



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

CARRERA ECONOMICAS

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA:

**FACTORES QUE INCIDEN EN LA DESCALIFICACIÓN DE LOS
PEQUEÑOS FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES EN EL
SECTOR DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL
EN LOS CONCURSOS PARA LA SUBASTA INVERSA DEL SECTOR
PÚBLICO, AÑO 2016.**

AUTORAS:

LISSETTE JAMINI BURBANO MONCADA

LUISA FERNANDA MATIZ RIVAS

TUTOR:

Econ. Luis Landy Campos Msc.

GUAYAQUIL- ECUADOR

2016

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Guayaquil, Octubre del 2016

Las suscritas **Lisette Jamini Burbano Moncada** y **Luisa Fernanda Matiz Rivas** declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo nos corresponde totalmente, así mismo los contenidos y criterios científicos expuestos en el presente trabajo, como producto de la investigación realizada son de exclusiva responsabilidad de sus autoras.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos de autores a favor de la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual, en sus reglamentos y normativas institucionales vigentes.

LISSETTE JAMINI BURBANO MONCADA

C.I. 0922205240

LUISA FERNANDA MATIZ RIVAS

C.I. 0927211086

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Guayaquil, Octubre del 2016

CERTIFICO:

Que el Trabajo de Titulación: FACTORES QUE INCIDEN EN LA DESCALIFICACIÓN DE LOS PEQUEÑOS FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES EN EL SECTOR DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL EN LOS CONCURSOS PARA LA SUBASTA INVERSA DEL SECTOR PÚBLICO, ha sido elaborado por las egresadas: **Lisette Jamini Burbano Moncada** y **Luisa Fernanda Matiz Rivas**, como requisito previo a la obtención del título de Economista.

Econ. Luis Landy Campos

C.I. 0600903389

CERTIFICADO URKUND

URKUND

Ukund Analysis Result

Analyzed Document: TESIS BURBANO-MATIZ 2016-10-20.docx (D22589408)
Submitted: 2016-10-21 16:49:00
Submitted By: lisa.burbimon@hotmail.com
Significance: 5 %

Sources included in the report:

TEMA-INFORMATICO-DE-COMPRAS-PÚBLICAS-Y-PROCEDIMIENTOS.docx (D20963059)
 PT 1 GEOVANNA CAROLINA MORENO.docx (D16014858)
 is 50%.docx (D14964726)
 yecto-completo-Contabilidad-Financiera-Chifleria-Roldan.docx (D15195452)
<http://www.finanzas.gob.ec/el-presupuesto-general-del-estado/>
<http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/a00194.pdf>
<http://www.coursehero.com/file/p5vfcu/Libertad-para-adquirir-transferir-o-enajenar-acciones-icipaciones-o/>
<http://subastademedicamentos.compraspublicas.gob.ec/pdf/>
 GLAMENTOLEYORGNICASISTEMANACIONALCONTRATAACIONPUBLICA010413.pdf
http://es.wikipedia.org/wiki/Subasta_inversa
<http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/73d42f61-91a9-4793-b141-8cfe46e326f2/LEY+ORGANICA+DEL+SISTEMA+NACIONAL+DE+CONTRATAACION+PUBLICA.pdf>
<http://pilargarciasaldana.blogspot.com/p/adjudicatario-fallido.html>
<http://www.scribd.com/doc/46069535/Codigo-de-la-Produccion-Vigente-en-Ecuador>
<http://www.scribd.com/doc/312546962/Clases-o-Tipos-de-Ingresos-Publicos>
<http://es.wikipedia.org/wiki/Subasta>
<http://www.seps.gob.ec/estadisticas?sector-asociativo>

stances where selected sources appear:





REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO: PONER EL TEMA DE SU PROYECTO COMPLETO

AUTOR/ES:

LISSETTE JAMINI BURBANO MONCADA.
LUIA FERNANDA MATIZ RIVAS.

REVISORES:

Econ. Luis Landy Campos Msc.

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL

FACULTAD:

CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO

CARRERA: ECONOMIA

FECHA DE PUBLICACIÓN: DEJAR VACIO

N. DE PAGS: 110

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE:

COMPRAS PÚBLICAS, SUBASTA INVERSA, UNIFORMES ESCOLARES

RESUMEN:

La presente investigación se refiere al análisis de los FACTORES QUE INCIDEN EN LA DESCALIFICACIÓN DE LOS PEQUEÑOS FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES DEL SECTOR DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, EN LOS CONCURSOS PARA LA SUBASTA INVERSA DEL SECTOR PÚBLICO, debido a que se detectó que un alto porcentaje de estos pequeños fabricantes les resulta difícil aplicar y calificar como proveedores del Estado, en los concursos lanzados por quien es su principal cliente el Ministerio de Educación, por lo que la finalidad es encontrar una estrategia viables que les favorezca en la calificación deseada. La misma está compuesta por tres grandes capítulos. En el primer capítulo se realiza una descripción del problema detectado y los factores formales que giran a su alrededor para la mejor comprensión del mismo, tal como la justificación, los objetivos y las ideas a defender al final de la realización del presente trabajo. En el capítulo dos, se realiza un extenso detalle de las investigaciones relacionadas, teorías, conceptos y las principales leyes que sustentan teóricamente el estudio del tema. En el capítulo se explica la metodología utilizada para la recolección de datos que sirvan para fortalecer la defensa de las ideas. En este capítulo se incluye además el diseño de la posible solución al problema detectado. La investigación termina con la exposición de las conclusiones y recomendaciones que se realizan tanto para la ejecución del diseño como para futuros investigadores que alineen su investigación al presente trabajo.

N. DE REGISTRO (en base de datos):

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:

SI

NO

CONTACTO CON AUTORES/ES:

LISSETTE JAMINI BURBANO MONCADA.
LUIA FERNANDA MATIZ RIVAS.

Teléfono:

0992121938
0986305363

E-mail:

Lisa.burbimon@hotmail.com
fernandamatiz@yahoo.es

CONTACTO EN LA INSTITUCION:

Nombre:

MSC. WASHINGTON VILLAVICENCIO SANTILLAN DECANO
MSC. MONICA LEORO LLERENA ECONOMIA

Teléfono: 2596500 EXT. 249 DECANO

DIRECTOR ECONOMIA EXT229

E-mail: wvillavicencios@ulvr.edu.ec
mleorol@ulvr.edu.ec

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi gratitud a Dios por bendecirme y abrirme paso a paso en las diferentes etapas que llegan a lograr el objetivo de una realidad que para muchos de mis familiares más cercanos era un sueño, lograr coronar mis estudios universitarios. Gracias Padre Dios. Y en este agradecimiento involucro a mis amados padres Jamini y Jeffrey que permanentemente me alentaron para lograrlo. Como También a mi esposo que sin su ayuda y comprensión no hubiera posible culminar mi carrera. A mis hijas Ammy y Violetta que han sido la inspiración y aliciente permanente al esfuerzo desplegado durante mis estudios.

Dejo constancia de mi sincera gratitud a la Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional. A mi directora de tesis, Econ. Luis Landy por su esfuerzo y dedicación, quien, con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito. También me gustaría agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación, y en especial a mis profesores el Econ. Alcívar Bowen y Econ. Mónica Leoro por sus consejos, su enseñanza y más que todo por su amistad, Son muchas las personas que han formado parte de mi vida estudiantil a quienes les agradezco desde mi corazón no solo por su amistad si no por sus consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida universitaria por ello gracias Fernanda y Daniela. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y mi corazón. Sin importar el lugar donde se encuentren, quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones. Para todos los que han aportado a mi crecimiento y al logro académico solo me resta decirles Muchas gracias y que Dios los bendiga.

