los procesos de compras públicas, la mayoría corresponden a la modalidad de *adjudicación directa*. De este modo se tiene que, en todos los casos, es decir, en todos los años; la adjudicación directa, como modalidad de contratación, es quien encabeza la gráfica. Se observa que, por ejemplo, del total de contratos celebrados en el año 2018, lo cual corresponde a una cifra de 193164, la cantidad de 147151 correspondieron a contratos por adjudicación directa. Mientras que solo 28437 fueron por licitación, el resto, correspondiente a invitación a cuando menos tres personas tuvo la cifra de 17512. Esta tendencia es igual en todos los periodos. Lo que es de llamar la atención, pues la adjudicación directa según la Ley LAASSP, es la forma menos recomendable y que solo aplica en ciertas circunstancias definidas claramente, pero contrariamente es precisamente ésta, la adjudicación directa del contrato la que rige la forma como las compras públicas se llevan a cabo en México (Gráfica 3).



Gráfica 3. Número de contrataciones públicas por modalidad y periodo. Modalidad de contrataciones son *adjudicación directa*, *invitación a cuando menos tres personas* y *licitación*, que son las contempladas en la Ley LAASSP. Los periodos analizados son de 2015 a abril de 2019. El número de contratos es extremadamente grande en la modalidad de adjudicación directa, respecto a la modalidad de invitación a cuando menos tres personas y licitación. La modalidad de licitación es la forma más recomendada por organismos internacionales y por la propia Ley en México en materia de adquisiciones públicas. La modalidad de licitación e invitación a cuando menos tres personas presentan cifras cercanas, aunque en último lugar se encuentra la modalidad de invitación a cuando menos tres personas. Elaboración propia.



Gráfica 4. Porcentaje de celebración de contratos para cada modalidad de participación en las compras públicas de México. Las modalidades de contratación son *licitación*, *invitación a cuando menos tres personas* y *adjudicación directa*, según se enmarca en la Ley LAASSP. Los periodos contemplados son de 2015 a abril de 2019. La modalidad de adjudicación directa abarca porcentajes altísimos, casi el 80% de todas las formas como se concretan las compras públicas en México. Ello de acuerdo con la base de datos consultada en CompraNet. Pese a que la adjudicación directa no es lo recomendable, dista mucho en porcentaje de la modalidad de invitación a cuando menos tres personas, y de la modalidad de licitación que es la forma que debería prevalecer en cualquier proceso de compras gubernamentales de México. Ni siquiera alcanza 20% la modalidad de licitación en México. Elaboración propia.

Cuando se analiza el porcentaje del número de contratos otorgados para cada modalidad de contratación, durante los diferentes años, vemos la enorme diferencia. Más del 70%, y poco menos del 80%, son contratos celebrados por la modalidad de adjudicación directa. Y solamente la modalidad de licitación alcanza a rosar menos del 20% del total (Gráfica 4). Algo con enormes implicaciones, pues no es la manera más recomendable de llevar a cabo las adquisiciones públicas. Rápidamente se presta al imaginario las razones por las que se celebran los contratos de esta manera.

De estos resultados, un estudio de la OCDE se ajusta más a estas situaciones observadas, y arroja claridad en las razones del porque ocurren. En el “Estudio del Sistema Electrónico de Contratación Pública de México”, la OCDE realiza recomendaciones importantes para el caso del sistema de compras mexicano. Una de ellas va orientada hacia la eficacia y eficiencia, en la cual se insta al personal a estos objetivos, y para lo cual plantea las acciones a emprender. De ello se deriva que, en México, existe todavía trabajo que hacer para llegar a ser eficientes en el ámbito de compras públicas. Así mismo, el estudio menciona que se debe mejorar la estandarización de los procesos y la documentación para estos, además de que debe llegar a ser transparente y confiable. Y es que en muchos casos no hay claridad en los contratos otorgados. De hecho, se menciona que las directrices establecidas para llevar a cabo las adquisiciones no siempre se cumplen. Y es que también, el formato de licitación varía mucho (OCDE, 2018). Visitando el portal de CompraNet se encontró que existen 5469 unidades compradoras. Mientras que Tuirán menciona que existían 5417

unidades en el año 2018. Estos datos, como lo menciona el informe de la OCDE, dan paso a que exista una diversidad de formatos, pues muchas veces cada unidad compradora actúa bajo criterios propios. Ello habla de un desorden en el proceso de contratación, y que muchas veces el camino más fácil para llevar a cabo las compras gubernamentales es mediante adjudicación directa de contratos, además de que parece haber empresas y personas favoritas con tal finalidad. El mismo informe menciona la falta de liderazgo institucional, y aunque existe una regulación y legislación, la falta de aplicación es común y por ende sucede lo mencionado. Es decir, existe una falta de funcionalidad en el proceso de contratación, además de que también escasea una integración vertical en el sistema que disminuya o elimine la diversidad de actuación existente. Es más por estas vías, de la gobernabilidad, la actuación laxa o desleal de la misma autoridad, la falta de estandarización de formatos, la necesidad de integración del sistema, la falta de voluntad de actuación, la ineficiencia, el favoritismo, la poca aplicación del proceso, requerimientos de auditores independientes, la observancia entre instituciones, la falta de información para la consulta por parte del público en general, y los códigos de actuación de los funcionarios; que hace posible ver resultados donde las vías para otorgar contratos en las compras públicas gubernamentales es de la manera más fácil y poco leal, la adjudicación directa.

De hecho, los resultados aquí mostrados son corroborados por algunas sugerencias que dicta el estudio de la OCDE (2018). Como la sugerencia que menciona que hay que fomentar un trato justo y equitativo hacia los potenciales proveedores, ello aplicando un adecuado grado de transparencia en todo el ciclo de contratación pública. También se sugiere permitir el libre acceso, a través de internet, a todas las partes interesadas; desde potenciales proveedores nacionales y extranjeros, hasta sociedad civil y público en general, para que consulten la información relativa a las compras gubernamentales. Y, muy importante también, garantizar la transparencia de flujos de fondos públicos. Que, como se dijo, corroboran las cifras que se muestran en las gráficas anteriores, donde un alto porcentaje de contratos públicos son otorgados por la vía de adjudicación directa a cierto número de participantes, a costa de inhibir las licitaciones y por ende la competencia y los precios menores.

6.3 La composición de proveedores en CompraNet.

CompraNet, la plataforma a cargo de la Secretaría de la Función Pública, mediante la cual se lleva a cabo la emisión de convocatoria, emisión de bases y códigos institucionales y constitucionales, así como el proceso de participación y elección de candidatos, para llevar a cabo las compras requeridas por el aparato gubernamental; es sin duda una herramienta moderna. Una plataforma que se ajusta a los nuevos cambios actuales, y los que se avecinan, pues el mundo cada día es más tecnológico y, por tanto, mucho de lo que se realiza tiene que ver con este tema. Para el caso de las compras gubernamentales es fundamental que estas se lleven a cabo mediante este medio, pues el futuro llegó, y el comercio electrónico también.

Al analizar la base de datos del “Registro Único de Proveedores y Contratistas (RUPC)”, que se encuentra disponible en la plataforma de CompraNet, es interesante observar ciertas particularidades. Por un lado, se puede apreciar el número de registros que se encuentran dados de alta en esta base de datos. El periodo que comprende la base de datos es de 2012 al presente, 2019, donde se describen algunas particularidades de los proveedores y contratistas. Así mismo, se puede apreciar y analizar la cantidad de contratos otorgados a los proveedores y contratistas. Así como también el total de registros en esa base, y el rango o cantidad de contratos que han sido otorgados a las empresas.

De este Registro Único, se observó que existen 18359 proveedores y contratistas registrados, que los registros corresponden a entes cargados desde 2012 hasta 2019. Adicionalmente existen empresas y contratistas que cuentan con un único contrato a su favor, y que este rango se extiende a una máxima de 5050 contratos otorgados a un solo participante. Sumado a ello, el registro muestra un señalamiento a modo de calificación de proveedores que cumplieron cabalmente con las normas, esta calificación varía. Además, muestra la legislación en la que se basa el concurso y por la que participaron, así como datos de identificación de los participantes. Aunque hay que decir que existen campos vacíos, o no tan claros dentro del registro.

De este modo, se determinó que existen un conjunto de empresas que reciben un número muy sustancial de contratos, y contrariamente un conjunto amplio de dichas empresas que no recibe muchos, en el extremo un solo contrato. Entonces agrupando a las entidades registradas por cada cierto número de contratos otorgados, se observa una enorme disparidad.

Lo primero que se observa es que, para una categoría que va de tan solo uno a cinco contratos que se han hecho acreedores los participantes, existe 8610 entidades registradas que se encuentran para este rango de contratos otorgados. Un número bastante amplio si consideramos que existen registros por 18359 entidades inscritas. Casi la mitad, 8610, les fueron otorgados solo de 1 a 5 contratos; obviamente el resto de los contratos fueron para los demás registros en esta base de datos. También se aprecia que, el número máximo de contratos a que una sola entidad pudo acceder asciende a 5050. Cosa que es totalmente desproporcional, las razones pueden ser diversas, pero es lo que se observa a primera instancia.

Seguidamente se aprecia que, cualquier numeración de diez contratos para abajo que fueron otorgados, el número de proveedores a los que les fue otorgado alguna cantidad en este rango rápidamente asciende a 11609. Avanzando sobre la tabla 1, el número de empresas o contratistas que les fue otorgada alguna cantidad de contratos en un rango que va de 1 a un máximo de 30, rápidamente alcanza la cifra de 15224. Recordando que existen 18359 registros, el número restante de entidades, que son poco más de 3000, son las que han recibido cantidades mayores de contratos, mayores a 30, durante el periodo que abarca el registro que es de 2012 hasta 2019. Hasta llegar al máximo que ya se mencionó, que es de 5050.

Y, el número de empresas o contratistas que han recibido desde 1 hasta 200 contratos durante el periodo mencionado, alcanza la cifra de 17903; de un total de 18359 entidades registradas. Lo que implica que menos de 1000 del total de registrados han recibido contratos que van desde 201 hasta 5050, cantidades bastante desproporcionales y que deben ser tomadas en cuenta. Pues después de todo, esto reflejan una realidad, la del país.

Rango Contratos	No. Empresas
1 a 5	8610
1 a 10	11609
1 a 20	14041
1 a 30	15224
1 a 40	15907
1 a 50	16346
1 a 50	16666
1 a 60	16905
1 a 80	17103
1 a 90	17260
1 a 100	17379
1 a 150	17728
1 a 200	17903
1 a 250	18026
1 a 300	18112
1 a 350	18158
1 a 400	18191
1 a 450	18224
1 a 500	18247
1 a 600	18279
1 a 700	18297
1 a 800	18310
1 a 900	18322
1 a 1000	18330
1 a 5050	18359

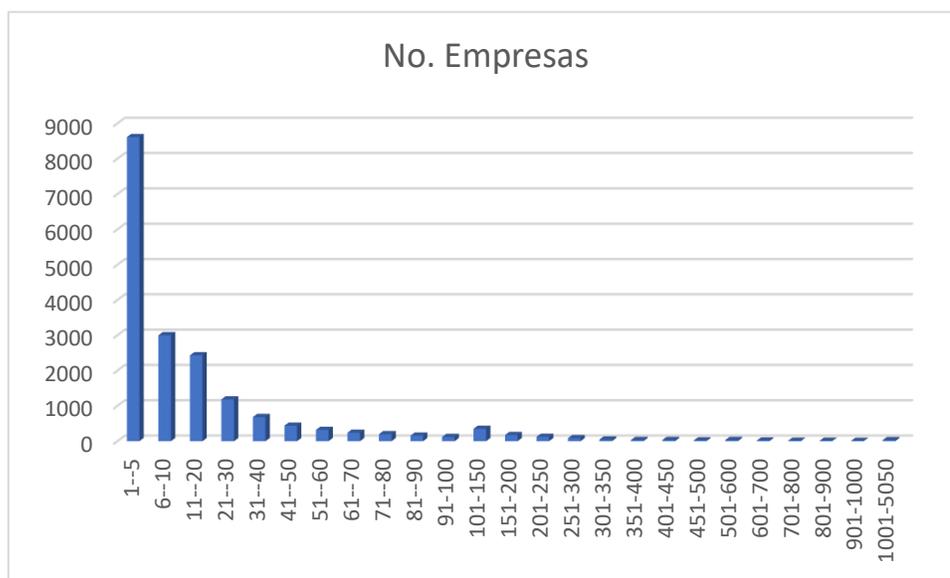
Tabla 1. Rango de contratos, y número de empresas que han recibido alguna cantidad de contratos en estos rangos. De las 18359 empresas registradas, según la base de datos denominada “Registro Único de Proveedores”, que se encuentra en CompraNet. 15224 apenas si han recibido de 1 a 30 contratos. De 1 hasta 200 contratos existen 17 903 empresas. El número máximo de contratos que una sola empresa o contratista ha recibido es de 5050, según registros. Elaboración propia.

Ahora bien, al realizar una clasificación a intervalos, los datos se tornan más claros. Por un lado, se aprecia que (tabla 2), para un intervalo de 1 a 5 contratos han sido acreedoras un total de 8610 entidades registradas, como ya se había mencionado anteriormente. Pero el dato cambia drásticamente, de hecho, la cifra disminuye enormemente cuando se habla de entre 6 y 10 contratos a los que han sido acreedoras las entidades participantes (2999). Lo interesante es que, en el orden de los miles, de empresas que han recibido ciertas cantidades de contratos, los intervalos de estos contratos son de 1-5, 6-10, 11-20 y 21-30. Es decir, una enorme cantidad de empresas

y contratistas apenas si alcanzan o han alcanzado cierto número de contratos, los cuales son unos pocos. Lo anterior podemos decir que conforma un grupo, un segundo grupo lo constituyen las empresas, que rondan en el orden de cientos de estas para cada intervalo de contratos, que han sido acreedoras a contratos que van de intervalos con amplitud similar en un grupo, a otras con intervalos más amplios; pero que presentan la característica mencionada de estar en el orden de ser cientos de empresas en cada intervalo. El tercer grupo está conformado por las empresas que, para cada intervalo de contrato, se agrupan en el orden de decenas para cada uno de estos intervalos mencionados. Estas empresas y contratistas que son grupos en el orden de las decenas en cada intervalo, se llevan contratos cuyos intervalos abarcan desde 251-300, de cincuenta en cincuenta de diferencia en los intervalos hasta 500 contratos. De ahí en adelante cada intervalo agrupa 100 contratos de diferencia hasta llegar al total en el registro que es de 5050; y que pocas decenas de proveedores alcanza a contraer.

Intervalo Contratos	No. Empresas
1—5	8610
6—10	2999
11—20	2432
21—30	1183
31—40	683
41—50	439
51—60	320
61—70	239
71—80	198
81—90	157
91-100	119
101-150	349
151-200	175
201-250	123
251-300	86
301-350	46
351-400	33
401-450	33
451-500	23
501-600	32
601-700	18
701-800	13
801-900	12
901-1000	8
1001-5050	29

Tabla 2. Intervalos de contratos que han sido otorgados a los proveedores. Los proveedores, de acuerdo con estos intervalos se agrupan en tres categorías, los que están en el orden de los miles, los que están en el orden de los cientos y los que están en el orden de las decenas. Lo que se refiere a, decenas, cientos o miles de contratos que algún proveedor ha llegado a tener a su favor. Hasta abajo de la tabla se observa que solo 29 proveedores han recibido de entre 1001 hasta 5050 contratos cada uno. Lo que dista mucho de los valores anteriores. Existen registros por 8610 proveedores que solo han recibido de 1 a 5 contratos cada uno. No existe diversidad en el mercado a la hora de contraer contratos para proveer al aparato gubernamental. Elaboración propia.



Grafica 5. Número de empresas que se les concede contratos en cada intervalo de estos. Intervalos de contratos diversos, desde 1 a 5, hasta 1001 a 5050. La enorme mayoría de entidades registradas solo ha recibido de 1 a 5 contratos, de acuerdo con la base de datos de CompraNet. Mientras que contrariamente, solo unas cuantas empresas se han hecho con miles de contratos. Elaboración propia.

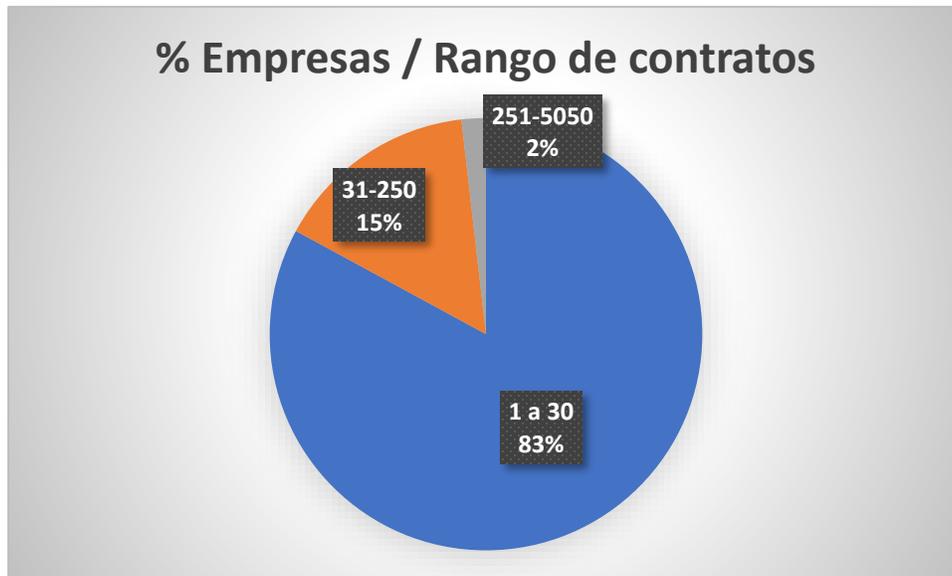
Entonces viene el cuestionamiento: ¿cuál es la implicación de estos datos? Bueno en primera instancia, que la concentración de las compras públicas se encuentra en pocos proveedores. Tal como lo menciona Alejandro Tuirán (2018), “las contrataciones públicas respecto al total de los montos en pesos se concentran en pocos proveedores”. Esto lo menciona cuando en su investigación sobre datos correspondientes al año de

2017, observa que solamente 100 proveedores son los que más venden al gobierno. Las compras que ese grupo representa son por poco más de la mitad del valor total de las compras gubernamentales durante ese año. Para este trabajo, la característica sobre pocos proveedores en las compras gubernamentales es validada debido a las afirmaciones de Tuirán.

Durante el análisis de datos para la realización este trabajo se observaron altos porcentajes de empresas que les son concedidos cantidades poco importantes de contratos. La mayoría de los contratos han sido concedidos a un porcentaje reducido de empresas. La tabla 3 muestra la cantidad de empresas que acaparan la mayoría de los contratos. Mientras que la gráfica 6 muestra el porcentaje que representa ese número de empresas respecto al total de estas, según el “registro único de proveedores”.

No. Contratos	No. Empresas	%	
1 a 30	15224	82.9	Decenas - empresas
31-250	2802	15.3	Cientos – empresas
251-5050	333	1.8	Miles – empresas
Total	18359		

Tabla 3. Cantidad de empresas, respecto a un orden de miles, cientos y decenas de contratos que les son concedidos a estas, y que determina la amplitud de los intervalos en que se conjuntan los contratos. Así como el porcentaje a que ese número de proveedores corresponde. Decenas de contratos (1-30) son concedidos a miles de participantes, mientras que unos cientos de contratos se les han sido concedidos a 2802 empresas. Y solo 333 proveedores han recibido contratos en el orden de miles incluso. Estas 333 empresas representan el 1.8% del total, que son 18359; según el Registro Único de Proveedores. Mientras que 82.9% ha recibido solo de 1 a 30 contratos. 15% de empresas han recibido entre 31 y 250 contratos cada una. Elaboración propia.



