

CONTRATANDO

Boletín especializado en Contratación Estatal

#20 Edic. Especial 2010

Directora: Elisa Zambrano Olivera

Las Mypes y las ventas al Estado

Por qué decir ¡sí se puede! PÁG.10



▶ Trámite de beneficios del Certificado REMYPE PÁG.4

"Observando" el Observatorio Mype

Entrevista PÁG.11-12

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SEACE

Una guía para encontrarlas rápidamente PÁG.7

ZONA PROVEEDOR_ Cómo inscribirse en el RNP PÁG.3

20 CONTRATANDO

NOVIEMBRE
DICIEMBRE 2010

Boletín Electrónico
distribuido por:



Perú Contrata S.A.C.
Calle Portugal (ex Teruel)
Nº 215 - Pueblo Libre
Teléfono: 423-6708
www.perucontrata.com.pe



DIRECTORA

Elisa Zambrano Olivera

COMITÉ EDITORIAL

Luis Gavidia Morachimo

COLABORADORES:

Patricia Reynaga Alvarado
Sheilla Castro Ausejo
Kelly Chávez Ludeña
Rafael Arauzo Agüero
Ana Fabiola Rojas Remicio

COMITÉ CONSULTIVO

Jorge Danós Ordoñez
Ricardo Salazar Chávez
Richard Martín Tirado
Juan Francisco Rojas Leo
César Ochoa Cardich
Ricardo Rodríguez Ardiles
Jorge Pando Vilchez
Carlos López Avilés

FOTO DE PORTADA:

Perú Contrata



CONTRATANDO no se solidariza necesariamente con el contenido de los artículos, los cuales son responsabilidad exclusiva de sus autores. Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin autorización de Perú Contrata S.A.C.



PUBLICIDAD:

publicidad@perucontrata.com.pe

EncuestaOnLine www.perucontrata.com.pe

¿Considera que las Mypes tienen facilidades para venderle al Estado?



→ **Sí_38% No_62%**

Editorial

Compras estatales: Oportunidades para Mypes

Elisa Zambrano Olivera / Directora



Para los empresarios es importante identificar su mercado objetivo y las oportunidades que ofrece. Ese mercado puede estar compuesto por agentes privados o públicos. Estos últimos constituyen un sector poco explorado, en especial, por las mypes. Se trata de las llamadas compras o contrataciones públicas.

El Estado es el principal comprador a nivel nacional, el presupuesto que maneja supera en demasía los volúmenes de transacciones que uno de los principales agentes privados podría alcanzar. Este nivel monetario lo convierte en uno de los principales focos de atención para aquellos empresarios que deseen invertir su capital y generar negocios.

Un proveedor bien informado tienes altas posibilidades de concretar ventas al Estado

Si nos enfocamos en las cifras el nivel de compras a las mypes es mayor comparado a otros grupos económicos, lo cual hace que sea una oportunidad rentable y provechosa para este tipo de empresas.

¿Cómo venderle al Estado? Entrenándonos, conociendo las reglas para participar y ubicando a tiempo las oportunidades de negocio. Debemos

comprender la lógica que fundamenta cada contrato que celebra el Estado y reforzar los aspectos de mayor relevancia. Participar en una compra pública requiere prestar especial atención al aspecto documentario, con lo cual un proveedor bien informado tiene altas posibilidades de concretar ventas. En esta edición, brindaremos las principales herramientas y pautas que deben conocer las mypes para que puedan ingresar al mercado de las compras públicas. ●

índice

GESTIÓN TOP _pág. 8

ESPECIAL Mypes _pág. 10

ENTREVISTA Mypes _pág. 11

CRITERIOS

ADMINISTRATIVOS _pág. 14

ABC DE LAS CONTRATACIONES DEL ESTADO

RETENCIÓN DEL MONTO DE LA GARANTIA DE FIEL CUMPLIMIENTO _pág. 13



ZONA PROVEEDOR

Inscripción en el RNP

Inscribirse en el Registro Nacional de Proveedores (RNP) es simple y consta de pocos pasos.

TIP1 **PAGO DE LA TASA** Realice el pago en efectivo en cualquier agencia de los Bancos Autorizados (BCP, BBVA, Banco e la Nación y Scotiabank). Debe indicar N° de RUC, tipo de registro y monto de la tasa.



TIP2 **INSCRIPCIÓN EN LÍNEA** Luego de 2 días hábiles -contados a partir del día siguiente de realizado el pago-, ingrese al módulo "Trámites en Línea" en la página web del RNP (www.rnp.gob.pe) y complete todos los datos del formulario electrónico.



TIP3 **ESTADO DEL TRÁMITE** Una vez enviado el formulario vía web, el RNP tiene hasta 30 días hábiles para resolver la solicitud. A partir del 5to día hábil puede ingresar al módulo "Bandeja de Mensajes" en la página web del RNP para verificar el estado de su trámite.



