

## **TÉRMINOS DE REFERENCIA**

### **PLAN DE ACCION EN FAVOR DE LOS PMDER - COMPONENTE 1 PRESUPUESTO 2016**

#### **ECUADOR: “IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EL ECUADOR EN COMPRAS PÚBLICAS EN: COLOMBIA, PERÚ, BOLIVIA Y CHILE”**

---

##### **I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN**

Tradicionalmente las compras públicas han sido concebidas como un trámite burocrático asociado a satisfacer necesidades colectivas a cargo del Estado. Hoy en día esta concepción de adquisiciones del gobierno ha evolucionado y es utilizada como una herramienta de desarrollo que permite incorporar a sectores vulnerables de la sociedad dentro del proceso económico general, lo que produce, no sólo egresos al Estado, sino buena parte del dinamismo de la economía nacional, con efectos en la generación de empleo, la canalización de inversiones y el desarrollo productivo.

De acuerdo a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), las compras públicas comprenden tres funciones principales del Estado: i) de utilidad pública; ii) de carácter administrativo y iii) de tipo económico, las cuales deben converger en un fin último, satisfacer necesidades sociales mediante el uso eficiente y transparente de los recursos del Estado.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), define como objetivo principal de la compra pública el optimizar el uso de los recursos del Estado para satisfacer necesidades comunes, lo cual constituye un instrumento para impulsar y diversificar la actividad productiva nacional, toda vez que compromete buena parte del presupuesto nacional<sup>1</sup>.

El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) en su publicación “Políticas de Desarrollo Productivo e Industrial en América Latina y el Caribe”, afirma que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan el principal ofertante en materia de bienes y servicios en América Latina y el Caribe. Al respecto, el SELA resalta que las PYMES constituyen el mayor empleador en la región, entre el 30 y 50%, con variaciones significativas en cada país, en México, generan el 52% del PIB y el 72% del empleo<sup>2</sup>. Por otra parte, en Ecuador las PYMES representan el 99% de los proveedores registrados (2013), alcanzando la cifra de 168.711 entidades.

La importancia de las PYMES en el empleo regional y en la producción de los países constituye un factor importante para garantizar el diseño de políticas para su inserción en las compras públicas.

---

<sup>1</sup> UNCTAD. Promoción del desarrollo del sector local de la tecnología de la información mediante la contratación pública, p. 42.

<sup>2</sup> Pro-México. Pymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México.

Inicialmente los países de esta región han sido reservados para incorporarse a la normativa multilateral de Compras Públicas de la Organización Mundial del Comercio, sin embargo con el paso del tiempo se ha descubierto la importancia de las compras y el potencial de este mercado en el comercio internacional.

De esta manera las compras públicas han trascendido la esfera nacional en América Latina, incorporándose en las mesas de negociación de los acuerdos bilaterales con socios extra regionales, los cuales contemplan compromisos de apertura de mercados de compras públicas; así mismo forman parte de la agenda de trabajo de los mecanismos y esquemas de integración en la región.

En este contexto, es de interés del Ecuador el conocer las oportunidades que actualmente presentan los mercados y sistemas de compras públicas de algunos de los principales socios comerciales para el país como son: Colombia, Perú, Bolivia y Chile; resaltando los sectores productivos que podrían competir a nivel internacional y beneficiarse al acceder a estos mercados de compras públicas foráneos.

## **II. MARCO NORMATIVO**

De acuerdo a la normativa de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) este proyecto se desarrollará en el marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) previsto en el Programa de Cooperación a favor de Ecuador y forma parte del Componente 1 del Plan de acción a favor de los PMDR del año 2016.

El contenido de este proyecto se adecua a los lineamientos del Plan de Acción a favor de los PMDER, aprobados por la Resolución 68 (XV) del Consejo de Ministros, del 2009, cuyo objetivo temático de la Cooperación está contemplado en el punto ii) (apertura, preservación y acceso efectivo a los mercados).

## **III. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la potencialidad del Ecuador de acceso a los mercados de compras públicas de los países de la región andina (Bolivia, Chile, Colombia y Perú), identificando procedimientos y mecanismos para los sectores y proveedores ecuatorianos con mayor potencial y atendiendo las necesidades productivas nacionales.

