

Premio Interamericano a la Innovación para la Gestión Pública Efectiva - Edición 2017

User Information

Name: Anonymous Email: N/A Location: N/A Company: N/A
Position: N/A IP Address: 148.101.176.122
Started: 07/31/2017 10:27 AM Completed: 07/31/2017 3:12 PM
Time Spent: 0 days, 5 hours, 285 minutes,
17093 seconds, 17093000 Custom 1: N/A milliseconds
Custom 2: N/A Custom 3: N/A

Estado Miembro Postulante:

República Dominicana

Institución Pública Postulante:

Dirección General de Contrataciones Públicas

Nombre de la Experiencia Innovadora:

Ruedas de negocios del mercado público: herramienta de inclusión y acceso a las compras públicas

Tiempo de implementación de la Experiencia Innovadora:

3 años

Categoría a la que postula:

Innovación en las Compras Gubernamentales

En este apartado, se requiere hacer una presentación resumida de la Experiencia Innovadora:

En esta postulación estamos presentando la experiencia de la Dirección General de Contrataciones Públicas de la República Dominicana en la implementación de las RUEDAS DE NEGOCIOS como instrumento de fomento para la promoción del mercado público para mujeres empresarias, MIPYME, así como mujeres empresarias y desarrollo territorial.

Desde el año 2012 estamos reformando el mercado público, a través de los que denominamos el modelo dominicano de compras públicas inclusivas, que nos ha permitido avanzar de forma sustantiva en la inclusión de mujeres en el mercado.

En el año 2014 diseñamos las Ruedas de Negocios como un mecanismo de promoción del mercado, tomando aspectos de esta práctica que se utiliza en la promoción de las inversiones y exportaciones, pero adaptado al mercado público.

Desde 2014 a la fecha hemos implementado siete ruedas de negocios en las que han participado 1.328 proveedores del Estado que se han podido reunir con 60 unidades de compra del Estado. Las ruedas de negocios se realizan en todo el territorio del país, con el objetivo de mejorar las oportunidades del mercado público para toda la población, así como facilitar la desconcentración del Estado en el territorio, dado que se promueve la participación de proveedoras locales y se articula el trabajo con la sociedad civil que opera en el territorio.

Las encuestas aplicadas a proveedoras y compradores arrojan altos niveles de satisfacción. Las proveedoras nuevas han logrado venderle al Estado y los compradores pudieron conseguir cubrir bienes y servicios de los que antes carecían.

Creemos que las ruedas de negocios son un poderosa instrumento de política pública, que se está consolidando en República Dominicana y que puede ser implementada por otros países que busquen fortalecer el mercado público como herramienta de desarrollo económico y social.

Información de contacto Nombre de la Entidad postulante:

Dirección General de Contrataciones Públicas de la República Dominicana

Dirección y teléfono:

Calle Pedro A. Lluberes, Esq. Rodríguez Objío, Gazcue. Santo Domingo, República Dominicana.
(809) 682-7407 / (829) 681-7407

Página web:

<http://www.dgcp.gob.do/>

E-mail:

direcciongeneral@dgcp.gob.do

Nivel Administrativo de la Entidad:

Nivel Nacional

Naturaleza Administrativa de la Entidad:

Ministerio, Secretaría

1. Resumen Ejecutivo: En esta sección se pide exponer en detalle la experiencia innovadora. Por favor, facilite que corrobore y dé más elementos sobre la iniciativa

En esta postulación estamos presentando la experiencia de la Dirección General de Contrataciones Públicas de la República Dominicana en la implementación de las RUEDAS DE NEGOCIOS como instrumento de fomento para la promoción del mercado público para mujeres empresarias, MIPYME y desarrollo territorial.

Desde el año 2012 estamos reformando el mercado público, a través de los que denominamos el modelo dominicano de compras públicas inclusivas, que nos ha permitido avanzar de forma sustantiva en la inclusión de las mujeres en el mercado.

En el año 2014 diseñamos las Ruedas de Negocios como un mecanismo de promoción del mercado, tomando aspectos de esta práctica que se utiliza en la promoción de las inversiones y exportaciones, pero adaptado al mercado público.

Desde 2014 a la fecha hemos implementado siete ruedas de negocios en las que han participado 1.328 proveedores del Estado (que cuentan con un 40% de participación de mujeres) se han podido reunir con 60 unidades de compra del Estado. En las ruedas de negocios convocamos a compradores con alto potencial de realizar contratos en el territorio donde se va a desarrollar la rueda de negocios, así como a proveedores registrados o con potencial de proveer al Estado en los bienes y servicios que el Estado está demandando en la zona.

En el evento de las ruedas de negocios desplazamos al territorio todos los servicios con que cuenta Contrataciones Públicas, tales como las capacitaciones sobre la Ley de Compras Públicas, entrenamiento sobre el nuevo portal transaccional, inscripción en catálogo electrónico, instalación de la APP ComprasRD, así como damos participación a otras instituciones de servicios que promueven el desarrollo empresarial del país.

Las ruedas de negocios duran dos días, en donde en reuniones de 15 minutos, tanto proveedoras como compradores conversan sobre los bienes y servicios que se ofrecen y demandan, intercambian opiniones sobre la calidad de los mismos, las modalidades, tiempos, forma de pago, requisitos, etc. En una rueda de negocios una proveedora logra conversar de forma organizada con 40 compradores potenciales de sus bienes y servicios, algo impensado en el mundo de los negocios.

Las ruedas de negocios se realizan en todo el territorio del país, con el objetivo de mejorar las oportunidades del mercado público para toda la población, así como facilitar la desconcentración del Estado en el territorio, dado que se promueve la participación de proveedoras locales y se articula el trabajo con la sociedad civil que opera en el territorio.