Gráfica 6. Porcentaje de empresas, en relación con el total de contratos otorgados en las compras gubernamentales. Entre 1 y 30 contratos que han recibido cada uno de los proveedores, existe un 83% que ha recibido alguna de estas cantidades de contratos. El 2% de las empresas registradas, de acuerdo con la base de datos, se han hecho acreedoras a un rango entre 251 y 5050 contratos cada una. 15% de las empresas corresponde a contratos de entre 31 y 250. Elaboración propia.

Si se observa, tabla 3, solo son 333 empresas las que acaparan un rango de contratos que van desde 251 hasta 5050. Lo que corresponde a poco menos del 2% (1.8), una fracción ínfima si lo comparamos a los 15224 proveedores que solo han recibido de 1 a 30 contratos durante el proceso de compras gubernamentales. Este número de proveedores corresponde al 83% del total inscritos en la base de datos, y que es de 18359. Se observa entonces que la gran mayoría de proveedores prácticamente son descartados de las compras gubernamentales. Y que solo unos cuantos tienen preferencia. Es obvio el abismo entre estos porcentajes, y por tanto la desigualdad y las deficiencias en las compras gubernamentales de nuestro país.

Tal como lo menciona Tuirán Gutiérrez (2018), “la política pública en las contrataciones gubernamentales tiene el objetivo, entre otros, de fomentar la competencia de las empresas en los diferentes mercados, ello con el propósito de que el Estado obtenga las mejores condiciones de precio y calidad, además de evitar el favoritismo en las decisiones por parte de los servidores públicos o políticos hacia ciertos

competidores o licitantes.” Estas palabras también son sostenidas por la LAASSP (2016), que menciona estos objetivos y las condiciones que deben implementarse para hacerlas valer y evitar lo mencionado. Pero aquí parece ser totalmente distinto, según los datos obtenidos en este trabajo, y corroborados por el estudio del autor anteriormente mencionado. Además, el reporte de la OCDE valida estas suposiciones, al igual que valida las conclusiones; y sugiere características del sistema de compras gubernamentales de nuestro país a tomar en cuenta pues muestran una enorme deficiencia.

De hecho, como lo menciona el “Estudio del Sistema Electrónico de Contratación Pública de México” (OCDE, 2018), el gobierno mexicano en 2015 instruyó un conjunto de reformas, obviamente encaminadas a realizar mejoras al sistema de contratación pública. Pero sin embargo falta trabajo por hacer; de hecho, este estudio dentro de sus recomendaciones menciona que debe realizarse esfuerzos en cuanto a transparencia, confiabilidad, así como un entorno interconectado con diferentes dependencias y por supuesto también coordinado. Puntualiza también sobre un instrumento de rendición de cuentas. Con lo que se muestra aquí se hacen obvias estas recomendaciones, pues la disparidad del número de contratos que recaen en un número reducido de proveedores habla de que falta precisamente lo que se recomienda.

Adicionalmente, en un estudio igualmente de la OCDE sobre el “Combate a la Colusión en Licitaciones en México” (2018), aunque puntualizado este estudio en el IMSS, emite varias recomendaciones que son importantes de manera general para el sistema de compras gubernamentales. Dentro de estas menciona la importancia de promover la competencia, así como mejorar las prácticas, la estandarización de documentos y procedimientos de licitación, se recomienda igualmente una coordinación con la SFP y por supuesto órganos de supervisión fortalecidos. La orientación de estas recomendaciones se ajusta a los datos mostrados aquí, ya que son muy altos los porcentajes de empresas que obtienen pocos contratos, mientras que un abismo de estos está orientado a un número pequeño de participantes.

Tras consultar el portal de CompraNet, y obtener el registro de Unidades Compradoras, se observa la existencia de 5470 de estas unidades. Una de las

recomendaciones del estudio sobre “Combate a la Colusión en Licitaciones en México” (OCDE, 2018) es la disminución a la diversidad del sistema, y por ende mayor unificación de éste. Ello para evitar dispersar el control de las compras, para disminuir la actuación y decisión individual del funcionario público. Se ha detectado que muchas veces cada entidad encargada de las compras actúa bajo sus propios criterios. Además de que el mismo Alejandro Tuirán (2018) menciona que de las 5417 unidades compradoras que existían cuando éste realizó su estudio, en la mayoría de los casos cada unidad aplica sus propios procedimientos. Lo que resulta, según sus palabras, “en una fragmentación de las contrataciones gubernamentales en cada institución”. Lo cual genera de facto “realizar las compras con sistemas no autorizados.”

Este mismo dato proporciona un hecho, para Tuirán (2018) existían 5417 unidades compradoras. Sin embargo, en la investigación de este trabajo, se apreció que existe un registro por 5470 unidades compradoras. Lo que denota un incremento obvio, pero lo que se interpreta de fondo es la poca regulación que existe sobre los encargados de realizar las compras, y que muchas unidades compradoras surgen a la par de nuevos funcionarios y gobiernos que entran en funciones. Lo que implica que muchos se encuentren con pocos atributos que les permitan ser profesionales en las compras gubernamentales. Tan así que el trabajo de la OCDE, “Estudio del Sistema Electrónico de Contratación Pública de México, 2018”, habla de la necesidad de profesionalizar al personal, de unificar los formatos, y de formar personal con ética acorde a la legislación y ordenamientos, así como todo lo que conlleva realizar estas funciones en aras de un desempeño eficiente, profesional e íntegro.

Cuando estos autores y sus trabajos hablan de esas recomendaciones, y la invitación para trabajar en ello por parte de los encargados en México. En el caso de este trabajo permiten corroborar las disparidades observadas, y ofrecen una explicación a las mismas. Tan solo lo que se aprecia en la siguiente tabla y gráfica (4 y 7), donde de 1 a 100 contratos que han sido otorgados a los proveedores, muestra que 17379 proveedores se han hecho acreedores a una cantidad en este rango; lo que representa un porcentaje de 94.7%. Y que tan solo 0.2% del total de licitantes registrados, que corresponde a 29, han recibido contratos en el orden de miles, cantidades que van desde

1001 hasta 5050 contratos. Lo que implica que casi todos los contratos recaen en unos cuantos, el resto de los contratos se dispersan entre los miles de proveedores restantes, hasta el punto en que hay quién solo un contrato le ha sido otorgado. Miles de contratos caen en las mismas “manos”.

Todas las recomendaciones de autores y organismos internacionales van encaminadas a disminuir y eliminar esta disparidad, que solo lleva a actos poco éticos, poca competencia, enormes perjuicios al presupuesto y al beneficio de la población mexicana.

Con tal nivel de fragmentación, es normal pensar que los encargados de las compras actúen bajo principios propios, e intereses fuera de la norma. Poco empeño por buscar las mejoras compras en beneficio del aparato gubernamental. Y que el proceso de adquisiciones no se lleve a cabo con todo el protocolo necesario.

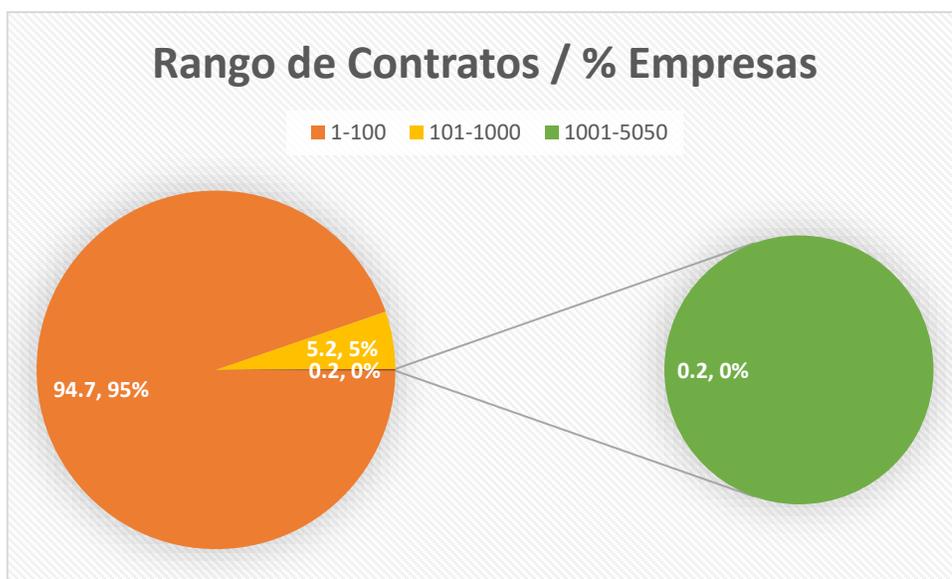
Incluso el propio estudio de la OCDE, “Estudio del Sistema Electrónico de Contratación Pública de México, 2018”; ofrece datos obtenidos a partir de las propias respuestas de las *unidades compradoras*. De lo cual menciona que, en “**calidad de datos**”; 58% califica que los datos ofrecidos son datos precisos, 18% de datos son válidos, 11% completos, 11% congruentes, 11% únicos y 11% oportunos. Esto en el sentido de que las unidades compradoras ejerzan funciones de gobernanza de datos y fiabilidad de los mismos, pues es en base a estos que pueden consultarse diferentes aspectos. Y que reflejan el profesionalismo y capacidad de las unidades. Que solo 58% se califique como datos precisos, implica de facto que el resto son datos no precisos.

No. Contratos	No. Empresas	%
1-100	17379	94.7
101-1000	951	5.2
1001-5050	29	0.2

Total 18359

Tabla 4. Número y porcentaje de proveedores que contraen de entre 1-100 contratos, de 101-1000 contratos y 1001-5050. Del total de empresas y proveedores registrados, solo 0.2% contrae contratos con

el gobierno en un orden entre 1001 y 5050. 5.2% de las empresas contrae contratos que van desde 101 hasta 1000. Y, el 94.7% de las empresas apenas si alcanza contratos de entre 1 a 100. Un porcentaje muy reducido de empresas ha acaparado la enorme mayoría de contratos. Elaboración propia.



Grafica 7. Porcentaje de proveedores que corresponde a cada grupo de contratos gubernamentales que les son concedidos. El 0.2% recibe contratos por miles, hasta 5050, mientras en el extremo, el 94.7% de empresas y proveedores recibe apenas entre 1 y 100 contratos. El 5.2% de proveedores ha recibido contratos entre 101 y 250. Un número reducido de empresas contrae la mayoría de los contratos celebrados en las compras públicas de México. Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas de CompraNet.

6.4 El mercado de papel, materiales y útiles de oficina.

Como parte de un análisis más puntual de un mercado específico dentro del ámbito de las compras gubernamentales, el mercado de “papel, materiales y útiles de oficina” proporciona un buen ejemplo de la funcionalidad de Compranet y de la estructura de mercado en este sistema de compras. Este mercado representa un ejemplo claro de la forma como se realizan las compras de gobierno. Sobre todo, por ser un mercado

generalizado, ya que todas las dependencias y entidades de la administración pública requieren estos insumos, pues dentro del ámbito de sus funciones y desempeño es necesario. Por ello su utilidad sale a relevancia, ya que con ello se presenta un análisis puntual, sumado a que se puede trasladar al ámbito general de las compras públicas gubernamentales. Pudiendo entonces realizar un análisis del tipo de mercado que se encuentra en este tipo de adquisiciones, y quizá en la mayoría de los mercados existentes en la administración pública.

Es importante hacer notar que las categorías de los mercados de adquisiciones existentes dentro de la administración pública federal, no es homogénea. Es decir, que los nombres de las categorías de los mercados no se encuentran bien definidos, los títulos varían en los registros existentes en CompraNet. Parece que depende de cómo quiera nombrarlo la unidad compradora que esté a cargo, en las distintas dependencias y entidades. Así tenemos para el presente mercado que, en algunos casos se tiene una categoría denominada como “papelería”, pero en otros esta categoría aparece con el título de “útiles de oficina y papelería”, en otros casos como “materiales de oficina”. Por tanto, la elección de este mercado requirió un análisis previo, revisión de los materiales o útiles comprados, puesto que no se quería desviar la atención a otros insumos.

Inicialmente lo que se pretendía era analizar únicamente el mercado de “papelería”, pero viendo la disparidad del encabezado dependiendo de la dependencia que se trate o las unidades compradoras, así como de los diversos artículos adquiridos; entonces se decidió consensar el mercado, y limitarlo a la categoría que incluyera los títulos dominantes en la base de datos obtenida de CompraNet.

De este mercado electo para estudio en el presente trabajo, “mercado de papel, materiales, y útiles de oficina”, se pudo obtener resultados muy interesantes.

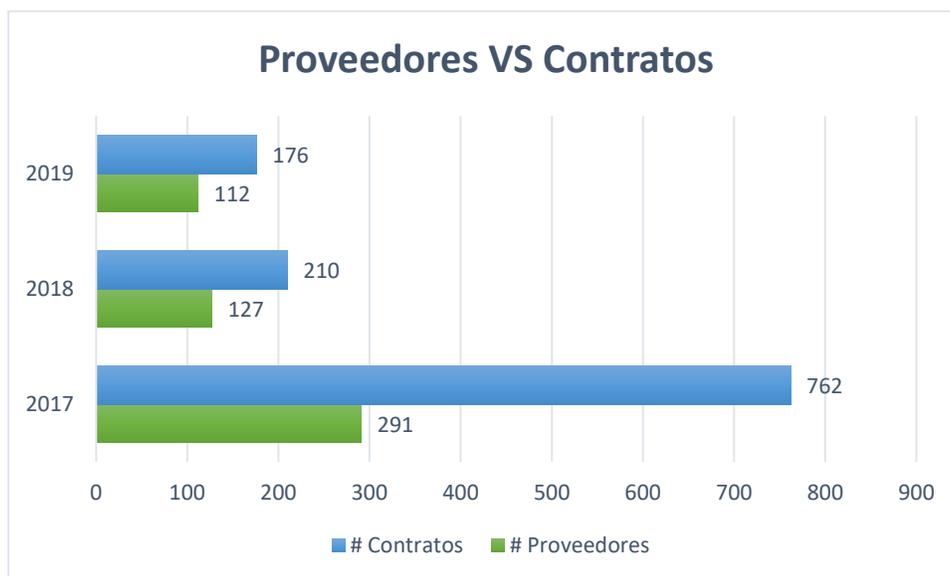
El primer resultado del análisis fue la obtención de la relación entre el número de contratos otorgados y el número de proveedores que participan; en el “mercado de papel, materiales y útiles de oficina”. Esto para los años 2017, 2018 y 2019 (hasta abril), de la base de datos obtenida en CompraNet. De esto se observa que, en el año de 2017, el

número de contratos otorgados fue de 762, mientras que el número de proveedores que los captaron fue de 291. Para 2018, la cifra de contratos otorgados fue de 210; mientras que en número de proveedores que se hicieron con estos contratos fue de 127. Y para 2019 fueron 176 contratos, mientras que fueron 112 empresas las que captaron estos contratos.

La tabla 5 muestra estas cifras, mientras que la gráfica 8 muestra esquemáticamente esta realidad. Queda a la luz que, existe una disparidad entre el número de contratos que han sido otorgados en esos años y el número de empresas que han sido acreedoras a estos mismos contratos. Pero esta relación o disparidad no proporciona mucha luz en otros sentidos. Por lo que un análisis más a fondo nos muestra otros resultados más precisos.

P vs C	2017	2018	2019
# Proveedores	291	127	112
# Contratos	762	210	176

Tabla 5. Número de proveedores respecto al número de contratos registrados por año, del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”. Elaboración propia a partir de la base de datos de CompraNet respecto a los contratos generales por año de las compras públicas realizadas en México. Años de 2017 hasta abril de 2019.



Grafica 8. Comparación gráfica del número de contratos totales por año del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” de las compras públicas realizadas en México, y el número de proveedores que fueron acreedores a dichos contratos. Ello respecto a los años de 2017, 2018 y 2019 (hasta el mes de abril). El año de 2017 es el periodo con mayor número de contratos y de empresas acreedoras a esos contratos, de los tres años analizados. Para el caso de 2019 el número de contratos y proveedores es menor, pero en este caso la base de datos solo contiene registros hasta el mes de abril. Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas de CompraNet.

Al centrarse en los montos de los contratos obtenidos/otorgados para cada proveedor por año, se observan unas cifras muy particulares. En el año de 2017 el valor máximo de los contratos existentes obtenidos por un solo proveedor, según resultados obtenidos a partir del procesamiento de la base de datos de CompraNet, para el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”, fue de \$94, 815, 014.71 pesos. Mientras que en ese mismo año el valor mínimo recibió que se observa para un proveedor por contratos contraídos fue de tan solo \$104.40 pesos. Esta discrepancia sorprende bastante.

Mientras que, para el año 2018 el monto máximo obtenido tras análisis, para un proveedor de este mercado es de \$4, 467, 073.42, mientras que el monto mínimo fue de \$2, 155.17. Y, hasta abril de 2019, el monto máximo resultante del procesamiento de datos para este mercado es de \$12, 509, 268.81; por el contrario, el monto mínimo resultante es de \$775.86 pesos (tabla 6).

La tendencia de los contratos no presenta cambios en los diferentes años, a pesar de que estamos hablando de que 2019 pertenece a una nueva administración federal. Es decir, los montos con grandes sumas a un solo proveedor es igual que en periodos anteriores. Y la distancia de este con el monto mínimo es abismal, pues no hay punto de comparación entre las cantidades. Por el contrario, se hace evidente la gran distancia entre un proveedor y otro, entre quien recibe contratos por millones y quien recibe un contrato por menos de mil pesos.

2017		2018		2019	
Mínimo	Màximo	Mínimo	Màximo	Mínimo	Màximo
104.40	94815014.71	2155.17	4467073.42	775.86	12509268.81

Tabla 6. Monto mínimo y máximo en pesos mexicanos al que fueron acreedoras las empresas proveedoras del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”, dentro de las compras públicas en México. Años de análisis son 2017, 2018 y hasta abril de 2019. Para el año de 2017 el valor mínimo es de 104.40 pesos, mientras que el máximo son 94 millones, 815, 014.71 pesos. Para 2018 el monto mínimo es de \$2,155.17 y el máximo de \$4,467,073.42. Y hasta abril los registros marcan un valor mínimo de 775.86 pesos y un monto máximo de \$12,509,268.81 pesos. Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas a través de la plataforma CompraNet.

En este sentido resulta complicado dar una justificación a la enorme distancia entre el monto mínimo y el máximo, sobre todo para el año 2017. Donde apenas poco más de 100 pesos de uno y más de 94 millones del otro, por conceptos de contratos obtenidos para un solo proveedor. En los registros no aparece una descripción que justifique esta disparidad, pero se entiende que los contratos son como tantos otros. Aunque viene a la mente las palabras mencionadas con antelación: “las unidades compradoras a veces actúan bajo criterios propios”. Palabras dichas por Alejandro Tuirán (2018).

Esto porque da la impresión, sobre todo para el monto mínimo, de ser una compra cualquiera, como cuando alguien acude por algunos productos a cualquier papelería. Pero en el sistema de CompraNet aparece marcada, ésta y las cifras con el menor monto, como un proceso de compras públicas como muchos. Pero apenas cien pesos, en un proceso de compra pública no parece ser algo congruente. El estudio de COFECE (Comisión Federal de Competencia Económica) en este sentido menciona que los procesos de compras públicas por montos pequeños generan costos administrativos altos (Lamb de Valdés et. al. 2018). Seguramente lo son, por todo lo que implica, pero las bases de datos localizadas en CompraNet cuentan con estos registros. Lo que habla sobre el comportamiento del mercado y de los actores de este en el proceso de compras gubernamentales de México.

