

**3 niveles**

para desplegar

**valor por dinero**

**Sistema**



**Estrategia**

**Entidades**



**Disciplina**

**Funcionarios**



**Herramientas**

=

+

+

---


# Valor por dinero como **herramienta**

---

Presentado por **Carlos Ortiz**

**Taller Valor por Dinero**

Lima, 22 - 23 de agosto de 2017



---

El Estado compra desde productos de rutina de bajo costo hasta soluciones de alta complejidad

---



## La aproximación a la adquisición

— debe ser proporcional a:

---

**Complejidad** → Condiciones de los requerimientos y necesidades

**Riesgo** → Pérdida de reputación por fallas de la provisión

**Frecuencia** → Compras repetidas o de una sola vez

**Coincidencia** → Número de compradores que necesitan lo mismo

---

### — Esfuerzo y complejidad:

- Complejidad
- Riesgo
- Frecuencia
- Coincidencia

---

Proceso sencillo, poca dirección, poca experticia.

**Herramientas sencillas**

- + Complejidad
- + Riesgo
- + Frecuencia
- + Coincidencia

---

Fuerte estructura de proyecto, experiencia considerable, asesoría externa

**Herramientas complejas**

## Herramientas

Hay herramientas adecuadas para cada etapa del proceso de contratación



Se debe empezar desde valor por dinero para terminar con valor por dinero

## — Empezar bien: Identificar la necesidad

—  
Consultar a los clientes/usuarios es tan importante como el estudio de mercado.

—  
Las consultas a los clientes/usuarios y los estudios de mercado deben complementarse entre ellos.

## Preguntas orientadoras para identificar la necesidad

- a. ¿Qué se va adquirir y por qué?
- b. ¿Cuáles características son esenciales? ¿Cuáles opcionales?
- c. ¿Cuál es la razón principal de esta compra?
- d. ¿Se necesita una solución a la medida o puede adquirirse una disponible?
- e. ¿Qué resultados se esperan de esta compra?



Empezar bien

## Para conocer la necesidad vaya a la fuente primaria

Consulte a funcionarios y ciudadanos a través de:

- Encuestas
- Entrevistas
- Grupos focales

## — Terminar bien: Evaluar el resultado

—  
Al final del contrato es importante comparar el resultado del contrato frente a las expectativas iniciales.  
—

## — Preguntas orientadoras para evaluar el resultado

- ¿Conseguimos lo que pedimos?
- ¿Conseguimos lo que necesitábamos?
- ¿Podemos ver alguna diferencia entre lo que pedimos y lo que necesitamos?
- ¿Podemos explicar la diferencia?
- ¿Cómo influye esta diferencia en nuestros procesos futuros de contratación?

Terminar bien

## Para evaluar el resultado contraste el costo y el beneficio

Un análisis de costo-beneficio es evidencia rigurosa del valor por dinero generado con la adquisición.

Además valida los supuestos iniciales de costos y beneficios estimados

Planee esta evaluación desde el inicio del contrato y recopile la información correspondiente

## Referencias

---

**Australian National Audit Office - ANAO (2012)**, *Developing and Managing Contracts: Getting the right outcome, achieving value for money*

**European Commission**, *Public Procurement Guidance for Practitioners*

**Gobierno de Chipre**, *Public Procurement Best Practice Guide*

**National Audit Office - NAO**, *Assessing value for Money*

**New South Wales Government (2017)**, *Guide to Cost-Benefit Analysis*

**Office of Government Commerce - OGC**, *An introduction to Public Procurement*

---



# Valor por Dinero

---

**Es una perspectiva ampliada:** i) Dinero es más que precio y ii) valor es una dimensión adicional

---

---

**Requiere un contexto adecuado:** Normas alineadas; coordinación interinstitucional; auditorías que midan eficiencia, eficiencia y economía; y una cultura enfocada en producir valor por dinero

---

---

**Se crea a lo largo del proceso de contratación** desde la identificación de la necesidad, pasando por la definición de la modalidad y los criterios de calificación y terminando con la evaluación de los resultados

---

## 3 acciones concretas:

1. —

Construir un caso sobre un proceso específico orientado a valor por dinero (Un caso es exitoso por que se aprendió de los errores)

---

2. —

Tener una primera conversación con los entes de control sobre su aproximación a valor por dinero

---

3. —

Empezar a cambiar la cultura apalancándose en capacitación

---