Lisette Jamini Burbano Moncada.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios, quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. A mi familia quienes por ellos soy lo que soy. Para mis padres Jamini y Jeffrey por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos. A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar. A mis hijas Ammy y Violetta quien han sido y son una mi motivación, inspiración y felicidad. A mis abuelitos que con sus consejos y guía siempre fueron un ejemplo a seguir aunque ya no estén conmigo. A mis tíos, Mónica y Wilson que han sido como mis segundos padres que han velado por mí en todo momento y no puedo dejar de agradecerle todo el apoyo incondicional a mi esposo. No me queda más que decir gracias por el apoyo.

Lisette Burbano Moncada

AGRADECIMIENTO

Gracias a mis padres
que fueron mis mayores promotores y por enseñarme a ser perseverante,
constante y no perder la Fe.

A mi hermana,
por sus aportes y querer siempre mi bienestar y progreso.

A mi tutor, maestros y asesor de tesis.
Con ellos adquirí los conocimientos académicos
y han inculcado en mí un sentido de seriedad y responsabilidad.

A mi compañera de tesis;
por ser mi guía en la preparación de nuestro tema
y por haber sido capaz de ganarse mi lealtad, respeto y admiración.

Luisa Fernanda Matiz Rivas

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico de manera especial a Dios,
pues Él ha sido en todo este tiempo mi cimiento,
mi fuerza en quién confié este proyecto.

A mi muy paciente padre,
ya que sentó en mí las bases de responsabilidad
como aporte para la construcción
de mi vida profesional.

A mi madre;
por su gran corazón, orientación,
paciencia y motivación
que me llevan a admirarla cada día más.

Luisa Fernanda Matiz Rivas

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se refiere al análisis de los FACTORES QUE INCIDEN EN LA DESCALIFICACIÓN DE LOS PEQUEÑOS FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES DEL SECTOR DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, EN LOS CONCURSOS PARA LA SUBASTA INVERSA DEL SECTOR PÚBLICO, debido a que se detectó que un alto porcentaje de estos pequeños fabricantes les resulta difícil aplicar y calificar como proveedores del Estado, en los concursos lanzados por quien es su principal cliente el Ministerio de Educación, por lo que la finalidad es encontrar una estrategia viable que les favorezca en la calificación deseada. La misma está compuesta por tres grandes capítulos. En el primer capítulo, se realiza una descripción del problema detectado y los factores formales que giran a su alrededor para la mejor comprensión del mismo, tal como la justificación, los objetivos y las ideas a defender al final de la realización del presente trabajo. En el capítulo dos, se realiza un extenso detalle de las investigaciones relacionadas, teorías, conceptos y las principales leyes que sustentan teóricamente el estudio del tema. En el capítulo tres se explica la metodología utilizada para la recolección de datos que sirven para fortalecer la defensa de las ideas. En este capítulo, se incluye, además, el diseño de la posible solución al problema detectado. La investigación termina con la exposición de las conclusiones y recomendaciones que se realizan tanto para la ejecución del diseño como para futuros investigadores que alineen su investigación al presente trabajo.

PALABRAS CLAVES: COMPRAS PÚBLICAS, SUBASTA INVERSA, UNIFORMES ESCOLARES.

ABSTRACT

This investigation concerns the analysis FACTORS AFFECTING THE DISQUALIFICATION OF SMALL MANUFACTURERS OF SCHOOL UNIFORMS SECTOR OF THE CITY OF GUAYAQUIL CENTRAL MARKET IN CONTESTS FOR REVERSE AUCTION OF PUBLIC SECTOR, because it was found that a high percentage of these small manufacturers find it difficult to apply and qualify as state suppliers in tenders launched by who is its main client the Ministry of Education, so the aim is to find a viable strategy to encourage them in the desired rating . It consists of three main chapters. In the first chapter gives a description of the problem identified and formal factors that revolve around it for better understanding of it, as the rationale, objectives and ideas to defend the end of the realization of this work is done. In chapter two, an extensive breakdown of related research, theories, concepts and major laws that theoretically support the study of the subject is performed. In chapter the methodology used to collect data that serve to strengthen the defense of the ideas explained. This chapter also includes the design of the possible solution to the problem detected. The investigation ends with the presentation of the conclusions and recommendations are made for both the design and execution of future researchers to align their research to this work.

KEY WORDS: PUBLIC PURCHASES, ERAs, SCHOOL UNIFORMS.

TABLA DE CONTENIDO

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	ii
CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	iii
CERTIFICADO URKUND	iv
REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
DEDICATORIA.....	ix
RESUMEN EJECUTIVO	x
ABSTRACT	xi
TABLA DE CONTENIDO.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS	xvi
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. TEMA.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.9. DELIMITACIÓN O ALCANCE DEL PROBLEMA.....	5
1.10. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.11. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.11.1. OBJETIVO GENERAL.....	7
1.11.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
1.12. IDEAS A DEFENDER.....	8
CAPÍTULO II	9
MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. ESTADO DEL ARTE - ANTECEDENTES	9
2.2. MARCO TEÓRICO	9
2.2.1. CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	9
2.2.2. MERCADO ELECTRÓNICO.....	12

2.2.3.	SUBASTA INVERSA.....	14
2.2.4.	TIPOS DE SUBASTA INVERSA	19
2.2.4.1.	SUBASTA INVERSA CORPORATIVA	20
2.2.4.2.	SUBASTA INVERSA INSTITUCIONAL	20
2.2.5.	DEFICIENCIAS DE LA SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA	20
2.2.6.	CATÁLOGO DINÁMICO INCLUSIVO	21
2.2.7.	VALOR AGREGADO ECUATORIANO (VAE)	23
2.3.	MARCO LEGAL.....	25
2.3.1.	LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	25
2.3.2.	REGLAMENTO A LA LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA	27
2.3.3.	CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN	29
2.3.4.	LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.....	31
2.3.5.	LEY DE FOMENTO ARTESANAL	32
2.4.	MARCO CONCEPTUAL	34
	CAPÍTULO III.....	35
	MARCO METODOLÓGICO	35
3.1.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	35
3.1.1.	INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	35
3.2.	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.3.	MÉTODOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMEINTOS DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.3.1.	EL CUESTIONARIO	36
3.3.2.	LA ENTREVISTA	37
3.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA	37
3.4.1.	POBLACIÓN MICROEMPRESARIOS.....	37
3.4.2.	MUESTRA MICROEMPRESARIOS.....	37
3.5.	LAS VARIABLES Y SU OPERACIONALIDAD	38
3.6.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	39
3.6.1.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	63
3.7.	POSIBLE SOLUCIÓN AL PROBLEMA.....	70
3.7.1.	ACCIONES A DESARROLLAR	71
3.7.1.1.	PLAN DE CAPACITACIÓN.....	72
3.7.1.2.	DISEÑO DE MANUAL PRÁCTICO PARA MICROEMPRESARIOS.....	73

3.7.2. RECURSOSCRONOGRAMA.....	83
CONCLUSIONES	84
RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA.....	87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Montos de contratación 2015	11
Tabla 2	Monto adjudicado en Catálogo Dinámico Inclusivo	22
Tabla 3	Cuadro de operacionalización de las variables	38
Tabla 4	Cronograma de Capacitación	83

