

Ministerio de Economía

Fondo de Desarrollo Productivo-FONDEPRO Área de Seguimiento y Desembolso

Guía para la presentación de ofertas y evaluación de proveedores

Resumen:

El presente documento describe brevemente los pasos para estandarizar la presentación de ofertas, las cuales ayudaran a realizar una mejor evaluación del proceso de adquisición de bienes y servicios para las empresas apoyadas por el Fondo de Desarrollo Productivo.

San Salvador 1 de abril de 2014

INTRODUCCION

En consideración que el Fondo de Desarrollo Productivo del Ministerio de Economía, actualmente incorpora 5 líneas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES en El Salvador, las cuales se ejecutan de acuerdo a las dos modalidades de proyectos establecidos en el Manual de Usuarios, es que se hace necesario desarrollar una política de adquisiciones para la ejecución de las diferentes iniciativas aprobadas por las instancias del Fondepro, pues lo anterior mejorará por una parte el proceso de formulación y por otra la etapa de liquidación.

El Fondo otorga un cofinanciamiento no reembolsable, para las empresas salvadoreñas, lo cual es utilizado para la adquisición de bienes y servicios, por lo tanto es importante estandarizar el proceso de adquisiciones, de acuerdo a la práctica establecida para la administración pública. Tal como se hace uso del reglamento de viáticos, la ley de adquisiciones y contrataciones presenta elementos importantes que permiten trabajar el tema de adquisiciones con el sector privado. Pues el principal objetivo del presente instrumento es estandarizar el proceso de cotización durante la etapa de formulación, de manera que las compras se realicen de la mejor manera durante la etapa de ejecución, permitiendo con ello facilitar el proceso de reembolso.

La adquisición de bienes y servicios, no es realizada por el Fondo, son los empresarios quienes con sus recursos realizan la adquisición de dichos bienes y servicios, son ellos los responsables de seleccionar de la mejor manera aquellos bienes y servicios que ayuden a la competitividad de su empresa. Con el aumento de los monto como aporte del Fondo, los niveles de cofinanciamiento son mayores, lo cual exige tener una mayor responsabilidad sobre los bienes y servicios adquiridos por la empresa, para lo cual el Fondo busca convertirse en un socio que apoya financiera y técnicamente a la empresa beneficiaria. De esa racionalidad surge el interés del Fondo en colaborar con la empresa para la adquisición de los bienes y servicios aprobados en las diferentes iniciativas.

El presente instrumento busca convertirse en un apoyo al empresario en la presentación y evaluación de las diferentes ofertas, pero sobre todo en la garantía de que los bienes y servicios adquiridos en las iniciativas aprobadas, serán una herramienta para mejorar la competitividad de sus empresas.

CRITERIOS GENERALES

El problema identificado no es la evaluación que se realiza en el CSP, sino la presentación de las ofertas, pues no son equivalentes, en algunas no se detallan las especificaciones técnicas seleccionadas por la empresa beneficiaria, algunas mencionan un sin fin de especificaciones de carácter ambiguo. Las empresas conocen los bienes y servicios, porque saben lo que buscan y lo que mejorará su competitividad, sin embargo hay un serio problema en documentarlo. Por lo anterior es necesario tener claro los criterios establecidos en el Manual de Usuarios, los cuales se detallan a continuación:

- Las adquisiciones que no superen los \$5,000.00 como APOORTE DEL FONDEPRO, será necesario sólo una cotización, la cual tiene un formato libre para su presentación. La oferta deberá presentarse firmada y sellada por el proveedor y con el visto bueno de la empresa beneficiaria del fondo, anexando únicamente la garantía del fabricante o proveedor.
- Al superar los \$5,000.00 como APOORTE DEL FONDEPRO, la empresa deberá presentar como mínimo tres cotizaciones, las cuales deberán presentarse en el formato establecido en la presente guía, para realizar su posterior evaluación, de igual manera deberán venir formadas y selladas por el proveedor y será necesario adjuntar el cuadro de evaluación de ofertas.
- Las cotizaciones presentadas tendrán que cumplir con al menos el 80% de los criterios de selección.
- Si bien el Manual de Usuarios del Fondo, establece la posibilidad de no presentar tres cotizaciones, eso UNICAMENTE se podrá realizar, previa validación del Fondo, bajo los siguientes casos:

- a) Cuando se trate de la adquisición de un bien protegido bajo una patente y cuando se trate de servicios altamente especializados. Aquí se puede hablar de la adquisición de software, servicios de consultoría altamente especializados.
- b) Cuando se trate de un único proveedor de bienes y servicios en el país.
- c) Entendiendo que no existe proveedor en el país y que la adquisición de cierto bien solo es posible adquirirlo con el fabricante en el exterior, debido a que no cuenta con distribuidores a nivel mundial o regional.
- d) Cuando para la presentación de una cotización sea necesario la realización de un diagnóstico, cuyo costo sea muy alto para la empresa.