Las encuestas aplicadas a proveedores y compradores arrojan altos niveles de satisfacción. Las proveedoras nuevas han logrado venderle al Estado y los compradores pudieron conseguir cubrir bienes y servicios de los que antes carecían.

Creemos que las ruedas de negocios son un poderoso instrumento de política pública, que se está consolidando en República Dominicana y que puede ser implementada por otros países que busquen fortalecer el mercado público como herramienta de desarrollo económico y social.

Video de promoción de la 7ma Rueda de Negocios <https://www.youtube.com/watch?v=yEHnCBJUArAw>

2. Antecedentes: Describa la situación inicial que se pretendió fortalecer y/o mejorar anterior a la implementación de la experiencia innovadora.

Cuando el Presidente Medina asumió el gobierno en agosto de 2012, el mercado público apenas tenía algunas publicaciones de procesos de compras en la web comprasdominicana.gob.do siendo que el mercado estaba cooptado por un sistema político clientelar, con pocos participantes y casi nula información. Las mujeres casi no tenían participación en el mercado. A partir de 2012 comenzamos a implementar lo dictado por la Ley 340/06 que implica máxima publicidad de los procesos y reducción de garantías económicas para las MIPYMES. Por otra parte, el plan de gobierno nos exigía utilizar el mercado público como herramienta de desarrollo de las mujeres y MIPYME, así que diseñamos una estrategia para llevar adelante ese desafío. Con apoyo del BID y de otros cooperantes logramos pasar de 19.000 proveedores registrados a 61,624 a fines de 2016. Ejecutamos un Programa FOMIN dirigido a mujeres proveedoras del Estado. La capacitación era inexistente, no había documentos estándar, las MIPYME casi no participaban, lo que podía ser producido en el país se importaba y las mujeres no estaban visibilizadas ni incluidas. Era un mercado que operaba opaco y poco accesible. La mayor parte de las compras se hacían centralizadas en Santo Domingo y estaban en manos de pocos proveedores. A pesar de que implementamos la Ley 340/06 y se generaron otros instrumentos legales, necesitábamos avanzar de forma más rápida y por eso tomamos las mejores prácticas del mundo empresarial para aplicarlas al mercado público dominicano. Las Ruedas de Negocios nos permitieron hacer visible la política pública, tomar contacto con proveedores y compradores, entender mejor las necesidades y generar soluciones.

3. Vinculación de la Experiencia Innovadora con la Categoría Seleccionada: Por favor, explique la relación existente entre la Experiencia Innovadora y la Categoría seleccionada en forma breve y concisa

Esta experiencia innovadora que consiste en implementar ruedas de negocios para el mercado público tiene alta relación con el modelo dominicano de inclusión de la mujer en el mercado. Hemos diagnosticado que, para incentivar a la mujer a participar del mercado, esta debe tener confianza en los actores del sistema. Las ruedas de negocios hacen que los funcionarios públicos que compran sean visibles y accesibles, en donde se pueden hacer todas las preguntas y evacuar las dudas que se tenga del mercado.

Como parte de validar y cuantificar el impacto de las compras públicas realizadas a las mujeres, se procedió a realizar un estudio de impacto econométrico (<https://goo.gl/H5OSYZ>), el cual indica que existe un impacto positivo de las compras públicas en las mujeres. En promedio, el incremento de los ingresos anuales para las mujeres que participan de las compras públicas con relación a las que no participan es de US\$80.000. Se estimó que las compras públicas destinadas a las mujeres, implican una creación de valor agregado equivalente a 0.28% del PIB en 2015, con un estimado por intervalo que va de 0.11% a 0.45% del PIB. Y se cuantificó en 0.36 el multiplicador de las compras públicas a las mujeres, cifra que queda en el entorno del multiplicador del gasto público de capital estimado para el país.

La mujer beneficiaria de las compras públicas aumenta significativamente su nivel de ingresos, acelerando su proceso de acumulación de capital, lo que permitiría en un futuro generar mayores ventas y valor agregado.

Las mujeres que se benefician de las compras públicas logran un nivel de productividad que se desvía en un 6.6% por encima del nivel estimado promedio, en contraste, el grupo de no beneficiarias, tienen una productividad inferior en un 34.1%. Esto sugiere que las compras públicas elevan significativamente la productividad de las empresas dirigidas por mujeres. Cabe destacar que la mejora de la productividad de las empresas dirigidas por mujeres es mayor que el incremento observado en las empresas dirigidas por hombres.

Las ruedas de negocios tienen impacto económico, ambiental y social. En lo económico permiten descentralizar las compras públicas en el territorio, con lo cual el gasto se aplica donde se consumen bienes y servicios, a la vez que nuevas proveedoras logran acceder al mercado. En los territorios se articula una red de apoyo en la temática de compras públicas que genera mejores oportunidades para las MIPYME y mujeres. En lo social, damos acceso a mujeres, así como sectores productivos al mercado público, impactando en las familias, salarios y comunidades. En materia ambiental, al comprar el Estado en donde consume, se baja la huella de carbono del transporte de mercancías, a la vez que hemos identificado nuevos productos verdes que se presentan a los compradores en las entrevistas, como luces LED, aire acondicionado inverter de bajo consumo, etc.

La Rueda de negocios del mercado público es una herramienta de gran utilidad para los actores que intervienen en ella, pues adicional a los beneficios directos que ofrece, como los encuentros de negocios, asistencia técnica, capacitación en diversos temas, entre otros, también tiene beneficios indirectos para los participantes.

Testimonio de una Proveedoras, Mirian de Peralta:

“Es una iniciativa tremenda está que están haciendo con las pequeñas empresas, estas ruedas de negocios. Por qué nos da oportunidad a nosotros las MIPYMEs a expandir nuestros productos.”

