

La Maldición del Ganador

Eduardo Engel*

Grande fue la sorpresa cuando el 29 de mayo recién pasado se abrieron las ofertas económicas de la licitación del nuevo portal de compras públicas, www.chilecompra.cl. La mejor oferta, hecha por un consorcio encabezado por Sonda, tenía un costo de US\$5,6 millones; la oferta que le seguía, de un consorcio liderado por Entel, costaba más del doble (US\$12,6 millones). El tercer lugar lo ocupó Artikos, ligada a los Bancos de Chile y BCI, con una postulación de US\$18,8 millones.

“No se pueden dar ofertas tan distintas para una misma solución tecnológica” afirmó un analista. “Las bases estaban mal confeccionadas” reclamaron varios. ¿Son válidas estas críticas? ¿Tienen razón quienes exigen que el Ministerio de Hacienda declare desierta la licitación?

El proyecto licitado contempla el desarrollo de una nueva plataforma electrónica para el portal de compras y contrataciones públicas del Estado de Chile, ChileCompras. Este portal facilita y transparenta todo lo relacionado con la adquisición de bienes y servicios por parte del sector público, lo cual se traduce en un mejor uso de las siempre escasas platas fiscales. Por ejemplo, desde enero de este año, el MOP publica a través de dicho portal todos sus llamados para la licitación de proyectos y la adquisición de insumos, incluyendo posteriormente los resultados de su adjudicación y los montos involucrados.

La pregunta central es por qué los tres consorcios que llegaron a la etapa final del proceso de licitación presentaron ofertas económicas tan diversas. Hay varias explicaciones posibles que no tienen nada que ver con errores en la licitación.

Una primera posibilidad es que se trate del fenómeno conocido como la “maldición del ganador”. El término fue acuñado por tres ingenieros estadounidenses luego de que, en 1971, analizaran más de mil licitaciones de concesiones de explotación petrolera en el Golfo de México. Estos expertos concluyeron que, en promedio, los montos a los cuales se adjudicaron dichas concesiones resultaron ser muy superiores a los ingresos obtenidos posteriormente. Dado lo riesgosa que es la exploración petrolera, lo razonable era que los concesionarios solicitaran un premio por tener que asumir dicho riesgo, llevando, en promedio, a importantes ganancias, y no pérdidas como efecti-

vamente sucedió. Más aún, el hecho que fueran más de mil las concesiones analizadas descartaba la posibilidad que se tratara de “mala suerte”.

Para explicar la situación anómala observada, los ingenieros notaron que el valor asignado a una concesión petrolera varía mucho de una empresa a otra. Algunas verán condiciones geológicas particularmente prometedoras donde otras concluirán que lo más probable es que no haya petróleo. Así, por ejemplo, si el valor verdadero de una concesión es de US\$50 millones, las evaluaciones que harán los interesados bien pueden variar entre 25 y 75 millones.

En un contexto como el anterior ganará la concesión quien tenga la evaluación más optimista, por lo cual el ganador puede terminar teniendo importantes pérdidas.

Con objeto de evitar la maldición del ganador, las empresas pueden hacer ofertas más conservadoras. Esto evita que el ganador sufra pérdidas pero no altera el hecho que las posturas seguirán siendo muy disímiles.

El negocio debe tener dosis importantes de incertidumbre para que la maldición del ganador pueda explicar posturas tan diversas como las observadas en la licitación del portal de ChileCompra. ¿Había fuentes de incertidumbre importantes en este caso? Pareciera que sí.

En primer lugar, de acuerdo a las bases de la licitación, los ingresos del ganador dependen de cómo evolucione el número de usuarios del portal, y es probable que haya habido diferencias grandes en la estimación de la demanda futura por parte de los proponentes.

Una segunda fuente importante de incertidumbre fue la evaluación técnica que contemplaba la licitación. Inicialmente se presentaron 11 propuestas, las cuales debían pasar una evaluación técnica para seguir en competencia, pasando entonces a la etapa de evaluación económica. Como los postulantes hicieron sus ofertas económicas antes de conocer los resultados de la evaluación técnica, no sabían con cuántas (ni cuáles) empresas estarían compitiendo en la etapa final.

El hecho que 8 de las 11 postulaciones no pasaron la evaluación técnica no hace más que confirmar lo anterior – lo habitual en licitaciones de este tipo es que la mayoría de los postulantes pasen la evaluación técnica. Había buenos motivos para ser más exigentes en esta oportunidad, lo cual no quita que la incertidumbre asociada era mayor.

La “maldición del ganador” no es la única explicación posible para ofertas económicas tan diversas como las observadas. Puede ser también que el negocio fuera particularmente valioso para la empresa ganadora, mucho más que para las demás, por ejemplo, porque esta empresa desea posicionarse como líder en temas de gobierno electrónico a nivel latinoamericano. En tal caso, ante un escenario con dosis grandes de incertidumbre, el consorcio liderado por Sonda no quiso arriesgarse a perder e hizo, a sabiendas, una oferta particularmente atractiva.

Una tercera explicación posible es que el ganador subestimó una componente importante de

sus costos. Y hay varias más. Salvo que los 11 postulantes publiquen los estudios en base a los cuales hicieron sus ofertas, nunca sabremos con certeza qué sucedió.

Independiente de cuál sea el motivo para ofertas económicas tan diversas, cuesta entender por qué el Ministerio de Hacienda ha dejado transcurrir más de un mes sin anunciar el ganador de la licitación. Las evaluaciones técnicas de los tres postulantes que preclasificaron son similares, de modo que no cabe duda que la licitación debe asignarse a la oferta más barata. Y el hecho que ésta resultó ser muy inferior a las restantes debiera ser motivo de recocijo para el gobierno y la ciudadanía toda, ya que se han liberado recursos fiscales para asignar a otros temas urgentes.

***Eduardo Engel es Profesor Titular de Economía de la Universidad de Yale.**