## **IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

**Objetivo Específico 1:** Identificar los sectores y proveedores nacionales más competitivos (sectores como: la acería, el sector metalmecánico y el sector energético) y sensibles en el mercado regional de compras públicas, sobre la base de un análisis de la matriz productiva del Ecuador.

**Objetivo Específico 2:** Analizar la legislación específica vigente en materia de compras públicas de los países de la región (Colombia, Perú, Chile y Bolivia) con énfasis en los estándares y parámetros establecidos, para determinar el potencial de acceso a esos mercados, así como identificar su grado de apertura al exterior y las oportunidades a nivel de sector para proveedores ecuatorianos.

**Objetivo Específico 3:** Diseñar estrategias y procedimientos para mejorar el acceso de los sectores potenciales a los mercados de compras públicas de la región atendiendo las necesidades nacionales de desarrollo económico productivo.

## **V. RESULTADOS ESPERADOS**

En atención a los objetivos específicos señalados se esperan los siguientes productos/resultados a ser alcanzados:

### **Objetivo Específico 1:**

1. Un informe que contenga el análisis de la matriz productiva del país y describa los siguientes aspectos:
  - a) Estado de situación y análisis de la matriz productiva del Ecuador.
  - b) Identificación de los sectores y proveedores nacionales más competitivos con relación a los sectores y proveedores de los países de la región.
  - c) Identificación de los sectores y proveedores más sensibles con relación a los sectores y proveedores de los países de la región.
  - d) Análisis de los principales proveedores regionales de bienes y servicios que participan de procesos de compras públicas en los mercados de Colombia, Perú, Chile y Bolivia.
2. Una presentación (ej.: en power point) que resuma el contenido del informe.

### **Objetivo Específico 2:**

1. Un informe que describa un análisis de la legislación específica vigente sobre compras públicas de los países de la región (Colombia, Perú, Chile y Bolivia), determinando los requisitos de acceso para las licitaciones públicas definidos en la normativa. Entre los aspectos analizados deben constar:
  - a) Análisis de la normativa nacional de cada país estudiado en materia de compras públicas: Leyes, reglamentos y demás normativa, resaltando requisitos de componente nacional, trato nacional para bienes, servicios y proveedores de bienes y servicios, así como apertura para oferentes extranjeros.
  - b) Análisis de los portales de compras públicas y de las licitaciones ofertadas por medios electrónicos.

- c) Determinar los sectores de alta demanda en contratación pública, en los países de la región (Colombia, Perú, Chile y Bolivia), identificando en cada sector la potencialidad de apertura para competidores ecuatorianos.
  - d) Analizar el grado de apertura de bienes, servicios y servicios de construcción de los acuerdos bilaterales de los países de la región en materia de compras públicas.
  - e) Analizar los umbrales de acceso a nivel central, sub-central y otras entidades.
  - f) Analizar las excepciones establecidas en sus ofertas.
2. Una presentación que resuma el contenido del precedente informe.

**Objetivo Específico 3:**

- 1. Un documento que detalle una estrategia acorde a los requerimientos y legislación de los países de la región (Colombia, Perú, Chile y Bolivia) que contenga:
  - a) Estrategia de acceso a mercados de compras públicas de los países de la región para proveedores nacionales
  - b) Guía de pasos a seguir para participar en procesos de licitación en Colombia, Perú, Chile y Bolivia, identificando los tipos de procesos de contratación: i) si aplican a bienes/ servicios / otros, ii) si son abiertos o cerrados, iii) si se basan en montos.
  - c) Identificar los mecanismos para participación en compras de catálogo en los países de la región.

Teniendo en cuenta los tres objetivos específicos se debe realizar un taller para socializar los resultados de la consultoría. Además, elaborar un informe final en el que se resuma todos los productos de la consultoría, e incorpore la retroalimentación recibida del espacio de socialización.

**VI. ACTIVIDADES A DESARROLLAR**

Objetivo	Producto	Actividades	Duración		
			mes 1	mes 2	mes 3
Objetivo 1	Informe que contenga el análisis de la matriz productiva del país y describa los siguientes aspectos:	Estado de situación y análisis de la matriz productiva del Ecuador.			
		Identificación de los sectores y proveedores nacionales más competitivos con relación a los sectores y proveedores de los países de la región.			
		Identificación de los sectores y proveedores más sensibles con relación a los sectores y proveedores de los países de la región.			
		Análisis de los principales proveedores regionales de bienes y servicios que participan de procesos de compras públicas en los mercados de Colombia, Perú, Chile y Bolivia.			