Video de la 4ta Rueda de Negocios de la Región SUR

<https://www.youtube.com/watch?v=mF8FvQ9buUw>

4.a.1 ¿Quién ideó la Experiencia Innovadora?: - Informe de Consultoría- Propuesta Política- Funcionarios de la misma entidad

En el año 2014 el Viceministerio de la MIPYME estaba organizando un evento anual que se denomina Semana PYME. En años anteriores desde Contrataciones Públicas habíamos instalado un stand de información, pero en esta ocasión queríamos hacer algo diferente, así que pensamos que adaptar las ruedas de negocios del mercado privado al mercado público, para lo cual diseñamos un piloto para mujeres empresarias. En esa primera rueda de negocios invitamos a seis unidades de compra y a 100 MIPYME. Logramos realizar 280 entrevistas y de la aplicación de encuestas vimos que todos estaban muy conformes y entusiasmados con la actividad. Esa primera rueda de negocios la realizamos con el apoyo técnico y financiero del BID/FOMIN. La organización estuvo a cargo del personal técnico de la unidad de proyectos de la Dirección General de Contrataciones Públicas.

A la fecha se han realizado 7 ruedas de negocios con el siguiente detalle:

- En la 1ra. Rueda de Negocios en Santo Domingo, 6 Unidades de Compra
- En la 2da. Rueda de Negocios en Santiago de los Caballeros, 17 Unidades de Compra
- En la 3ra. Rueda de Negocios en Santo Domingo, 36 Unidades de Compra
- En la 4ta. Rueda de Negocios en Barahona, 15 Unidades de Compra
- En la 5ta. Rueda de Negocios en Santo Domingo con Ministerio de Relaciones Exteriores, 1 Unidad de Compra
- En la 6ta. Rueda de Negocios en Santo Domingo, 45 Unidades de Compra
- En la 7ma. Rueda de Negocios en Santo Domingo en Moca, 12 Unidades de Compra

4.a.2 Describa los elementos que hacen que la Experiencia Innovadora en gestión pública de su entidad sea innovadora:

Las ruedas de negocios son innovadoras porque toman aspectos del mercado privado de la promoción de inversiones y de exportaciones, pero lo aplican en el mercado público. En dos días tanto proveedoras como compradores, con cero costos de participación e igualdad, logran tomar contacto

en reuniones de trabajo organizadas, en las que ambas partes se ven las caras y pasan de ser un número de proveedor o de unidad de compra a personas concretas que tienen necesidades, inquietudes y preferencias.

La mayor parte de las transacciones del mercado público de dominicana y de muchos países de la región se da a través de la modalidad de compra menor o compra directa, donde se piden tres cotizaciones por invitación directa y se adjudica de forma muy veloz. Ese nicho de mercado es muy interesante para las mujeres y MIPYMEs, en las ruedas de negocios pueden conocer a los compradores y lograr ser tenidos en cuenta en ese segmento de mercado de bajo monto e importante cantidad de transacciones, que resulta ideal para un proveedor que recién se inicia en el mercado. Logramos llevar todos los servicios de Contrataciones Públicas a un gran evento, bien organizado y de jerarquía, que potencia a las personas, genera confianza, transparencia y facilidad de acceso a las proveedoras. En días previos a la rueda hacemos capacitación de proveedores, les explicamos que es una rueda de negocios, qué objetivos tiene, como deben prepararse, que aspectos destacar, como comunicarse, etc. Lo mismo hacemos con los compradores, unos días antes los reunimos para conversar sobre la rueda, la ubicación de las mesas, tiempos, expectativas, horarios, etc.

Video con testimonios de proveedores de la 1era. Rueda de Negocios:

<https://www.youtube.com/watch?v=U-WaUG-geo&t=273s>

4.a.3 ¿Existieron algunos antecedentes de la experiencia innovadora, sea en la misma entidad u otra?:

Ruedas de negocios empresariales se conocen desde hace mucho tiempo, pero no para el mercado público. En otros países se han hecho las llamadas ruedas a la inversa, que reúnen a compradores y proveedores para hacer subasta inversa de bienes y servicios. En Chile se hace una feria de proveedores, donde se instalan stands.

El modelo dominicano de compras públicas inclusivas implica accesibilidad a bajo costo; nosotros queremos dar acceso a mercado a las MIPYME y mujeres de forma rápida y luego articularlos para que se fortalezcan. El mercado de las compras menores y directas está disponible para este segmento de mercado y con las ruedas de negocios queremos ampliar la vinculación entre compradores y proveedores en dicha modalidad que es de rápida resolución y bajo riesgo. También buscamos que los compradores tomen contacto con proveedores de bienes de fabricación nacional para que estos se organicen en cluster y participen de licitaciones, como las del mobiliario escolar, calzado de niños y fuerzas de seguridad, uniformes escolares y de la policía, alimentos para escuelas, confecciones para hospitales, etc.

Testimonio de una Proveedora, Reyna Guzman:

“Me parece una Excelente iniciativa de la DGCP porque creemos como empresarios y como empresa que es una oportunidad de negocio para las MIPYMEs para expandir nuevos negocios con el Estado.”

4.b.1 ¿Cómo la iniciativa beneficia a la población objetivo? Por favor, indicar datos comparativos:

Pese a que el camino para lograr la igualdad entre mujeres y hombres es largo, las mujeres han logrado reducir poco a poco esta brecha y abrirse espacio en distintos ámbitos. En 2012 la tasa de desocupación femenina era de un 22.4% y la masculina de un 8.2%, en tanto el salario mensual promedio de la mujer era de USD\$287 contra USD\$350 de los hombres.