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Evolución de los proveedores del Estado.....	10
Figura 2.	El Valor Agregado Ecuatoriano en el nueva matriz productiva.....	24
Figura 3.	Ingreso al portal de compras públicas	73
Figura 4.	Ingreso a creación del RUP	74
Figura 5.	Paso 1 para la creación del RUP	74
Figura 6.	Paso 2 para la creación del RUP	75
Figura 7.	Paso 3 para la creación del RUP	76
Figura 8.	Paso 4 para la creación del RUP	76
Figura 9.	Paso 5 para la creación del RUP	77
Figura 10.	Paso 6 para la creación de RUP	77
Figura 11.	Paso 7 para la creación del RUP	78
Figura 12.	Paso 8 para la creación del RUP	78
Figura 13.	Confirmación de la creación del RUP.....	79
Figura 14.	Panel de control del nuevo proveedor	79
Figura 15.	Búsqueda de procesos	80
Figura 16.	Listado de procesos	80
Figura 17.	Componente: “Descripción del proceso”	81
Figura 18.	Componente: “Fechas del proceso”	81
Figura 19.	Componente; “Productos del proceso”	82
Figura 20.	Componente: “Archivos del proceso”	82

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. TEMA

FACTORES QUE INCIDEN EN LA DESCALIFICACIÓN DE LOS PEQUEÑOS FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES EN EL SECTOR DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, EN LOS CONCURSOS PARA LA SUBASTA INVERSA DEL SECTOR PÚBLICO.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las compras públicas en el Ecuador son reguladas por el Servicio de Compras Públicas (SERCOP), una entidad gubernamental que resguarda los procesos en los cuales las personas, ya sean naturales o jurídicas, ofrecen sus bienes y servicios al Estado Ecuatoriano. El SERCOP le debe su vida jurídica a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas (LOSNCP). La LOSNCP comenzó creando el Instituto Nacional de Contratación Pública conocido también por sus siglas INCOP y después lo reemplazó por el Servicio Nacional de Contratación Pública la que actualmente se llama SERCOP. El SERCOP es un organismo público con personalidad jurídica personal y autonomía administrativa, técnica e incluso financiera, esto se refiere, a que es una entidad absolutamente autorizada para monitorear los procedimientos de contratación con independencia.

La subasta inversa es un tipo de contratación que realizan todas las entidades del Estado a través del Sistema Nacional de Contratación Pública (SERCOP) para contratar proveedores privados de bienes y servicios, y el mismo organismo gubernamental define este tipo de contratación como: *“Un procedimiento de contratación que se realiza para adquirir*

bienes, contratar las prestación de servicios normalizados que no consten en el catálogo electrónico” (SERCOP, 2016).

Estos métodos utilizados por las entidades públicas son para beneficio tanto para el Estado como para los pequeños fabricantes de uniformes escolares y comerciantes de sus productos que, por la situación económica del país, no pueden mantener un equilibrio en sus ingresos económicos, por lo que esta opción se convierte en una excelente oportunidad para los microempresarios de obtener mayor rentabilidad a través del incremento de sus ventas. Sin embargo, a pesar de que este método es muy necesario, los participantes, entre ellos los pequeños fabricantes de uniformes escolares, hacia los cuales se enfoca el presente estudio, ubicados alrededor del mercado central de Guayaquil, no logran calificar en tales procesos, afectando sin lugar a dudas, sus aspiraciones.

Al comparar la estructura legal de los procedimientos obligatorios para la correcta calificación, con los procedimientos que actualmente utilizan los pequeños fabricantes de uniformes escolares ubicados en el sector del mercado central de la ciudad de Guayaquil, se observa que entre las principales causas de que los mencionados comerciantes no aprueben el proceso de calificación, se encuentran:

- Los requisitos para incursionar entre los proveedores calificados de bienes y servicios del Estado, muchas veces no son del conocimiento y comprensión total de estos comerciantes.
- La calidad, diseños y precios de los productos ofrecidos por comerciantes, no cumplen los estándares demandados por las entidades contratantes.

- La capacidad instalada de producción de los comerciantes no es suficiente para cumplir a cabalidad las cantidades solicitadas por las entidades contratantes.
- Desconocimiento del uso de Tecnología de Información y Comunicación (TIC) para el correcto uso del portal de compras públicas.

Ante esta problemática, la presente investigación surge con la misión de analizar más profundamente estas y otras posibles causas detonantes de la misma, y ofrecer estrategias prácticas de solución que incrementen en los pequeños fabricantes de uniformes escolares la correcta comprensión del proceso de participación y con ello mejorar las posibilidades de lograr la ansiada adjudicación de los procesos en los cuales participan, e ingresar así, al selecto grupo de proveedores calificados y frecuentes del Estado.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La descripción de los principales factores que influyen en la problemática antes detallada se resume en la formulación del problema central del presente estudio como: ¿Qué factores inciden en la descalificación de los pequeños fabricantes de uniformes escolares en el sector del mercado central de la ciudad de Guayaquil en los concursos de subasta inversa del sector público?

1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

El problema planteado se presenta desde el año 2013 en los pequeños fabricantes de uniformes escolares asentados por el sector comercial del denominado mercado central de la ciudad de Guayaquil comprendido entre el cuadrante conformado por las calles 10 de agosto, 6 de marzo, Aguirre y Lorenzo de Garaycoa. La situación problemática se caracteriza por una serie de deficiencias que se detectaron a través de la observación científica, así como por

contacto con los comerciantes objeto del presente estudio, llegando a precisas las siguientes dificultades:

- Inexperiencia en el funcionamiento del proceso completo de compras públicas.
- Desconocimiento del marco legal, estructural y electrónico del proceso completo de compras públicas.
- Baja calidad de los productos ofrecidos, frente a la competencia, la misma que no supera las expectativas de compradores.

En contrapartida a las posibles causas que estén originando el problema, se debe analizar las consecuencias que ocasiona una mala aplicación en el proceso.

- En los procesos de compras públicas se corre el riesgo de que participen 1.000 personas que estén habilitadas para el proceso de compras de uniformes escolares que contengan el mismo CPC, pero en el momento de ingresar la información se genere un mal proceso y se auto descalifique, por ende, se gasta tiempo, dinero, y proyecciones de crecimiento administrativo.
- Otra de las consecuencias, es que pierden la experiencia en el medio de contratación en estos grandes procesos, ya que su currículo como comerciante se avala con cada certificado o acta entrega y recepción de cada proceso que es emitido por dichas instituciones contratantes.
- Cada vez más microempresarios ven como una oportunidad de desarrollo el acceder a vender al estado por los volúmenes de venta que ello representa el crecimiento a mediano plazo y aún más si es asociándose se para participar en grandes procesos

dependiendo el monto de cada contratación y de mejorar la calidad de producción y de bajar los costos de producción e incrementar sus márgenes de ganancias.

1.9. DELIMITACIÓN O ALCANCE DEL PROBLEMA

- **Campo:** Administrativo
- **Área:** Económico – Social
- **Problema:** Descalificación para participar en la subasta inversa de contratación pública, de los pequeños productores de uniformes escolares ubicados en el mercado central de la ciudad de Guayaquil.
- **Delimitación espacial:** Ecuador, provincia del Guayas, cantón Guayaquil, sector céntrico, mercado central, calles de 6 marzo y sucre.
- **Delimitación Temporal:** La investigación se desarrollará entre el mes de enero hasta agosto del año 2016.

