



Debate ICEFI “Precios de Referencia y Subasta Inversa”

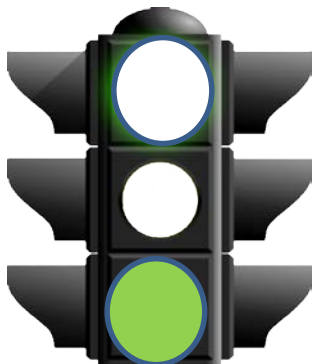
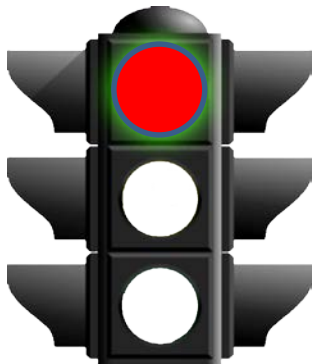
Dr. Lionel Lopez
Viceministro de Ingresos y Evaluación Fiscal
Ministerio de Finanzas Públicas
Guatemala 2017

El Dilema: transparencia vrs eficiencia

Definición

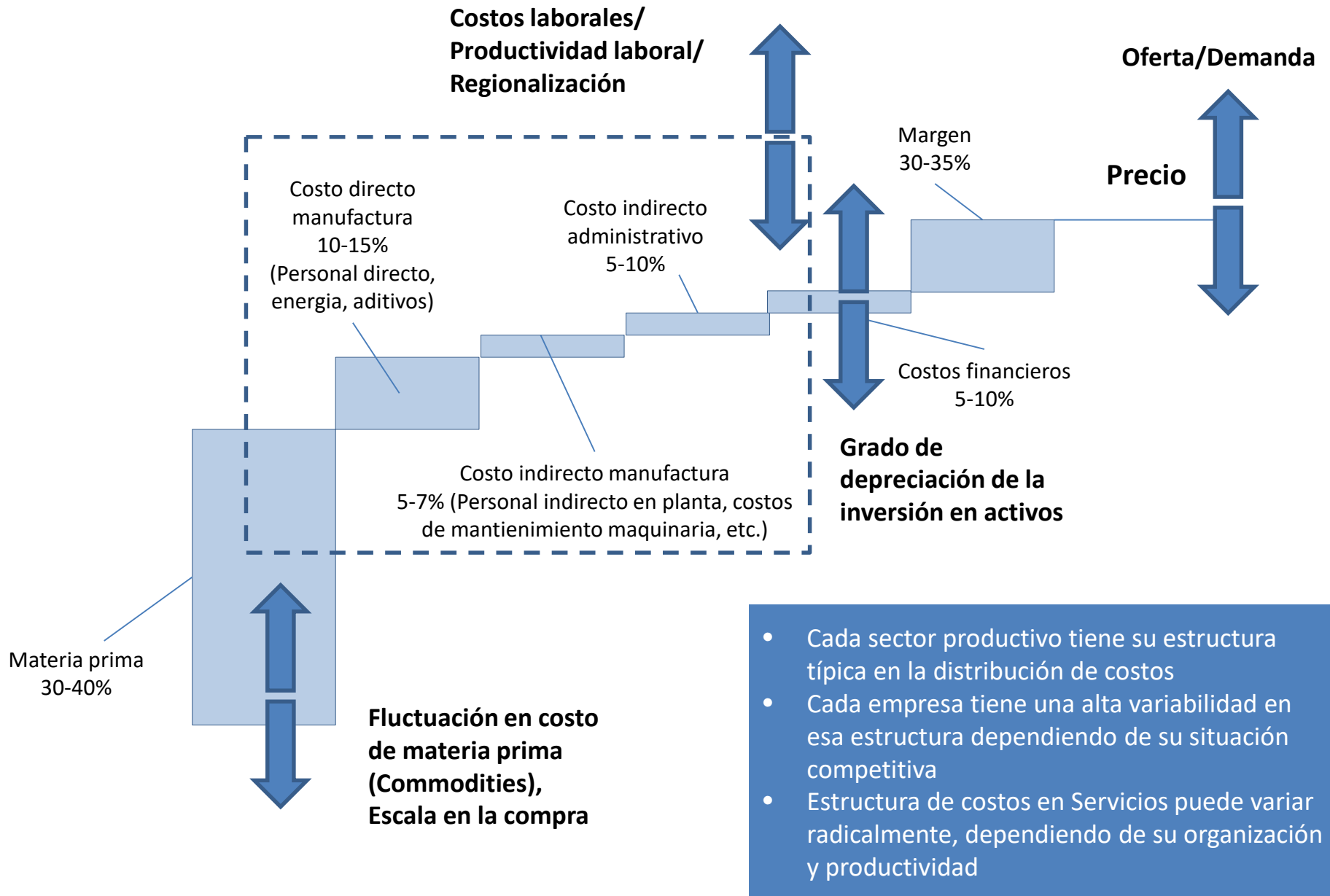
“Valor pecuniario en que se estima un bien, insumo, material o servicio y que sirve como límite superior en los procesos y procedimientos establecidos en la ley.”

Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, Artículo 2, Literal n).



- Duda razonable que haya sido manipulación por parte de oferentes o unidades compradoras – posibles casos de corrupción
- Método para determinarlo no se base en un conocimiento analítico industrial, estadístico, investigativo o histórico o en la combinación de varias metodologías
- Los tiempos de respuesta para poder determinar los precios de referencia son tan largos que obstaculizan o bloquean los procesos de adquisiciones
- El precio se determina de forma transparente e imparcial, usando varios métodos para establecer el precio medio y su desviación estándar
- El precio tiene un seguimiento periódico y actualizado basado en realidades del mercado en donde se realiza la compra
- El precio es el resultado de múltiples compras, incluyendo a proveedores internacionales

Los precios de referencia exigen un conocimiento a detalle de estructuras de costo y los efectos de distintas palancas



La complejidad de los bienes y servicios que compra el estado es abrumadora... técnicamente casi imposible establecer precios de referencia adecuados

ELEMENTOS Y COMPUESTOS QUIMICOS

COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

ALIMENTOS PARA PERSONAS

TINTES, PINTURAS Y COLORANTES

EQUIPO DE COMPUTO

PAPEL DE ESCRITORIO

LLANTAS Y NEUMATICOS

UTILES DE LIMPIEZA Y PRODUCTOS SANITARIOS

PRODUCTOS DE PAPEL O CARTON

OTROS PRODUCTOS QUIMICOS Y CONEXOS

PRODUCTOS PLASTICOS, NYLON, VINIL Y P.V.C.

EQUIPO PARA COMUNICACIONES

PRODUCTOS DE ARTES GRAFICAS

OTRAS MAQUINARIAS Y EQUIPOS

UTILES DE OFICINA

EQUIPO EDUCACIONAL, CULTURAL Y RECREATIVO

UTILES, ACCESORIOS Y MATERIALES ELECTRICOS

PAPELES COMERCIALES, CARTONES Y OTROS

PRODUCTOS DE METAL

ARTICULOS DE CAUCHO

EQUIPO DE OFICINA

PRODUCTOS DE VIDRIO

PRODUCTOS DE ARCILLA

OTROS MATERIALES Y SUMINISTROS

CEMENTO

ACABADOS TEXTILES

OTROS PRODUCTOS METALICOS

PRENDAS DE VESTIR

UTILES DE COCINA Y COMEDOR

HERRAMIENTAS MENORES

ESTRUCTURAS METALICAS ACABADAS

EQUIPO MEDICO-SANITARIO Y DE LABORATORIO

PIEDRA, ARCILLA Y ARENA

PRODUCTOS AGROFORESTALES, MADERA, CORCHO Y SUS
MANUFACTURAS

PROD. DE CEMENTO, POMEZ, ASBESTO Y YESO

PRODUCTOS SIDERURGICOS

PRODUCTOS DE LOZA Y PORCELANA

INSECTICIDAS, FUMIGANTES Y SIMILARES

TEXTOS DE ENSEÑANZA

UTILES EDUCACIONALES Y CULTURALES

POMEZ, CAL Y YESO

OTROS TEXTILES Y VESTUARIO

HILADOS Y TELAS

PRODUCTOS METALURGICOS NO FERRICOS

UTILES DEPORTIVOS Y RECREATIVOS

ARTICULOS DE CUERO

LIBROS, REVISTAS Y PERIODICOS

.....