En 2012, una gran parte de las mujeres estaban excluidas del mercado público debido a la falta de acceso a la información sobre las licitaciones, conocimiento de los procedimientos, capacidad para cumplir los requisitos y sobretodo la carencia de políticas y programas que le permitieran participar plenamente en ese mercado.

Solo se contaba con un total de 1,748 mujeres inscritas como proveedoras del Estado. La Dirección General de Contrataciones Públicas –DGCP- comienza a analizar la realidad de las mujeres, a través de estudios y análisis desarrollados para entender el mercado, conocer sus necesidades, eliminar las barreras de acceso y encontrar las oportunidades de negocio para las mujeres.

El análisis de las adjudicaciones del mercado público mostraba una alta concentración de proveedores, es decir, un mercado con muchas desigualdades. Las compras se realizaban de manera centralizada en la capital del país, favoreciendo a los proveedores de Santo Domingo, siendo esto una barrera a la inclusión de la mujer de otras regiones.

Adicionalmente, se identificaron otras barreras que atentaban contra la inserción de las mujeres en el mercado, como:

- Ausencia de publicidad de los procesos de convocatorias;
- Falta de capacitación y asistencia técnica para vender al Estado;
- Existencia de un gran número de empresas informales lideradas por mujeres que no estaban inscritas como contribuyentes de impuestos, prerrequisito para poder venderle al Estado;
- Desconocimiento de la oferta de bienes y servicios de las mujeres y cuáles son sus necesidades;

- Bajo nivel de asociación de mujeres;
- Alto grado de desconfianza de parte de los compradores de las instituciones respecto a la capacidad de las mujeres para entregar bienes y servicios;
- Especificaciones técnicas y criterios de evaluación que no favorecen la contratación de mujeres, aún en los procesos diseñados específicamente para dicho segmento;
- Dispersión de información de las oportunidades de negocio para mujeres y escasa participación de dicho grupo en el interior del país.

Esta experiencia permite a las mujeres tomar contacto directo con compradores importantes del mercado público, que de otra manera difícilmente pueda lograrse. En dos días las proveedoras logran tener entrevistas con compradores que les llevaría un año que los atiendan. Llevamos las ruedas de negocios a los territorios, así que nos acercamos a donde están las proveedoras y hacemos que el Estado compre en las localidades en donde se consumen los bienes y servicios, impactando en las comunidades y bajando costos de transporte. Incluimos a mujeres y MIPYME, así como potenciamos la articulación productiva regional, dado que las ruedas de negocios las implementamos con socios locales, como universidades, cámaras empresariales, centros de desarrollo empresarial, etc. Se difunden en todo el territorio nacional las oportunidades del mercado público, democratizando el gasto. Gracias a las Ruedas de Negocios del Mercado Público los compradores tienen una amplia cartera de proveedores a quién comprar bienes y servicios que les demandan sus instituciones y se mejora la eficiencia del Estado. En la última encuesta a compradores, le preguntamos si participarían en próximas ruedas de negocios y un 100% indicó que si lo haría.

Video del desarrollo de la 5ta. Rueda de Negocios:

<https://www.youtube.com/watch?v=hhdOktWv370>

Testimonio de una Proveedora, Reyna Guzman:

“Me parece una Excelente iniciativa de la DGCP porque creemos como empresarios y como empresa que es una oportunidad de negocio para las MIPYMES para expandir nuevos negocios con el Estado.”

Video del desarrollo de la 5ta. Rueda de Negocios: <https://www.youtube.com/watch?v=hhdOktWv370>

4.b.2 ¿Cuenta con indicadores cualitativos y cuantitativos que muestren beneficios prácticos de los ciudadanos? Por favor, mencionarlas:

Medimos el impacto de las ruedas de negocios con los siguientes indicadores: Encuestas a compradores públicos sobre las ruedas de negocios. Encuestas a proveedores luego de cada rueda de negocios.

Un 95% de los compradores indica que incrementó el número de proveedores a los que les compra a partir de las ruedas de negocios. Un 100% de los compradores califica como buenas (33%), muy buenas (39%) y excelentes (28%) las ruedas de negocios.

Un 70% de las proveedoras califica de excelente el nivel de satisfacción con las reuniones de negocios, un 23% muy bueno y 6% bueno. Un 99% de las proveedoras indica que participaría en otras ruedas de negocios. Las proveedoras indican que lo que más valoran es la información sobre los requerimientos de los compradores (56%), conocer la demanda del Estado (44%), realizar potenciales acuerdos posteriores con compradores (43%), y recibir recomendaciones de mejora de bienes y servicios (22%).

Un 36% de las proveedoras participantes en ruedas de negocios indica en las encuestas que luego de la rueda de negocios participó en procesos de compra. Un 23,4% indica que fue adjudicado en un proceso de compra luego de la rueda de negocios.

A partir del 2012, hemos puesto en marcha estrategias y herramientas a favor del fomento y fortalecimiento para la inclusión de las mujeres en el SNCCP. En dicho año, el Registro de Proveedores no contaba con ningún tipo de información sobre género. Desde el 2005 hasta 2012 logramos identificar 1,748 mujeres inscritas; desde 2012 hasta 2016 se registraron 13,204, evidenciándose un incremento histórico de un **655%** en la incorporación de las mujeres en el citado registro.

En 2013, realizamos una auditoria del Registro de Proveedores, analizando la composición accionaria de los proveedores inscritos, para identificar las mujeres propietarias de empresas. Como resultado de este operativo, pudimos obtener la información sobre “Mujeres Empresarias” o empresas lideradas por mujeres tomando como referencia las empresas en las cuales las mujeres poseían la mayor participación accionaria. Evidenciándose un crecimiento de un **587%** al comparar el periodo comprendido desde el 2005 hasta 2012 con 718 mujeres inscritas y de 2012 hasta 2016 con 4,931 mujeres inscritas.