En la ciudad de Guayaquil, denominada la capital económica del Ecuador, convergen diariamente comerciantes de diferentes productos, servicios y de diferente capacidad instalada, todos con el fin de vender sus productos y servicios a través de las diferentes herramientas disponibles, entre ellas la participación en el proceso de compras públicas del gobierno del Ecuador. Más sin embargo, la presente investigación se limita el estudio de los pequeños comerciantes de uniformes escolares que realizan sus actividades comerciales en el denominado mercado central de Guayaquil. La propuesta del estudio se centra en diseñar un plan de capacitación a beneficio de estos comerciantes, el mismo que quedará plasmado en la presente investigación a disposición de la ejecución de otros investigadores.

1.10. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se justifica por los conocimientos sólidos acerca de cómo gestionar adecuadamente el proceso de entrega satisfactoria del bien o servicio ofertado al comprador, en este caso los uniformes escolares, ya que el no cumplimiento de alguna condición estipulada por los pliegos también ocasiona multas y/o devolución de dinero e incluso procesos legales sancionatorios. La oportunidad de crecimiento económico que buscan los ofertantes, existe en la demanda de bienes y servicios por parte del Gobierno Nacional, quien creó el programa de subasta inversa para que estos fabricante de uniformes escolares pueden dar a conocer sus productos a una mayor cantidad de clientes, sin embargo, el conocimiento de esta oportunidad es casi nula, por ello, la justificación del trabajo radica en este aspecto transcendental, la utilización de este programa para que los pequeños fabricantes de uniformes escolares puedan formar parte de los proveedores para el sector público.

Por eso, es indispensable la aportación teórica, por medios argumentos de autores que permitan la comprensión total del tema principal. También es fundamental el uso de las técnicas metodológicas que contribuyan al desarrollo eficaz de la investigación, utilizando herramientas de recolección de datos adaptables como las entrevistas realizadas a comerciantes ubicados en el sector de estudio, a funcionarios de la entidad reguladora de los procesos de contratación pública, es decir el SERCOP, por un lado, así como algunos funcionarios de las entidades contratantes de los uniformes escolares, como el Ministerio de Educación y otros organismos relacionados por otro. La tabulación y procesamiento de estos datos guiarán las estrategias a considerar para el desarrollo de una propuesta viable y eficaz que minimice los impactos del problema detectado.

En concordancia con el objetivo principal de la presente investigación, de diseñar un plan de capacitación para los pequeños fabricantes de uniformes escolares ubicados en el sector del mercado central, el incremento de ventas obtenido gracias a la correcta calificación al proceso de subasta interna, se puede usar como efecto multiplicador para los demás microempresarios de otros sectores y otras industrias de la ciudad de Guayaquil. Y por otra parte también se benefician los compradores de bienes y servicios por este medio, por lo que al tratar con ofertantes mejor capacitados, ahorran tiempo y dinero al evitarse complicaciones de devolución o reclamos dentro del proceso. Y si fuera poco, el gobierno nacional también recibe beneficios directos, ya que se mejora la calidad del sistema de compras públicas y asegura el cumplimiento de los objetivos del plan del buen vivir.

1.11. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.11.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar los factores que inciden en la descalificación de los pequeños fabricantes de uniformes escolares del sector del mercado central de la ciudad de Guayaquil, en los concursos de subasta inversa del sector público.

1.11.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Detallar un marco teórico que describa las teorías bibliográficas que contribuyan a conocer a fondo el lenguaje técnico utilizado en el proceso de subasta inversa, así como las principales normativas legales que rigen el proceso compras públicas.
- Aplicar un marco metodológico para la exploración y recolección de información, según su naturaleza, para determinar los puntos críticos que provocan la descalificación de los pequeños productores de uniformes escolares y confrontarlas

con los requerimientos solicitados por el SERCOP, para diseñar una solución más apegada a la realidad de ambas partes.

- Diseñar un plan de capacitación didáctico dirigido a los pequeños productores de uniformes del sector investigado, que favorecerá considerablemente sus opciones de calificar a los procesos de subasta electrónica.

1.12. IDEAS A DEFENDER

- El desarrollo de un marco teórico determinará la contribución y formulará los contenidos del plan de capacitación de manera que me permita contratar los procesos de subasta inversa como lo determina el portal de compras públicas.
- El marco metodológico permitirá con la exploración y recolección de información, cuál será su naturaleza, para determinar los puntos críticos que causan la descalificación en los productores.
- Un plan de capacitación didáctico dirigido a los pequeños productores de uniformes del sector investigado, ayudará a disminuir el porcentaje de descalificación y aumentará la posibilidad de ser contratados mediante el sistema de subasta inversa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ESTADO DEL ARTE - ANTECEDENTES

Un sinnúmero de reseñas de las que se puede destacar en esta investigación se refiere a la manera de cómo afrontar las diferentes complicaciones al momento de establecer determinada empresa dentro del mercado competitivo, recordando que se necesita contar con un sinnúmero de documentos los cuales avalen la elaboración de los diferentes uniformes escolares o institucionales.

Es por esa razón que a lo largo de los diferentes años se han podido ejecutar diversas maneras de que este tipo de empresas logren establecerse dentro del mercado y que sus bienes puedan ser claramente utilizados y recaudados. Según los diferentes estudios se centra principalmente en cada una de las diferentes partes de la Ley Orgánica del Sistema de Contratación Pública la cual son desarrolladas por el SERCOP, todo esto con la única finalidad de preestablecer y definir la mejor y mayor seguridad al momento de contar con las diferentes compras públicas realizadas.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. CONTRATACIÓN PÚBLICA

El proceso de contratación pública -también denominado compras públicas- se enfoca principalmente en la adquisición de diferentes bienes a manera de compras gubernamentales, las cuales representan, aproximadamente entre el 10% y 20% del Producto Interno Bruto (PIB), por lo que se infiere que las cuentas de contratación pública forman parte sustancial de la economía mundial (Cárdenas, 2011). Para evitar el fraude, el despilfarro, la

corrupción o el proteccionismo local, las leyes de la mayoría de los países regulan la contratación pública más o menos de cerca, llegado a necesitar la intervención de la autoridad competente para emitir licitaciones públicas, si el valor de la contratación supera un determinado umbral.

Al respecto, la figura 1 describe la evolución de la cantidad de proveedores calificados por el Estado desde el año 2008 al año 2015. En el mismo se aprecia por el lado derecho de la escala en el eje x, la cantidad de proveedores calificados en cada año y por el lado derecho del mismo eje, el acumulado total a la fecha. Es así que de 23.352 proveedores en el 2008 subió a 257.875 a fines del 2015 y siendo el 2015 el año que más proveedores calificó el Estado hasta ahora.