De manera más puntual, el trabajo de Lamb de Valdés et. al. (2018) menciona que “la realidad de las contrataciones públicas en México es compleja”. De manera más precisa menciona que en las contrataciones públicas en México, buscar la mayor concurrencia y competencia no constituyen la regla (Lamb de Valdés et. al. 2018). Sin duda estas palabras son inquietantes, porque entonces los contratos son susceptibles de ser otorgados por criterios no tan éticos y poco eficientes. Los datos aquí mostrados son justificados por estas palabras. Además, los resultados obtenidos en este trabajo concuerdan con los obtenidos por Tuirán (2018), pues en su trabajo menciona una enorme disparidad entre los montos otorgados a pocas empresas y los recibidos por muchas otras. Menciona la existencia de contratos menores a 100 millones de pesos que son adquiridos por un reducido número de participantes.

Por otra parte, una clasificación de las sumas captadas por una sola empresa o contratista, por concepto de contratos, nos deja ver más de cerca la realidad en el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” que existe en las compras públicas de México; y de CompraNet.

Al respecto se observa en la tabla 7 que, para montos menores a mil pesos existen 7 proveedores en los registros de 2017, cero en 2018 y 3 en 2019. Estas cifras se incrementan para cantidades menores a diez mil pesos y mayores a mil. Sobre todo, para 2017 que pasa a 32 proveedores, mientras que en 2018 y 2019 no incrementa sustancialmente este número. Sin embargo, el número de proveedores para cifras menores a 100 mil pesos crece en consideración.

Pero el fuerte, en cuanto a la cantidad de proveedores, está en montos captados menores a 1 millón de pesos y mayores a 100 mil. E igualmente en montos mayores a un millón, pero menores a diez millones de pesos. De esto, en el rango de menos de 1 millón de pesos, existen proveedores que van de 114 para 2017, 56 para 2018 y 49 para 2019. Mientras que el número de proveedores que han captado sumas mayores a 1 millón de pesos, pero menores a 10 millones, son 37 para el año de 2017, 18 para el año 2018 y 16 en lo que va del 2019 (hasta abril) (tabla 7).

Estas cifras, los montos, proporcionan una idea mucho más clara de lo que sucede en las contrataciones públicas de México, en específico en el mercado de “papelería, materiales y útiles de oficina”. Por supuesto, en el ámbito del comercio electrónico que se suscita a través de CompraNet.

Tuirán (2018), menciona que “ocho de cada 10 contratos son por montos menores a 500 mil pesos, pero el monto total de estos equivale al 3.3% del total de contratos observados en 2017”. Si lo comparamos con lo observado en este trabajo, se aprecia que en cifras menores a un millón de pesos para el mercado de “papelería, materiales y útiles de oficina”, existe un mayor número de contratos, por ende, aquí están igualmente representados el mayor número de participantes. Lo que indica que muchos reciben contratos por cantidades no tan grandes. Mientras que los contratos con montos mucho más sustanciales son adquiridos por un pequeño número de proveedores y contratistas.

Es importante mencionar que, lo que se apreció durante el análisis de datos para el presente trabajo, es que existen personas físicas que han sido beneficiadas con contratos de este tipo, millonarios. En general la base de datos muestra personas físicas beneficiadas en las diferentes categorías de montos por contratos. Pero en el caso de los montos millonarios resulta más llamativo. Recordando el trabajo de la coordinación de la COFECE (2018), en este se menciona que, “para 2017, de los 35 mil 739 contratos superiores a 1 millón de pesos, un 33% se adjudicaron de forma directa”. Lo que lleva a pensar que algunos participantes en este mercado son personas de cierta manera favorecidas. Recordando que, en los procesos de compras lo que se busca es la concurrencia, buscando el precio más favorable, la calidad y mejores condiciones de oportunidad. Y que sin embargo el mismo estudio de la COFECE menciona que esto no es la norma en las compras públicas de México, lo que resulta lastimoso por el hecho de no ser eficiente y no hacer el mejor uso de los recursos. De hecho, Tuirán (2018) menciona que a falta de estos principios descritos lo que se propicia es que exista “un mayor riesgo de corrupción, prácticas de soborno y extorsión, favoritismo en las decisiones de los servidores públicos, tráfico de influencias y conflictos de interés”.

Se aprecia entonces que, de los 291 proveedores en el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” existentes en el año de 2017, solo 37 captaron sumas

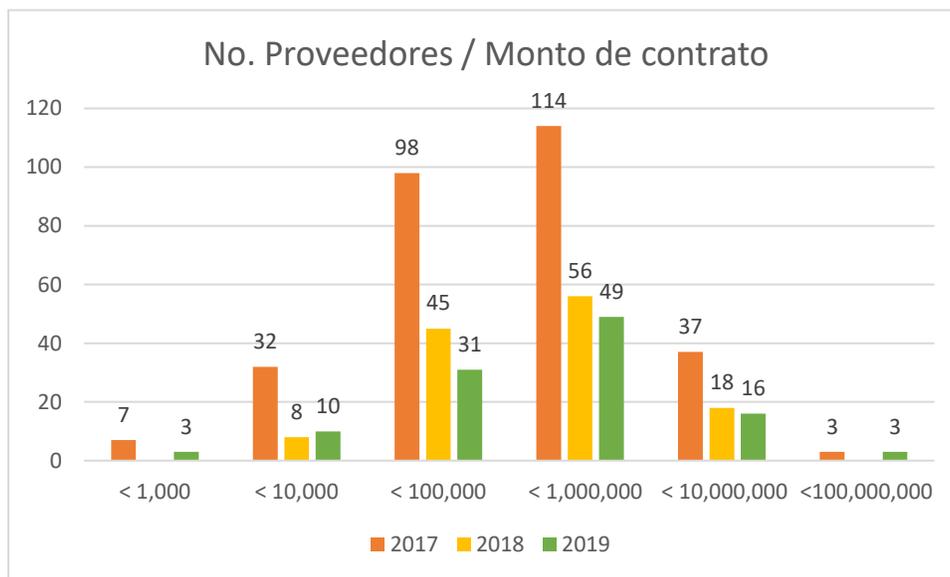
millonarias en contratos. Para el 2018 una suma de 18 proveedores de los 127 que aparece en los registros, bases de datos, captaron igualmente sumas millonarias. Mientras que, hasta abril de 2019, tan solo 16 de los 112 proveedores existentes en la base de datos fueron acreedores a contratos con sumas igualmente millonarias en pesos (tabla 7). Lo que nos permite inferir la estructura existente en este mercado específico de contrataciones públicas, y de comercio electrónico.

Pero esto solo concuerda, o adquiere sentido, con lo mencionado por Octavio Amador en un artículo de *El Economista* (2018), en el cual menciona que “los mecanismos de licitación pública en México no garantizan las mejores condiciones de contratación para el Estado”. Agrega que existe falta de competencia, y hay persistencia de corrupción en los procesos de compras del gobierno en México. Es por ello, que se observan grandes sumas de contratos en pocos participantes. La actuación de los encargados de las compras, como lo refiere Alejandro Tuirán (2018), no siempre es por criterios normativos y constitucionales. Lo que deriva en malos manejos de recurso y beneficios a entidades o personas puntuales.

Rango Monto	2017	2018	2019
< 1,000	7		3
< 10,000	32	8	10
< 100,000	98	45	31
< 1,000,000	114	56	49
< 10,000,000	37	18	16
<100,000,000	3		3
Sum	291	127	112

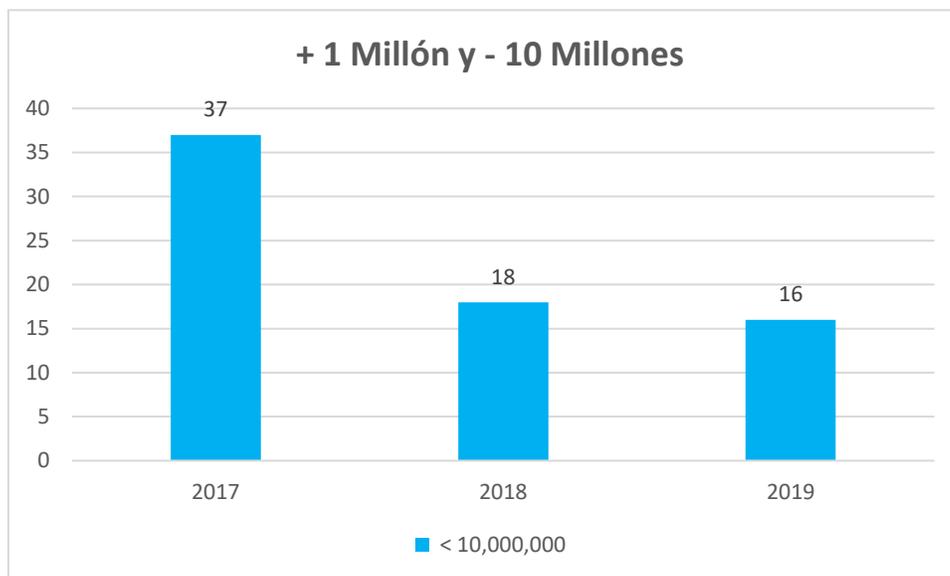
Tabla 7. Rangos respecto al monto en pesos mexicanos de los contratos al que fueron acreedores los proveedores del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”, dentro de las compras públicas en México. Los rangos van desde menos de mil pesos, hasta menos de cien millones de pesos. El número de empresas y contratistas para estos rangos están agrupados por año. Son pocas las empresas y contratistas, en relación con el total de estas y estos, que acapararon montos millonarios por abastecer al mercado mencionado del sector público. Elaboración propia a partir de las bases de datos obtenidas en la plataforma de CompraNet.

La siguiente gráfica muestra la relación entre el número de proveedores existentes, y los montos, o de acuerdo con los montos captados por estos para los años 2017, 2018 y 2019. En los montos mayores a 100 mil pesos, pero menores a 1 millón de pesos existe el mayor número de empresas y contratistas. Mientras que, en cifras mayores a 1 millón de pesos, hay un número reducido de empresas y contratistas que han recibido contratos millonarios en los tres años analizados (gráfica 9).



Gráfica 9. Gráfico del número de proveedores que fueron acreedores a montos específicos por ser abastecedores del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”, de las compras públicas de México. Las diferentes categorías de los montos en pesos mexicanos muestran el número de empresas y contratistas que captaron cantidades dentro de estas categorías. La categoría más relevante es la de montos por cantidades expresadas en millones de pesos (menos de 10 millones). De las cuales solo pocas empresas son partícipes. Años 2017, 2018 y 2019, hasta el mes de abril para este último año. Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas a través de CompraNet.

El número de empresas y contratistas con montos millonarios captados en contratos, se observan en la siguiente gráfica. Esto para los años de 2017, 2018 y 2019 (hasta abril).



Gráfica 10. Número de empresas y contratistas con montos millonarios en contratos, para los años 2017, 2018 y 2019 (hasta abril). El rango de contratos va de más de 1 millón de pesos y menos de 10 millones. En número de empresas para cada categoría por año se muestra en la parte superior de cada columna. Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas en CompraNet.

Del número de proveedores con los montos mayores captados que se pudo sintetizar tras el análisis realizado, se observa un número reducido de estos. De las categorías en que se clasificaron los montos, y el número de proveedores para estas cifras; son dos las categorías que están en rangos verdaderamente altos. Ello porque representan montos que van más allá de un millón, incluso llegan a cifras cercanas a los 100 millones de pesos. En la tabla 7 de arriba se observa esta aseveración.

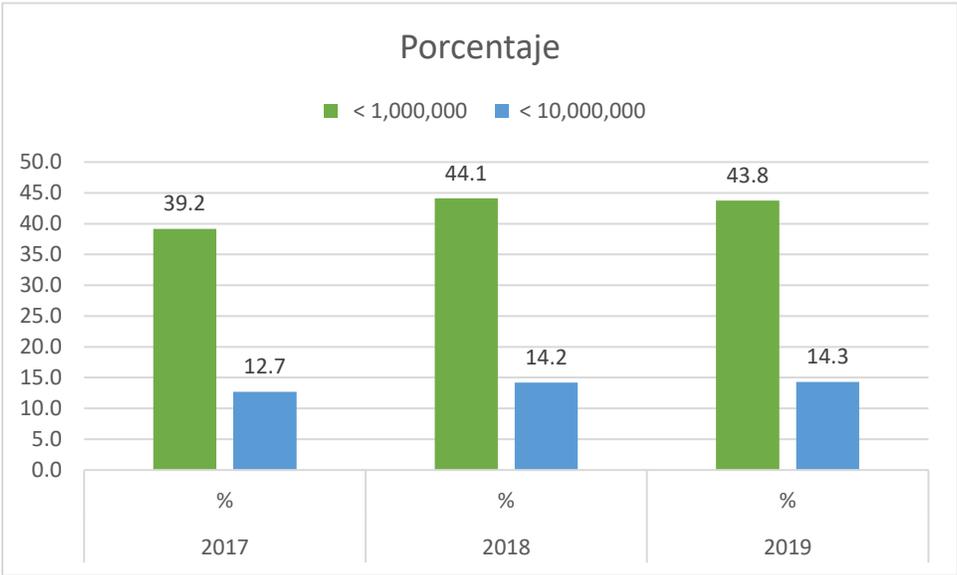
Al analizar dos de las categorías con los montos más altos y el número en porcentaje de los proveedores que captaron alguna cifra dentro de ese rango de categorías, porcentaje respecto del total de proveedores existentes en la base de datos. Se observan las siguientes particularidades (tabla 8).

Para contratos menores a 1 millón de pesos se obtuvo porcentajes alrededor de 40% (más/menos) de estas empresas y contratistas respecto al total de contratos para cada uno de los años analizados (gráfica 11). Lo que implica que el grueso de los proveedores se encuentra en este rango de montos. Estas cifras han sido justificadas en el trabajo que presenta Lamb de Valdés et. al. (2018), pues en este trabajo menciona que, para montos así muchas veces no se procede a través de un mecanismo de licitación, sino por adjudicación directa. Ya que facilita el trabajo de los encargados de las compras y evita procedimientos administrativos. No es lo recomendable, el mismo trabajo lo refiere, al igual que otros autores como Tuirán. Pero estos datos se orientan a algo también ya mencionado. Se ha dicho anteriormente que “ocho de cada diez contratos son por montos menores a un millón”, esto para el año 2017 (Tuirán, 2018). Aunque este dato no se intentó corroborar aquí, pero lo que aquí se observa nos dice que la mayoría de los proveedores obtienen contratos por montos menores a 1 millón de pesos, mostrado en la gráfica 11. Mientras que unos pocos proveedores son acreedores a montos por contratos muy superiores. Sin embargo, esta es la realidad que sucede en los procesos de compras públicas en México, en el comercio electrónico por supuesto. Obviamente no se desestima el actuar de los proveedores, quienes buscan la forma de hacerse con los contratos sin tantas complicaciones.

Mientras tanto, los porcentajes de empresas y contratistas que fueron acreedores a montos millonarios, montos menores a 10 millones de pesos, presentan números distintos. Así, para el año de 2017, 12.7% del total de proveedores recibió contratos por montos arriba de 1 millón de pesos. Para el año 2018 el porcentaje fue de 14.2% del total de proveedores. Mientras que, para el año de 2019, hasta el mes de abril, la cifra está en 14.3% del total de empresas y contratistas que recibió contratos millonarios (gráfica 11). Lo que permite comprender de mejor manera la estructura de mercado que se encuentra presente en CompraNet, en específico en el mercado seleccionado como objeto de estudio.

Rango Monto	2017 %	2018 %	2019 %
< 1,000,000	39.2	44.1	43.8
< 10,000,000	12.7	14.2	14.3

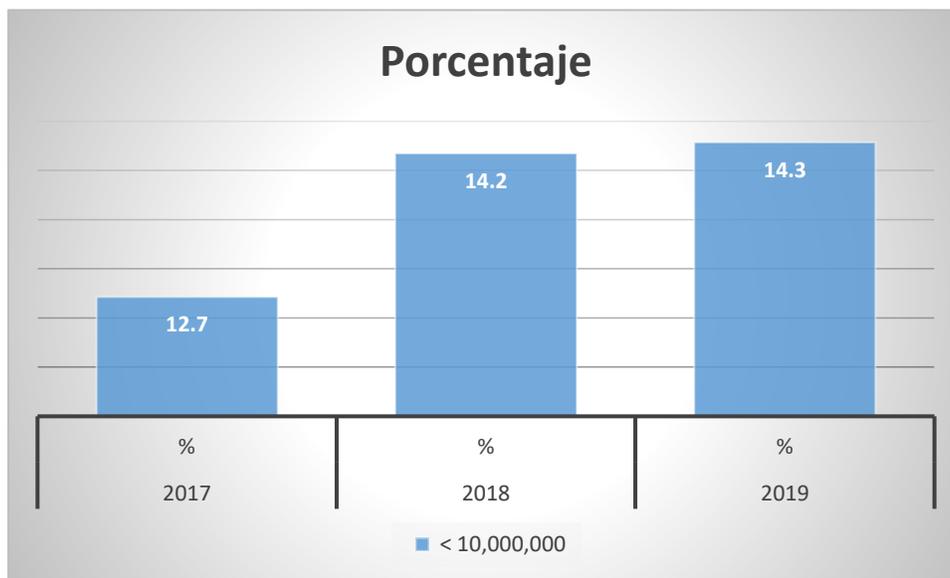
Tabla 8. Rangos más relevantes respecto a montos a que fueron acreedoras las empresas y contratistas participantes por año, montos expresados en pesos mexicanos. El mayor número de empresas y contratistas se encuentran en la categoría de montos menores a 1 millón de pesos. Mientras que la categoría “mayor a un millón de pesos mexicanos pero menor a 10 millones” es la más relevante por el hecho de contarse con pocas empresas y proveedores en ella, y ser precisamente montos millonarios los otorgados en contratos. Los valores son representados en porcentajes. Años de análisis son 2017, 2018 y hasta abril de 2019. Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas de la plataforma de CompraNet.



Grafica 11. Porcentajes del número de empresas y contratistas para cada año analizado, y que se encuentran en categorías de “menos de 1 millón de pesos” y la categoría de “menos de 10 millones de pesos”. Esto, respecto a las cantidades a las que fueron acreedores los proveedores. Por tanto, se aprecia en dónde se encuentran la mayoría de los proveedores (en la categoría de menos de 1 millón de pesos). Y el porcentaje de estos proveedores que captaron montos millonarios en el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” en las compras públicas de México. Ello para los años 2017, 2018 y hasta el mes de abril de 2019. Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas de CompraNet.

Acercándose a lo mencionado previamente, los porcentajes de proveedores que fueron capaces de captar montos millonarios en los distintos años analizados, montos menores a 10 millones de pesos, se aprecian de mejor manera en la gráfica 12.

Vemos claramente que un porcentaje reducido, del total de proveedores por año, concentran la mayor cantidad de montos otorgados por concepto de compras gubernamentales. Lo cual permite describir la estructura de mercado en las compras públicas de México, en el campo del comercio electrónico para el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”.



Grafica 12. Porcentaje de proveedores que se hicieron con montos millonarios en el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”, dentro de las compras públicas de México. El porcentaje es reducido comparado con el total de proveedores. Los años de análisis son 2017, 2018 y 2019 (de enero hasta abril). Elaboración propia a partir de bases de datos obtenidas de la plataforma de CompraNet.

