

## Taller sobre Convenios Marco en Compras Públicas 5 y 6 de noviembre de 2012, Ciudad de Santacruz, Bolivia

La Red Interamericana de Compras Gubernamentales ([www.ricg.org](http://www.ricg.org)) es una iniciativa de los países de América Latina y el Caribe, apoyada por la Organización de los Estados Americanos (OEA), el Banco Interamericano de Desarrollo, constituida como un mecanismo de cooperación técnica horizontal por cuyo medio se promueven, multiplican, fortalecen y dinamizan los intercambios dirigidos a difundir e implementar las mejores prácticas sobre compras públicas en las Américas.

Dentro de la agenda de la Red se ha establecido como prioridad la elaboración de talleres temáticos como iniciativa destinada a desarrollar y fomentar espacios de intercambio de experiencias y capacitación entre los miembros de la Red.

*El Taller sobre Convenios Marco en Compras Públicas es organizado y financiado conjuntamente por la RICG, a través de los organismos internacionales que la conforman, y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo -AECID- en Bolivia.* El taller se celebrará en la ciudad de Santacruz, Bolivia los días 5 y 6 de noviembre de 2012, en el Centro de Capacitación de la AECID, con el objetivo de responder a las necesidades manifestadas por los miembros de la Red para la capacitación e intercambio de experiencias en el tema entre los países y expertos internacionales de la región y el mundo.

### Objetivos:

- Generar conocimientos y habilidades básicas para la implementación de sistemas de convenios marco en los países de la RICG.
- Evaluar factibilidad y organizar eventuales convenios marco regionales.

### Participantes:

- Directores Generales (o equivalentes) de Contratación Pública y Gerentes Técnicos responsables de implementar este tipo de herramientas.
  - **Facilitador principal y Coordinador de taller:** Jorge Luis González, Experto internacional.
  - **Otros facilitadores:** Miguel Porrúa, Especialista Principal del programa e-Gobierno, OEA; y Tomás Campero Especailista líder, División de Monitoreo y Adquisiciones de Operaciones, BID.
  - **Representante de Chile:** Lorena Caro, Jefa División (s) Convenios Marco de ChileCompra.
  - **Representante de Panamá:** Ana Marissa Diaz, Coordinadora de Convenios Marco de PanamaCompra.
  - **Representante de Perú:** Dennis Resoagli, Supervisor de Convenio Marco de la Subdirección de Procesos Especiales Del OSCE.

## Contenidos:

- Concepto, tipos y aspectos generales de los Convenios Marco.
- Gestión de los Convenios Marco.
- Negociación de Convenios Marco.
- Diseño en grupo de un Convenio Marco País: Discusión abierta.
- Mecanismos de adjudicación de los Convenios Marco.
- Participación y competencia de convenios/contratos marco
- Aspectos Económicos de los Convenios Marco: Ahorros.
- Implementación de los Convenios Marco en diferentes sectores.
- Ejercicio práctico y colectivo: Agregación de la demanda. Diseño de un posible convenios marco en la región.

## Metodología:

- 4 secciones: i) conceptos y modelos, ii) gestión/ciclo de un proceso de convenio marco, iii) Estrategias para implementar un sistema de convenios marco, iv) discusión de iniciativa agregación de demanda/convenios marco regionales.
- Organización secciones I a III:
  - 1 experto/facilitador que conduce/modera todo el taller, entrega la visión general y mantiene el hilo conductor a través de introducir/explicar al inicio de cada uno de los módulos y concluyendo al final.
  - 3 expositores/docentes que van entregando para cada uno de los módulos su experiencia y conceptos que les parezcan relevantes, respondiendo consultas, dando consejos, etc. → Importante! Entregar pauta para que organicen su intervención en cada uno de los módulos (ej: en el módulo conceptual deberán describir el modelo de su país con base a +/- 5 componentes)
- Organización sección IV:
  - Expositor que presenta perfil de la iniciativa, presentando ejemplos de experiencia similares.
  - 1 Facilitador que conduce/modera la discusión para concluir factibilidad y posibles ideas de implementación (tipo de convenio, metodología de trabajo, etc.).

# AGENDA

## TALLER SOBRE CONVENIOS MARCO EN COMPRAS PUBLICAS

Día 1, Lunes 5 de noviembre de 2012  
Centro de Formación de la AECID, Bolivia

<b>8:00</b>	<i>Traslado Hotel Cortez al Centro de Formación</i>
-------------	---

### Bienvenida y Organización del Taller

<b>8:30-8:50</b>	<b>Bienvenida</b>
<b>Víctor Navalpotro</b>	<i>Director Centro de Formación, AECID</i>
<b>Tomás Campero</b>	<i>Especialista Líder División de Monitoreo y Adquisiciones de Operaciones, BID</i>
<b>Miguel Ángel Porrúa</b>	<i>Especialista Senior Programa e-Gobierno, Departamento para la Gestión pública Efectiva, OEA</i>

<b>8:50-9:00</b>	<b>Organización del Taller</b>
<b>Jorge Luis González</b>	<i>Facilitador principal</i>