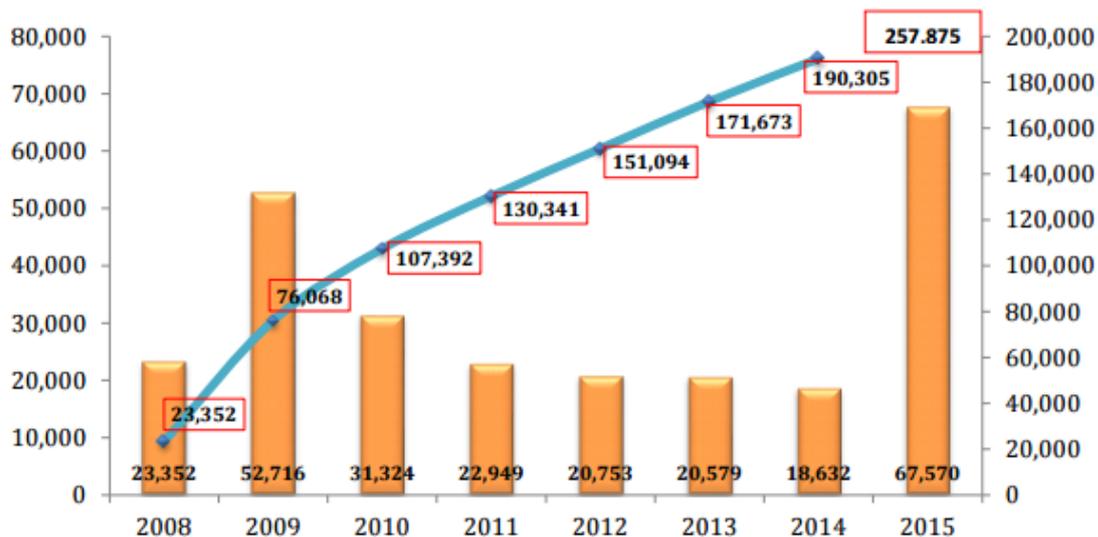


Figura 1. Evolución de los proveedores del Estado

Fuente: Recuperado de (SERCOP, 2016)

Por otro lado, Ernesto Matallana en su obra Manual de Contratación de la Administración Pública indica que: *“A nivel mundial, la contratación pública se discutió poco después de la guerra en el marco de la ONU, pero esto era de la guerra fría, que eran*

considerados como pertenecientes a la soberanía e ignorado por el derecho internacional”
(Matallana, 2012, pág. 28)

La tendencia mencionada por Matallana comenzó a revertirse en 1986 como parte de la Ronda Uruguay y se terminó el 15 de abril de 1994 en Marrakech, al adoptar el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) en el mismo día de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las diferentes compras públicas que se realizan a lo largo de los días, son parte importante dentro del sistema de finanzas establecidas en los diferentes mandatos, es también por esa razón que se prevé implementar un determinado proyecto en el cual se limite el gasto publico innecesario ya que se ha detectado un sin número de productos sobrevalorados y de altísima inflación monetaria, llevando así al país a la ruina (SERCOP, 2016).

Tabla 1

Montos de contratación 2015

CONTRATACIÓN	PROCEDIMIENTO	MONTOS DE CONTRATACIÓN
BIENES Y SERVICIOS	CATÁLOGO ELECTRÓNICO	Sin límite
	ÍNFIMA CUANTÍA	≤ \$ 7.263,42
	MENOR CUANTÍA	> \$ 7.263,42 y < 72.634,24
	COTIZACIÓN	> \$ 72.634,24 y < \$ 544.756,79
	LICITACIÓN	≥ \$ 544.756,79
	SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA	> 7.263,42
OBRAS	MENOR CUANTÍA	< \$ 254.219,83
	COTIZACIÓN	> \$ 254.219,83 y < \$ 1'089.513,57
	LICITACIÓN	> \$ 1'089.513,57
	CONTRATACIÓN INTEGRAL POR PRECIO FIJO	> \$ 36'317.119,04
CONSULTORÍA	CONTRATACIÓN DIRECTA	≤ \$ 72.634,24
	LISTA CORTA	> \$ 72.634,24 y < \$ 544.756,79
	CONCURSO PÚBLICO	≥ \$ 544.756,79

Fuente: Recuperado de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/incop/montos-de-contratacion-2015>

La tabla 1 indica la clasificación de los tipos de contratación que componen el gran sistema de contratación pública en el Ecuador. En la misma se aprecia que los 3 grandes tipos de contratación se refiere a los bienes y servicios, obras y consultoría. Cada uno de estos tipos tiene procedimientos de contratación que van del catálogo electrónico a la subasta inversa electrónica, cada uno con su respectivo monto máximo de adjudicación. En lo referente a los uniformes escolares, estos se clasifican dentro del grupo de bienes y servicios bajo el procedimiento de subasta inversa electrónica, la misma que maneja montos de contratación mayor a \$7.263,42, lo que representa una gran oportunidad de crecimiento para los pequeños fabricantes de uniformes escolares.

2.2.2. MERCADO ELECTRÓNICO

Manuel Castell en el artículo Internet y la sociedad Red, indica: “Los mercados electrónicos son sistemas de información (SI) que son utilizados por múltiples entidades organizacionales, separadas dentro de una o entre los múltiples niveles en las cadenas de valor económico” (Castells, 2013).

En la definición anterior se aprecia que el mercado electrónico ha contribuido a fomentar el desarrollo de los innumerables pueblos y de pequeños exportadores de diferentes mercaderías, quienes han podido exponerlos en los diferentes mercados competitivos y generar poderosos ingresos económicos los cuales han ayudado de manera eficaz a fomentar este tipo de mercado a nivel mundial. En primera instancia, se podrá definir las diferentes topologías dentro de los mercados electrónicos, los cuales a su vez pueden ser descentralizados de manera natural, recordando que los centros de negocios centralizados se pueden definir que son sitios webs donde con mucha afluencia se utilizan voluntarios.

En segundo lugar, los diferentes servicios que se prestan al momento de realizar las diferentes transacciones electrónicas se las puede definir de manera estructural en cuanto se define el tipo de compra, mercadería, paquetería, mensajería, esto permite de manera inteligente definir siempre un mejor precio dentro de los mercados y ofrecer mejores descuentos a los diferentes usuarios, tomando en cuenta que también se encuentra con las diferentes opciones de subastas de mercaderías, las cuales se encuentran al alcance de cada una de las partes participantes las cuales mediante apuestas de dinero se incrementara el bien de un artículo.

Como último punto, se podrá recalcar que todas aquellas personas que participan de los diferentes mercados electrónicos pueden ser potenciales o simplemente casuales, dando a denotar que el primer término utilizado significará que este tipo de cliente estará siempre comprando, aprovechando de descuentos, casi todos los días mientras que el segundo término utilizado en esta reseña podrá establecer que será apenas un consumidor que comprará muy pocas veces al mes o al año.

Una de los grandes interrogantes en cuanto a servicio electrónicos y más que nada los mercados de esta índole, es definir los métodos confiables para ejecutar las diferentes acciones de compra venta de diferentes artículos pre establecidos, pues es entonces donde entran las muy nombradas páginas de compras electrónicas las cuales brindan una fiabilidad al momento de comprar ya que las personas que decidan acceder a este tipo de servicios deberán registrarse posteriormente, llenarán los respectivos formularios y facturarán los diferentes artículos a pagar, pero eso no establece que cada uno de los bienes adquiridos serán entregados pero al menos se puede asegurar que el dinero se encuentra retenido hasta segunda orden o cuando mediante los diferentes controles de mercadería denote ser entregado a los destinatarios confirmando así un excelente negocio electrónico.

2.2.3. SUBASTA INVERSA

Según Manrique(2013): *“En las diferentes subastas inversas cada uno de los diferentes vendedores compiten por obtener completada una transacción”* (p. 34). De acuerdo al autor, se determina que la definición del término subasta interna tiene diferentes vendedores los cuales compiten por exponer y vender su producto, siempre intentando obtener la mayor utilidad posible. Este tipo de subastas parte de un precio base impuesta por el cliente, en este caso, la entidad gubernamental necesitada del bien o servicio y a partir de ese precio los participantes comienzan a ofertar su oferta de precio menor hasta obtener el menor precio posible, es decir son los ofertantes quienes ponen el precio final en la subasta.