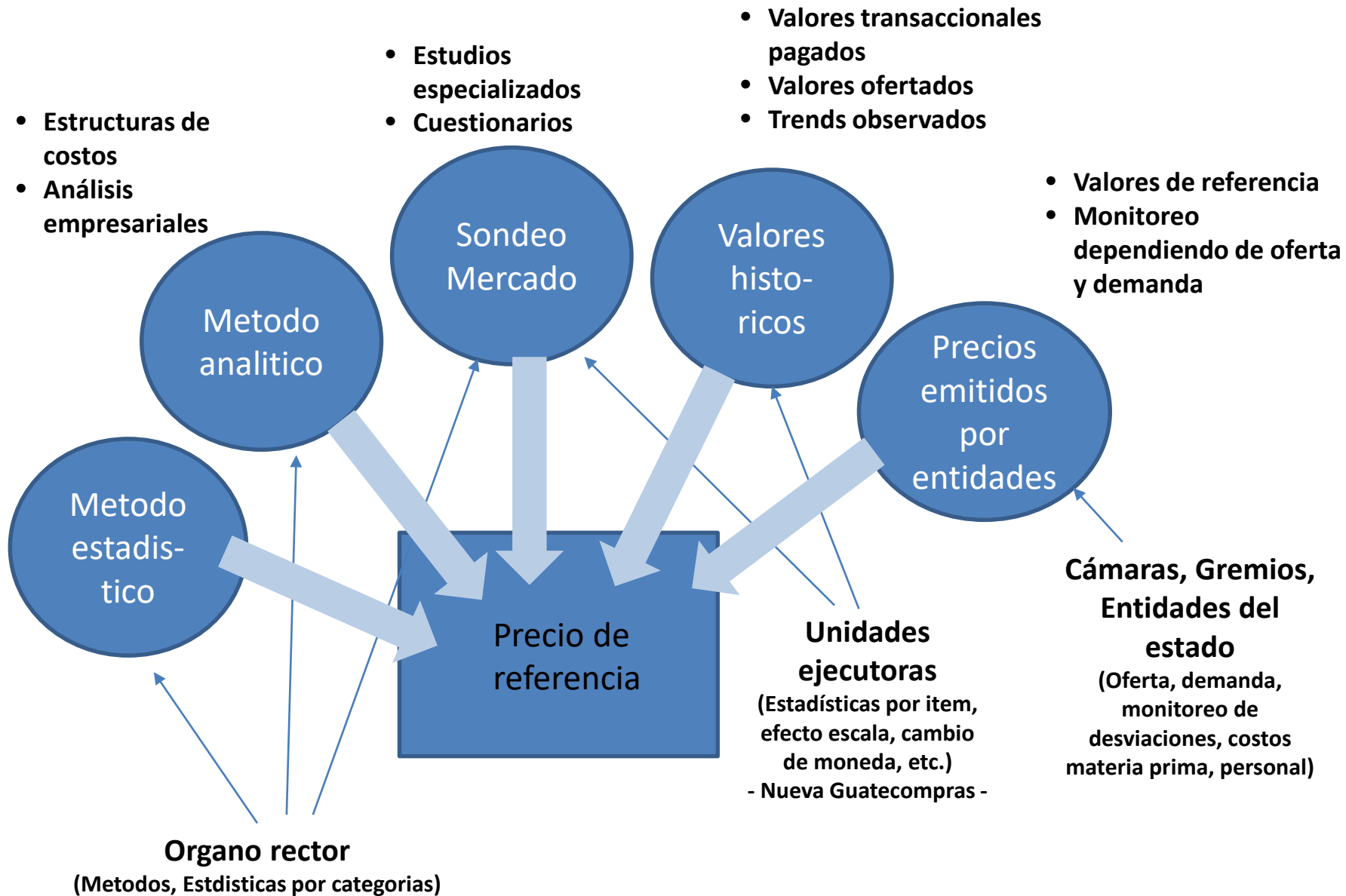
Selección

- El estado compra alrededor de Q17 000 Millones al año
- Existen miles de categorías de compra y cada una cuenta con cientos de items con distintas especificaciones técnicas