6.5 Evaluación del Sistema de Compras Públicas de México, (MAPS).

Tomando como referente a la metodología propuesta por la OCDE para la Evaluación de los Sistemas de Compras Públicas, en el presente trabajo se contempla una serie de criterios que nos ayudan a comprender cuestiones institucionales, de marco legal y regulatorio, de actuación y profesionalismo del propio sistema de compras, aspectos del mercado de compras gubernamentales, y la forma como sus componentes de manera integral interactúan. Lo que da como consecuencia, la construcción general sobre la situación actual del sistema de compras de México.

De la metodología se tomó como relevante considerar el “*marco institucional y capacidad de gestión*” que posee el sistema de compras en México. Denotado como **pilar II**, así como las “*operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado*”, que son denotadas como **pilar III**. Los puntos para considerar en cada pilar, los cuales son determinados por el indicador principal y los subindicadores, se resumen en la siguiente tabla. Ésta contiene todos los puntos a considerar en cada subindicador, además de contemplar que se encuentren en el sistema de compras públicas y el marco legal que cobija a este sistema. Contiene también la valoración dada durante el análisis de estos subindicadores, y junto a ésta, las razones de dicha valoración.

Escala de valoración:

0 = cuando no se cumplen todos los criterios del subindicador a valorar.

50 = cuando se cumplen parcialmente.

100 = cuando se cumple completamente o en su mayoría.

Pilar II. Marco institucional y capacidad de gestión.		
Indicador 4. El sistema de compras públicas se encuentra bien integrado y es parte del sistema de gestión de las finanzas públicas.	Descripción de puntos a considerar.	Valoración.
Subindicador 4 (a). Planificación de adquisiciones y el ciclo del presupuesto.	Se contempla planes anuales o multianuales de adquisiciones, en base a plan y presupuesto. Se aprueban fondos de	50 Existen planes anuales y multianuales: Plan

	manera oportuna. Indicado con el plan presupuestario y ley de egresos e ingresos. Aunque existe retroalimentación para certificar la ejecución presupuestaria, no siempre se consigue fácilmente y no siempre es muy clara.	Nacional de Desarrollo. Pero la forma como se aplica todo el gasto no siempre es fácil de conseguir información que la corrobore.
Subindicador 4 (b). Procedimientos financieros y el ciclo de adquisiciones.	Las solicitudes/propuestas de oferentes no se contemplan si no existe posibilidad de obtener fondos. Además, los procedimientos y normas para procesar facturas y autorizar pagos cumplen con lo establecido en el contrato; sin embargo, no son tan claros y no se encuentran al alcance del público de manera fácil y rápida.	50 Es difícil encontrar pagos hechos por adquisiciones, cuesta mucho rastrear esta información.
Indicador 5. El país tiene una institución encargada de la función normativa/regulatoria.		
Subindicador 5 (a). Estatus y base jurídica de la función normativa/regulatoria.	El marco legal y regulatorio especifica la función normativa/regulatoria y asigna a las autoridades poderes formales para que la institución funcione de manera eficiente.	100 Claridad en quien recae esta función. Y poder recaído como debe ser ejercido. Marco legal y códigos de actuación o procedimientos.
Subindicador 5 (b). Responsabilidades de la función normativa/regulatoria.	Proporcionan asesoramiento a los contratantes. Redactan políticas de adquisiciones. Proponen cambios o enmiendas para modificar el marco legal y regulatorio. Se monitorea las adquisiciones públicas. Se administra bases de datos estadísticos. Se informa de adquisiciones a otras partes del gobierno. Se apoya la mejora del sistema de compras públicas. Brinda herramientas y documentos para apoyar la capacitación del personal y desarrollo de capacidades, así como programas de formación de integridad. Respalda la profesionalización de la función de adquisiciones. Diseña y administra plataforma en línea y otros sistemas electrónicos.	100 Son diversos organismos. Y direcciones. Desde la SFP, varias unidades o subsecretarías, comités de supervisión, CompraNet que funciona bajo supervisión de la Secretaría. La SHCP. SNA (anticorrupción). Aunque no se fomenta la profesionalización de la función de adquisiciones. Se cumple con la mayoría de criterios de valoración.
Subindicador 5 (c). Organización, financiamiento, personal y nivel de independencia y autoridad.	La función normativa/regulatoria o las instituciones encargadas de las responsabilidades de la función regulatoria, así como la persona a cargo de la institución, ostentan un alto nivel y una posición de autoridad en el gobierno. El	50 Aunque, la función normativa lo establece. La completa independencia, sobre

	financiamiento se encuentra asegurado por el marco legal/regulatorio para garantizar la correcta asignación de personal y la independencia de la función. Organización interna, autoridad y dotación de personal de la institución son suficientes y consistentes con las responsabilidades.	todo de la persona o personas a cargo es difícil de corroborar. Mucho del discurso no es en la práctica. Por lo general el ejecutivo tiene mucho control sobre instituciones, y obviamente sobre encargado o encargados.
Subindicador 5 (d). Evitar los conflictos de interés.	La institución normativa/regulatoria está libre de conflicto de interés. Adquisiciones no se realizan por las personas que también son miembros de comité de evaluación o monitoreo de las compras.	0 Según encuestas y estudios, la percepción de corrupción es alta en México. Y en el proceso de asignación de contratos también lo es.
Indicador 6. Las entidades contratantes y sus mandatos están claramente definidos.		
Subindicador 6 (a). Definición, responsabilidades y poderes formales de las entidades contratantes.	El marco legal contempla que las entidades contratantes estén claramente definidas. Las responsabilidades y competencias de las entidades están claramente definidas. La toma de decisiones se delega a los niveles competentes más bajos, de acuerdo con los riesgos asociados y sumas monetarias. La rendición de cuentas, por las decisiones están definidas claramente.	100 El marco legal estipula y contempla todo ello.
Subindicador 6 (b). Organismo centralizado de adquisiciones.	Órgano centralizado de contrataciones, pero el marco legal y regulatorio contempla un claro estatus legal, el financiamiento, las responsabilidades y poder para la toma de decisiones. La rendición de cuentas en la toma de decisiones. El organismo y jefe de éste ostentan un alto nivel y posición de autoridad en el gobierno.	0 Existen 5470 unidades compradoras. No existe órgano independiente, el órgano a cargo es fuertemente controlado por el ejecutivo.
Indicador 7. Las adquisiciones públicas se encuentran insertas en un sistema de información eficiente.		
Subindicador 7 (a). Publicación de información sobre adquisiciones públicas con el apoyo de la tecnología de la información.	Información sobre adquisiciones es del fácil acceso. La información es relevante, oportuna y completa, ayuda en el proceso de adquisiciones, muestra requisitos y monitorea los resultados. Sistema integrado	100 Porque cumple con la mayoría, pero necesita mejora.

	<p>en línea. El sistema de información contempla aspectos cuantitativos, planes de adquisiciones, información con adquisiciones específicas, pero no los pagos, o las decisiones de apelación. También tiene enlaces a normas y reglamentos. El apoyo al proceso de contratación es de manera abierta, y en cada etapa se publica más información, los documentos y especificaciones técnicas no siempre se emiten en cada etapa. Parte de la información se publica en formato abierto. La responsabilidad de gestión y operación del sistema de compras está claramente definida.</p>	
Subindicador 7 (b). Uso de adquisiciones electrónicas.	<p>Adquisiciones electrónicas son ampliamente usadas en el país. Los funcionarios del gobierno tienen la capacidad para administrar, desarrollar y planificar sistemas electrónicos. El personal de adquisiciones tiene habilidades adecuadas para uso de adquisiciones con sistemas electrónicos. Los proveedores participan en sistemas electrónicos.</p>	<p>50 Las adquisiciones electrónicas necesitan mejorar; mayor participación. Datos de adquisiciones. Muchas unidades compradoras, el participante acude de manera presencial en su mayoría.</p>
Subindicador 7 (c). Estrategias para la gestión de los datos de adquisiciones.	<p>Hay en operación un sistema para recopilar datos sobre adquisiciones de bienes, obras y servicios, con respaldo de adquisiciones electrónicas. El sistema administra datos para el proceso completo de adquisiciones, aunque el análisis que permite no es del todo diverso y sobre todo con la información altamente disponible. No se sabe la frecuencia o modo de realizar auditorías, o si estas se llevan a cabo. La confiabilidad de la información no es altamente elevada.</p>	<p>50 Criterios de valoración se cumplen a medias.</p>
Indicador 8. El sistema de compras públicas tiene una gran capacidad para desarrollarse y mejorar.		
Subindicador 8 (a). Formación, asesoramiento y asistencia.	<p>El establecimiento de sistemas que contemplan capacitación permanente, de calidad y contenido apropiado no es claro. Evaluación de rutinas y ajustes periódicos sobre la necesidad y retroalimentación es incierto. Servicio de asesoramiento o asistencia por parte de la entidad. Cuenta con estrategia, pero no se sabe que tan bien integrada es, para desarrollar las capacidades de los involucrados.</p>	<p>50</p>
Subindicador 8 (b). Reconocimiento de las	<p>La administración pública del país reconoce a las adquisiciones como una profesión. Las adquisiciones se reconocen como una</p>	<p>0 Las adquisiciones no se reconocen como</p>

adquisiciones como una profesión.	función específica, los puestos se definen por niveles profesionales con especificaciones, habilidades y calificaciones precisas. Los nombramientos y promociones son en base a calificaciones y certificaciones profesionales. El desempeño del personal se evalúa de manera regular y consistente.	profesión, ni los puestos son definidos tal cual como lo refieren los criterios mencionados. Algunos aspectos son complicados de corroborar pues la información no está disponible. Además, existen 5470 unidades de compra.
Subindicador 8 (c). Supervisión del desempeño para mejorar el sistema.	El país ha establecido sistemas de evaluación de desempeño que se enfoca en los resultados. Se incluye evaluación de los sistemas de desarrollo. Se usa información para formulación de estrategias de políticas de adquisiciones. Se han establecido planes estratégicos que incluyen marcos de resultados y se usan para mejorar el sistema. Las responsabilidades están claramente definidas.	0 Solo las responsabilidades están claramente definidas. El resto, no existe información que permita concluir que existen dichos criterios.
Pilar III. Operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado.		
Indicador 9. Las prácticas de adquisiciones públicas alcanzan los objetivos establecidos.		
Subindicador 9 (a). Planeación.	El análisis y la investigación de mercado guían la identificación proactiva de las estrategias óptimas de adquisiciones. Los requisitos y resultados deseados de contratos son claramente definidos. Si existe criterios de sostenibilidad, se utilizan de forma equilibrada y concuerdan con prioridades nacionales.	50 Existe guía al respecto. Para investigación de mercado. Pero en su mayoría es adjudicación directa, lo que habla de que aquello no es prioridad. Existen criterios de sostenibilidad, pero necesita mejora.
Subindicador 9 (b). Selección y contratación.	En adquisiciones complejas hay un proceso de precalificación para asegurar que solo participantes calificados se incluyan en el proceso. Se emplean solamente documentos de adquisiciones claros e integrados, estandarizados cuando se pueda, y de acuerdo con necesidades. Los métodos de adquisiciones se eligen, se documentan y justifican en base a ley. La presentación, recepción y apertura están claramente detallados en los documentos de adquisiciones, y cumplen con todos los preceptos.	50 Existe la precalificación. La estandarización de documentos no existe, aunque existe guía. No hay registro de justificación por elección de método, Existe confidencialidad y procesos detallados. No se encuentra todo el material disponible

	<p>Durante todo el proceso de evaluación y adjudicación, se asegura la confidencialidad, con técnicas apropiadas para determinar el mejor valor del dinero. Adjudicación de contratos se anuncian según lo establecido.</p> <p>Clausulas para ejecución de contratos incluyen consideraciones de sostenibilidad, proporcionan incentivos para superar niveles y desincentivos por mal desempeño.</p>	para corroborar puntos a evaluar.
Subindicador 9 (c). Gestión de contratos.	<p>Contratos se implementan a tiempo.</p> <p>Inspección, control de calidad, supervisión de trabajos y aceptación final de productos. Facturas y pagos se procesan como se estipula en contratos.</p> <p>Enmiendas se revisan, emiten y publican de manera oportuna.</p> <p>Estadísticas de adquisiciones están disponibles, en sistema para medir y mejorar las prácticas.</p> <p>Oportunidades de participación directa de partes interesadas.</p> <p>Registros completos, accesibles de forma precisa y fácil.</p>	<p>50</p> <p>Existe información parcial.</p> <p>Registros no son totalmente completos.</p> <p>Estadísticas no disponibles.</p> <p>Los contratos se implementan a tiempo.</p>
Indicador 10. El mercado de adquisiciones públicas es completamente funcional.		
Subindicador 10 (a). Diálogo y alianzas entre el sector público y privado.	<p>Gobierno alienta el diálogo abierto con sector privado y cuenta con varios mecanismos, incluido el de consulta transparente.</p> <p>Gobierno cuenta con programa para construir capacidades entre empresas privadas, incluidas firmas pequeñas, capacita para nuevos participantes.</p>	<p>50</p> <p>Cursos para oferentes, pero no hay dialogo con este ni sector privado.</p> <p>Se hacen alianzas, pero con empresas grandes.</p> <p>Muchas veces a las MiPymes se les descarta.</p> <p>El dialogo abierto no es común.</p>
Subindicador 10 (b). Organización del sector privado y acceso al mercado de adquisiciones públicas.	<p>Sector privado es competitivo, bien organizado, disponible y dispuesto a participar en competencia.</p> <p>No hay restricciones sistémicas importantes que impidan que el sector privado ingrese al mercado de adquisiciones públicas.</p>	0
Subindicador 10 (c). Sectores clave y estrategias sectoriales.	<p>El mercado de las adquisiciones públicas suele ser amplio, cubre numerosos sectores. Estudio de mercado ayuda a determinar los riesgos del sector y alcance del gobierno para influir en segmentos específicos.</p>	<p>100</p> <p>Es muy amplio el mercado de adquisiciones públicas.</p> <p>El gobierno influye en ciertos sectores concretos.</p>

--	--	--

Tabla 9. Evaluación del sistema de compras públicas mexicano. Pilar II y III. Descripción de cada indicador y subindicador contemplado en la evaluación. La segunda columna describe los puntos a valorar. La tercera columna describe el valor otorgado tras la evaluación, que puede ser 0, 50 y 100. Además, la tercera columna menciona de manera resumida las razones de dicha valoración. Basado en la metodología propuesta por la OCDE, “*Metodología para la Evaluación de los Sistema de Compras Públicas, 2016*”.

De lo anterior se desprende que, bajo los criterios del denominado pilar II, el sistema de compras públicas se cataloga con una puntuación media. Y lo mismo sucede con el pilar III, de acuerdo con la valoración de los criterios considerados. Es decir, para el “marco constitucional y capacidad de gestión” los resultados sugieren que falta trabajo por hacer, que se requieren mejoras importantes.

Primeramente, para el sistema de compras públicas bajo criterios de integración y si es parte del sistema de gestión de las finanzas públicas (indicador 4), se describe para este indicador que existen planes anuales y multianuales, como por ejemplo el plan nacional de desarrollo. Pero la forma de aplicar con detalle el gasto queda en ciertas circunstancias poco claro, o falta de apego a la normativa. El acceso para corroborarlo no siempre está cien por ciento disponible. Y en cuanto a los procedimientos financieros, normalmente no se encuentran disponibles los pagos hechos en las adquisiciones, dificultando con ello el poder corroborar todo el gasto. Pero en el caso de los procedimientos, las propuestas/solicitudes no se contemplan si no hay seguridad de obtener los fondos, lo que implica que se actúa sabiendo que el recurso está o estará disponible.

Lo anterior guarda una relación con lo que menciona el estudio del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO, 2011). El cual menciona que las leyes mexicanas en materia de compras públicas no imponen un límite inferior al precio. Lo que se observa en ese estudio es que no hay un obstáculo para que se impida comprar a precios excesivos, ninguna ley lo contempla, de lo cual se desprende que no necesariamente se compra a menor precio y calidad. Y, como se menciona en el presente trabajo que es

difícil encontrar información sobre los pagos realizados en las compras gubernamentales, entonces es de notar que difícilmente se podrá corroborar el gasto, y de estar seguros de que se tengan buenas prácticas en este sentido.

Observando el indicador 5^a, se puede decir que el marco legal y de regulación menciona de manera específica las funciones de la norma y de la propia regulación, además de asignar a las autoridades poderes para lograr que las instituciones funcionen, pues hay claridad en quien está a cargo, además de que se tienen códigos de actuación. Adicionalmente se proporciona asesoramiento a los contratantes, existen políticas de adquisiciones, también existe la posibilidad de modificar el marco legal y de poder monitorear las adquisiciones públicas. De hecho, se cuenta en el país con diversos organismos, desde la propia secretaria SFP, hasta otros como la SHCP que pretende regular el gasto, y el propio Sistema Nacional Anticorrupción, SNA. Pero, por otro lado, no se fomenta la profesionalización de la función de adquisiciones en el sistema mexicano de compras.

Por otra parte, la función normativa/regulatoria y también las autoridades encargadas de la función regulatoria y persona a cargo cuentan con un alto cargo en el gobierno, pero su posición de autoridad es cuestionable. La independencia sobre todo de la persona a cargo es difícil de corroborar. Es cierto, sin embargo, que el financiamiento se encuentra asegurado por el marco legal para garantizar la correcta asignación de personal, pero es cuestionable la independencia de la función. El poder ejecutivo tiene mucha influencia en muchos casos o control sobre instituciones, y sobre encargado o encargados de estas.

Pero, por otro lado, en lo que respecta a conflicto de interés, según algunas encuestas y estudios, la percepción de corrupción es alta en México, tanto por parte de personas como de empresas. Por tanto, en el proceso de asignación de contratos esta percepción no cambia en absoluto.

De hecho, esto último corresponde con lo que menciona Molina Martínez, en 2017. En su trabajo sobre “Áreas de oportunidad en la herramienta tecnológica para compras gubernamentales denominada Compranet”. En este trabajo la autora hace referencia a la percepción de la población en tres aspectos fundamentales: la población

que cree o ha escuchado de corrupción, la población que se ha enterado de algún hecho de corrupción y la prevalencia de la corrupción al realizar un trámite. En este sentido ella menciona una tasa alta de prevalencia de corrupción. Los números altos solo dicen una cosa, sabemos que las compras públicas son un tema delicado, por lo que es importante considerar la prevalencia de corrupción en las instituciones y estructuras gubernamentales.

En el caso del indicador 6, que evalúa que el marco legal contemple que las entidades contratantes estén claramente definidas, además de las competencias y responsabilidades de acción. Así como la toma de decisiones esté delegada hasta los niveles más bajos, de acuerdo con los riesgos asociados y las sumas monetarias que se manejen. Entonces se observa que claramente la legislación contempla estas situaciones, ya que se encuentra plasmada con claridad en la ley (LAASSP, 2016). Pero a diferencia del subindicador a), en el subindicador b), respecto a la centralización de las adquisiciones, bueno, se hace la observación de que existen registros por 5470 unidades compradoras. Lo que implica que no existe un solo órgano independiente y que éste se encargue completamente de las compras de manera estructurada. Si bien existe la función pública, y sus ramas en los distintos órdenes de gobierno, también existe mucha heterogeneidad en cuanto a las entidades encargadas de realizar las compras. Ya se mencionó las implicaciones de esta situación, pues incluso ni siquiera los formatos llegan a ser iguales. Y como se ha dicho, las compras se hacen bajo criterios de cada unidad compradora. Aunque el marco legal contempla puntos como la rendición de cuentas y las formas como debe conducirse la unidad compradora, obligaciones y responsabilidades. Sin embargo, no todo lo reglamentado se practica al pie de la letra.