Según la Dra. Martha García Morcillo, docente de la Facultad de Humanidades de la Universidad de Barcelona, en el libro de su autoría *Las ventas por subasta en el mundo romano: la esfera privada*, indica: *“La subasta inversa trata de establecer los diferentes ítems expuestos al público, a manera de obtener una mejor ganancia mediante esta acción”* (Moncillo, 2014, pág. 21). Las subastas de índole “inversa” en general, se clasifican como una acción de obtener diferentes bienes que se encuentran desarrollados y caracterizados de la misma manera que los que normalmente están en el mercado, la única diferencia de este medio es que los mismos se expondrán al público con un valor un poco menor y dependiendo de quien lo desee, más se irá incrementando su valor hasta llegar a una cifra muy alta o simplemente muy baja.

Las diferentes gestiones de subasta que se realizan de manera interna, permiten demostrar cómo mediante esta acción se puede obtener rentabilidad de determinado artículo basándose siempre bajo los procesos de ley. (Castro, García, & Martínez, 2011, pág. 28)

El portal web especializado en subastas Edictos & Subastas (2015) en una de sus páginas hace referencia a que la palabra subasta proviene del latín sub asta, el cual significa “bajo lanza”, y hace una referencia histórica de que el término se utilizaba en el reparto de tierras conquistadas entre los soldados participantes, el mismo se realizaba hincando con una lanza la parcela asignada en suerte a los soldados. De la misma manera se relaciona el hecho de que los bienes del enemigo eran vendidos al mejor postor. En la actualidad sucede casi lo mismo ya que es la apropiación de ciertos bienes adquiridos mediante las diferentes operaciones judiciales en diferentes aspectos y subastados a la persona natural o jurídica que ofrezca mayor valor por dicho bien.

Por lo general se exponen a la venta determinados bienes que han sido incautados y no se ha cumplido con la reglamentación para retirarlos, obras de artes (artistas varios y ramas) obviamente determinados bienes han sido ofrecidos por terceros y obtenidos en diferentes acciones legales decretadas ya sea por algún incumplimiento o falta cometido por determinados dueños, dicho esto, este tipo de mercadería se expondrá antes un grupo definido de personas las cuales comenzaran a ofertar por el ítem que deseen obtener en relación con los demás usuarios teniendo siempre en cuenta determinado valor a pagar por dicho artículo ya que en muchas ocasiones dicho ítem obtiene un valor muy elevado, más de lo que vale a esta acción se la considera sobrevaloración. (Heredia, 2011, pág. 213).

Entonces se podrá definir que la subasta normal se la realizará en presencia de diferentes personas o representantes legales de las empresas con el fin de obtener determinado bien o un valor el cual represente en ciertos aspectos un ahorro y en otros casos no, porque se obtendrán piezas de colección más que de negociación. Mediante la subasta electrónica inversa intervienen principalmente personas jurídicas en las cuales se expondrán diferentes bienes públicos o servicios los cuales podrán ser tomados por la persona que las adquiera, en

el caso de las obras o servicios el riesgo para completarlas correrá por la persona que toma las riendas siendo dueño de dicha obra, puesto que solo se entregará determinados trabajos que no se hayan culminado y los materiales que han utilizado hasta ese tiempo.

Toda subasta inversa electrónica se realizará mediante la página de compras públicas la cual dispondrá de los diferentes bienes a subastar de manera legal. Una vez expuestos los bienes o servicios en el portal antes mencionado, se procederá a esperar que los diferentes usuarios comienzan con sus ofertas, en caso de que exista un solo ofertante se determinará un corto tiempo para receptor más ofertas las cuales en caso de no presentarse se procederá a culminar la puja y se negociará directamente con la persona que quiere adquirir determinado bien o servicio. Se debe recalcar que los resultados de dichas acciones y subastas se publicaran al culminar las acciones. (Matallana, 2011).

Uno de los objetivos fundamentales que tiene este tipo de gestiones es el de obtener un valor por encima del 5% según lo indica la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNC) publicada en el Registro Oficial No. 395, el 04/08/2008, ya que una vez cumplido los parámetros de dicha entidad y del Estado, se procederá a tramitar dichas acciones y entregar determinados bienes o servicios a quienes los puedan adquirir o los hayan ganado mediante el sistema de subasta inversa establecido.

Se recalca además que tanto en las subastas normales como en las inversas, se deben exponer productos de altísima calidad puesto que este tipo de comercio encierra dentro de sí mismo diferentes entidades gubernamentales nacionales y extranjeras, las cuales aportan de manera importante al desarrollo del país mediante las diferentes compras que realizan, es por esa misma razón que los bienes que se coloquen en los mostradores virtuales no deben estar sobrevalorados para así salvaguardar los activos de los usuarios.

Tomando como base lo antes expuesto en cuanto a la calidad, una vez que determinados bienes sean subastados y no cumplan con la calidad expuesta en el momento de ser entregados se procederá a formular los respectivos cargos por presentar servicios o bienes defectuosos aunque se podrá hacer hincapié en que cada uno de los diferentes bienes o servicios a subastar en primera instancia pasan por un proceso de calificación y paneo de calidad y estandarización para evitar futuros altercados con determinados compradores, según lo recomendado por (Aldana, 2012).

En caso de que se haya pasado por alto algún determinado artículo y fue expuesto y previamente vendido la persona que lo adquiere se da cuenta de su mala calidad tendrá derecho de reclamar a dichos vendedores quienes deberán reponer con un determinado artículo o servicio del mismo valor o similar y, obviamente, cancelar las respectivas multas estipuladas por la entidad, y así lo refiere (Vérgez, 2012).

De esta manera la parte expositora deberá cancelar determinados valores adicionales por el servicio de Comisión Técnica del Proceso, este valor va acreditado a todos aquellos funcionarios, los cuales colocan dentro de estos portales dichos artículos cumpliendo así las respectivas tasas de habilitación del proceso, según lo establecido por el Art. 18 del Reglamento de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, descrito en el Marco Legal de la presente investigación.

De acuerdo a las diferentes normativas de subasta para que determinados artículos se puedan exponer dentro del portal de subastas y compras públicas deberán cumplir con ciertas normas expuestas a continuación:

- Se deberá indicar con la fecha en la que se ofertará dicho bien o servicio siendo lo más preciso posible para de esta manera se dé un tiempo en el cual se puedan

realizar determinadas preguntas y aclaraciones en cuanto al producto expuesto, todas estas preguntas se realizarán mediante la página oficial.