TIP4 **RESULTADOS** La solicitud puede resultar "APROBADA" u "OBSERVADA". En el primer caso, en el mensaje se le otorgará la Constancia Única de Proveedor. De lo contrario, el solicitante tiene 30 días hábiles -desde el día en que fue iniciado el trámite- para realizar la subsanación.



TIP5 **PLAZO DE VIGENCIA** El registro tiene plazo de vigencia de 1 año a partir del día calendario siguiente a su aprobación.



TIP6 **MÓDULO DE CONSULTA** Si desea conocer el estado de su solicitud de inscripción puede hacerlo desde el módulo "Estado inscripción" en la página web del RNP.

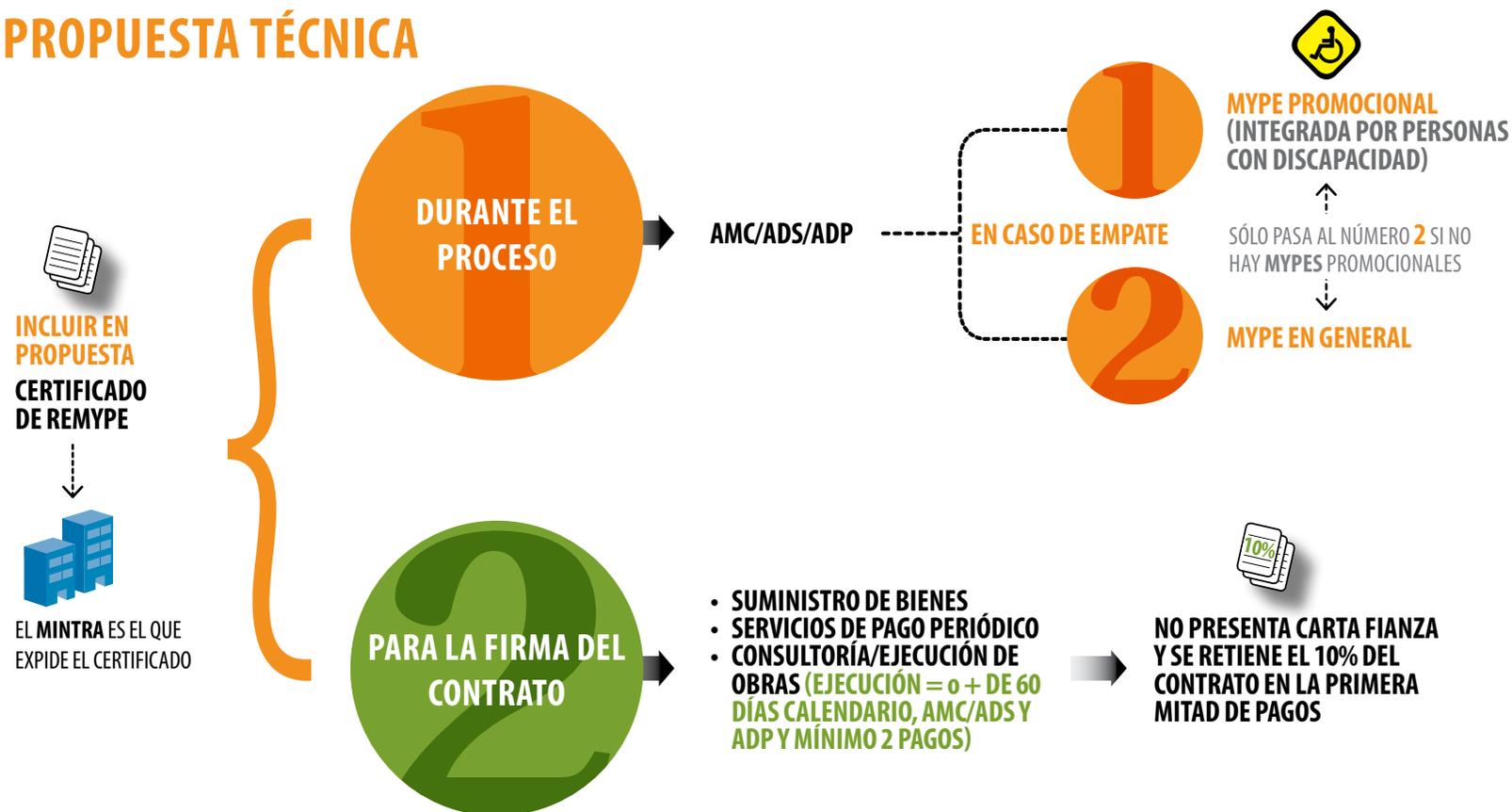


Para poder dar inicio a su trámite de inscripción dispone del plazo de un (01) año, contados a partir del día siguiente de efectuado el pago en el banco.

TRÁMITE DE BENEFICIOS DEL CERTIFICADO REMYPE

El **REMYPE** es el Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa, que administra el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. En dicho registro deben inscribirse las MYPES para acreditar su condición y acceder, entre otros, a los beneficios de la normativa de contrataciones del Estado.