En el caso del siguiente indicador, 7, el primer subindicador de este se considera que cumple con los puntos a valorar (7a). Ya que existe información sobre las adquisiciones que es de fácil acceso, como la guía para los concursantes o los resultados de las licitaciones, o la base de datos con las empresas o licitantes que fueron acreedores a estas. Existe información que se pone a disposición de manera continua, existe también un sistema integrado en línea, que es CompraNet. Igualmente existen aspectos cuantitativos y planes de adquisiciones, también información con adquisiciones

específicas, aunque no existe datos disponibles sobre las apelaciones o los pagos. En sí, existe mucha información sobre las adquisiciones públicas, se cumple en lo general los puntos de este subindicador. Sin embargo, no así en el b), aquí se observa que las adquisiciones electrónicas necesitan mejorar, requieren una mayor participación y contemplar más opciones de compra, pues, aunque muchos participan no a todos se les brinda la misma oportunidad. Se hace necesario mejorar los datos sobre los procedimientos de adquisiciones. Además de que existen muchas unidades compradoras y los participantes acuden de manera presencial en su mayoría, lo que implica que la opción electrónica puede crecer y necesita ser de mayor uso en todo el proceso. Aunque las estrategias para la gestión de datos, 7c, para estas hay en operación un sistema para recopilar datos sobre adquisiciones de bienes, obras y servicios, con respaldo de adquisiciones electrónicas. El sistema administra datos para el proceso completo de adquisiciones, aunque el análisis que permite no es del todo diverso y sobre todo no con la información altamente disponible. No se sabe la frecuencia o modo de realizar auditorías, o si estas se llevan a cabo. La confiabilidad de la información tampoco es altamente elevada.

Mientras que para el indicador 8, sobre la capacidad para desarrollarse y mejorar el sistema, se aprecia que es necesario estos aspectos. Pues en cuestiones de asesoramiento y asistencia, aunque existe la capacitación para los encargados de las compras, no queda claro la evaluación de rutinas o ajustes que se hagan en base a estas. Es decir, es parcial este punto, pero el 8b y 8c es claro que no cumplen con una valoración favorable. Ya que no se conocen las medidas o acciones de supervisión del desempeño para mejorar el sistema de compras públicas. Y las adquisiciones públicas no están reconocidas como una profesión, pese a capacitación y un reconocimiento que tienen los encargados de las compras, como tal no están reconocidas como toda una profesión en el caso de México. Lo que implica que debe mejorarse y llegar a cumplir este punto, de lo contrario las compras quedan a merced de muchos aspectos vagos y discrepantes.

Para el caso del pilar III, que se focaliza en “operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado”, el resultado es medianamente aceptable, en términos de su

valoración. Pues tanto el indicador 9 como el 10 arrojan valores mixtos. Así, el indicador 9 muestra que las “prácticas de adquisiciones” no alcanzan completamente los objetivos establecidos en la normatividad. Por ejemplo, existe la guía para realizar la investigación de mercado para poder realizar las compras. Pero recordando la asignación de contratos de manera directa, que es muy alta, parece que esto no se cumple cabalmente. Y entonces, aunque existen criterios de sostenibilidad de las compras y sustentabilidad, por acuerdos de México con órganos internacionales. En la práctica esto no es perceptible, ya que existe poco esfuerzo o atención para que sea así y entonces se cumpla con este propósito. Lo mismo para el caso de selección de contratos, 9b, y la gestión de estos, 9c. La valoración es media, pues, por ejemplo, existe la precalificación en las adquisiciones respecto a participantes, aunque no en todos los casos. Pero no existe documentos unificados en todo el sector de las compras. Igualmente faltan estadísticas y los registros sobre todo el proceso, además de que los resultados no siempre son totalmente completos en la base de datos.

Estos criterios corresponden a los mencionados por el IMCO, en el trabajo presentado en 2011, este organismo presenta varios resultados interesantes. Por ejemplo, que la adjudicación directa muestra números altos, y que cuando se usan medios alternativos como la invitación a cuando menos tres personas, las legislaciones estatales no estipulan nada sobre el fomento a la competencia. Esto es importante porque, aunque sea por invitación, la competencia es necesaria para la obtención de los mejores resultados de compra. Aquí se menciona la falta de documentos unificados en las compras, pero en los resultados del estudio del Instituto (IMCO, 2011), se menciona la nula prohibición en la legislación de los estados de este país, México, para impedir la colusión; simplemente no existe un marco normativo que lo prohíba y lo plantee de manera seria. En el estudio del IMCO, hay casos como en Chiapas y Guerrero donde la licitación ni siquiera alcanza a ser la forma principal de concurso.

Para el caso del indicador 10, referente a la “funcionalidad del sistema de compras”, este es valorado con el 50%. Ello debido a que el diálogo y alianzas con el sector público, entre público y privado, es parcial. Por ejemplo, existen cursos para oferentes, pero el diálogo como tal no existe. Con normalidad cuando se habla entre

sector público y privado se deja fuera a las empresas pequeñas. Solo las empresas grandes logran entablar dialogo, además el sector privado no es competitivo, de hecho, lo que se busca muchas veces es obtener contratos, pero no fomentar la competencia entre los oferentes; y más entre las empresas grandes que son quienes buscan la manera de hacerse con paquetes de compras completos. Tan así que ya se mostró arriba la gran cantidad de contratos que son otorgados a un número pequeño de empresas. Aunque lo que sí ocurre es, que existe un amplio mercado de adquisiciones públicas. De hecho, abarca todas las ramas pues las compras públicas son muy diversas. Pero de manera habitual el gobierno influye en ciertos sectores concretos. Tenemos nuevamente una situación mixta de la economía.

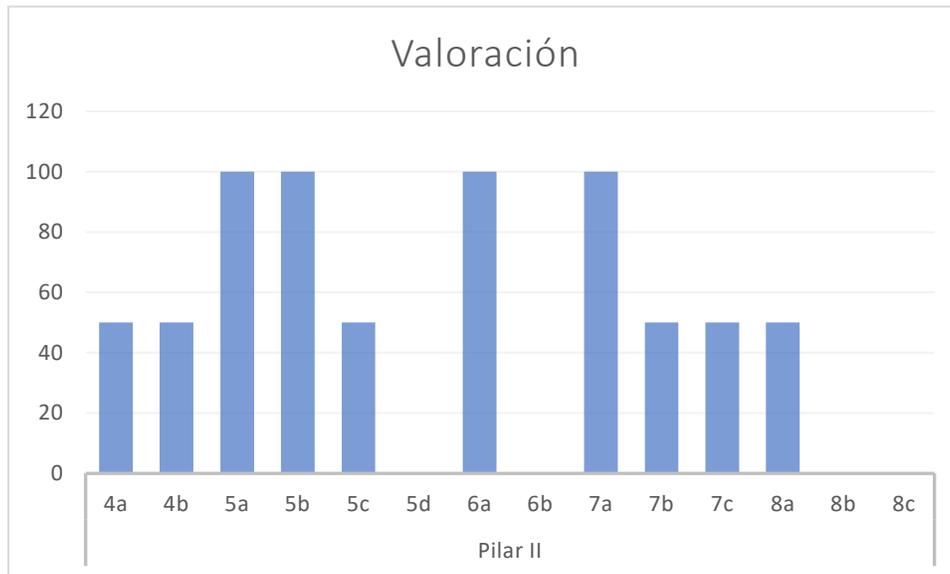
Entonces como lo refiere el estudio del IMCO (2011), aunque exista la adjudicación directa, en nuestro país no existe de manera normativa un mecanismo que limite el monto, o igualmente una escala de precios. Esto, llevándolo al contexto del diálogo entre sector público y privado, estos diálogos no son en este sentido, sino en la forma de cómo desarrollar ciertos proyectos, donde algunos serán ganadores. Pero queda fuera a la mayoría, sobre todo los pequeños, pues no alcanzan a tener una opción de participación.

El estudio del IMCO (2011) se centra en la normatividad, las leyes, que rigen al sistema de compras públicas de México. Y muestra que, de manera general, las calificaciones son buenas en ciertos aspectos, porque la ley lo menciona y lo estipula, pero hay otros donde falta mayor trabajo. Y, en base a la evaluación presentada aquí, en cuestiones normativas se observa que se contemplan muchos aspectos en esta, orientados a la forma en cómo llevar a cabo las compras del gobierno. Pero también hay indicadores que dejan en claro la falta de mayor aplicación de dicha norma. De manera general se está en valores medios, y como lo describe Molina Martínez (2017), existen áreas de oportunidad en el sistema de compras públicas de México donde se puede trabajar mucho. Y por supuesto, al igual que lo refiere ella, mejorar la plataforma electrónica de CompraNet.

Todo lo anterior se refleja en los siguientes gráficos, que resumen visualmente lo observado durante la evaluación del “*marco institucional y capacidad de gestión*” y de las “*operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado*”. Todos los indicadores, valorados desde las particularidades de los subindicadores se resumen con resultados medios. Lo que conlleva a mencionar que se cumplen medianamente los aspectos evaluados. Eso quiere decir que falta mucho por trabajar, que México cuenta con un sistema de compras públicas que necesita profesionalizarse, estructurarse de mejor manera, practicar cierto número de aspectos y apego a la normatividad; y que es necesario trabajar para hacerlo eficiente, confiable, y con altos estándares de desempeño.

Los puntos evaluados y descritos en la tabla 9 se cumplen parcialmente, mientras hay algunos subindicadores que se cumplen de manera muy completa, hay otros que no se cumplen en absoluto. Sin embargo, la mayoría se cumple de manera parcial, lo que reflejan las gráficas con esas líneas a la mitad de ellas mismas, es decir, valores de 50 en la escala de valoración contemplada.

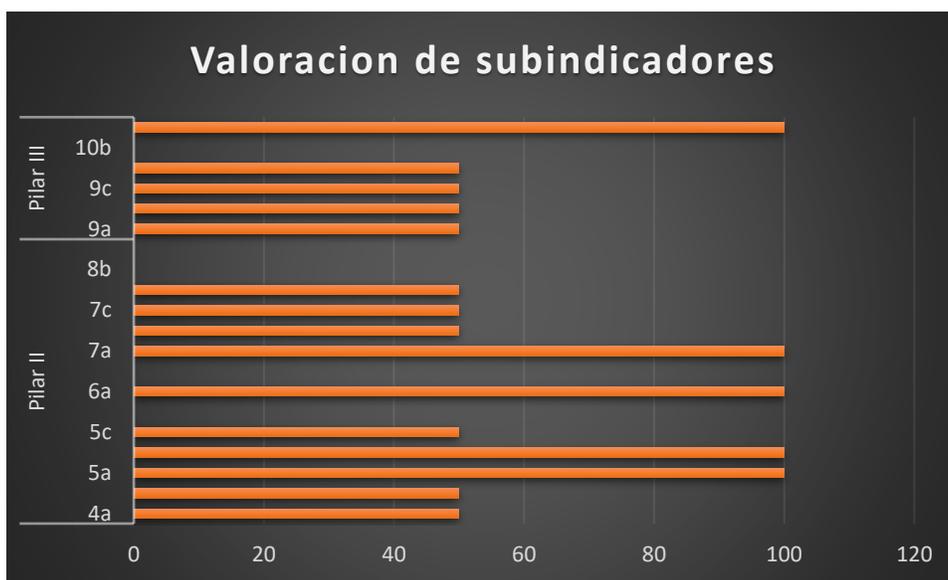
Hay mucho que hacer y trabajar para lograrlo. Dichas mejoras y deficiencias ya se han descrito previamente, por lo que resta se tomen en cuenta pronto por el sistema de compras públicas de México, por todos los órganos y autoridades implicadas, para que en unos años podamos tener uno de los mejores sistemas de compras públicas. Pero mientras, lo mostrado aquí habla por sí solo, y deja mucho trabajo por delante e interrogantes que habrá que responder.



Gráfica 13. Resultados de la evaluación del pilar II, “marco institucional y capacidad de gestión”. La mayor parte de los subindicadores evaluados están en números medios, de acuerdo con la escala de valoración. Los indicadores se marcaron con números, de 4 hasta 8, mientras que los subindicadores como 4a, hasta 8c. De manera general el pilar muestra una calificación media, lo que implica que necesita mejora el sistema de compras públicas de México. Evaluación basada en la metodología propuesta por la OCDE, “Metodología para la Evaluación de los Sistema de Compras Públicas, 2016”.



Gráfica 14. Resultados de la evaluación del pilar III, “operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado”. La mayor parte de los subindicadores evaluados están en números medios, de acuerdo con la escala de valoración. Los indicadores se marcaron con números, 9 y 10, mientras que los subindicadores como 9a, hasta 10c. De manera general el pilar muestra una calificación media, lo que implica que necesita mejora el sistema de compras públicas de México en este rubro. Evaluación basada en la metodología propuesta por la OCDE, “Metodología para la Evaluación de los Sistema de Compras Públicas, 2016”.



Gráfica 15. Resultados de la evaluación del pilar II y pilar III. “Marco institucional y capacidad de gestión” y “operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado”. La mayor parte de los subindicadores evaluados están en números medios de acuerdo con la escala de valoración. Lo implica que hace falta mucho trabajo y mejora integral en el sistema de compras públicas de México. Evaluación basada en la metodología propuesta por la OCDE, “Metodología para la Evaluación de los Sistema de Compras Públicas, 2016”.

6.6 Estructura de mercado en CompraNet.

La composición de diferentes mercados, en el ámbito de las compras públicas en México, se vislumbra a través de bases datos e información que se encuentran disponibles en la plataforma digital de CompraNet.

La revisión y análisis de bases de datos, del marco normativo e institucional, de las unidades compradoras, de los registros únicos de proveedores y demás información, proporcionan una visión muy completa de cómo se encuentra constituido el mercado de compras públicas, en concreto de CompraNet, como parte del comercio electrónico en México; en específico del mercado de “papel, materiales y útiles de oficina”.

Como ya se ha mencionado, CompraNet es la plataforma perteneciente a la Secretaría de la Función Pública, que sirve como medio y punto de inicio y cierre, para llevar a cabo muchas de las compras gubernamentales. Es decir, es un complemento al sistema de compras gubernamentales de México. Ésta cumple con su función desde el inicio de los concursos y hasta que estos culminan. Y no solo eso, previo al proceso emite información relevante; posterior al concurso también hace seguimiento una vez concluidos los procesos de compras; además de que queda disponible para algún asunto de controversia, aunque aquí su función queda más restringida.

Las bases de datos obtenidas de CompraNet proporcionan información extensa referente al número de proveedores y contratistas. También proporcionan información de como entran en contacto los proveedores con el mercado de adquisiciones públicas. Además del total de contratos por año, la modalidad en que se llevaron a cabo las compras, los tipos de acercamiento en este proceso por parte de los interesados. Igualmente se encuentran los montos, el periodo, el tipo de adquisición, la unidad compradora participante, y otros aspectos.

Pero tal y como lo menciona Cuellar-Río (2007), “en la realidad económica pocas veces se encuentran las estructuras de mercado de manera bien definidas”. Se sabe que estas pueden ser de *competencia perfecta*, de *monopolio* y *oligopolio*.

Partiendo entonces, de las palabras de este autor, de que el estado de *competencia perfecta* es una estructura de mercado en la que participan muchos productores. El producto es similar, y los consumidores saben perfectamente cuál es el precio de mercado. El *monopolio*, en tanto, es cuando solo existe un único productor, una sola empresa constituye toda la industria; por ello el monopolio tiene un amplio poder de mercado. El monopolio es el extremo opuesto de la estructura de mercado de competencia perfecta. El punto medio, es el *oligopolio*, en el cual unas cuantas empresas

participan en el mercado, y estas interactúan fuertemente. La industria está muy concentrada, hay una interdependencia de las empresas, las decisiones de una afectan a las demás y viceversa (Cuellar-Río, 2007).

Durante el análisis de datos para el presente trabajo, se aprecia primeramente que existen registros por 18359 empresas y contratistas en la base de datos denominada “Registro Único de Proveedores”; disponible en la plataforma digital de CompraNet (Tabla 1). De este total, muchos no se les concede tantos contratos como sí se lo hace a pocos. El mercado de compras públicas tiene por tanto a un número reducido de empresas que se les concede una enorme cantidad de contratos (Gráfica 5).

Pero Cuellar-Río (2007) hace referencia a que, en la mayoría de las industrias en México, y en buena parte de los países capitalistas modernos, encontramos estructuras de mercado intermedias. Entonces, puede inferirse que en México la gran mayoría de mercados son de tipo oligopólico.

Amen a estas sugerencias, en microeconomía, “el oligopolio (del griego oligo=pocos, polio=vendedor), es un mercado que es dominado por un pequeño número de vendedores o prestadores de servicio. Y debido a que hay pocos participantes en este tipo de mercado, cada oligopólico u oligopolista está al tanto de las acciones de los otros” (Rojas-Merced, 2015).

“Existe una sinergia entre los pocos productores de un mercado. Y en este caso los competidores se pueden incomodar entre sí, y mucho; en competencia no sucede esas incomodidades que se dan en esta estructura de mercado”. Esto sucede porque “el comercio está destinado a un número limitado de oferentes (Empresas), las cuales manejan más del 70% del mercado; el producto es homogéneo, es usual la utilización del Dumping (que es bajar precios), utilización de propios recursos para publicidad, también se da que una empresa sea líder en precios y los demás se vean precisados a seguirla, además de que existe una estrecha comunicación ya sea directa o indirecta” (Rojas-Merced, 2015).

Pero amén a estas y otras características adicionales, del tipo de mercado oligopólico, persiste la necesidad de cuantificar para poder determinar si es el tipo de mercado que se sugiere el que está presente. A tal finalidad se hizo uso del Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), que es una suma de las participaciones porcentuales de mercado al cuadrado de cada una de las empresas más importantes en un mercado o de todas si son menos de 50. Con lo cual el mercado es competitivo si el IHH es inferior a 1000, moderadamente competitivo si está entre 1000 y 1800, y concentrado si está por encima de 1800 (Pereyra & Triunfo, s.f.).

De este análisis el resultado arroja números interesantes. Es decir, tras hacer los cálculos para determinar el Índice IHH, para los años 2017, 2018 y hasta abril de 2019, se obtuvieron que, para los primeros cincuenta proveedores en el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” el índice es de 1441.26 para 2017, para el siguiente año es de 295.35 y los primeros meses de 2019 es de 586.25 (Tabla 10)

Lo que significa que el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” encaja en la categoría de competitivo. Es decir, existe una estructura de mercado de competencia en los primeros meses de 2019 y para el año de 2018. Pero para el año 2017 el índice se acerca más a la categoría de un mercado de tipo oligopolio. Este año, 2017, muestra de los tres años analizados, la mayor disparidad en cuanto al monto de dinero que un solo proveedor se acredita por suministros al sector público. La diferencia de dinero del puesto uno es muy grande respecto al resto de proveedores. Mientras que para el año 2018 y 2019 las diferencias ya no son tan enormes (Tabla 10).

El porcentaje respecto al monto total, en la tabla 10, del proveedor en el puesto uno es de 35% en 2017, seguido muy lejos de 9% y de ahí disminuyen mucho más los porcentajes de participación por monto de contratos. Pero para el 2018 y 2019 (hasta abril) los porcentajes de participación respecto al monto de contratos obtenidos no son tan desproporcionales. Hay diferencia, pero esta no es tan grande. El índice IHH sombreado con gris en la Tabla 10 nos dice que en el último año (2018), el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” es de tipo competencia. Lo mismo para lo que va del 2019. Pero para el año 2017 este mercado se asemeja más a la de un oligopolio;

sin embargo, hay que resaltar la diferencia del puesto uno, como ya se mencionó, respecto al resto de participantes.