- Se deberá responder a cada una de las interrogantes que se hayan dado en el plazo establecido para proseguir con la subasta caso contrario se consultará con el expositor para de esta manera establecer la ausencia de respuesta.
- Se deberá realizar la respectiva propuesta de subasta y a su vez los trámites y cancelaciones respectivas de tasas e impuestos para dar habilitación a las gestiones de subasta, estos mismos se realizarán de manera electrónica para así agilizar los procesos de revisión de documentos.
- Las diferentes valoraciones que se ofrecen mediante la conclusión de los actos (subastas) o de tratos de productos o servicios serán de vital importancia para el expositor ya que de esta manera asegura su excelencia en cuanto a artículos subastados y a la satisfacción que produce al momento de entregar determinados bienes subastados en los usuarios, todos estos comentarios tanto positivos como negativos se guardarán automáticamente dentro de la base de datos del sistema de compras públicas en relación a este vendedor es así también llamado el CHECK LIST.
- Para crear las diferentes habilitaciones de pujas se deberán completar con cada uno de los impuestos y tasas expuestas por dicha entidad.
- Todos los oferentes deben realizar la puja, durante este período determinado, proponiendo las diferentes bajas que consideren necesarias.
- La acción de subasta o puja que se realicen se deberá establecer una hora y día para empezar con dicha actividad además la página dispondrá con un tiempo de

45 minutos para ejecutar las respectivas preguntas o inquietudes de cada uno de los usuarios además de confirmar la asistencia de cada uno.

- Las recolecciones de dichos valores pasarán a ser parte de los fondos del estado mientras que el de las comisiones será parte de los comisionistas.

De igual manera según el decreto número 1091, indica que para proceder a realizar dichas transacciones se deberá contar con:

- **Certificación presupuestaria.** - Mediante este tipo de documento se estipula que existe determinado valor base para empezar la acción de subasta.
- **Publicación obligatoria en el portal.** - Se deberá realizar la respectiva publicación en la página web de la institución de todas aquellas transacciones que se hayan completado con normalidad.
- **Inscripciones de proveedores.** - Se deberá establecer un listado y cancelación de impuestos por participación antes de empezar dichas acciones a fin de garantizar la participación de dichas entidades tanto naturales como jurídicas.

2.2.4. TIPOS DE SUBASTA INVERSA

El decreto 1091, indica que para realizar este tipo de actividades (subasta inversa) cada uno de los bienes ofrecidos deben contar con una apreciación monetaria base el cual si se supera por mucho este mismo se agregara un impuesto del 0.000002% ya que así se obtendrá determinado valor a manera de favor por la puja ofrecida, dicho valor formara parte de los fondos de dicha institución. (Lambert, 2012, pág. 134)

Recordando que cada una de estas transacciones se realizarán mediante vía electrónica y las cuales deberán contar con:

- Registro obligatorio del proveedor mediante el RUP (registro único de proveedor)
- Presentar los respectivos documentos en forma física y digital, y ésta última debe ser cargada a la plataforma con la debida oportunidad a fin de evitar que por problemas técnicos de la plataforma no puedan culminar con determinada puja ya sea por causas mayores preestablecidas y ocurridas momentos antes de dicha acción, evitando así sanciones por incumplimiento.

2.2.4.1. SUBASTA INVERSA CORPORATIVA

Este tipo de subastas se enfocan principalmente en crear diferentes tipos de alianzas entre dos o más ofertantes en cuanto a obtener diferentes fármacos para de esta manera obtener descuentos y beneficios al momento de adquirirlos mediante la página de compras públicas. Es por esa razón que es de gran importancia para las empresas participar en este tipo de eventos.

2.2.4.2. SUBASTA INVERSA INSTITUCIONAL

Este tipo de actividades los realizan únicamente personas naturales debido a que lo subastado se enfoca principalmente a la utilización de la matriz productiva mediante las gestiones de procesamiento de materia prima, para posteriormente crear determinados ítems.

2.2.5. DEFICIENCIAS DE LA SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA

Patricio Bonta en su obra 199 preguntas sobre marketing y publicidad (2011) señala que existe un déficit en cuanto a las acciones de subasta electrónica, por algunas circunstancias que se nombra a continuación:

- Debido a la falta de control mediante la presencia de los proveedores los precios y tasas participantes puede ser claramente modificada sin que se demuestro dicho cambio.
- La información que se pondrá en nómina corresponderá principalmente a las diferentes empresas ofertantes más que en el desarrollo del producto en específico.
- Se podrán evidenciar diferentes actos de corrupción y retención de activos a manera de tasas expuestas los cuales son considerados apropiaciones ilícitas por parte de los operativos del sistema.
- Al no contar con un órgano regulador de garantías cada uno de los usuarios no podrán estar totalmente seguros de que artículos se van a adquirir y sobre todo si estar acorde con el precio establecido ya que existen casos en donde determinados artículos o servicios empiezan con un valor muy elevado de lo que normalmente cuestan causando así sobreprecio.

2.2.6. CATÁLOGO DINÁMICO INCLUSIVO

Una alternativa viable con las que cuentan los pequeños fabricantes de uniformes escolares es el denominado Catálogo Dinámico Inclusivo, que según el mismo: “Es una herramienta creada para favorecer y privilegiar la adquisición de bienes y servicios de producción nacional y que son ofertados por los actores de la Economía Popular y Solidaria, artesanos, micro y pequeñas empresas, productores de exclusiva producción nacional” (SERCOP, 2016).

Tabla 2
adjudicado en Catálogo Dinámico Inclusivo

Monto

DESCRIPCIÓN	MONTO ADJUDICADO USD.	%
Fabricación de calzado	15.398,64	0,02%
Metalmecánica	106.818,86	0,17%
Servicio de alimentos	726.712,55	1,14%
Servicio de alquiler de vehículos de transporte	863.890	1,35%
Servicio de conexión eléctrica	970.596,23	1,52%
Servicio de limpieza	6.938.937,48	10,86%
Servicio de pintura	2.371.660,61	3,71%
Servicio de transporte terrestre de carga pesada	50.894,47	0,08%
Servicios de confección textil	51.832.163,82	81,14%
Total general	63.877.072,66	100,00%

Fuente: Recuperado de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/catalogos-dinamicos-inclusivos-2/>

Analizando cifras del SERCOP respecto a este tema, en la tabla 2 se puede apreciar los montos adjudicados bajo este sistema de contratación y de acuerdo al tipo de producto. Los servicios de confección textil ha sido el rubro más alto adjudicado dentro de este catálogo, llegando al monto de 51.832.163,82, equivalente al 81,14% de los 63.877.072,66 adjudicados en total por este medio. Estos datos son alentadores para el sector analizado puesto que pueden encontrar en este tipo de contratación una nueva alternativa de ser calificados como proveedores del Estado en el sector de uniformes escolares, considerando que ellos pertenecen a la clasificación de pequeñas empresas y son partícipes de la Economía Solidaria y Popular.

El mismo (SERCOP, 2016) explica en su página web algunos beneficios de este tipo de contratación:

- Aseguran el logro de una adecuada calidad de vida para todos los ciudadanos y ciudadanas mediante la eliminación de aquellas condiciones, mecanismos o procesos que restringen la libertad de participar en la vida económica y social.
- Dinamizan la economía local y diversifica la producción nacional.

- Fomentan la participación única de Micro y Pequeñas Empresas, así como también de Actores de la Economía Popular y Solidaria.
- Permiten a los proveedores que deseen formar parte de estos catálogos presentar la oferta por una sola ocasión.
- Permiten la contratación de proveedores de forma directa a través de la generación de órdenes de compra por parte de las entidades contratantes.