En el caso de las mujeres inscritas como personas naturales; desde el 2005 hasta 2012 fueron identificadas 1,030 mujeres; desde 2012 hasta 2016 se registraron 8,270 evidenciándose un incremento histórico de un **703%** en la incorporación de las mujeres en el Registro de proveedores.

Con relación a las adjudicaciones, para el año 2013 por cada contrato firmado por una mujer, los hombres lograban firmar 14 contratos. Esta brecha ha ido disminuyendo, y ahora la mujer logra firmar un contrato por cada 10 contratos que firman los hombres.

El monto de mujeres adjudicadas en Compras ha aumentado de forma exponencial, de USD\$128M en seis años (2006-2012) a USD\$1.020MM en cuatro años (2012-2016), lo que representa un precedente histórico en el uso de las compras públicas para el desarrollo de las mujeres. Solo en el año 2016, 15,939 contratos fueron adjudicados a mujeres proveedoras, representando un 23% del total. Asimismo, entre 2012 y 2016 las mujeres obtuvieron 59,622 adjudicaciones.

Los rubros donde mayor participación presentaron las mujeres fueron en construcción con una participación en monto del 32%, en mobiliario con un 27%, en textil y confecciones un 21% y en alimentos y bebidas un 21%.

Testimonio de una Proveedoradora, Margarita Garcia:

“Me siento muy agradecida, muy motivada a continuar por este gran espacio que han abierto para nosotros. Es una gran oportunidad de poder promover nuestra empresa y nuestro producto. Y la oportunidad que nos dan de hacer negocios con las instituciones que conforman el Estado.”

4.b.3 ¿La iniciativa innovadora ha beneficiado también a otras poblaciones, comunidades no objetivas? Por favor, explique:

Los estudios de impacto macroeconómico de las compras públicas en MIPYME y mujeres nos indican que existe un impacto en las familias y comunidades de las proveedoras adjudicadas, así como en los salarios de los empleados de dichas unidades económicas. Este impacto es más positivo en el caso de proveedoras mujeres.

Este es el resumen de entrevistas realizadas en cada rueda de negocios:

1ra. RD (SD) – 280 entrevistas

2da. RN (Santiago) – 639 entrevistas

3ra. RN (SD) – 2,221 entrevistas

4ta. RN (Barahona) – 120 entrevistas

5ta. RN (MIREX) – 212 entrevistas

6ta. RN (SD) – 12,298 entrevistas

7ma. RN (Moca) – 359 entrevistas

Para realizar las ruedas de negocios se generan alianzas estratégicas con instituciones del sector público, privado y de la sociedad civil. Esto permite que la temática de las compras públicas salga del entorno del Estado y se difundan sus potenciales beneficios hacia otros actores, sobre todo del interior del país.

Cuando un proveedor nuevo logra vender al Estado, hemos visto que se impacta en las inversiones, salarios y escala del negocio. Si estas compras se realizan a proveedores del interior del país el impacto en las comunidades es muy importante. Testimonio de un Comprador del Ministerio Público: Hasta ahora hemos tenido una experiencia bien positiva debido a que las proveedoras cuentan con la información necesaria para participar en los procesos, estamos muy asombrados porque muchos de ellos han traído muestras de los productos que tienen para ofertar y hemos visto que son productos que reúnen la calidad necesaria para nosotros adquirirlos nuestras diferentes instituciones.

4.c.1 ¿Por qué la Experiencia Innovadora de su Entidad es susceptible de ser replicada por otras entidades?:

En el año 2016 el Centro para la Promoción de las MPYME –CENPROMYPE–, un organismo de la Secretaría de Integración Centroamericana –SICA– realizó un estudio de mejor práctica sobre el modelo dominicano de compras inclusivas para poder ser replicado en los países de la región. Creemos que las ruedas de negocios son un instrumento de costo razonable y tecnología apropiada para ser replicadas en otros países de América Latina.

Acuerdo entre DGCP y CENPROMYPE <http://comprasdominicana.gov.do/web/guest/-/contratacionesy-cenpromype-acuerdan-disenar-politicas-beneficien-mipymes-mujeres%E2%80%8F>

Muchos países están interesados en desarrollar un modelo donde las compras públicas sean utilizadas como motor del desarrollo del país. La política de articulación productiva MIPYME centroamericana aprobada el mes pasado por los presidentes de la región en la última reunión de la SICA establece como un mecanismo de implementación efectivo al mercado público, donde un instrumento como las ruedas de negocios puede ser efectivo. Ver documento aprobado:

<https://issuu.com/cenpromype/docs/estrategia-regional-de-articulacion>

Contrataciones Públicas ha presidido la Red Interamericana de Compras Gubernamentales –RICG en 2015 y en diversas reuniones se ha presentado a otros países la experiencia de las ruedas de negocios del mercado público.

Nota de prensa de la 6ta. Rueda de Negocios

<https://diariodigital.com.do/2016/08/15/contratacionespublicas-realiza-rueda-negocios-mipymes.html>

4.c.2 ¿Qué elementos centrales y/o requisitos deberían ser considerados para que la experiencia innovadora pueda ser replicada en otras entidades/países?:

Las ruedas de negocios son un instrumento que debe ser parte de un proceso de reforma y fortalecimiento del mercado público. No puede ser un elemento aislado del resto del sistema de compras públicas. Entonces ese es un requisito fundamental. Otro aspecto es que las máximas autoridades del órgano rector deben estar involucradas y convencidas de las bondades del instrumento. Las ruedas deben implementarse en sociedad con actores del territorio o del sector privado que aglutine a las proveedoras.