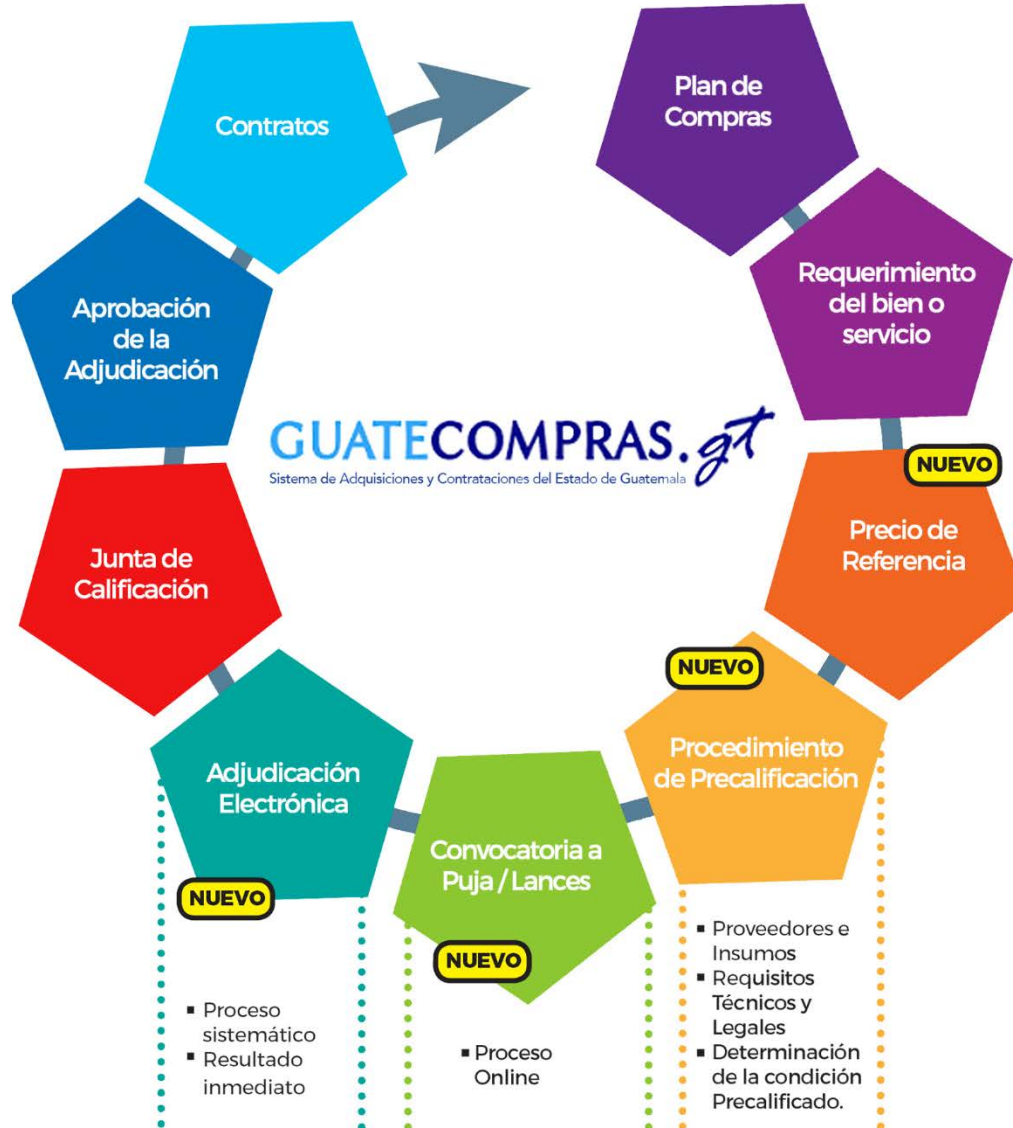
Los países utilizan diferentes métodos para el calculo

