

# **Estrategias para promover la participación de las MIPYMES en los sistemas de Compras Públicas**

Clúster de TIC de FOMIN

Fredy Bentancurt  
MIF/MIF

## □ **El Clúster de TIC**

Fortalecimiento de la competitividad de las PYME a través de la Tecnología de la Información y Comunicación.

### **Instrumentos principales:**

- Programas generales
  - ICT4BUS proyectos piloto de demostración, transferencia de tecnología y expansion de proyectos.
  - ICT4GP proyectos piloto de mejora de la competitividad de la PyME en los sistemas de compras publicas
- Proyectos específicos
  - Vinculados al uso de las TIC como instrumento para generar el desarrollo de la PyME ejemplo B2G
  - Vinculados al desarrollo de la industria de SW ejemplo RELAIS

## **La estrategia en los sistemas de compras públicas:**

**Programa de fortalecimiento de los sistemas de compras publicas a traves de las TIC y la participación de la MIPYME**

**(RG-1117)**

**ICT4GP**

**Programa de Apoyo a las MIPYMES en e-compras gubernamentales**

**(RG-M1021)**

**Business to Government (B2G)**

## **Programa ICT4GP**

### **Objetivo General:**

Fortalecimiento de Sistemas de Contratación Pública a través de TIC y la Participación de MIPYME

### **Objetivo específico**

Identificar e implementar mejores prácticas y TIC en los sistemas de compras públicas y de cooperación institucional público-privada, a fines de mejorar la eficiencia y transparencia de los procesos de contratación y facilitar a las MIPYMES su acceso y participación en estos procesos.

# Programa ICT4GP

## Estructura general del Programa

**Componente I:** Mejores prácticas en el uso de TIC y en la participación de MIPYMES en los sistemas de compras públicas

**Componente II:** Financiamiento de proyectos

- a) Consultorías para el diseño y modernización de los sistemas de compras públicas.
- b) Financiamiento de Proyectos nacionales.

## **Programa ICT4GP**

### **Quienes pueden postular:**

Los organizaciones responsables de los Sistemas de Compras Publicas nacionales y locales.

Las organizaciones públicas y privadas de MIPyME

### **Canalización de solicitudes:**

A través y con el aval de la Oficina Central de Compras Públicas de cada país (integrante de la RICG)

## **Programa B2G**

### **Objetivo General:**

Facilitar la inserción de las PYMES en los mercados de e-compras gubernamentales, a la vez de experimentar y fomentar el comercio regional entre distintos países.

### **Objetivo específico**

El desarrollo de una red de servicios de información y asistencia técnica que actúe como catalizador en el proceso de comercialización de la oferta de las PYMES con el Estado, por intermedio de capacitación y asistencia técnica para mejorar su perfil competitivo.

## **Descripción del Programa**

### Componentes:

- I. Desarrollo de servicios de atención a las PYMES;
- II. Coordinación con las instituciones públicas;
- III. Capacitación a las PYMES;
- IV. Asistencia técnica a las PYMES;
- V. Coordinación y evaluación común entre Agencias Ejecutoras.



## Descripción del Programa

### Asignación presupuestal

PARTIDAS PRESUPUESTARIAS	TOTAL DESAGREGADO POR PAÍS		
	ARGENTINA	CHILE	PERÚ
Componente 1 / Desarrollo de servicios de atención a las PYMES	148.795	150.525	118.625
Componente 2 / Coordinación con las instituciones públicas	173.350	66.850	79.155
Componente 3 / Capacitación a las PYMES	95.802	132.800	82.000
Componente 4 / Asistencia técnica a las PYMES	306.003	389.200	188.073
Componente 5 / Actividades regionales	136.927	141.625	107.066
<b>TOTAL COMPONENTES</b>	<b>860.877</b>	<b>881.000</b>	<b>574.919</b>
Otros	293.816	308.472	230.240
<b>TOTAL PROGRAMA</b>	<b>1.154.693</b>	<b>1.189.472</b>	<b>805.159</b>

**UNS Lambayeque**

**UNS Huaraz**

**UE Lima**

**UNS Huancayo**

**UNS Tacna**

**UNS Iquique**

**UE Santiago**

**UNS Santiago**

**UNS Concepción**

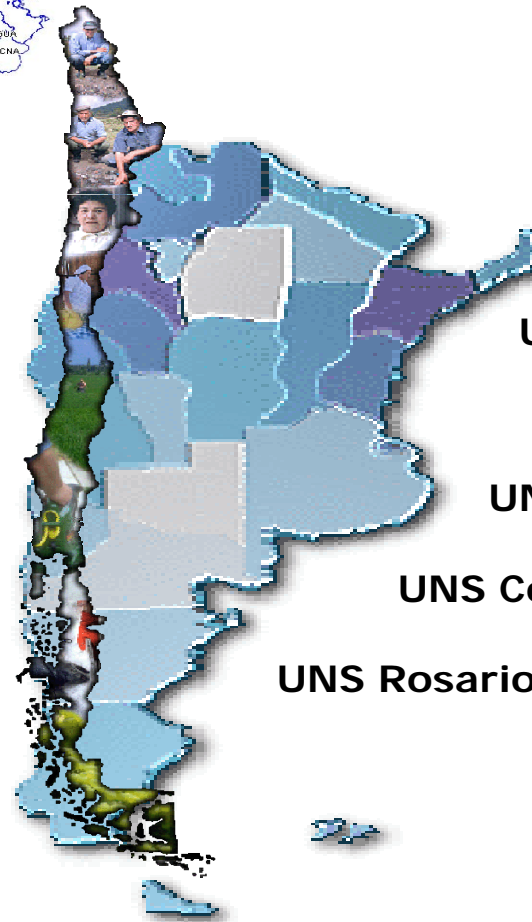
**UNS Los Angeles**

**UNS Temuco**

**Red Regional**



CAMARA NACIONAL DE COMERCIO  
SERVICIOS Y TURISMO DE CHILE



**UE Buenos Aires**

**UNS Buenos Aires**

**UNS Mendoza**

**UNS Córdoba**

**UNS Rosario**

## Componente regional

- Introducción
- El equipo humano: Integración de países y UNS
- El desarrollo de estándares
- Las reuniones de coordinación regional

## Anécdotas

### **Argentina:**

Una Pyme de San Martín, se adjudicó a través nuestro la calefacción de la Quinta presidencial.- Nunca pensó que iba a ser su cliente el Poder Ejecutivo Nacional

### **Perú:**

Proceso Ganado para la instalación de computadoras, se dio el aviso de la convocatoria por la institución a las 23:10 horas del día 06 de diciembre vía Internet, la Unidad revisó la página Web a las 23:30 horas, se le envió el expediente en la noche, se le comunicó al empresario al día siguiente, él acepta la asistencia. La presentación de propuestas era el día 07 de diciembre a las 12:00 horas. En este proceso solo se había invitado un postor que presentó un precio superior.

## Conclusiones y lecciones aprendidas

- C1.** Buscar la asociatividad con organismos públicos o privados, que privilegien o promuevan la exportación de productos.
  
- C2.** Establecer y validar un modelo comercial internacional entre empresas, mediante las UNS y agentes nacionales.
  
- C3.** Atraer y generar recursos económicos y profesionales a las Cámaras Empresariales.

**Gracias**

**Fredy Bentancurt**  
fredyb@iadb.org