PROPUESTA TÉCNICA



OSCE: Buscando ampliar sus opciones de compra con las Mypes

El presidente ejecutivo de éste organismo, abogado Ricardo Salazar Chávez, nos explica en esta entrevista por qué las Mypes necesitan estar preparadas para participar en las ventas al Estado.

El OSCE promueve una gestión transparente y abierta a todos los sectores económicos. Considerando eso ¿cuál sería su mensaje para las Mypes?

Necesitamos tener reuniones con ellos cuanto antes. Ya sea de forma directa o a través de sus gremios debemos determinar con qué rubros empezar la ejecución de esta ley que ordena que un porcentaje de las contrataciones públicas se reserve a la participación de las Mypes.

El caso peruano tiene una ventaja comparativa respecto a otros países. Ya que hemos establecido una serie de medidas complementarias para el fortalecimiento de la pequeña y micro empresa en las compras estatales.





¿En qué forma se pueden preparar las Mypes para esta mayor apertura?

Es necesario invocar a las Mypes a que se entrenen, que conozcan cómo contratar con el Estado porque hay ciertas formalidades ineludibles que cumplir.

Le explico. En las contrataciones privadas el acuerdo de voluntades de las partes es suficiente para que el contrato sea válido. Aún cuando ninguna de las partes haya leído el código civil este contrato es válido y sólo en temas que se hayan omitido vendrá el código civil a llenar aquellos vacíos de forma supletoria.

Eso es bajo la lógica privada. En el ámbito público es diferente.

En las contrataciones con el Estado hay fondos públicos comprometidos (los que son de toda la ciudadanía), hay finalidades públicas comprometidas y principios que respetar (como los de libre competencia o acceso equitativo). Y como en todo país del mundo aquí en Perú también establecemos reglas para una correcta uti-

El Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE) es la entidad encargada de velar por que se cumplan las normas en las adquisiciones públicas del Estado. Supervisa los procesos de contratación de bienes, servicios y obras.

RICARDO SALAZAR CHÁVEZ

CARGO: Presidente Ejecutivo del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE)

GRADO: Abogado con estudios de Post Grado en Derecho Constitucional por la Pontificia Universidad Católica del Perú y Máster en Derecho de la Contratación Pública por la Universidad Castilla - La Mancha (España).

lización de los fondos públicos. Reglas insertadas en los procesos mismos para formar la voluntad del Estado cuando contrata o en el escenario donde se contrata.

Esto hace que la legislación sea de aplicación directa durante la contratación misma, y obliga el cumplimiento de ciertas formalidades, el uso de determinados mecanismos y una forma de razonar propia del ámbito público.

Por ello, hay ciertos contenidos mínimos que deben saber. Las Mype y los proveedores en general deben entrenarse de estos mínimos que los lleva a contratar eficientemente o con éxito de modo que no haya descalificaciones en temas que son simples pero que no se cumple.

Ahí hay una tarea interesante de capacitación constante. La invocación es que se capaciten en estas materias. ●

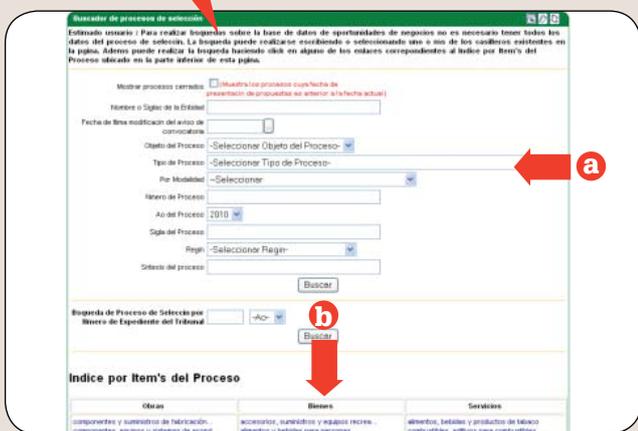
LA GUÍA ELECTRÓNICA DE LAS CONTRATACIONES

BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

PASO 1 Ingrese a www.seace.gob.pe, seleccione la opción **3: Procesos de Selección**.



PASO 2 Podrá buscar oportunidades de negocio de dos maneras: **a) A través de los filtros, y, b) Por el catálogo de los ítems.**



PASO 3 A través de los filtros podrá personalizar las oportunidades de negocio según el interés de cada empresa. Finalmente seleccionamos la opción **Buscar**.



PASO 4 Por el catálogo de los ítems podrá seleccionar el rubro de interés de cada empresa.

Índice por Ítems del Proceso

Obras	Bienes	Servicios
componentes y suministros de fabricación, componentes, piezas y partes de acero, equipo de laboratorio, medición, observación, herramientas y maquinaria en general, experimento e investigación y servicios b.	accesorios, suministros y equipos recios, accesorios y partes para vehículos, alimentos, bebidas y productos de helado , componentes y suministros de fabricación, equipo de laboratorio, medición, observación, herramientas y maquinaria en general, experimento e investigación y servicios b.	alimentos, bebidas y productos de helado, combustibles, aceites para combustibles , componentes y suministros de fabricación, equipo de laboratorio, medición, observación, herramientas y maquinaria en general, experimento e investigación y servicios b.