		Una presentación que resuma el contenido del informe.						
Objetivo 2	Informe que realice un análisis de la legislación específica vigente sobre compras públicas de los países de la región (Colombia, Perú, Chile y Bolivia), determinando los requisitos de acceso para las licitaciones públicas definidos en la normativa.	Análisis de la normativa nacional de cada país estudiado en materia de compras públicas: Leyes, reglamentos y demás normativa, resaltando requisitos de componente nacional, trato nacional para bienes, servicios y proveedores de bienes y servicios, así como apertura para oferentes extranjeros.						
		Análisis de los portales de compras públicas y de las licitaciones ofertadas por medios electrónicos.						
		Analizar el grado de apertura de bienes, servicios y servicios de construcción de los acuerdos bilaterales de los países de la región en materia de compras públicas.						
		Analizar los umbrales de acceso a nivel central, sub-central y otras entidades.						
		Las excepciones establecidas en sus ofertas.						
		Una presentación que resuma el contenido del precedente informe.						
Objetivo 3	Un documento que detalle una estrategia acorde a los requerimientos y legislación de los países de la región (Colombia, Perú, Chile y Bolivia) que contenga:	Estrategia de acceso a mercados de compras públicas de los países de la región para proveedores nacionales.						
		Guía de pasos a seguir para participar en procesos de licitación abiertos en Colombia, Perú, Chile y Bolivia, identificando los tipos de procesos de contratación: i) si aplican a bienes/ servicios / otros, ii) si son abiertos o cerrados, iii) si se basan en montos.						
		Identificar los mecanismos para participación en compras de catálogo en los países de la región.						
		Un taller para socializar los resultados de la consultoría.						
		Un informe final en el que resuma todos los productos de la consultoría, e incorpore la retroalimentación recibida del espacio de socialización.						

## VII. PRESUPUESTO ESTIMADO

El presupuesto referencial asignado para el desarrollo de esta consultoría es de 30.000 USD (treinta mil dólares americanos). La Secretaría General de la ALADI podrá asignar hasta 5.000 USD (cinco mil dólares americanos) adicionales para el gasto en una misión del equipo consultor a Quito, Ecuador, en caso de que así se requiera.

## VIII. COMPROMISOS DE LAS PARTES

- **CONTRAPARTE:** Ministerio de Comercio Exterior.

Las personas de contacto serán:

<b>Nombre</b>	<b>Sr. Edwin Vásquez</b>	<b>Sr. Andrés Pillajo</b>
<b>Institución</b>	Ministerio de Comercio Exterior	Ministerio de Comercio Exterior
<b>Cargo</b>	Coordinador Técnico de Negociaciones Comerciales	Especialista
<b>Teléfono</b>	+593 23935460	+593 23935460
<b>Correo electrónico</b>	Edwin.vasquez@comercioexterior.gob.ec	Andres.pillajo@comercioexterior.gob.ec

De manera general, la Contraparte tendrá a su cargo la coordinación y el apoyo necesario para un desarrollo eficaz y eficiente de los trabajos a ser emprendidos en función de los objetivos, resultados esperados y actividades previstas en el marco de este proyecto. En particular se detallan los siguientes elementos de responsabilidad de la Contraparte:

- ✓ La Contraparte brindará a los especialistas toda la información que estime pertinente a los fines de este trabajo.
- ✓ La convocatoria a las reuniones y talleres que se desarrollen en el marco del presente proyecto serán de responsabilidad de la Contraparte, así como su organización y logística (salones, equipos, refrigerio, pasajes y viáticos de representantes y funcionarios de la Contraparte e instituciones participantes del proyecto).
- ✓ En todas las actividades, documentos e informes en que participe el consultor en el marco del presente proyecto, deberá figurar el logo de la ALADI y deberá destacarse explícitamente la colaboración de la ALADI en el mismo.
- ✓ La Contraparte, conjuntamente con la Secretaría General, realizará el seguimiento de las actividades desarrolladas por los especialistas contratados.
- ✓ La Contraparte deberá revisar los informes parciales y final entregados por los especialistas a fin de realizar sus recomendaciones, sugerencias y formular opiniones.