Las ruedas de negocios cuentan con un manual de implementación y participación que indica realizar las siguientes acciones previas a la misma: Actividades previas a las ruedas de negocios:

1. Viaje de levantamiento de la zona
2. Elaborar presupuesto de la actividad
3. Elaborar el Perfil de la Rueda de Negocios
4. Invitación formal a las Entidades Gubernamentales
5. Invitación formal a las autoridades de la zona
6. Reunión con las Entidades Gubernamentales
7. Elaboración del Arte y material promocional
8. Envío de invitación a las proveedoras
9. Selección de proveedores
10. Dar seguimiento y confirmación, vía telefónica y correos, a las Entidades Gubernamentales y las proveedoras.
11. Viaje a la zona para Media Tours de promoción de la actividad.
12. Organizar la logística a nivel interno, con las diferentes áreas involucradas
13. Reunión con el equipo de la institución
14. Viaje un día antes para fines de instalación equipos, etc.
15. Capacitación a proveedores sobre la participación en la rueda
16. Reunión con compradores para coordinar la actividad

Testimonio de Compradora, Paula Guillen – Sistema Único de Beneficiarios

La Rueda de Negocios me ha parecido excelente. Un sin número de oportunidades de hacer negocios con gente que te puedan dar soporte. Espero que se hagan más a nivel nacional, porque la verdad es que hacen falta.

4.d.1 Presupuesto General de toda la Entidad y Presupuesto de la experiencia innovadora postulante
¿Se ejecutó todo el Presupuesto?:

El Presupuesto de la Dirección General de Contrataciones Públicas –DGCP- es de RD\$ 225.000.000 o US\$ 5.115.000

El Costo promedio de implementar una rueda de negocios RD\$ 450.000 o US\$ 10.000.

En cada rueda de negocios se ejecuta el 100% del presupuesto disponible.

Permite la sensibilización de los compradores con la realidad de los sectores productivo de la zona, viendo desde primera plana como desde su lugar de trabajo podrían impactar en la dinamización de la economía en esa zona. De igual forma, fomenta las relaciones interinstitucionales de las unidades de compra y el órgano rector, debido a la dinámica laboral que se desarrolla en estos eventos. Las MIPYMEs no sólo logran hacer contacto con las Unidades de Compra del Estado, si no que crean redes de networking con las demás MIPYMEs participantes, pertenecen a la cadena de valor del producto o servicio que brindan.

Testimonio de Comprador, Juan Ramón Guerrero – Ministerio de Agricultura

Yo lo veo bien favorable ya que así hacemos llegar las instituciones de los gobiernos a las demás provincias para que los empresarios puedan darnos a conocer sus productos y así nosotros poder comprarlos. No solamente centralizar las compras en los que es Santo Domingo, si no también lo que es dinamizar las compras en las distintas provincias del país.

Video de la 3era. Rueda de Negocios del mercado público:

https://www.youtube.com/watch?v=UAbxVG_jrhk&t=36s

4.d.2 Número de personas de la Entidad y Número de las personas involucradas en la Experiencia Innovadora postulante:

La Dirección General de Contrataciones Públicas cuenta con una planta de 200 funcionarios. En las ruedas de negocios se involucran unas 25 personas. 4 personas para logística previa y 16 personas para la rueda propiamente dicha.

La Rueda de Negocios del mercado público se podría definir como un mecanismo simple y de acción directa, que consiste en reuniones de empresarios e instituciones públicas, que desean celebrar

entrevistas y promover contactos entre sí, con el propósito de realizar negocios en futuras convocatorias del Estado: Objetivos

- Realizar entrevistas de forma que las proveedoras puedan ser convocados para realizar ventas al Estado.
- Ampliar su base de contactos comerciales y conocer empresarios que se dedican al mismo giro de negocio.
- Realizar alianzas que le permitan ampliar la capacidad de producción o de asociatividad.

Ventajas

- identificar las características de la demanda.
- Estándares de calidad demandados.
- investigar mercados potenciales.
- lograr un buen número de contactos en un tiempo breve.
- obtener precios actuales para entrar en un mercado.

Beneficios

- Promoción de sus productos y/o servicios a nivel local, regional, nacional o
- Oportunidad de abrir brechas para nuevos negocios.
- Ampliación de la información acerca del mercado; específicamente del mercado del sector al que pertenecen
- Oportunidad de realizar varios contactos en un solo lugar y en poco tiempo.
- Mejorar la competitividad de las PYMES al poder conocer las tendencias del sector público.
- Lograr alianzas empresariales e institucionales.
- Facilitar las negociaciones directas con los compradores y otros agentes de apoyo al sector. •

Estimular y/o propiciar las Alianzas Estratégicas
Nota de prensa de la 7ma Rueda de Negocios: <http://hoy.com.do/mipymes-participan-ruedanegocios-del-sector-publico-en-moca/>

4.d.3 Si pudiera dar una opinión sobre el costo-beneficio de la aplicación de la Experiencia Innovadora, ¿diría Ud. que es positiva?:

El costo beneficio de las ruedas de negocios es muy positivo. Con una inversión total de US\$ 70.000 que llevaron las 7 ruedas hemos logrado que 1.328 proveedores del Estado que se han podido reunir con 60 unidades de compra del Estado, abriendo el mercado público a nuevas MIPYME y mujeres y en regiones en donde no se conocía al mercado de las compras públicas. Se ha evidenciado que un importante porcentaje de proveedores logran venderle al Estado a la vez que todos los participantes salen fortalecidos de estos eventos. Un 36% de las proveedoras participantes en ruedas de negocios indica en las encuestas que luego de la rueda de negocios participó en procesos de compra. Un 23,4% indica que fue adjudicado en un proceso de compra luego de la rueda de negocios.