2017				2018				2019			
Entidad	Suma \$	%	%^2	Entidad	Suma \$	%	%^2	Entidad	Suma \$	%	%^2
CONSORC	94815014.71	35.88163	1287.49115	ELISEO MC	4467073.42	7.8450	61.5433	ABASTECE	12509268.81	12.9231	167.0054
PROYECT	25100000.00	9.49880	90.22720	BALANDR	3932713.73	6.9065	47.7001	NEOLINX I	11803792.00	12.1942	148.6996
BALANDR	10492522.42	3.97077	15.76703	ABASTECE	3300928.35	5.7970	33.6052	PROVEED	10248625.97	10.5876	112.0980
RIJ COMPI	8038475.81	3.04207	9.25417	SUMINIST	2588430.47	4.5457	20.6637	ELISEO MC	6224137.93	6.4300	41.3452
FORMAS E	6903373.75	2.61250	6.82516	GASTELUN	2281202.16	4.0062	16.0495	DAVLU DI	5484808.94	5.6662	32.1063
PROVEED	5972491.86	2.26022	5.10859	COSMOPA	2213653.80	3.8876	15.1131	GRUPO CC	3993251.12	4.1253	17.0184
"RAMONA	5207386.50	1.97067	3.88356	CORPORA	2189702.02	3.8455	14.7878	GASTELUN	3173919.69	3.2789	10.7512
ELISEO MC	4334131.75	1.64020	2.69026	DISTRIBUI	1601677.00	2.8128	7.9120	LITHO FOF	2700000.00	2.7893	7.7803
CICOVISA	3866210.02	1.46312	2.14073	SUMINIST	1564533.86	2.7476	7.5493	PAPELERIA	2671900.00	2.7603	7.6192
GASTELUN	3837912.39	1.45241	2.10950	PAPELERA	1442294.20	2.5329	6.4157	BALANDR	2599810.83	2.6858	7.2136
KAISER DE	3276000.00	1.23976	1.53701	PAPELERA	1396768.72	2.4530	6.0170	COMERCIA	2373661.91	2.4522	6.0132
COSMOPA	2978711.39	1.12726	1.27071	RAMIRO L	1315186.85	2.3097	5.3347	COSMOPA	1791297.88	1.8506	3.4245
ABASTECE	2832120.69	1.07178	1.14872	OFFICE CL	1127863.27	1.9807	3.9233	FORMULA	1632597.45	1.6866	2.8446
DISTRIBUI	2475272.30	0.93674	0.87748	GRUPO DA	1120689.66	1.9681	3.8735	PAPELERA	1609796.00	1.6630	2.7657
DEX DEL N	2419497.93	0.91563	0.83838	ROGAS, S.	1071436.42	1.8816	3.5405	EGSI SA D	1565850.00	1.6176	2.6168
INTEGRA M	2298608.22	0.86988	0.75669	PAPEKINC	1051880.00	1.8473	3.4125	PRODUCC	1293103.45	1.3359	1.7846
GRUPO CC	2226575.92	0.84262	0.71001	COMERCIA	1034482.00	1.8167	3.3005	PROVEED	1191883.00	1.2313	1.5161
DISTRIBUI	2048157.87	0.77510	0.60078	SILVIA EU	1034325.15	1.8165	3.2995	GRUPO CC	1167360.50	1.2060	1.4544
COMERCIA	2004344.47	0.75852	0.57535	ROMANO	983960.27	1.7280	2.9860	PAPELERIA	1108711.40	1.1454	1.3119
SERVICIOS	1919115.62	0.72627	0.52746	OSCAR GC	967933.00	1.6999	2.8895	SERVICIOS	933553.90	0.9644	0.9301
CENTRO P	1910044.81	0.72283	0.52249	FRANCISC	918888.60	1.6137	2.6041	SERVICIOS	858824.40	0.8872	0.7872

Total	264243912.60	100.00	1441.26		56942005.66	100.00	295.35		96798069.63	100.00	586.25
-------	--------------	--------	----------------	--	-------------	--------	---------------	--	-------------	--------	---------------

Tabla 10. Valoración del IHH (Índice Herfindahl-Hirschman). En sobra gris el valor del IHH, que permite determinar la estructura de mercado. Para ello se tomó en cuenta los primeros 50 proveedores del “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”. Además, se muestra la participación en porcentaje de los montos con los cuales se han hecho los proveedores, ordenados de mayor a menor. Los años contemplados son 2017, 2018 y hasta abril de 2019. Elaboración propia a partir de las bases de datos localizadas en CompraNet.

Considerando el periodo más reciente, que es el año 2018, entonces con un IHH de 295.35, la estructura de mercado es de competencia. Con lo cual no es lo propuesto en la hipótesis del presente trabajo, que menciona que es de tipo oligopolio. Sino todo lo contrario, es de competencia. Pese que hay una diferencia significativa entre los montos de los contratos de las primeras empresas, respecto al resto que capta muy pocos montos. Sin embargo, es notorio, revisando la Tabla 10, que para este año de 2018 los

porcentajes que representan los montos no son tan marcadamente distintos, existe cierta consonancia respecto a los números.

Lo que resulta más bien interesante es que varias características que definen una estructura de mercado, en este caso oligopolio parecen estar presentes en éste “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”. Pero pese a que puedan ser notorias, esto resulta engañoso. Fue así en primera instancia, sin embargo, haciendo uso del IHH, resulta que esas características son engañosas si se toman de manera literal. Por tanto, la estructura de mercado no está a simple vista, aun cuando parezca estarlo.

Recordando lo visto durante este trabajo, que un número pequeño de empresas son quienes adquieren una cantidad enorme de contratos. Mientras que una enorme mayoría de participantes solo adquieren unos pocos de estos contratos. Pero esta observación puede deberse a otras explicaciones, las cuales no son motivo para este trabajo. Sin embargo, resulta importante mencionar lo encontrado durante el análisis con la metodología de la OCDE para la evaluación de las compras públicas. Apreciándose entonces que la legislación cuenta con niveles que aún pueden ser mejorados. Hay distintas áreas de oportunidad en las cuales debe trabajarse. Esto porque, como lo menciona el estudio de la OCDE, de 2011, que la legislación de los Estados no contempla medidas para prohibir la colusión. El mismo Alejandro Tuirán (2018) refiere que los criterios de las unidades compradoras son muy heterogéneos. “Es decir, que cada una tiene sus propios criterios durante los procesos de contratación”.

Se sabe que algunas estructuras de mercado son de cierta manera debido a que las empresas se unen de distintas formas a fin de hacerse con una parte del mercado, para repartírselo, o determinar su grado de participación en el mismo.

La bibliografía menciona que, por ejemplo, “para la solución de los problemas de los oligopolistas, estos tienen dos soluciones, una es que compitan entre sí y la otra es que se coludan. En colusión, de hecho, puede haber entonces una competencia sin precios, o un reparto de cuotas o mercados. Y de hecho puede conllevar a que haya

incluso una conversión a monopolio, los beneficios se maximizan y se producirá pérdida de eficiencia” (Rojas-Merced, 2015).

Pero para el caso que nos ocupa aquí, solo se puede determinar que el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” dentro del comercio electrónico que se suscita a través de CompraNet, es de tipo competencia. Es así como en este ámbito de las compras gubernamentales estas se llevan a cabo, y como está estructurado el mercado en México para este caso específico.

Adicionalmente, tras realizar el cálculo del índice IHH solo tomando los montos mayores a un millón de pesos, resulta que para 2017 el índice es 397.2, para 2018 de 709.6 y hasta el mes de abril de 2019 el resultado es 839.6. Considerando que son los principales montos, se realizaron los cálculos del índice con estos. De lo cual se desprende que para el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” existe una estructura de mercado de competencia.

Lo que se refleja por la cantidad de proveedores que existe para este mercado, si bien el producto es homogéneo y algunas empresas son las que dominan el mercado; esto último considerando la cantidad total de proveedores y los montos de contrato para cada uno. También se observa que el porcentaje de participación es estrecho y por tanto muchas empresas y contratistas puede participar en el mercado. La forma de hacerlo varía, como se pudo apreciar la forma presencial es dominante, al igual que la adjudicación directa es la más usada. Pero el mercado presenta una estructura claramente en el ámbito de competencia.

7. Conclusiones.

CompraNet es una plataforma administrada por la SFP que es de gran utilidad para el sector público y privado, y para la sociedad mexicana. Además de contener gran cantidad de información de valor, también es el medio por el cual se realizan buena parte de las compras públicas. Además de que sirve como repositorio de información para todos los procedimientos de contratación que se realizan al amparo de la LAASSP.

Basándose en información publicada por el INEGI, “respecto a la participación del valor agregado bruto del comercio electrónico en el Producto Interno Bruto desde un enfoque de la oferta.”¹ Se aprecia que este tipo de comercio ha presentado un crecimiento notable en los últimos años. Lo que demuestra su importancia y las nuevas formas de hacer comercio. Lo cual es muy relevante para el caso de México y el impacto de este en su economía.

En esta sintonía, *El Economista* lo confirma, pues en su versión del diez de octubre de 2018, nos dice que, “el comercio electrónico durante 2016 representó 4% del PIB total de México en ese año. Así, en 2016 se realizaron intercambios de bienes y servicios a través de internet por 803,103 millones de pesos a precios corrientes. Las cifras publicadas hoy por el INEGI representan el primer dato oficial sobre este sector de la economía de México, cuyo registro estadístico lo ha llevado la iniciativa privada, a través de asociaciones de industria o institutos de investigación.”²

Mientras que en una publicación de “*El Universal*”, en 2017, se menciona que; en México las compras públicas representan alrededor del cinco por ciento del PIB, equivalente a más de 800 mil millones de pesos al año, aproximadamente 35 por ciento del presupuesto.³

Por tanto, el comercio electrónico (e-commerce) ha alcanzado una gran importancia en un corto periodo de tiempo. En 2009 representaba 24.5 mil millones de

¹ INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/vabcoel/2018/>

² García, A. K. (10 octubre 2018). El comercio electrónico representó 4% del PIB de México en 2016; creció a doble dígito en tres años. *El Economista*. Consultado en: <https://www.economista.com.mx/empresas/El-comercio-electronico-represento-4-del-PIB-de-Mexico-en-2016-crecio-a-doble-digito-en-tres-anos-20181010-0062.html>

³ Ramírez-Díaz, J. (03 de noviembre 2017). *México: ¿compras públicas de innovación?* Consultado en: <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/jesus-ramirez-diaz/nacion/mexico-compras-publicas-de-innovacion>

pesos en México, para 2012 ya había crecido el doble contando con cifras de 85.7 mil millones de pesos (mmdp). Y para 2013 creció a la cantidad de 121.6 mmdp (Ríos-Ruiz, 2014). De hecho, Forbes menciona que en “México el comercio electrónico representó 82.5 millones de usuarios, equivalente a 7.7 billones de dólares, en 2017” (Forbes, octubre de 2018). De lo cual, una buena parte de este comercio se suscita en el ámbito de las compras gubernamentales, buena parte del cual se realiza a través de la plataforma CompraNet. Por ende, el comercio electrónico tiene una enorme importancia en los procesos de adquisiciones gubernamentales. Y por supuesto, para la actividad económica de México.

Y, como dato adicional, en el ámbito de las compras públicas gubernamentales, específicamente en los procedimientos electrónicos, es decir usando CompraNet. “El número de contratos es colosal. En función del número de procedimientos, estamos hablando de 186 mil 908 durante 2015, cuyo valor ascendió a casi 550 mil millones de pesos.”⁴

Así, tenemos que, durante el análisis y procesamiento de información realizado para la elaboración del presente trabajo, se pudieron observar muchos aspectos relevantes referente al comercio electrónico dentro de las compras públicas de México, como el carácter, tipo y los medios utilizados para los procesos de contratación, montos de adquisiciones y preferencias de procedimiento.

Tras lo cual se determina de manera concluyente que, en cuanto a los medios utilizados para realizar los procesos de compras gubernamentales, la forma presencial es predominante. La evidencia que resume la Gráfica 1 es muy clara, todos los años analizados, desde 2015 hasta abril de 2019, la forma presencial es la que tiene el mayor porcentaje de participación, alrededor del 50%. Esto quiere decir que, en todos los procesos de contrataciones públicas en cualquier categoría, la forma presencial domina dichos procesos.

⁴ Faya Rodríguez, A. (01 de diciembre de 2016). La triste realidad de las contrataciones públicas. *Nexos*. Recuperado de: <https://www.nexos.com.mx/?p=30458>

Mientras que los medios electrónicos apenas alcanzan entre 24% (2015) y alrededor del 40% (abril-2019) de la totalidad de los procedimientos analizados en el periodo estudiado para la realización de este trabajo (2015-2019), lo que representa un área de oportunidad que debe ser tomada en cuenta por el ejecutivo federal quien está encargado de vigilar que los procesos administrativos sean expeditos y eficientes, además de tener como primera responsabilidad en materia de utilización de los recursos, garantizar las mejores condiciones en cuanto a precio, calidad y oportunidad en los bienes y servicios contratados por la Administración Pública Federal.

Recordando que una de las maneras que posee el Gobierno Federal para garantizar la máxima concurrencia, que es la participación del mayor número de oferentes posible. Así como también garantizar la transparencia, es decir, la realización de procedimientos competitivos, entendidos como los procedimientos de licitación e invitación a cuando menos tres personas. Esa manera es mediante *procedimientos electrónicos*, ya que al ser CompraNet un portal público, y al publicar la convocatoria en el diario oficial de la federación (DOF) para las licitaciones; entonces se cumple el objetivo de publicitar dichas convocatorias. Lo que finalmente se traduce en fomento a la competencia entre licitantes, derivando en consecuencia en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad.

Y es que es una realidad que el mundo es cada vez más moderno, la digitalización por tanto es parte de esta modernidad. Además de que ello disminuye los costos y se evita diferentes actos deshonestos. Por ende, la utilización de los medios electrónicos favorece la transparencia, y sin duda reduce la interacción entre los posibles proveedores y los servidores públicos encargados de realizar las contrataciones públicas.

Entonces, si se toma un periodo en concreto, el cual se observa en la misma gráfica 1, en este caso 2018. Se tiene que para este año existe un 53.1% en la forma presencial, respecto a la forma de acudir a los procesos de compras. Mientras que en este mismo año solo 31.51% acudió de forma electrónica. Obviamente ello refleja una enorme diferencia que debe ser acortada. Y por supuesto hace notar que la forma

electrónica debería ser la forma predominante en los procesos de compras de gobierno, pero que hasta el momento queda lejos de ello.

Ahora bien, en otro ámbito, de manera general para las compras públicas que se realizan en México, la modalidad de *adjudicación directa* domina por mucho la forma como se otorgan los contratos. La Gráfica 4 muestra que entre el 70% y 80% de los contratos totales son por adjudicación, hecho ineludible. Esto para los años de 2015 y hasta abril de 2019, que fueron los periodos analizados.

Mientras que la *invitación a cuando menos tres personas* ronda el 10%. Sorprendentemente la forma de *licitación* apenas se encuentra entre 10% y 20%. Es decir, que la forma de licitación, que debería prevalecer en cualquier tipo de compra gubernamental, se queda lejos de la realidad. Lo que sugiere un enorme trabajo por realizar y medidas que deben tomarse en cuenta, pues esto representa una enorme área de oportunidad que debe ser atendida de manera pronta y expedita.

Algo que también pudo observarse durante la realización del presente trabajo es que, al analizar la base de datos “Registro Único de Proveedores y Contratistas (RUPC)”, se apreció la existencia de 18359 proveedores y contratistas registrados, el periodo que comprende este registro es desde 2012 hasta 2019. Algunas de estas empresas y contratistas cuentan con un único contrato a su favor, mientras que existe otra que ha obtenido 5050 contratos (Tabla 1).

Una buena parte de esta observación va en concordancia con lo antes dicho, es decir, que los procesos de adquisiciones públicas son predominantemente por adjudicación directa. Razón por la cual muchos de los contratos recaen en pocos proveedores y contratistas.

Aunque también está el hecho de que la base requiere datos actualizados y describir las razones de porque pocos proveedores y contratistas son tomados en cuenta en los procesos. Y es que la base de datos menciona la razón social o contratista, algunos datos como sector comercio, servicios o industria al que pertenece el proveedor no están especificados en todos los registros. En varios casos el campo “RFC” no está

especificado, y no menciona la razón de porqué falta. Lo mismo pasa con el sitio web o correo electrónico, en cuyo caso son muchos más los proveedores que no tienen este campo lleno. En cuanto al número de contratos otorgados solo unos cuantos tienen el campo llenado con el número de contratos recibidos. El grado de cumplimiento es igual, no menciona nada en muchos casos. Todos los campos que marca la base de datos se considera que deben estar llenos, y en caso de que no lo estén, decir la razón de por qué no se llenó.

Y es que, por ejemplo, muchos no tienen su RFC, ni sitio web ni correo, ni teléfono, solo el nombre de la empresa o contratista y el sector al que pertenecen (comercio, servicios, industria). Y sin embargo mencionan que tienen uno o varios contratos a su favor, pero no hay una descripción en la base de datos que diga las razones de estos campos faltantes. Tampoco especifica que se toma en cuenta para ser acreedores a un contrato. Cosa importante porque, aun cuando en esta misma base de datos los proveedores no tienen una calificación en el campo de “grado de cumplimiento”, pese a ello muchos de estos participantes tienen uno o varios contratos. Es por tanto que se piensa que hace falta actualizar la base, y llenar por completo los campos ahí propuestos. Para tener información clara y completa de todos los registros de los proveedores y contratistas que participan en los procesos de compras gubernamentales.

Ahora bien, de este total de proveedores y contratistas registrados, casi la mitad, 8610, les fueron otorgados solo de 1 a 5 contratos (Gráfica 5). Pero, para un intervalo de 1 a 30 contratos otorgados la cifra de empresas y contratistas alcanza la magnitud de 15224 (Tabla 1). Si el total son 18359 registros, quiere decir que 3000 empresas se distribuyen entre los demás intervalos hasta alcanzar una cifra de 5050 contratos que son destinados para una sola empresa. Lo que lleva a concluir que, en los procesos de compras gubernamentales de México, son poco los proveedores que verdaderamente tienen una participación importante en ello.

Por tanto, solo 1.8% del total de empresas y contratistas registrados se hacen con un rango de contratos que va desde 251 hasta los 5050. Y, por tanto, el 98.2% de todos los registros apenas alcanza alguno que otro contrato (tabla 3). Los datos hablan por sí

solos; en México, en el ámbito de las compras gubernamentales, son pocos los proveedores y contrastas beneficiados en estos procesos, comparado con la cifra total.

Lo dicho anteriormente va en consonancia con los resultados obtenidos de la “evaluación al sistema de compras públicas de México.” Como se ha mencionado ya, basándose en la metodología propuesta por la OCDE, se corrió una evaluación específicamente a lo que tiene que ver con el “*marco institucional y capacidad de gestión,*” así como los puntos referentes a las “*operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado.*”

De dicha evaluación se concluye que en México es necesario un mayor trabajo, así como la implementación de medidas para mejorar el sistema de compras. Es decir, que éste tiene áreas de oportunidad que pueden ser mejoradas; y en las que debe trabajarse. De hecho, la gráfica 15 es muy clara al respecto, la mayoría de los subindicadores analizados muestra valores medios, por ende, se hace la conclusión de que el sistema de compras de México tiene trabajo por delante.