PASO 5 Después de utilizar cualquiera de las maneras para buscar oportunidades de negocio, observará un listado de procesos. Para mayor información seleccionar la opción **Detalles**.



PASO 6 En la ficha de convocatoria visualizará los datos de la entidad, el calendario del proceso, los ítems, asimismo podrá descargar las bases y otros documentos relacionados.



Con el filtro Fecha de última modificación del aviso de convocatoria podrá buscar oportunidades de negocio publicadas en el SEACE en una determinada fecha.



SECTOR PODER JUDICIAL

LA INSTITUCIÓN:

Sector de la República constituido por una organización jerárquica, encargada de administrar justicia en el país.

LA ORGANIZACIÓN

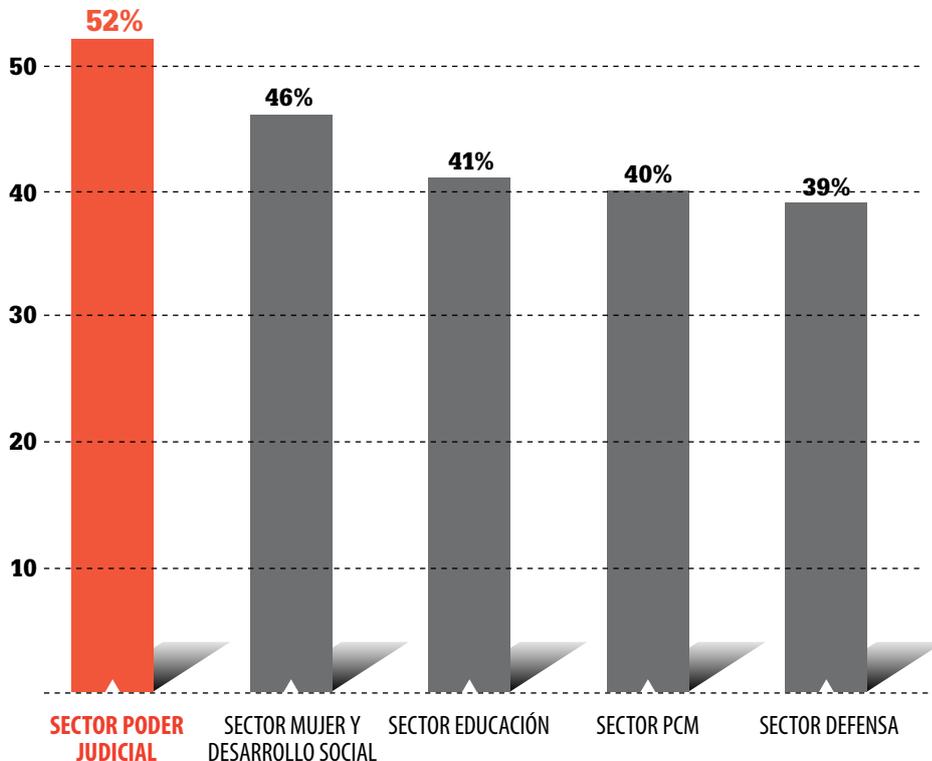
CORTE SUPREMA DE JUSTICIA

ÓRGANOS:

- CORTES SUPERIORES
- JUZGADOS DE PRIMERA INSTANCIA
- JUZGADOS DE PAZ

EL LÍDER

César San Martín Castro



(*) Fuente: SEACE

GESTIÓN TOP es el primer ranking nacional que mide la eficiencia de los organismos públicos respecto a las compras que realizan. Su objetivo es dar a conocer a los mejores ejemplos de gestión de compras en el país.



ÚNICO SISTEMA INFORMÁTICO ESPECIALIZADO
EN CONTRATACIONES DEL ESTADO

SUSCRÍBASE AL **SITCON** Y ACCEDA A:

- Más de **10,000 resoluciones** emitidas por el Tribunal de Contrataciones sistematizadas
- Más de **800 temas** desarrollados por criterios
- Actualización permanente

SUSCRIPCIONES EN:

www.perucontrata.com.pe/sitcon.php

MAYOR INFORMACIÓN EN:

sitcon@perucontrata.com.pe o llamando al **423-6708**



**MAG. LUIS
CANALES
CÁRDENAS**

Experto en
Mypes

UNIÉNDONOS PARA VENDERLE AL ESTADO

El consorcio, un modelo ideal para la participación de las Mypes en las ventas públicas

Asociarse para lograr una meta, no es algo nuevo para los peruanos. En el colegio nos enseñaron que en el Perú antiguo existían tres formas de asociarse para lograr un fin común: el Ayni, la Minka y la Mita, expresiones de trabajo común y solidario.

Esto es algo que está en nuestro inconsciente colectivo, de allí que cuando empezamos a "occidentalizarnos" y realizamos actividades productivas o de comercio, la primera idea que surge es trabajarlo junto a la familia; porque una empresa antes que una sociedad de capitales es una "sociedad de personas", una sociedad donde prima el capital humano.