### I. Conceptos y Modelos

<b>9:00-10:30</b>	<b>Conceptos y Modelos de los Convenios Marco</b>
<b>Tomás Campero</b>	<i>Sistemas y Procesos de Convenios Marco (30 minutos)</i>
<b>Representante Panamá Representante Chile Representante Perú</b>	<i>Modelos Específicos:</i> - <i>Experiencia Panamá (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Chile (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Perú (5 minutos)</i>
	<i>Discusión abierta (45 minutos)</i>

<b>Temas a tratar:</b>	Marco regulatorio	Implementación primer convenio marco	Número de convenios marco efectuados a 2012
Número de líneas de productos y servicios catalogados	Entidades contratantes servidas con los convenios marco	Montos de compras por convenio marco	Obligatoriedad del uso del catálogo de compras

<b>10:30-11:00</b>	<b>Café</b>
--------------------	-------------

### II. Gestión y Ciclo de un Convenio Marco

<b>11:00-11:15</b>	<b>Visión General de la Gestión y Ciclo de un Convenio Marco</b>
<b>Facilitador</b>	<i>Presentación General (15 minutos)</i>

<b>11:15-13:00</b>	<b>Diseño y Licitación de Convenios Marco</b>
<b>Facilitador</b> <b>Representante Panamá</b> <b>Representante Chile</b> <b>Representante Perú</b>	<b>Estudio y Diseño de los Convenios Marco (20 minutos)</b> - Experiencia Panamá (15 minutos) - Experiencia Chile (15 minutos) - Experiencia Perú (15 minutos)
	<b>Discusión abierta (40 minutos)</b>

<b>Temas a tratar: Combustibles</b>	Aspectos preparatorios del Convenio Marco	Criterios de estandarización y especificaciones técnicas	Criterios ambientales
Identificación y estimación de la demanda	Dimensionamiento de la oferta	Otros aspectos del análisis del mercado	Experiencias recomendables y no recomendables
Estructura del convenio marco			

**13:00-14:00 Almuerzo**

<b>14:00-15:00</b>	<b>Contenidos Claves de las Bases de Licitación</b>
<b>Facilitador</b> <b>Representante Panamá</b> <b>Representante Chile</b> <b>Representante Perú</b>	<b>Contenidos Claves de las Bases de Licitación (15 minutos)</b> - Experiencia Panamá (5 minutos) - Experiencia Chile (5 minutos) - Experiencia Perú (5 minutos)
	<b>Ejercicio práctico – Cláusulas claves (30 minutos)</b>

<b>Temas a tratar: Pasajes aéreos</b>	Fase precontractual	Tipo o tipos de procedimientos precontractual admitidos en la legislación	Etapas del procedimiento precontractual, estimación de tiempos
Estructura del pliego	Requisitos legales, financieros y técnicos	Criterios de evaluación	

**15:00-15:30 Café**

<b>15:30-16:30</b>	<b>Métodos de Adjudicación</b>
<b>Facilitador</b> <b>Representante Panamá</b> <b>Representante Chile</b> <b>Representante Perú</b>	<b>Métodos de Adjudicación (15 minutos)</b> - Experiencia Panamá (5 minutos) - Experiencia Chile (5 minutos) - Experiencia Perú (5 minutos)
	<b>Ejercicio práctico – Selección de Métodos (30 minutos)</b>

<b>Temas a tratar: Servicios (limpieza, guardianía, etc.)</b>	Informes necesarios para la decisión de adjudicación de los convenios marco	Circunstancias para la declaratoria de proceso desierto	Criterios objetivos para la decisión de adjudicación de los convenios marco
Criterios objetivos que deben usar las entidades contratantes para escoger los bienes y servicios del catálogo de productos	Experiencias positivas y negativas		

<b>16:30-17:30</b>	<b>Gestión del proceso de licitación</b>
<b>Facilitador</b> <b>Representante Panamá</b> <b>Representante Chile</b> <b>Representante Perú</b>	<i>Difusión, Trabajo con la industria, Manejo de cambio (10 minutos)</i> - <i>Experiencia Panamá (10 minutos)</i> - <i>Experiencia Chile (10 minutos)</i> - <i>Experiencia Perú (10 minutos)</i>
	<i>Discusión abierta (20 minutos)</i>

<b>Temas a tratar:</b> <b>Combustibles</b>	manejo con entidades contratantes y organismos de control en la implementación de los convenios marco en su país	Proceso de socialización con los proveedores	Experiencias positivas y negativas
---	--	--	------------------------------------

<b>17:30</b>	<b>Cierre primer día</b>
--------------	--------------------------

<b>18:00</b>	<b>Traslado Centro de Formación al Hotel Cortez</b>
--------------	---

**Día 2, Martes 6 de noviembre de 2012**  
Centro de Formación de la AECID, Bolivia

<b>8:30</b>	<b>Traslado Hotel Cortez al Centro de Formación</b>
-------------	---

## II. Gestión y Ciclo de un Convenio Marco (Continuación)

<b>9:00-10:30</b>	<b>Ejecución/Administración de Convenios Marco Adjudicados: Software, catalogación,</b>
-------------------	---