- Será obligación de la empresa beneficiaria del Fondo, presentar la oferta técnica y económica bajo los formatos establecidos en el presente instrumento.
- De igual manera, es obligación de la empresa, presentar las ofertas y documentos en idioma español y los montos en Dólares de los Estados Unidos de América.
- Es obligación de la empresa la solicitud a sus proveedores de Broshures, Garantías de por daños del fabricante y todos los anexos que considere necesarios para documentar las ofertas presentadas al Fondo.

ESTRUCTURA DE LA COTIZACION

Especificaciones técnicas indispensables

Son las características de carácter cuantitativo del bien o servicio, es decir que todas las características solicitadas por la empresa deberán ser claras y establecerán un rango de medición. Tal como se detalla a continuación:

Correcto	Incorrecto
Llenado con capacidad de 1,000 unidades/hora	Prestigio de la marca
Activador automático incluido	Buena calidad
Área de procesamiento de 120 metros cúbicos	Confianza del proveedor
Capacidad eléctrica de 120 Voltios	Presencia en el mercado
Secado de 30 quintales por ciclo	Experiencia del proveedor
5 años de experiencia en la instalación de ERP	Capacidad de solucionar problemas

Condiciones adicionales

Las condiciones adicionales, son criterios adicionales para la selección de proveedores, que tienen importancia a la hora de seleccionar al proveedor, forman parte del análisis técnico de la oferta, pues pueden poner en riesgo la ejecución de los proyectos. A continuación se detallan algunos ejemplos.

Criterios técnicos adicionales.
1. Garantía: 1 año de garantía del fabricante como mínimo
2. Instalación: Por parte de la empresa proveedora en máximo 15 días
3. Capacitación: Mínimo 15 días hábiles de capacitación al personal de la empresa
4. Mantenimiento: Dos revisiones durante la vigencia de la garantía.

Oferta económica

Son las condiciones comerciales ofrecidas por el proveedor en las cuales se detallan los siguientes aspectos:

Condiciones comerciales
1. Forma de pago: mínimo 4 pagos
2. Tiempo de entrega: 8 semanas como máximo

3. Lugar de entrega: Instalaciones de la empresa
4. Validez de la oferta: 90 días
5. Precio

PROCEDIMIENTO PROPUESTO

Primera etapa:

Durante la etapa de presentación de ofertas para realizar el presupuesto del proyecto, la empresa deberá solicitar las ofertas (de acuerdo a los criterios establecidos) a los proveedores que ellos consideren pueden ofertar los bienes y servicios que la empresa necesita, en el sentido que no es un concurso abierto, es de manera discrecional que la empresa beneficiaria solicita a presentar ofertas. Se deberá detallar las CONDICIONES TECNICAS INDISPENSABLES, ESPECIFICACIONES Y CONDICIONES ADICIONALES.

Segunda etapa:

El proveedor preparará las cotizaciones, las cuales presentaran con base a la información solicitada por la empresa beneficiaria del Fondo, el proveedor deberá detallar las ESPECIFICACIONES TECNICAS Y CONDICIONES ADICIONALES, así como detallar CANTIDADES Y PRECIOS UNITARIOS, también solicitar los certificados de garantía (para el proveedor ganador) y si es posible las autorizaciones de representación del fabricante en caso haya intermediarios en la venta.

Tercera etapa

La empresa beneficiaria del Fondo entregará al área de Promoción, las cotizaciones con los formatos solicitados. Al ser aprobadas las cotizaciones, el área de promoción trasladará las cotizaciones tanto la del proveedor ganador como aquellas cotizaciones consideradas por la empresa postulante de la iniciativa a la siguiente área de evaluación del Fondo.