Este tipo de relaciones las encontramos por ejemplo en las "polladas", o en las "juntas", donde lo importante son las personas que, como dijo Arquímedes, buscan un apoyo para mover el mundo.

La Ley de Contrataciones del Estado

“El consorcio es la unión de personas naturales o jurídicas para lograr un solo fin: hacer negocios con el Estado.”

(Decreto Legislativo N° 1017 y su Reglamento) contempla la posibilidad de conformar este tipo de asociaciones a través de consorcios.

Esta opción ha sido poco explorada por las personas y las empresas, muchas veces debido al desconocimiento de los alcances, posibilidades, limitaciones, ventajas y riesgos de esta modalidad (¿les suena a FODA?).

Al plantear este tema a emprendedores y empresarios, surge un silencio inicial, luego preguntas y más preguntas, de las cuales extraigo las principales respuestas:

- No es una fusión de empresas, si no una sola propuesta hecha por varias empresas para licitar.
- Esta figura, llamada "consorcio", no necesita ser anotada en Registros Públicos.
- Debe tener un sólo interlocutor, por ello sólo uno debe registrarse como postor a la licitación.
- Los pagos se dividen de acuerdo a lo acordado por los participantes del consorcio.
- Todos los consorciados deben contar con RUC y Registro Nacional de Proveedores vigente.
- El consorcio termina junto con la conformidad del servicio o producto.

¿De qué formas se puede realizar un consorcio?

El consorcio es la unión de personas naturales o jurídicas para lograr un solo fin: hacer negocios con el Estado. Por ello existen 2 maneras de conformarlo: la Integración Horizontal y la Integración Vertical, que pasamos a explicar brevemente.

Con la Integración Horizontal, varias empresas que se dedican a lo mismo se unen para atender un pedido que de manera individual no lo podrían conseguir. Las MyPEs muchas tendrán limitaciones en personal, equipos, tecnología o insumos, para licitar con el Estado; pero juntándose con la competencia a la que conocen, y la que los conocen, se puede lograr mayores negocios.

A su vez la Integración Vertical se da cuando la empresa se asocia con sus proveedores para asegurar insumos a menor precio y de manera oportuna (integración hacia atrás), o visto a la inversa, cuando la empresa se asocia con sus clientes para asegurar las ventas (integración hacia delante).

Ya lo dijo Julio César: "Divide y vencerás". Esto se aplica perfectamente en el mercado peruano, en el que más del 90% son MyPEs. Al formar un consorcio se abren las posibilidades de concretar más y nuevos negocios con el Estado. Y con ello más opciones de crecimiento para las MyPEs a mediano plazo. ●



>>> Es recomendable que las Mypes_ se inscriban en el Registro Nacional de Proveedores cada año para lograr participar en las ventas al Estado.

¿PUEDO VENDERLE AL ESTADO?

Es la pregunta que muchos micro y pequeños empresarios se hacen. Pero ¿es esto una utopía o puede convertirse en una realidad para mi empresa? Saque usted sus propias conclusiones

1 EL ESTADO ES EL COMPRADOR MÁS GRANDE DEL PAÍS

El estado maneja un presupuesto de más de 20 mil millones de soles anuales en compras. Puedes venderle a 2,347 compradores repartidos en:

459 NIVEL NACIONAL

312 ÁMBITO REGIONAL

1,576 ÁMBITO LOCAL

2 LA MAYORÍA DE COMPRAS DEL ESTADO LAS HACE CON LAS MYPES

Actualmente existen más de 26,000 Mypes vendiéndole al Estado, ello representa más del 30% de las compras gubernamentales.

3 HAY PROCESOS QUE SON MÁS CONVENIENTES PARA LAS MYPES

El Estado no sólo adquiere bienes o servicios por medio de licitaciones o concursos públicos, los que tienen exigencias más altas. También existen las **adjudicaciones directas públicas, adjudicaciones directas selectivas y adjudicaciones de menor cuantía**, cuyos requerimientos son menos complicados, aquí se concentran la mayoría de las ventas de las Mype al Estado

Pero estos procesos sólo son obligatorios, según el Reglamento, cuando el contrato supera los S/10,800. Si el monto es menor la entidad puede ejecutar compras directas. En este tipo de compras la institución no necesita seguir un proceso de selección sino que una vez que ella ha encontrado alguna empresa que venda lo que necesita le gira una orden de compra y realiza el contrato directamente. Aquí hay aún más oportunidades para las Mypes.

¿Dudas? Las posibilidades entonces están abiertas, sólo se necesita un poco de decisión y prepararse correctamente para empezar a venderle al comprador más grande del Perú.

¿Por dónde empiezo?