4.e.1 Para facilitar la implementación de la iniciativa, ¿se han desarrollado mecanismos de coordinación con otras entidades? ¿En qué consisten esos mecanismos?:

Las ruedas de negocios se hacen en sociedad con otras instituciones privadas y públicas. Hemos realizado ruedas con el Viceministerio de la MIPYME, Ministerio de Relaciones Exteriores, con la Asociación de Industriales de la República Dominicana, con la Asociación de Industriales de la Región Norte, con la Universidades Universidad Católica Tecnológica de Barahona (UCATEBA) y con la Universidad O&M de Moca.

En general se firman convenios de colaboración para realizar las ruedas de negocios y continuar promoviendo el mercado público en favor de las MIPYME, mujeres y sectores productivos. Buscamos utilizar las instalaciones de los socios, hacer convocatorias conjuntas, así como dar seguimiento al mercado público una vez finalizada la actividad.

4.e.2 ¿Existe un reconocimiento legal de la experiencia que la haga obligatoria en el tiempo?:

No existe un reconocimiento legal. Es una buena práctica que se va institucionalizando en la Dirección General de Contrataciones del Estado. Existe amplia demanda de los actores para continuar con estas acciones en el futuro.

Hemos documentado la experiencia en diversos documentos institucionales, así como se ha incorporado como actividad dentro del Plan Estratégico de 5 años de Contrataciones Públicas.

Video de la 6ta. Rueda de Negocios del mercado público:

<https://www.youtube.com/watch?v=VmK0Xr6lu-g>

4.e.3 Número de administraciones que han implementado la política pública propuesta:

El gobierno del Presidente Danilo Medina asumió en agosto de 2012 y finalizó su primer mandato en julio de 2016. Su segundo mandato comenzó en agosto de 2016. Entonces son dos administraciones que continúan con la actividad.

Se continúa trabajando con los mismos principios y las Ruedas de Negocios siguen siendo implementadas por el gobierno.

4.e.4 Número de años con Presupuesto asegurado (precisar horizontes temporales a 1, 5, 10 años) y origen del Presupuesto (Público o Privado):

El presupuesto en República Dominicana es anual y no se pueden trasladar gastos hacia otros períodos presupuestales. Se cuenta con presupuesto anual para ejecutar las ruedas de negocios de forma continua, siendo gasto del Tesoro, y de aportes de donantes internacionales como el BID y PNUD y Unión Europea.

Se ha incorporado en el Plan Estratégico Institucional de 5 años a las ruedas de negocios.

4.f.1 ¿Se ha tomado en cuenta la perspectiva de género y los principios de Igualdad y No Discriminación en la iniciativa? ¿En qué etapa/s del proceso (Diseño, implementación, etc)?:

El modelo dominicano de compras inclusivas pone a la mujer empresaria en el centro de las acciones a desarrollar. La mujer está presente desde la etapa de diseño hasta la ejecución de la actividad, hacemos convocatorias que fomentan alta participación de mujeres en las ruedas de negocios.

Teniendo a la mujer como eje fundamental en nuestras iniciativas, contratamos a un especialista en comunicación en perspectiva de género con el objetivo de fortalecer su capacidad en materia de comunicación orientada a mujeres, como medio para incrementar su participación en el mercado público. Entonces los mensajes, imágenes, etc. de las ruedas de negocios están pensadas con el enfoque de género.

Durante ese periodo, las mujeres fueron beneficiadas con adjudicaciones por más de RD\$47 mil millones. Además, se otorga preferencias del 15% de los presupuestos de compras y hasta un 20% a MIPYMES lideradas por mujeres.

Realizamos la Auditoria del Registro de Proveedores (RPE), este proyecto tuvo como objetivo depurar, homologar y adecuar la información del Registro de Proveedores. En esta auditoria se incluyó el identificador de género en la base de datos del RPE, ya que hasta el 2012 el Registro de proveedores no contaba con ningún tipo de información sobre género. Con esta tarea hoy en día se puede generar información sobre las mujeres empresarias y/o empresas lideradas por mujeres que están inscritas en el RPE. El Portal Transaccional, a través del clasificador de empresa y género, garantiza la participación de las mujeres.

En la actualidad, el Registro tiene una matrícula de 65,385 proveedores. Representa un incremento de 45,585 nuevos inscritos. De ese incremento 13,204 son mujeres. Estos datos indican un crecimiento de 29%.

4.f.2 ¿Se ha mantenido algún tipo de coordinación con el Mecanismo Nacional para el Avance de la Mujer de su país, en el esfuerzo para avanzar en un enfoque de igualdad de género y de derechos en la iniciativa?:

Coordinamos de forma permanente con el Ministerio de la Mujer y hemos suscrito un convenio con ONU Mujeres.

Las metas presidenciales respecto de género y los objetivos de desarrollo del milenio están contemplados en nuestro plan estratégico institucional.

Hemos incorporado el marcado de género en el registro de proveedores del Estado, desarrollamos capacitaciones permanentes a mujeres y fomentamos su asociatividad.

Las ruedas de negocios son un excelente mecanismo para que las mujeres empresarias den a conocer sus bienes y servicios en un ambiente agradable, transparente y profesional. La participación es gratuita. Fomentamos que las mujeres se conozcan en las ruedas de negocios de forma que puedan realizar acciones conjuntas. Para la convocatoria a mujeres empresarias, trabajamos en conjunto con las principales asociaciones de mujeres en el país, canalizando a través de ellas la participación de la mujer.