<b>Miguel Porrúa</b> <b>Representante Panamá</b> <b>Representante Chile</b> <b>Representante Perú</b>	<i>Software (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Panamá (15 minutos)</i> - <i>Experiencia Chile (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Perú (5 minutos)</i>
--	--

<b>Temas a tratar:</b>	Tipo de software y desarrollo	Funcionalidades principales	Funciones del área de infraestructura del organismo rector
------------------------	-------------------------------	-----------------------------	--

<b>10:30-11:00</b>	<b>Café</b>
--------------------	-------------

<b>11:00-13:00</b>	<b>Ejecución/Administración de Convenios Marco Adjudicados (continuación)</b>
--------------------	---

<b>Facilitador</b> <b>Representante Panamá</b> <b>Representante Chile</b> <b>Representante Perú</b>	<i>Catalogación (15 minutos)</i> - <i>Experiencia Panamá (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Chile (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Perú (5 minutos)</i>
--	--

<b>Temas a tratar: (limpieza, guardiana, etc.)</b>	Procedimiento de catalogación	Sistema de actualización de información	Mecanismo operativo de compra
Información de bienes y servicios a disposición de las	Ejemplo práctico de ficha de producto entidades contratantes		

<b>Facilitador</b> Representante Panamá Representante Chile Representante Perú	<b>Adopción y Entrenamiento (5 minutos)</b> - <i>Experiencia Panamá (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Chile (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Perú (5 minutos)</i>
---	---

<b>Temas a tratar:</b>	Difusión del uso del sistema	Instructivos y manuales para la operación	Capacitación a compradores públicos
Entrenamiento a vendedores			

<b>Facilitador</b> Representante Chile Representante Panamá Representante Perú	<b>Renovación de Productos y Precios (5 minutos)</b> - <i>Experiencia Chile (10 minutos)</i> - <i>Experiencia Panamá (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Perú (5 minutos)</i>
---	---

<b>Temas a tratar: Equipos informáticos o electrónicos</b>	Puede un proveedor suprimir un producto del catálogo? Bajo qué circunstancias?	Puede un proveedor cambiar un producto por otro en el catálogo? Bajo qué circunstancias?	Puede un proveedor añadir productos en el catálogo? Bajo qué circunstancias?
Puede un proveedor ser suspendido o excluido del convenio marco, y sus productos del catálogo? Bajo qué circunstancias?	Pueden nuevos proveedores ser incluidos en el convenio marco y sus productos en el catálogo?	Esquema de administración de precios en el catálogo	

<b>Facilitador</b> Representante Perú Representante Panamá Representante Chile	<b>Gestión de Incidentes (5 minutos)</b> - <i>Experiencia Perú (10 minutos)</i> - <i>Experiencia Panamá (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Chile (5 minutos)</i>
---	---

<b>Temas a tratar: Pasajes aéreos</b>	Quién administra los incidentes? El ente rector o las entidades contratantes?	Canales de comunicación: epistolares, tecnológicos	Coordinadores o delegados de las partes para la administración del convenio marco – responsabilidades
Mecanismos de solución de diferencias	Remedios antes del conflicto		

<b>Facilitador</b> Representante Panamá Representante Chile Representante Perú	<b>Otros aspectos relevantes: Logística y Pagos (5 minutos)</b> - <i>Experiencia Panamá (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Chile (5 minutos)</i> - <i>Experiencia Perú (5 minutos)</i>
---	---

<b>Temas a tratar: Material de oficinas</b>	Ciclo de funcionamiento de las compras por catálogo
---	---

13:00-14:00

**Almuerzo**

### III. Estrategias de Implementación de un Sistema de Convenios Marco

14:00-16:00	<b>Estrategias de Implementación de un Sistema de Convenios Marco</b>
<b>Facilitador</b>	<i>Presentación General (15 minutos)</i>
<b>Representante Panamá</b>	<i>Etapas de Implementación Estrategias comunicación y marketing (20 minutos)</i>
	<i>Discusión abierta (15 minutos)</i>
<b>Representante Chile</b>	<i>Aspectos Normativos Aspectos Institucionales y Recursos Humanos (20 minutos)</i>
	<i>Discusión abierta (15 minutos)</i>
<b>Representante Perú</b>	<i>Recursos Financieros Alianzas requeridas (Contraloría, Organismos empresariales) Desarrollo de Software (20 minutos)</i>
	<i>Discusión abierta (15 minutos)</i>

<b>Temas a tratar:</b> Material de oficinas-bienes de consumo común	Aspectos positivos y negativos de la experiencia
--	--

16:00-16:30	<b>Café</b>
-------------	-------------

### IV. Iniciativa de Agregación de demanda

16:30-17:30	<b>Iniciativa de Agregación de demanda</b>
<b>Miguel Porrúa</b>	<i>Presentación General (20 minutos)</i>
	<i>Discusión abierta (40 minutos)</i>

17:30-18:00	<i>Clausura del taller y entrega de certificados</i>
-------------	--

18:30	<i>Traslado Centro de Formación al Hotel Cortez</i>
-------	---