Inscribase. No es necesario enterarse de un proceso en el Estado para empezar el proceso de inscripción en el Registro Nacional de Proveedores (RNP). Puedes hacerlo desde ahora y así estar preparado para cualquier proceso en el su empresa pueda participar. El proceso es simple, ingrese a la página web del RNP (www.rnp.gob.pe) y siga los pasos descritos en la página 03 de nuestra publicación

Consulte y revise constantemente el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE - www.seace.gob.pe) donde podrá estar al tanto de todas las oportunidades que vayan apareciendo para venderle a alguna institución estatal.

Infórmese y asesórese. No participe de un proceso sin haber revisado bien las bases del proceso en el que desea participar, así como la Ley y el Reglamento de Contrataciones del Estado. Es importante que esté bien preparado para que estas oportunidades no se le escapen de las manos sólo por desconocimiento u omisión de algún documento. ●



El Observatorio Mype de Compras Estatales en análisis

El nuevo servicio web lanzado por el Ministerio de la Producción significa una gran oportunidad para miles de micro y pequeños empresarios que desean empezar a hacer negocios con el Estado. Contratando habló con Fernando Santa María de la Dirección Mi Empresa, quienes nos brindó mayores alcances.

¿Qué es el Observatorio Mype de Compras Estatales?

Es una ventana de consulta en la página web www.crecemype.pe, que permite acceder a información sobre Oportunidades de Negocio con el Estado así como las contrataciones ya realizadas por las entidades estatales a nivel nacional. También les permite conocer el monto adjudicado al sec-

tor de la micro y pequeña empresa y qué porcentaje representa del total de contrataciones realizadas.

¿Qué beneficios obtienen las Mype que consulten este Observatorio?

Conocer las convocatorias de los procesos de selección que diariamente realizan las entidades a nivel nacional; acceder a las bases de estos procesos in-

centivan su participación en convocatorias de su interés.

Además es un medio a través del cual, los micro y pequeños empresarios pueden conocer el nivel de participación de la MYPE en las contrataciones efectuadas por las entidades públicas.

¿Actualmente cuál es el porcentaje de participación de las Mype en las compras estatales?

De enero a octubre de este año, el monto adjudicado por el Estado a este sector ascendió a S/5,272.80 millones de soles. Lo que representa el 23.75% del total adjudicado al sector empresarial, beneficiando a 18 mil 976 micro y pequeñas empresas,

¿Qué acciones se están tomando para impulsar la participación de



las Mype en las compras del Estado?

El Ministerio de la Producción, a través de la Dirección Mi Empresa, viene desarrollando eventos de sensibilización sobre las ventas al gobierno, encuentros con logísticos del Estado para promover la oferta competitiva de las Mype, también, talleres de capacitación para que desarrollen sus capacidades de venderle al Estado y propuestas de políticas públicas para mejorar el acceso de las Mype al mercado estatal. ●

CreceMype.pe es una página web del Ministerio de la Producción donde se encuentra el Observatorio Mype.

CreceMype.pe es la página web del Ministerio de la Producción a cargo de la Dirección General de la Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas de la misma institución.

Esta Dirección tiene a su cargo cuatro Direcciones especializadas:

- **Dirección MI EMPRESA.** Informa, asesora y capacita a las MYPE con el fin de incentivar su crecimiento y elevar su competitividad. Desde sus áreas de Formalización, Desarrollo de Capacidades, Compras Estatales y Coordinación de Oficinas Regionales a nivel nacional, la Dirección MI EMPRESA brinda soluciones a los empresarios peruanos a la medida de sus necesidades.
- **Dirección de Promoción de Iniciativas Empresariales y Asociatividad.** Promueve el desarrollo de los planes, actividades y programas de alcance nacional para el crecimiento de las MYPE, las iniciativas empresariales y los esquemas asociativos. Se mantiene en coordinación con instituciones públicas y privadas. También desarrolla y difunde programas a nivel nacional para el acceso de la MYPE a los servicios financieros, en tecnología y servicios de desarrollo empresarial que incrementen su competitividad.
- **Dirección de Cooperativas.** Es el encargado de ejecutar y difundir las actividades y programas para fortalecer las capacidades y gestión de las cooperativas. También promueve la asistencia técnica y financiera para este público, a cargo de instituciones y organismos especializados.



PATRICIA REYNAGA ALVARADO

Colaboradora Boletín Contratando

La especialista grafica el procedimiento de retención a las MYPES del monto de garantía de fiel cumplimiento.

Retención del monto de la garantía de fiel cumplimiento

CONDICIONES A TENER EN CUENTA PARA SOLICITAR LA RETENCIÓN EN EJECUCIÓN DE OBRAS:

- **Acreditar su condición de MYPE**
- **Proceso de Selección:**
 - Adjudicación de Menor Cuantía (AMC)
 - Adjudicación Directa Pública (ADP)
 - Adjudicación Directa Selectiva (ADS)

PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA OBRA ≥ 60 DÍAS CALENDARIO.
Los pagos consideren por lo menos dos valorizaciones

En caso que una MYPE haya solicitado que la Entidad le retenga el monto que le corresponde otorgar por concepto de Garantía de Fiel Cumplimiento en un proceso de ejecución de obras, la Entidad seguirá el siguiente procedimiento para efectuar las retenciones:



OBJETO:
Ejecución de la obra "Construcción y Rehabilitación de obras y veredas de San Juanito"

TIPO DE PROCESO:
ADS y el monto del contrato es de S/. 160 000,00

MONTO DE GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO:
S/. 16 000,00



PROCEDIMIENTO PARA EFECTUAR LAS RETENCIONES DE LA GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO

VALORIZACIONES	N° 1	N° 2	N° 3	N° 4
MONTO	S/. 40 000,00	S/. 40 000,00	S/. 40 000,00	S/. 40 000,00

RETENCIÓN DE LA GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO	S/. 8 000,00	S/. 8 000,00	X X X X	
---	--------------	--------------	---------	--

* Además deberá tener en cuenta las obligaciones tributarias establecidas por la Sunat como la Retención del IGV (6% del monto de la factura)

PROGRAMACIÓN VERANO 2011

Nuevos diseños curriculares



Mayor información en www.perucontrata.com.pe

RESOLUCIONES DEL TRIBUNAL

RETENCIÓN DEL 10% DEL MONTO DEL CONTRATO COMO GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO

Resolución N° 208-2009-TC-S4

"(...) El artículo 40 del Texto Único Ordenado de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado aprobado mediante Decreto Supremo 083-2004-PCM, prescribe que una de las garantías que deben otorgar los contratistas es la de fiel cumplimiento del contrato.

En concordancia con lo expresado, la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa – Ley N° 28015 ha establecido en su artículo 21 como un mecanismo de facilitar su acceso al mercado, específicamente en el ámbito de las compras estatales, el sistema alternativo que tienen las MYPE de optar por la retención en lugar de la presentación de la garantía de fiel cumplimiento.

(...) Obra en autos la Carta N° 219-ABH-08, a través de la cual el postor impugnante solicitó la retención del 10% por concepto de garantía de fiel cumplimiento. Toda vez que dicho documento constituye en el fondo una declaración de voluntad en la que se autoriza a la Entidad a efectuar el respectivo descuento, a efectos de hacer uso del sistema de retención como medio alternativo a la presentación de la garantía de fiel cumplimiento, puesto en conocimiento de la Entidad el mismo día que vencía el plazo para suscribir el contrato respectivo; entonces se puede colegir que la misma reunía los requisitos de validez.

(...) Es necesario precisar que dicha retención únicamente resulta factible y aplicable a aquellos procesos de selección en que se suministre bienes o preste servicios de naturaleza periódica y que, por ende, no se encuentren sujetos a un resultado final."

Otros documentos:
Resolución N° 797-2010-TC-S2



>>> El éxito de las ventas al Estado radica_ en gran medida, en buscar permanentemente las oportunidades de negocio en el Seace.

PRONUNCIAMIENTOS DEL OSCE

SOLUCIÓN DE EMPATE Pronunciamiento N° 330-2010/DTN

De acuerdo con el artículo 73° del Reglamento, ante un empate, en las adjudicaciones de menor cuantía y en las adjudicaciones directas, el primer y segundo criterio de desempate están relacionados con otorgar la buena pro a favor de las MYPES.

Sin embargo, tal criterio no es aplicable ni en las licitaciones públicas ni en los concursos públicos, como es el caso del presente proceso; en esa medida, deberá ser suprimida la presentación de la declaración jurada de ser pequeña o micro empresa, referida a los documentos de presentación facultativa, dado que su presentación resulta innecesaria.

Otros documentos:
Pronunciamiento N° 096-2010-DTN
Pronunciamiento N° 135-2010-DTN

GARANTÍAS Pronunciamiento N° 132-2010/DTN

En tanto no se aprecia de las Bases la existencia de prestaciones accesorias a la principal, debe suprimirse de ellas toda referencia a la garantía de prestaciones accesorias.

Adicionalmente, debe suprimirse las disposiciones relacionadas con la posibilidad

de que las MYPES opten por solicitar que, en lugar de garantía de fiel cumplimiento, la Entidad les retenga el monto correspondiente a ésta en la primera mitad de las valorizaciones, ya que tal beneficio, en caso de obras, solo es aplicable a los contratos derivados de adjudicaciones de menor cuantías y adjudicaciones directas, y no de licitaciones públicas.

Otros documentos:
Pronunciamiento N° 143-2009-DTN

OPINIONES DEL OSCE

SOLUCIÓN DE EMPATE Opinión 109-2009/DTN

Considerando lo dispuesto en las normas aplicables al objeto de la prestación y lo señalado por la Dirección Nacional de Relaciones de Trabajo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en su Oficio N° 2126-2009-MTPE/2/11.1, el criterio de solución de empate establecido en el numeral 1 del artículo 73° del Reglamento, será aplicable las microempresas y pequeñas empresas que cuenten con el Certificado de Inscripción o de Reinscripción vigente en el REMYPE y que estén inscritas en el Registro de Empresas Promocionales para Personas con Discapacidad sin establecer distinciones entre empresas comercializadoras de bienes, prestadoras de servicios o ejecutoras de obras.