Dichos informes deberán ser aprobados por la Contraparte y por la Secretaría General, a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.

- ✓ Para el correcto seguimiento de los trabajos por parte de la Secretaría General, la Contraparte la mantendrá informada de avances que se realicen en el marco del Proyecto.
- **COOPERANTE:** SECRETARÍA GENERAL DE LA ALADI

La Secretaría General de la ALADI tendrá bajo su responsabilidad la selección, contratación, pago de honorarios profesionales del especialista o entidad consultora contratada, además del pago de los pasajes y viáticos para dichos expertos, a fin del desarrollo de las actividades y reuniones previstas para las que fueran contratados. Todas estas acciones (de contratación y pagos), serán realizadas por la Secretaría General de la ALADI de conformidad con su normativa vigente.

Asimismo, la Secretaría General, en coordinación con la Contraparte, realizará el seguimiento y evaluación de los informes que presenten el/los especialistas en el cumplimiento de las tareas para las que fueron contratados. Los mencionados informes deberán ser aprobados por la Secretaría General y por la Contraparte a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.

#### **IX. EL ESPECIALISTA O ENTIDAD CONSULTORA A CONTRATAR tendrán a su cargo:**

- El desarrollo de las actividades y la entrega de los respectivos informes parciales, a satisfacción de la Secretaría General y de la Contraparte, de acuerdo con los presentes Términos de Referencia y el contrato suscrito.
- La presentación de un informe final que tendrá un detalle del cumplimiento y anexará los materiales utilizados en la socialización con actores relevantes, así como los documentos realizados en el marco del proyecto.
- Los informes deberán ser aprobados a satisfacción de la Secretaría General y la Contraparte, a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.

#### **X. PERFIL DEL ESPECIALISTA O ENTIDAD CONSULTORA A CONTRATAR**

- Economista, Administrador de empresas o carreras afines.
- Especialización: políticas públicas, negociaciones internacionales, contratación pública.
- Experiencia de 5 años en negociaciones en compras públicas, cuentas nacionales, procesos productivos.
- Conocimiento de compras públicas internacionales.
- Experiencia en el diseño de proyectos, levantamiento y tabulación de datos estadísticos.
- Experiencia en desarrollo de políticas públicas y normativa de compras públicas

Se valorará especialmente la formación de un equipo multidisciplinario en las áreas que se destacan en los términos de referencia.

#### **XI. CAMBIOS EN LOS PRESENTES TÉRMINOS DE REFERENCIA**

No se podrán realizar cambios en el alcance de los presentes Términos de Referencia sin la expresa autorización de la Secretaría General de la ALADI.

#### **XII. MONTO DE LA CONSULTORÍA Y FORMAS DE PAGO**

El presupuesto asignado para el presente Proyecto y la modalidad de desembolso será indicado en el contrato de prestación de servicios a ser firmado entre la Secretaría General de la ALADI y el especialista o entidad consultora a ser contratada.

#### **XIII. INICIO Y LUGAR**

En principio el proyecto tendrá una duración de 3 meses donde el taller y la presentación de resultados finales se realizarán en la ciudad de Quito, Ecuador. La fecha precisa de inicio de actividades será coordinada por la Secretaría General, la Contraparte y el especialista o entidad consultora a ser contratada.

---

La Secretaría General de ALADI pone a disposición el correo electrónico:

**[pmdr@aladi.org](mailto:pmdr@aladi.org)**

para postulaciones y consultas sobre este Llamado.

Para postularse a este Llamado el equipo consultor o entidad consultora deberá acreditar, mediante la presentación de una propuesta de Plan de Trabajo, la capacidad y experiencia para realizar el proyecto. Dicha propuesta debe incluir antecedentes, alcance del trabajo, metodología a emplear, cronograma de las actividades a realizar y los recursos humanos asociados a las mismas, así como el monto de honorarios y demás gastos involucrados. También, se deberá adjuntar:

- los currículums de los consultores, indicando el rol que tendrán y las actividades en que participarán del proyecto.
- copia escaneada del documento de identidad del representante legal del equipo consultor o entidad consultora.