El 70% de los compradores públicos son mujeres, así que trabajamos con ellas para sensibilizarlas de las ventajas de comprarlas a mujeres empresarias. Hemos desarrollado un catálogo de proveedoras mujeres que facilite la tarea de las compradoras.

Cantidad de Mujeres participantes en cada rueda de negocios:

1ra. RN (SD) – 30

2da. RN (Santiago) – 19 mujeres

3ra. RN (SD) – 151 mujeres

4ta. RN (Barahona) – 12 mujeres

5ta. RN (MIREX) – 99 mujeres

6ta. RN (SD) – 221 mujeres

4.f.3 ¿Cuenta la experiencia con estrategias explícitas/institucionalizadas de acción afirmativa o discriminación positiva con las y los beneficiarios atendiendo las diferencias basadas en género u otras variables (personas con distintas capacidades, nivel socioeconómico, etc) (Por ejemplo: servicios diferenciados, horarios especiales para madres o padres de familia, poblaciones alejadas, entre otros)

La legislación dominicana de compras públicas tiene reserva de mercado para las mujeres proveedoras del Estado. Las ruedas de negocios ayudan a cumplir los mandatos legales.

Campaña dirigida a mujeres empresarias:

https://www.youtube.com/watch?%20time_continue=60&v=LIY8Xp1YTCA

Trabajamos diariamente en favor de la mujer empresaria. El pasado 20 de julio de 2017 la Red Novagob nos otorgó el premio a excelencia 2017 a la mejor iniciativa de Igualdad de Género en el Eje 1. Premio NovaGob Excelencia 2017 en la categoría igualdad de género: Compras Públicas como herramienta para el empoderamiento de la mujer, Dirección General de Contrataciones Públicas, República Dominicana (322 puntos sobre 360 posibles). <https://lab.novagob.org/los-premiosnovagob-2017-reconocen-proyectos-innovadores-de-administraciones-publicas-de-espana-republicadominicana-mexico-y-peru>

4.f.4 ¿Cuántos hombres y cuántas mujeres trabajan en la iniciativa? ¿Qué porcentaje de hombres y mujeres ocupan cargos directivos en la iniciativa? ¿Existe algún tipo de selección y contratación específica o medida de acción afirmativa, como cuotas? De ser el caso, señale cifras, por favor:

En la iniciativa trabajan de forma continua cuatro personas, dos mujeres y dos hombres. En las ruedas de negocios pueden participar hombres y mujeres de forma variable.

Las máximas autoridades de la Dirección General de Contrataciones Públicas son mujeres.

No existe una medida de acción afirmativa o cuota por género en el personal que organiza las ruedas de negocios.

4.g.1 ¿Existe un espacio institucionalizado y permanente que promueva la participación ciudadana? Por favor, explique:

La Dirección General de Contrataciones Públicas ha generado relaciones con la comunidad y la sociedad civil dominicana. Implementó una estrategia de datos abiertos de forma que toda la información sea pública. Implementó las Comisiones de Veeduría Social que se sustentan en un Decreto Presidencial, en donde participan diversos actores de la sociedad civil, que auditan las compras públicas de diversas instituciones del Estado.

Las ruedas de negocios se realizan en sociedad con actores públicos y privados, dando amplia participación a las asociaciones de MIPYME y de mujeres empresarias.

En este artículo se presenta una reunión de coordinación con asociaciones de mujeres empresarias para el desarrollo del mercado público: <http://www.comprasdominicana.gov.do/-/contratacionespublicas-y-asociaciones-de-mujeres-coordinan-acciones-para-impulsar-mipymes>

4.g.2 ¿Cuál es el nivel de incidencia de la participación ciudadana en la toma de decisiones?:

El órgano rector de las Contrataciones Públicas es el encargado de promover el mercado. Se ha dado participación amplia a la sociedad civil a través de diversos mecanismos, como las comisiones de veedurías.

La reforma de las compras públicas que se inicia en 2012 proviene de los compromisos asumidos en el país que surgen de la Iniciativa Participativa Anti Corrupción del año 2010 <http://www.ipacrd.org/> en la que participaron una gran cantidad de instituciones públicas, privadas y de la sociedad civil.

4.g.3 Por favor, citar los indicadores cuantitativos de las participaciones ciudadanas realizadas y mencionar los mecanismos empleados en las diferentes etapas de la experiencia innovadora:

Desde el año 2014 han participado 1.328 proveedores MIPYME, mujeres y productores dominicanos en las ruedas de negocios.

Las ruedas de negocios siempre se convocan y ejecutan con otros actores del sector público, privado y sociedad civil.

ANEXO 1

[ResponseID67346ItemID14250Informe Ruedas de Negocio del Mercado Público.pdf](#)
[ResponseID67346ItemID14250Informe Ruedas de Negocio del.pdf](#)

ANEXO 2

[ResponseID67346ItemID14251Anexo Notas de prensa Ruedas de Negocios Mercado Publico.pdf](#)

ANEXO 3

[No Answer Entered]

DECLARACIÓN DE LOS(AS) PARTICIPANTES Nombre del Representante Legal:

Dra. Yokasta Guzmán Santos

Cargo:

Directora General de Contrataciones Públicas

Teléfono:

1809-682-7407 ext. 3046

E-mail:

yguzman@dgcp.gob.do

Nombre de la persona de contacto:

Ing. Abel Vazquez

Cargo:

Técnico en Fomento del Mercado Público

Teléfono:

1809-682-7407 ext. 3198

E-mail (NOTA: copia del presente formulario será enviada al correo aquí señalado):

Avasquez@dgcp.gob.do

He leído y acepto los términos y condiciones descritos anteriormente en relación al Premio Interamericano a la Innovación para la Gestión Pública Efectiva - Edición 2017

Yes