Otros documentos:
Opinión N° 110-2009-DTN

¹ Cuando en los extractos de los documentos se menciona a la "Ley" y al "Reglamento" se está haciendo referencia a la Ley de Contrataciones del Estado, aprobada mediante Decreto Legislativo N° 1017, y a su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 184-2008-EF.

Convenio Marco

RESPONDE EN ESTA EDICIÓN:



**DENNIS RESOAGLI
MAGUINA**

Miembro del Equipo de Trabajo de Convenio Marco del OSCE

TOME EN CUENTA

El Convenio Marco es la modalidad por la cual se selecciona a aquellos proveedores con los que las Entidades deberán contratar los bienes y servicios que requieran y que son ofertados a través del Catálogo Electrónico de Convenios Marco.

En nuestro próximo número

Plan Anual de Contrataciones

Envíe sus preguntas a bandeja@perucontrata.com.pe y revise las respuestas del experto en nuestra siguiente edición.

¿Cómo se determina qué bienes o servicios pueden ser objeto de un Convenio Marco?

→**D.R. responde:** El Convenio Marco está pensado para los bienes y servicios que pueden tener en el mercado una diversidad de productos pero que cumplen la misma funcionalidad. Por ejemplo, existen en el mercado bolígrafos de tinta seca y punta fina, productos con distintos acabados, presentaciones, agregados, de distintas marcas y modelos, pero la funcionalidad de este bien, por la propia exigencia de los consumidores, es básicamente la misma. Asimismo, se evalúa que la demanda sea transversal al Estado, que sean adquiridos o contratados por Entidades de los distintos niveles de gobierno a nivel nacional y por volúmenes significativos.

¿Actualmente algún tipo de bien o servicio debe contratarse a través de la modalidad de Convenio Marco?

→**D.R. responde:** No. Próximamente se implementará el Convenio Marco de Útiles de Escritorio, compuesto por 441 ítems de los rubros de artículos de escritorio y papelería en general. Precisamente nos encontramos evaluando las propuestas presentadas el 01 de diciembre de proveedores a nivel nacional.

¿Cuál es el beneficio más resaltante para los proveedores adjudicatarios del Convenio Marco?

→**D.R. responde:** Principalmente la eliminación de los costos administrativos vinculados con la participación en distintos procesos de selección, dado que en la modalidad de Convenio Marco los proveedores únicamente participarían en un proceso de selección, se eliminarían los costos de material de escritorio, horas/hombre y demás costos asociados a la participación de los proveedores en procesos de selección referidos al rubro del convenio Marco.

¿Existen otros beneficios adicionales para los proveedores adjudicatarios del Convenio Marco?

→**D.R. responde:** Sí, en lo relacionado al marketing de sus productos, ya que podrá promocionar los mismos de manera virtual a través del Catálogo Electrónico, el que por su naturaleza tiene un alcance global.

Además, podrá participar en múltiples procesos de compra a través de una inscripción única, dado que es posible que cualquier Entidad Pública contrate directamente con alguno de los proveedores adjudicatarios del Convenio Marco.

¿Existe un plazo máximo para que las Entidades procedan al pago de las órdenes de compra y/o servicio notificadas a los proveedores adjudicatarios del Convenio Marco?

→**D.R. responde:** Sí, las Entidades que contraten a través de la modalidad de selección de Convenio Marco deben efectuar el pago dentro de los 20 días calendario de otorgada la conformidad. Esta es una regla de negocio que no opera en las contrataciones tradicionales con el Estado. La idea es que los proveedores que asumen el reto de formar parte del Catálogo Electrónico cuenten con los incentivos suficientes para ofertar sus mejores condiciones en precio y calidad. ●

El Convenio Marco fomenta el marketing de los productos porque promociona los mismos de manera virtual a través del Catálogo Electrónico.



SISTEMA DE INFORMACIÓN TEMÁTICA
EN CONTRATACIONES DEL ESTADO

BUSCADOR DE RESOLUCIONES POR TEMAS

¿Qué es el SITCON?

Es un sistema creado por PERÚ CONTRATA que contiene las resoluciones emitidas por el Tribunal de Contrataciones, clasificadas por temas.

¿Qué son las resoluciones emitidas por el Tribunal de Contrataciones?

Son casos reales que fueron elevados al Tribunal para que éste, basándose en la Ley y Reglamento de Contrataciones, emita una decisión (resolución) final.

¿Para qué me sirven que las resoluciones estén clasificadas por temas?

Para contar con argumentos de defensa al momento de observar las Bases o cuando interpongo un recurso de apelación. Con la clasificación puedo ubicar cómo se aplica determinado tema.

→ Más de **800 temas** → Más de **10,000 resoluciones**

→ Resoluciones desde el 2007 hasta el 2010

MAYOR INFORMACIÓN SOBRE SUSCRIPCIONES EN
www.perucontrata.com.pe o llamando al 423-6708