	Paraguay	Perú	El Salvador
¿Quién los elabora?	Entidades compradoras bajo parámetros establecidos por el órgano rector (Dirección Nacional de Contrataciones Públicas).	El órgano encargado de las contrataciones en cada Entidad determina el Valor Referencial de Contratación.	Las Unidades Ejecutoras, elaboran los precios de referencia.
¿Como se determina?	<p>A través de métodos, establecidos por el órgano rector.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio promedio de tres adjudicaciones, publicados en el Sistema de Información de Contrataciones Públicas; • Precio promedio de tres potenciales oferentes, requeridos a través de cualquier mecanismo que evidencie su respuesta; • Promedio de tres precios ofrecidos por empresa al publico en general; • Precios publicados por cámaras, organizaciones, instituciones u organismos del sector publico y privado. <p>Banda promedio, si el precio ofertado se encuentra fuera del rango del 30% o menor al 20% al precio de referencia.</p>	<p>De acuerdo a los criterios señalados en el Reglamento.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Valor Referencial se determina sobre la base de un estudio de precios y condiciones que ofrece el mercado; • Análisis de los niveles de comercialización, a partir de las especificaciones técnicas o términos de referencia; • Costos estimados en el Plan Anual de Contrataciones. 	<p>No existe un ente rector, sin embargo las entidades utilizan los siguientes métodos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sondeo de mercados; • Precios históricos;

Tesis: La creación de un precio de referencia debe ser el resultado de la apreciación y seguimiento de varios actores y no solo de un órgano rector



MINFIN desarrollo e implemento la solución tecnologica de la SEI, bajo estandares y reglas de operacion internacionales



Desarrollo MINFIN

- Solución tecnológica desarrollada con recursos propios
- Reglamento desarrollado bajo estándares internacionales
- BID evalúa introducción de SEI para los procesos de compra en prestamos
- Modalidad Contratos abiertos con Puja en nuevo reglamento

SEI todavía poco utilizada por entidades, a pesar por de las visibles ventajas en ciclos de ejecución

MODALIDAD	TIEMPO
Licitación	6-7 meses
Cotización	4-5 meses
Subasta Electrónica Inversa	2-3 meses

- El procedimiento de Precalificación se realiza una vez.

INSUMOS YA PRECALIFICADOS	
Subasta Electrónica Inversa	8 días

Posibles razones observadas para el poco uso hasta ahora:

- Tiempo y capacidad de reacción del INE a los requerimientos de las entidades (explicación del bien o servicio, entendimiento de el efecto de regionalización, etc...
- Poco Marketing hasta ahora
- Inversión inicial de tiempo en la generación de fichas técnicas solidas de los bienes e insumos
- El proceso de pre- calificación detecta muchas deficiencias de proveedores, lo cual reduce el numero de posibles participantes
- Falta de información y datos en gremios, instituciones estatales, etc.
- Desconfianza de lo nuevo

Conclusiones

- La complejidad de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios comprados por el estado sobrepasan las capacidades de una sola institución de proporcionar „el precio de referencia“
- La determinación del precio de referencia debe, en una nueva normativa, ser el resultado consolidado de las diferentes apreciaciones de los actores involucrados -El nuevo Guatecompras transaccional va a ayudar a mejorar las bases históricas de las compras –
- Nuevas soluciones tecnológicas en la creación de mercados electrónicos tienen la capacidad de eliminar por completo la necesidad de fijar un precio de referencia – las fuerzas del mercado lo van ajustando a medida que haya demanda (Principios de e-Bay, p.ej.)
- La Subasta Electrónica a la Inversa debe convertirse en una herramienta impositiva para forzar una sistematización en la generación de fichas técnicas y pre- calificación de oferentes – con ello se mejora la calidad del gasto, la transparencia y se reducen los ciclos de compra -