Esto es, puede mejorar y ser mucho más dominante, eficiente y responsable en este sentido. Recordando que esta metodología se centra en lo que existe en el país referente a legislación, leyes, reglamentos y códigos. Y es que México cuenta con una amplia legislación, sin embargo, la aplicación de esta es quizá su mayor deficiencia, el talón de Aquiles del sistema de compras gubernamentales. Existe estudios que así lo sugieren; y es en esto donde debe centrarse la atención, para que en conjunto con otras medidas fortalecer al sistema de compras, y por supuesto ser uno de los mejores.

Ahora bien, por otro lado, para el caso del mercado específico analizado, que es el de “papel, materiales y útiles de oficina”, éste contiene particularidades importantes. Para este caso particular se analizaron los años 2017, 2018 y 2019 (hasta el mes de abril). Tras lo cual se determina que el número de proveedores para el 2017 es de 291, para 2018 son 127 y para el año 2019 se cuentan 112. Mientras que el número de

contratos para estos periodos son de 762 para 2017, 210 para el 2018 y para el 2019 (hasta abril) 176. Todo lo cual queda resumido en la tabla 5 y la gráfica 8.

Mientras que, por el lado de los montos, para este mercado específico que fue analizado, estos son muy desproporcionales. Y es que para todos los años vemos cifras máximas de contrato en el orden de millones de pesos, mientras que las cifras mínimas están en el orden de cientos de pesos solamente (tabla 6). Lo que implica, de manera contundente, que existe una orientación hacia unos pocos proveedores que se benefician con tales montos. Mientras que la mayoría de los proveedores, tienen poca participación en este mercado analizado.

Igualmente, se concluye para este mercado específico de “papelería, materiales y útiles de oficina”, que la mayoría de los proveedores se encuentran en montos que son menores a 1 millón de pesos (tabla 7). 114, 56 y 49 proveedores para los años 2017, 2018 y hasta abril de 2019, respectivamente (grafica 9). Es decir, que un porcentaje considerable del total de estos proveedores para cada año se encuentran en cifras menores a un millón de pesos. Concretamente 39.2% para el año 2017, 44.1% para el año 2018 y 43.8% para el año 2019.

Pero también se observa (grafica 9), que existen contratos en el orden de menos de 10 millones de pesos. Y solo para el año 2017 y hasta abril de 2019 existen proveedores que obtuvieron contratos que están en un orden de menos de 100 millones de pesos. Con ello se puede concluir que existen 37 proveedores en el año 2017, 18 en el año 2018 y 16 hasta el mes de abril de 2019; proveedores que obtuvieron contratos por montos superiores a 1 millón de pesos y menores a 10 millones (grafica10). Lo que en porcentajes representan 12.7% para el año 2017, 14.2% para el año 2018 y 14.3% para el año 2019. Lo que refleja donde se encuentran ubicados la mayoría de los proveedores, si tomamos de referencia los montos. Es decir, que es un número reducido de estos los que obtienen contratos por cantidades sustanciales.

Pese a todos estos resultados, que en principio pudieran hacer pensar que el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” es de naturaleza obvia (oligopolio,

por así considerarse la mayoría de la industria en México según Cuellar-Río (2007), y en general en buena parte de los países capitalistas modernos). Lo cierto es que tras usar el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), el resultado fue determinante. Para los años 2017, 2018 y hasta abril de 2019, se obtuvieron cifras correspondientes a 1441.26, 295.35 y 586.25 respectivamente (Tabla 10).

Lo anterior nos dice que el mercado de “papelería, materiales y útiles de oficina” es de tipo competencia. Ya que el índice IHH para los años mencionados muestra valores que se acercan a 1000, como en el caso del año 2017; y valores menores a 1000 (años 2018 y 2019). Cuando esto sucede la literatura dice que estamos hablando de un mercado que es competitivo (Pereyra & Triunfo, s.f.).

Pero eso no es todo, es competitivo este mercado porque al menos 50 participantes obtienen contratos con los montos más altos, es decir, los contratos por año de mayor monto a menor monto son captados por al menos cincuenta participantes. El índice IHH usa los porcentajes de participación por proveedor para su cálculo, y si vemos la tabla 10, a excepción de proveedores específicos, los porcentajes no son tan variados de proveedor a proveedor. Por el contrario, son muy cercanos y homogéneos.

Ello se complementa con la versión de que un mercado en competencia es aquel en el que existe un amplio número de proveedores, los precios son homogéneos pues la oferta es amplia. Existen productos idénticos, algunos son sustitutos, muchas marcas y muchos productores también. Todos son sensibles al precio, pues al ser productos idénticos o sustitutos, nadie puede variar mucho su precio. La entrada al mercado es fácil, los productos son básicamente los mismos, para las mismas funciones y necesidades.

Por tanto, claramente todo ello muestra que el mercado analizado es de tipo *competencia*. Es decir, se concluye que el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” encaja en una categoría competitiva. Una estructura de mercado de tipo competencia.

Sin embargo, también se observa que un número reducido de empresas, respecto del total por año, son quienes suministran la papelería al gobierno federal a través de contratos por montos considerables. Por ejemplo, para el año 2017 existen 762 contratos y 291 proveedores para esa cantidad de contratos. Para el año 2018, 210 contratos y 127 proveedores. Mientras que para 2019, existen 176 contratos y 112 proveedores (tabla 5, grafica 8).

Pero la parte más fuerte, en cuanto a la cantidad de proveedores, está en montos captados menores a 1 millón de pesos y mayores a 100 mil pesos. E igualmente en montos mayores a un millón, pero menores a diez millones de pesos. Así, en el rango de menos de 1 millón de pesos, existen proveedores que van de 114 para 2017, 56 para 2018 y 49 para 2019. Mientras que el número de proveedores que han captado sumas mayores a 1 millón de pesos, pero menores a 10 millones, son 37 para el año de 2017, 18 para el año 2018 y 16 en lo que va del 2019 (hasta abril) (tabla 7).

Se aprecia entonces que, de los 291 proveedores en el “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina” existentes en el año de 2017, solo 37 captaron sumas millonarias en contratos (entre 1 y 10 millones de pesos). Para el 2018 una suma de 18 proveedores de los 127 que aparece en los registros, bases de datos, captaron igualmente sumas millonarias (entre 1 y 10 millones). Mientras que, hasta abril de 2019, tan solo 16 de los 112 proveedores existentes en la base de datos fueron acreedores a contratos con sumas igualmente millonarias en pesos (tabla 7).

Dicho lo anterior, entonces para contratos menores a 1 millón de pesos se obtuvieron porcentajes alrededor de 40% (más/menos) de estas empresas y contratistas respecto al total de contratos para cada uno de los años analizados (grafica 11). Lo que implica que el grueso de los proveedores se encuentra en este rango de montos, es decir, por montos menores a 1 millón de pesos.

Mientras que pocos proveedores son acreedores a montos por contratos muy superiores. Así, los porcentajes de empresas y contratistas que fueron acreedores a montos millonarios, montos menores a 10 millones de pesos y superiores a 1 millón de pesos, presentan números distintos. Para el año de 2017, 12.7% del total de proveedores. Mientras que para el año 2018 el porcentaje fue de 14.2% del total de

proveedores, y para el año de 2019, hasta el mes de abril, la cifra está en 14.3% del total de empresas y contratistas (gráfica 11).

Si bien, con lo ya mencionado, de manera macroeconómica existen pocos participantes a los cuales se les concede contratos, en cantidades y montos superiores. A diferencia de muchos proveedores que solo captan pocos contratos por montos mucho menores. Lo que nos habla de manera concluyente de una concentración en la asignación de contratos, durante los procesos de compras públicas. Todo ello de manera general en este ámbito de las compras gubernamentales, y como parte del comercio electrónico en México a través de la plataforma CompraNet.

Pero también de manera específica, como lo muestra el mercado de “papelería, materiales y útiles de oficina”. Y, sin embargo, pese a esta concentración en la asignación de contratos. Lo cierto es que, para el mercado concreto de “papelería, materiales y útiles de oficina”, la estructura de mercado encaja con la de un mercado en competencia perfecta. Conclusión fundada con todo lo expuesto a lo largo de este trabajo. Que queda para el análisis y para tomarse en cuenta a la postre. Y porque no, para la mejora y fortalecimiento de las compras públicas, y por supuesto del comercio electrónico de este país, México.

8. Bibliografía y Referencias.

Administración Pública Federal. Página electrónica: <https://www.gob.mx/gobierno>

Alter, R. (s. f.). *Recomendación del consejo sobre contratación pública*. (pp. 01-15). OECD. Recuperado de: <https://www.oecd.org/gov/ethics/OCDE-Recommendacion-sobre-Contratacion-Publica-ES.pdf>

Amador, O. (17 julio 2018). *Nueve de cada diez contratos públicos no se licitan*. El economista. Consultado en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Nueve-de-cada-10-contratos-publicos-no-se-licitan-20180717-0050.html>

Aristegui, C. (Julio 17, 2018). *78% de contratos públicos, por adjudicación directa en 2017; por licitación, sólo 12%: Cofece*. Aristegui noticias. Edición electrónica. Recuperado de: <https://aristeguinoicias.com/1707/lomasdestacado/78-de-contratos-publicos-por-adjudicacion-directa-en-2017-por-licitacion-solo-12-cofece/>

Benedetti, P., & Bovenzi, F. (s. f.). *Proyecto OECD-México: Combate a la colusión en licitaciones*. México: Comisión Federal de Competencia México-OECD. Recuperado de: [http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Foro/web/Presentaciones/Session_V_Bid_Rigging_Spanish_version\[1\].pdf](http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Foro/web/Presentaciones/Session_V_Bid_Rigging_Spanish_version[1].pdf)

Bojórquez López, M. J., & Valdez Palazuelos, O. (2017). Comercio electrónico como estrategia de comercialización de las PYMES. (pp. 106-111). *RITI, Journal*. Vol. 5. 10. Sinaloa México.

Camero Quezada, G. (abril 2015). Evoluciones recientes de la contratación pública en México. (pp. 45-71). No. 2. Colombia: *IUSTA*.

Capobianco, A. (s. f.). *Introducción: ¿Qué es colusión entre oferentes en licitaciones públicas y por qué es ilegal?* OCDE: División de competencia. Recuperado de: <http://www.acodeco.gob.pa/acodeco/uploads/pdf/ForoCompetencia/Day1-12-13-Capobianco-QUEESLACOLUSIONYPORQUEESILEGAL.pdf>

Cendejas, J. L. (noviembre 2016). *Microeconomía: Teoría del monopolio y el oligopolio*. (pp. 02-20). Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/310951855_Microeconomia_Teoría_del_monopolio_y_el_oligopolio

COFECE. (2018). *Agenda de competencia para un ejercicio íntegro en las contrataciones públicas*. (pp. 01-57). México: Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE). Recuperado de: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/07/CPC-ContratacionesPublicas.pdf>

CompraNet. Página electrónica: <https://compranet.hacienda.gob.mx/web/login.html>

Cuellar-Río, M. (septiembre-diciembre 2007). Estructuras de mercado y eficiencia. (pp. 03-12). *Temas de ciencia y tecnología*. Vol. 11. No. 33. Universidad del Mar. Huatulco, México.

Faya Rodríguez, A. (01 de diciembre de 2016). La triste realidad de las contrataciones públicas. *Nexos*. Recuperado de: <https://www.nexos.com.mx/?p=30458>

Ferguson, I. (22 de marzo de 2017). ¿Como tener una plataforma de comercio electrónico exitosa? *Expansión CNN*. Consultado de: <https://expansion.mx/tecnologia/2017/03/22/como-tener-una-plataforma-de-comercio-electronico-exitosa>

- Forbes. (22 de octubre de 2018). *Comercio electrónico crece 5% en México*. Forbes México. Consultado en: <https://www.forbes.com.mx/comercio-electronico-crece-5-en-mexico/>
- Flores Ortiz, E. (marzo, 2012). El sistema de compras gubernamentales en México. (pp. 93-102). *Pluralidad y consenso*. No. 18.
- Flores, Z. (07 de julio de 2018). *Hacienda concentraría las compras de Gobierno con AMLO*. El financiero. Consultado en la página: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/shcp-con-amlo-centralizara-todas-las-compras-de-gobierno-urzua>
- García, A. K. (10 octubre 2018). *El comercio electrónico representó 4% del PIB de México en 2016; creció a doble dígito en tres años*. El Economista. Consultado en: <https://www.economista.com.mx/empresas/El-comercio-electronico-represento-4-del-PIB-de-Mexico-en-2016-crecio-a-doble-digito-en-tres-anos-20181010-0062.html>
- Gob. Mx. Contrataciones consolidadas. <https://www.gob.mx/sfp/acciones-y-programas/contrataciones-consolidadas>
- Gob. Mx. Razones para consolidar. <https://www.gob.mx/sfp/acciones-y-programas/razones-para-llevar-a-cabo-una-contratacion-consolidada>
- Gob. Mx. Tipos de contrataciones consolidadas. <https://www.gob.mx/sfp/acciones-y-programas/tipos-de-contrataciones-consolidadas>
- Gob. Mx. Sujetos que pueden consolidar. <https://www.gob.mx/sfp/acciones-y-programas/sujetos-que-pueden-consolidar>
- IMCO. (septiembre, 2011). *Competencia en las compras públicas: Evaluación de la calidad de la normatividad estatal en México*. (pp. 01-31). México. Recuperado de: [http://imco.org.mx/wp-content/uploads/2013/6/Competencia en las compras p%³BAblicas.12sept2011_documento \(final\) .pdf](http://imco.org.mx/wp-content/uploads/2013/6/Competencia%20en%20las%20compras%20p%C3%BAblicas.12sept2011_documento_(final).pdf)

INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/vabcoel/2018/>

Jiménez, E., & Roca, M. E. (noviembre 2017). *Innovación en los métodos de contratación pública en América Latina y el Caribe*. (pp. 02-128) BID (Banco Interamericano de Desarrollo). Recuperado de: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8675/innovacion-en-los-metodos-de-contratacion-publica-en-alc-.PDF?sequence=3&isAllowed=y>

Lamb de Valdés, D., Contreras de Velasco, M., Ríos Dordelly, J., Cruz Cruz, C., & Morales Tenorio, D. (junio 2018). *Agenda de competencia para un ejercicio íntegro en las contrataciones públicas*. Primera edición. México: COFECE.

Lara, R. (22 de octubre de 2017). *La alianza entre el sector público y privado es clave para la economía digital*. Expansión CNN. Recuperado de: <https://expansion.mx/empresas/2017/10/22/la-alianza-entre-sector-publico-y-privado-es-clave-para-la-economia-digital>

Ley LAASSP. (2016). Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/14_101114.pdf

Londoño, B., & Tavera, J. (enero-junio, 2014). Factores determinantes de la aceptación tecnológica del e-commerce en países emergentes. (pp. 101-119). Vol. 2. Núm. 31. *Revista Ciencias Estratégicas*. Colombia.

Molina Martínez, L. (noviembre, 2017). *Áreas de oportunidad en la herramienta tecnológica para compras gubernamentales denominada Compranet*. Tesis de maestría. (01-87). México: INFOTEC Centro de Investigación e Innovación en Tecnologías de la Información y Comunicación.

OCDE. (2015). *Combate a la colusión en los procesos de contratación pública en México*. Informa analítico del secretariado sobre el cumplimiento de la legislación, regulaciones y prácticas de la CFE con las mejores prácticas

de la OCDE. (pp.02-204). OCDE. Recuperado de: <https://www.oecd.org/daf/competition/cartels/42761715.pdf>

OCDE. (Julio, 2016). *Metodología para la evaluación de los sistemas de compras públicas. (MAPS)*. (pp. 02-76). OECD. Recuperado de: https://www.oecd.org/gov/publicprocurement/ES_MAPS_Draft_consultation.pdf

OCDE. (2018). *Estudio del sistema electrónico de contratación pública de México. Diseñando CompraNet de manera incluyente*. (pp. 01-106). OCDE. Recuperado de: https://read.oecd-ilibrary.org/governance/estudio-del-sistema-electronico-de-contratacion-publica-de-mexico_9789264287938-es

OCDE. (2018). *Combate a la colusión en las compras públicas del IMSS: Impacto de las recomendaciones de la OCDE*. (pp. 01-263). OCDE. Recuperado de: <http://www.oecd.org/daf/competition/IMSS-procurement-impact-OECD-recommendations2018-ESP.pdf>

Olivera, X. (21 de abril de 2015). *El 79% de las empresas utilizan un sistema tecnológico para realizar sus compras*. Spend Matters México y América Latina. Consultado en: <http://spendmatters.com/mx-latam/1-sistemas-para-realizar-compras-electronicas/>

Oropeza, D. (2018). *Capítulo primero. El comercio electrónico y principios económicos comerciales*. (pp. 01-72). México: Instituto de investigaciones jurídicas UNAM.

Palacios, J., & Valdés, M. (septiembre, 2011). *Competencia en las compras públicas: Evaluación de la calidad de la normatividad estatal en México*. (pp. 01-30). México: Instituto Mexicano para la Competitividad.

Pereyra, A., & Triunfo, P. (s.f.). *Oligopolio*. (pp. 03-32). Uruguay: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Recuperado de: <http://decon.edu.uy/~mito/oligopolio.pdf>

- Pérez-Soltero, A., & Leyva Arroyo, J. (2018). El Comercio Electrónico en la Pequeña Empresa Mexicana. *Ingeniería informática*. N°. 8, 2002. https://www.researchgate.net/publication/28121243_El_Comercio_Electro_nico_en_la_Pequena_Empresa_Mexicana
- Picazo-Vela, S., Ramírez-Goñi, P., & Luna-Reyes, L. (septiembre-diciembre, 2013). Comercio electrónico y emprendimiento: un análisis aplicado a la teoría del comportamiento planeado. (pp. 01-20). Año 2. No. 5. *Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática. RECAI*.
- Pimentel-Méndez, N. E. (octubre, 2014). *Estudio jurídico de la corrupción en los contratos gubernamentales internacionales*. (pp. 01-17). Del XIX congreso internacional de Contaduría, Administración e Informática. México: UNAM-UPAEP. Recuperado de: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xix/docs/11.01.pdf>
- Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. Recuperado de: <https://lopezobrador.org.mx/wp-content/uploads/2019/05/PLAN-NACIONAL-DE-DESARROLLO-2019-2024.pdf>
- Ramírez-Díaz, J. (03 de noviembre 2017). *México: ¿compras públicas de innovación?* Consultado en: <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/jesus-ramirez-diaz/nacion/mexico-compras-publicas-de-innovacion>
- Ríos Ruiz, A. (diciembre 2014). Análisis y perspectivas del comercio electrónico en México. *Revista venezolana de información, Tecnología y Conocimiento*. (pp. 96-121). Vol. 11. No. 3. Venezuela: Universidad de Zulia. Maracaibo. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/823/82332932006.pdf>
- Rojas-Merced, J. (2015). *Monografía. La estructura de mercado oligopólica*. Universidad Autónoma del Estado de México, UAEM. (pp. 01-53). Facultad de economía. México. Recuperado de: <http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/33872/1/secme-19481.pdf>

- Sánchez, J. (octubre, 2015). Comercio electrónico sostenible: modelo de medición. (pp. 100-117). *Fidelitas, Revista*. Costa Rica.
- Sánchez, K. (03 de abril de 2019). *Nuevo gobierno, misma viejas opacidad en las compras públicas*. Letras Libres. Consultado de: <https://www.letraslibres.com/mexico/politica/nuevo-gobierno-misma-vieja-opacidad-en-las-compras-publicas>
- Secretaría de Economía. Página electrónica: <https://www.gob.mx/se/>
- Sigmond, K. (enero-junio, 2018). El comercio electrónico en los Tratados de Libre Comercio de México. (pp. 359-377). *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*. Nueva Época. Vol. 12. No. 41.
- Thaís-Martínez, A. & Torres, L. (2019). *Compras públicas y Big Data: El caso mexicano*. Recuperado de: https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2019/07/IMCO_CPBD.pdf
- Thompson, I. (Julio, 2006). *Tipos de mercado*. (pp. 01-05). México. Recuperado de: http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/pos/MD/MM/AM/06/Tipos_de_Mercado.pdf
- UDLAP. (s. f.). Capítulo 4. Objetivo de estudio: CompraNet. Recuperado de: <https://compranet.hacienda.gob.mx/web/login.html>
- <http://www.estepais.com/articulo.php?id=1930&t=el-vulnerable-sistema-federal-de-contrataciones-publicas-i>
- <https://contralacorrupcion.mx/>

9. Anexos.

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled 'Contratos2017 - Excel (Product Activation Failed)'. The spreadsheet contains a table with columns: I (PLANTILLA), J (NUMERO), K (EXP_F_FA), L (PROC_F_F), M (FECHA_A), N (CARACTER), O (TIPO_CON), P (TIPO_PRC), Q (FORMA_P), R (CODIGO), S (TITULO_C), T (FECHA_IN), U (FECHA_FI), V (IMPORTE), W (MONEDA), X (ESTATUS), and Y (ARCH). The rows list various contracts, including 'Proyecto APP-019GYR040-E24-2016', 'Reporte (LA-020L0000)', and 'Reporte (CE-92600596)'. A filter menu is open over the 'TIPO_PRC' column, showing options like 'Sort A to Z', 'Sort Z to A', and a search box. The filter menu also shows a list of items with checkboxes, including 'CTM0003', 'CTM0004', 'CTM0005', 'CTM0007', 'CTM0032 MANTENIMIENTO DE RED', and 'CTM0043'. The status of the contracts is mostly 'Expirado' or 'Activo'.

Figura 1. Base de datos del año 2017 que muestra todos los contratos en las diferentes modalidades de licitación. Además de información variada de estos procesos. La columna seleccionada muestra el tipo de licitación, que fue parte de la información que fue analizada durante la realización de este trabajo. También en esta base de datos se encuentra la columna con información respecto a los montos de cada contrato. Que igualmente fue uno de los rubros analizados. Así se pudo obtener la cantidad de participantes en total y por modalidad de concurso. Al igual que los diferentes montos y, por ende, los intervalos en montos de los contratos. Esta misma información fue obtenida y procesada de la base de datos correspondiente a cada uno de los años contemplados para la realización de este trabajo. Obtenido de la plataforma CompraNet.

Folio	RFC	Nombr	País	Entidad	Estratif	Tipo de	Sector	Giro	Contrat	Fecha c	Contrat	Grado c	Contrat	Grado c	Sitio wi
434	GFE061004	GRUPO FA	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Comercio	COMPRA	5050	2013-03-12	265	98.19			
579	FMA93011	FARMACE	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Servicio	COMPRA	4610	2013-03-12	2544	98.07	1	80.00	
654	DIM01031	DISTRIBUI	MX	JAL	No MIPYN	Proveedo		A)Compra	3842	2012-08-21	1802	96.03			
3904	INF891031	INFRA, S.J	MX	MEX	No MIPYN	Proveedo	Comercio	COMPRA	2160	2012-05-21	1117	99.32	1	100.00	www.infra.com.mx
263	LPI830527	LABORATI	MX	JAL	No MIPYN	Proveedo		Farmaceu	2102	2012-08-21	873	96.12			www.pisafarmaceutica.com.mx
426	DEN86121	DENTILAB	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Comercio	FABRICAC	2060	2014-01-21	2803	98.22			www.corporativodl.com.mx
343732	TFA14012	TOTAL FAI	MX	JAL	Micro	Proveedo	Comercio	COMPRA	1840	2017-08-01	391	97.78			
6455	CTR83112	CONTROL	MX	NLE	No MIPYN	Proveedo	Comercio	COMPRA	1786	2013-03-01	1051	98.09			www.ctr.com.mx
3708	MNE0409	Marcas Ne	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo		Distribuid	1747	2014-08-01	906	98.25			
3633	RAL92061	RALCA, S.J	MX	MEX	No MIPYN	Proveedo	Comercio	DISTRIBUI	1725	2013-03-11	849	97.52			www.ralca.com.mx
189248	MSI12100	MEDICAM	MX	SON	Micro	Proveedo	Comercio	Compran	1653	2016-07-21	551	97.44			www.medysin.com
3755	DEG98070	DEGASA S	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Comercio	Elaboraci	1601	2013-01-21	809	96.38			www.degasa.com
5423	PME96070	PRAXAIR I	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Industria	FABRICAR	1556	2012-06-11	718	99.33	1	100.00	www.praxair.com.mx
5171	ALA86022	ACCESORI	MX	MEX	No MIPYN	Proveedo		Compra	1501	2013-01-21	850	97.52			www.accesolab.com
651	EFE890801	EFFECTIVAL	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Servicio	VENTA Y	1453	2012-05-21	683	98.82			www.effectivale.com.mx
5907	PIE991109	PROVEEDI	MX	BCN	Pequeña	Proveedo	Industria	COMPRA	1453	2012-06-01	858	98.65			
3874	HME84022	HOLIDAY I	MX	CMX	Pequeña	Proveedo	Comercio	VENTA Y	1353	2017-04-11	300	98.62			
4585	ASE93092	EDENRED	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Servicio	EMISION	1328	2012-04-11	732	98.91			www.edenred.com.mx
6152	IME97041	IUSA Med	MX	MEX	No MIPYN	Proveedo	Industria	FABRICAC	1308	2012-01-21	624	98.37			www.iusa.com.mx
6441	CAR94082	CORPORA	MX	CMX	Pequeña	Proveedo	Comercio	COMPRA	1266	2013-03-01	571	98.02			www.coporacionarm.com.mx
3721	BAX87120	BAXTER S.J	MX	MOR	No MIPYN	Proveedo	Otro	INVESTIG	1240	2016-05-01	260	98.11			www.baxter.com.mx
3753	APM073	ARALATS	MX	CMX	No MIPYN	Proveedo	Servicio	VENTA Y	1232	2012-01-11	772	97.78			

Figura 2. Registro Único de Proveedores y Contratistas. Esta es una base de datos obtenida de CompraNet, la cual engloba todos los contratistas y proveedores que están registrados en la plataforma. En ella se pueden contemplar datos respecto a información general y de contacto de los contratistas y proveedores. Al igual que el número de contratos a los que se han hecho acreedores cada uno de estos participantes. Las fechas y la entidad federativa en la que proveyeron de insumos. También se observa el sector al que pertenecen y el giro a que dedican su actividad. La base de datos contempla información que va del año 2012 al año 2019. Obtenido de la plataforma CompraNet.

Ramo	Siglas de Institución	Clave de Identificación	Nombre de Responsable	RFC de la Entidad	Zona horaria	Teléfono
002	PR	Presidencia 002000995 PR-Dirección	PRE85010: Jael Hernández	MX-CMX	America/	50934800 ext. 6918
002	PR	Presidencia 002000997 PR-Coordinación	PRE85010: Rodrigo M	MX-CMX	America/	5093-4800
002	PR	Presidencia 002000998 PR-Estado	PRE85010: Jorge Artu	MX-CMX	America/	52767043
004	SEGOB	Secretaría 004000998 SEGOB-DII	SGO85010: Carlos Mo	MX-MEX	America/	5728 7400
004	SEGOB	Secretaría 004000995 SEGOB-DII	SGO85010: Manuel Di	MX-CMX	America/	015551280000 ext. 33126
004	SEGOB	Secretaría 004000996 SEGOB-DII	SGO85010: Manuel Di	MX-CMX	America/	015551280000 ext. 33126
004	SEGOB	Secretaría 004000997 SEGOB-Ac	SGO85010: Manuel Di	MX-CMX	America/	015551280000 ext. 33126
004	SEGOB	Secretaría 004000995 SEGOB-Su	SGO85010: María del	MX-CMX	America/	5728 7400
004	PRS	Prevención 004000000: PRS-OADF	SGO13010: Jose Noes	MX-CMX	America/	51284100 ext. 18779
004	TGM	Talleres G 004E2D000: TGM-Gere	TGM99010: Lisette A	MX-CMX	America/	57047400
004	AGN	Archivo G 004E2N999: AGN-Arch	AGN12010: Ángel Are	MX-CMX	America/	51339900
004	CONAPRE	Consejo N 004E2Q000: CONAPRE	CNP03061: Gisele Ale	MX-CMX	America/	5262-1490 Ext. 5640
004	CISEN	Centro de 004100001: CISEN-Dir	SGO85010: Andrés Ar	MX-CMX	America/	5200-89-09 Ext. 672803
004	INM	Instituto P 004K00001: INM-Direc	INM93101: Carmen Iv	MX-CMX	America/	5387 2400 ext. 16853
004	PF	Policía Fe 004L00002: PF-ÁREA	SGO13010: Julián Gó	MX-CMX	America/	50784300 ext 25604
004	PF	Policía Fe 004L00001: PF-Dir.	Gr.SGO13010: Germán C	MX-CMX	America/	(55) 50 78 43 00 ext. 25102
004	SPF	Servicio d 004O00000: SPF-Direc	SPF13010: FRANCISC	MX-CMX	America/	54846700 ext. 68406
004	SESNP	Secretaría 004W00000: SESNSP-D	SGO85010: Víctor Hug	MX-CMX	America/	22823400 ext. 39446
005	SRE	Secretaría 005000998 SRE-Direc	SRE850101: Camilo Ag	MX-CMX	America/	3686 5586
005	SRE	Secretaría 005000995 SRE-Direc	SRE850101: Fernando	MX-CMX	America/	36865100 Ext 8527
006	SHCP	Secretaría 006000003 SHCP-Dire	SHC85010: José Luis	(MX-CMX)	America/	36-88-24-01
006	SHCP	Secretaría 006000997 SHCP-Dire	SHC85010: Emilio Re	MX-CMX	America/	36885400

Figura 3. Unidades Compradoras. Esta es una imagen de la base de datos obtenida de CompraNet, que concentra información relacionada a las unidades compradoras que operan en las diferentes entidades y unidades gubernamentales a lo largo del país. Las Unidades Compradoras están formadas por personal dedicado al servicio público, los cuales tienen la encomienda profesional y constitucional de realizar las adquisiciones de bienes y servicios necesarios para el correcto funcionamiento del aparato gubernamental o del Estado. Procurando siempre la mayor concurrencia en los procesos de licitación y el mejor precio favorable, al igual que la conducción profesional y ética, que impida el mal manejo de los recursos del Estado. Obtenida de la plataforma CompraNet.

T	Clave CUCoP	Partida Especifica	Descripcion	Nivel	CABM	UNIDAD DE MEDIDA (sugerida)	TIPO DE CONTRATACION
2	2000		Materiales y suministros	1			Adquisiciones
3	2100	2000	Materiales de administracion, emision de documentos y articulos oficiales	2			Adquisiciones
4	2100	2100	Materiales, utiles y equipos menores de oficina	3			Adquisiciones
5	2101	2100	Materiales y utiles de oficina	4			Adquisiciones
6	21100001	21101	Abrecartas	5	C210000004	Pieza	Adquisiciones
7	21100002	21101	Aclaparrador de letras	5	C45000080	Pieza	Adquisiciones
8	21100003	21101	Acricleta	5	C210000194	Pieza	Adquisiciones
9	21100004	21101	Afilaminas	5	C210000006	Pieza	Adquisiciones
10	21100005	21101	Agenda	5	C210000216	Pieza	Adquisiciones
11	21100006	21101	Aguja para alacran	5	C45000082	Pieza	Adquisiciones
12	21100007	21101	Alargadera	5	C45000034	Pieza	Adquisiciones
13	21100008	21101	Album	5	C210000008	Pieza	Adquisiciones
14	21100009	21101	Afilier para señalizacion en mapa	5	C210000202	Pieza	Adquisiciones
15	21100010	21101	Aparato automatico para fijar chinchies	5	C210000010	Pieza	Adquisiciones
16	21100011	21101	Apoyabrazos	5	C210000012	Pieza	Adquisiciones
17	21100012	21101	Arbol de navidad	5	C180000160	Pieza	Adquisiciones
18	21100013	21101	Arenero	5	C210000232	Pieza	Adquisiciones
19	21100014	21101	Atril mecanografico	5	C210000014	Pieza	Adquisiciones
20	21100015	21101	Barra listero (porta listas o barra rotafolio)	5	C210000016	Pieza	Adquisiciones
21	21100016	21101	Barril punto rapidografo	5	C450000002	Pieza	Adquisiciones
22	21100017	21101	Base agenda	5	C210000018	Pieza	Adquisiciones
23	21100018	21101	Base calendario	5	C210000020	Pieza	Adquisiciones
24	21100019	21101	Base cenicero (pie)	5	C210000254	Pieza	Adquisiciones
25	21100020	21101	Base cortes material dibujo	5	C450000004	Pieza	Adquisiciones
26	21100021	21101	Base planos	5	C210000022	Pieza	Adquisiciones
27	21100022	21101	Bastidor	5	C450000006	Pieza	Adquisiciones
28	21100023	21101	Bicolor	5	C210000082	Pieza	Adquisiciones
29	21100024	21101	Bicolor	5	C450000082	Pieza	Adquisiciones

Figura 4. Base de datos de los distintos mercados presentes en CompraNet. Esta base de datos muestra todos los mercados presentes en CompraNet. Fue de aquí de donde se obtuvo el denominado “mercado de papelería, materiales y útiles de oficina”; que fue el mercado específico con el que se trabajó para la realización del presente trabajo. En esta base de datos también se pudo obtener los montos de cada contrato, a partir de lo cual se determinó los montos generales, así como los montos mayores y menores para cada año. Y por ende las distintas agrupaciones en montos que se hizo durante el análisis de información. Así se obtuvo también el número total de proveedores de este mercado para cada año analizado, y los montos que a cada uno correspondían. Los años que fueron tomados en cuenta fueron los años 2017, 2018 y 2019. Obtenido de la plataforma CompraNet.

Pilar I – Marco legislativo, regulatorio y de políticas		Pilar II – Marco institucional y capacidad de gestión	
1	El marco legislativo para las adquisiciones públicas cumple con las normas acordadas y las obligaciones aplicables. 1(a) – Esfera de aplicación y cobertura del marco legislativo y regulatorio 1(b) – Procedimientos usados para las adquisiciones 1(c) – Reglas de publicidad y plazos 1(d) – Reglas de participación 1(e) – Documentación de adquisiciones y especificaciones técnicas 1(f) – Criterios de evaluación y adjudicación 1(g) – Presentación, recepción y apertura de ofertas 1(h) – Derecho a impugnación y apelación 1(i) – Gestión de contratos 1(j) – Adquisiciones electrónicas (<i>e-procurement</i>) 1(k) – Normas para la salvaguarda de registros, documentos y datos electrónicos 1(l) – Principios del sistema de compras públicas en la legislación especializada	4	El sistema de compras públicas se encuentra bien integrado y es parte del sistema de gestión de las finanzas públicas. 4(a) – Planificación de adquisiciones y el ciclo presupuestario 4(b) – Procedimientos financieros y el ciclo de adquisiciones
2	Reglamentos y herramientas en apoyo de la implementación del marco legal. 2(a) – Implementación de normas que definen procesos y procedimientos 2(b) – Documentos modelo de adquisiciones para bienes, obras y servicios 2(c) – Condiciones contractuales estándares 2(d) – Guía o manual del usuario para las entidades compradoras	5	El país tiene una institución encargada de la función normativa/regulatoria. 5(a) – Estatus y base jurídica de la función normativa/regulatoria 5(b) – Responsabilidades de la función normativa/regulatoria 5(c) – Organización, financiamiento, personal y nivel de independencia y autoridad 5(d) – Evitar los conflictos de intereses
3	El marco legal refleja los objetivos de políticas secundarios del país y las obligaciones internacionales. 3(a) – Adquisiciones públicas sostenibles (SPP, por sus siglas en inglés) 3(b) – Obligaciones derivadas de acuerdos internacionales	6	Las entidades contratantes y sus mandatos están claramente definidos. 6(a) – Definición, responsabilidades y poderes formales de las entidades contratantes 6(c) – Organismo centralizado de adquisiciones
		7	Las adquisiciones públicas se encuentran insertas en un sistema de información eficiente. 7(a) – Publicación de información sobre adquisiciones públicas con el apoyo de la tecnología de la información 7(b) – Uso de adquisiciones electrónicas 7(c) – Estrategias para la gestión de los datos de adquisiciones
		8	El sistema de compras públicas tiene una gran capacidad para desarrollarse y mejorar. 8(a) – Formación, asesoramiento y asistencia 8(b) – Reconocimiento de las adquisiciones como una profesión 8(c) – Supervisión del desempeño para mejorar el sistema
Pilar III – Operaciones de adquisiciones públicas y prácticas de mercado		Pilar IV – Rendición de cuentas, integridad y transparencia del sistema de adquisiciones públicas	
9	Las prácticas de adquisiciones públicas alcanzan los objetivos establecidos. 9(a) – Planeación 9(b) – Selección y contratación 9(c) – Gestión de contratos	11	La transparencia y el compromiso de la sociedad civil fomentan la integridad en las adquisiciones públicas. 11(a) – Un entorno propicio para la consulta pública y el monitoreo 11(b) – Acceso adecuado y oportuno a la información por parte del público 11(c) – Participación directa de la sociedad civil
10	El mercado de adquisiciones públicas es completamente funcional. 10(a) – Diálogo y alianzas entre el sector público y privado 10(b) – Organización del sector privado y acceso al mercado de adquisiciones públicas 10(c) – Sectores clave y estrategias sectoriales	12	El país tiene sistemas efectivos de control y auditoría. 12(a) – Marco legal, organización y procedimientos del sistema de control 12(b) – Coordinación de los controles y auditorías de las adquisiciones públicas 12(c) – Aplicación y seguimiento de las conclusiones y recomendaciones 12(d) – Calificación y formación para llevar a cabo auditorías de adquisiciones
		13	Los mecanismos de apelaciones de adquisiciones son eficaces y eficientes. 13(a) – Proceso de impugnaciones y apelaciones 13(b) – Independencia y capacidad del órgano de apelaciones 13(c) – Las decisiones del órgano de apelaciones
		14	En el país existen medidas éticas y de lucha contra la corrupción. 14(a) – Definición legal de las prácticas prohibidas, conflictos de intereses, y responsabilidades asociadas, rendición de cuentas y sanciones 14(b) – Disposiciones sobre prácticas prohibidas en los documentos de adquisiciones 14(c) – Sanciones eficaces y sistemas de cumplimiento de la ley 14(d) – Marco anticorrupción y capacitación en integridad 14(e) – Apoyo de las partes interesadas para fortalecer la integridad en las adquisiciones 14(f) – Mecanismo seguro para denunciar prácticas prohibidas o conductas faltas de ética 14(g) – Códigos de conducta/códigos de ética y normas de divulgación de información financiera

Figura 5. Metodología para la Evaluación de los Sistemas de Compras Públicas (MAPS). La figura muestra la metodología completa propuesta por la OCDE, para la evaluación de los sistemas de compras públicas. En el caso de este trabajo solo se tomó para el análisis los pilares II y III, cuyos resultados fueron mostrados. Ya que estos son los que más corresponden a la finalidad de este trabajo. Tomado y modificado de “Metodología para la Evaluación de los Sistemas de Compras Públicas, OCDE 2016.”