2.2.7. VALOR AGREGADO ECUATORIANO (VAE)

En el documento La Contratación Pública: Inclusión, Innovación y Transparencia – Segundo Concurso - elaborado por el Ing. Michael Mora Zambrano, el Ing. Enrique Consa Ojeda y el Dr. Paúl Córdova Vinuesa, para el Servicio Nacional de Contratación Pública, se menciona que el plan de desarrollo del cambio de la Matriz Productiva, impulsada por el Gobierno Nacional y en concordancia con los objetivos del SERCOP, definen como política de estado que el mayor porcentaje de los componentes de los bienes y servicios ofrecidos por los proveedores deben proceder de materia prima nacional, por ello se incorporó en los pliegos de calificación, el cálculo de lo que se conoce como Valor Agregado Ecuatoriano, más conocido como VAE. (Mora, Consa, & Córdova, 2015, pág. 20).



Figura 2. El Valor Agregado Ecuatoriano en la nueva matriz productiva

Fuente: Recuperado de http://images.slideplayer.es/27/9145781/slides/slide_3.jpg

La matriz productiva tradicional manejada a través de los tiempos de vida republicana del Ecuador, se basaba en la exportación de materia prima nacional y la importación de productos industrializados con la misma materia prima exportada. La nueva propuesta del gobierno del Ec. Rafael Correa desde el inicio de su gestión en 1997, es proteger la matriz productiva para que todo lo producido por el país se quede en el país a manera de consumo interno y se exporte productos industrializados, es decir a la inversa del modelo anterior y según lo indicado por la figura 1. A esta proporción de materia prima nacional que contienen los bienes y servicios producidos en el país es lo que se conoce como Valor Agregado Ecuatoriano (VAE).

Ambos puntos de vista antes descritos, dan la idea de la importancia que el SERCOP le da al VAE como componente integral de los bienes y servicios ofertados por los proveedores y es a la vez uno de los principales factores con los que se enfrentan los pequeños fabricantes de uniformes escolares que deben cuidar producir sus uniformes con la

mayor cantidad de tela y demás insumos de origen 100% nacional, y es a la vez uno de los factores por lo que son descalificados.

2.3. MARCO LEGAL

2.3.1. LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

La Ley orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública fue publicada el 04/08/2008 según Registro Oficial No. 395 y entre su articulado contiene las siguientes normativas relacionadas al proceso de contratación pública.

Art. 6.- Definiciones. -

Contratación Pública: Se refiere a todo procedimiento concerniente a la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría. Se entenderá que cuando el contrato implique la fabricación, manufactura o producción de bienes muebles, el procedimiento será de adquisición de bienes. Se incluyen también dentro de la contratación de bienes a los de arrendamiento mercantil con opción de compra.

Portal Compras públicas. - (www.compraspublicas.gob.ec): Es el Sistema Informático Oficial de Contratación Pública del Estado Ecuatoriano.

Proveedor: Es la persona natural o jurídica nacional o extranjera, que se encuentra inscrita en el RUP, de conformidad con esta Ley, habilitada para proveer bienes, ejecutar obras y prestar servicios, incluidos los de consultoría, requeridos por las entidades contratantes.

Registro Único de Proveedores. - RUP: Es la base de datos de los proveedores de obras, bienes y servicios, incluidos los de consultoría, habilitados para participar en los procedimientos establecidos en esta Ley. Su administración está a cargo del Instituto Nacional de Contratación Pública y se lo requiere para contratar con las entidades contratantes.

Artículo 7.- Sistema Nacional de Contratación Pública SNCP. - El Sistema Nacional de Contratación Pública (SNCP) es el conjunto de principios, normas, procedimientos, mecanismos y relaciones organizadas orientadas al planeamiento, programación, presupuestos, control, administración y ejecución de las contrataciones realizadas por las entidades contratantes. Forman parte del SNCP las entidades sujetas al ámbito de esta ley.

Artículo 26.- Asociación para ofertar. - En los procedimientos a los que se refiere esta Ley los oferentes inscritos en el RUP, sean personas naturales o jurídicas, podrán presentar sus ofertas individualmente, asociadas, o con compromiso de asociación o consorcio. 12 La participación de la consultoría extranjera, sea ésta de personas naturales o jurídicas, se limitará a los campos, actividades o áreas en cuyos componentes parciales o totales no existe capacidad técnica o experiencia de la consultoría nacional, determinadas por el Instituto Nacional de Contratación Pública.

Artículo 35.- Adjudicatarios fallidos. - Si el adjudicatario o los adjudicatarios no celebraren el contrato por causas que les sean imputables, la máxima autoridad de la entidad, declarará fallido al oferente o a los oferentes y notificará de esta condición al INCP. El adjudicatario fallido será inhabilitado del RUP por el plazo de tres años, tiempo durante el cual no podrá contratar con las entidades contratantes previstas en esta Ley.

Art. 47.- Subasta Inversa. - Para la adquisición de bienes y servicios normalizados que no consten en el catálogo electrónico, las Entidades Contratantes deberán realizar subastas inversas en las cuales los proveedores de bienes y servicios equivalentes, pujan hacia la baja

el precio ofertado, en acto público o por medios electrónicos a través del portal de compras públicas.

2.3.2. REGLAMENTO A LA LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

El Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública fue publicado el 12/05/2009 según Registro Oficial Suplemento No. 588 y entre su articulado contiene las siguientes normativas relacionadas al proceso de contratación pública

Art. 13.- Información relevante. - Para efectos de publicidad de los procedimientos de contratación en el Portal www.compraspublicas.gob.ec se entenderá como información relevante la siguiente:

- Convocatoria.
- Pliegos.
- Proveedores invitados.
- Preguntas y respuestas de los procedimientos de contratación.
- Ofertas presentadas por los oferentes, con excepción de la información calificada como confidencial por la entidad contratante conforme a los pliegos.
- Resolución de adjudicación.
- Contrato suscrito, con excepción de la información calificada como confidencial por la entidad contratante conforme a los pliegos.
- Contratos complementarios, de haberse suscrito.

- Ordenes de cambio, de haberse emitido.
- Cronograma de ejecución de actividades contractuales
- Cronograma de pagos; y,
- Actas de entrega recepción, o actos administrativos relacionados con la terminación del contrato. En general, cualquier otro documento de las fases preparatoria, pre contractual, contractual, de ejecución o de evaluación que defina el INCOP mediante resolución para la publicidad del ciclo transaccional de la contratación pública.

Art. 18.- Comisión Técnica. - Para cada proceso de contratación de: 1. Consultoría por lista corta o por concurso público; 2. Subasta inversa, cuyo presupuesto referencial sea superior al valor que resulte de multiplicar el coeficiente 0.000002 por el monto del Presupuesto Inicial del Estado; 3. Licitación; y, 4. Cotización, se conformará la correspondiente Comisión Técnica integrada de la siguiente manera:

- Un profesional designado por la máxima autoridad, quien la presidirá
- El titular del área requirente o su delegado; y,
- Un profesional afín al objeto de la contratación designado por la máxima autoridad o su delegado. Los miembros de la Comisión Técnica serán funcionarios o servidores de la entidad contratante.

Art. 16.- Micro, pequeñas y medianas empresas. - Para incentivar la mayor participación de proveedores de los sectores de micro, pequeñas y medianas empresas -MIPYMES-, se entenderán por tales, aquellas que cumplan los parámetros establecidos de conformidad con el artículo 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Al momento de inscribir y habilitar a un proveedor en el RUP, el registro deberá expresar la categoría a la que

pertenece el proveedor. EL INCOP establecerá criterios de preferencia a favor de las MIPYMES, a través de alguno de los siguientes mecanismos:

- Márgenes de preferencia sobre las ofertas de otros proveedores.
- Criterios para contratación preferente establecidos en el artículo 52 de la Ley.
- Siempre que, luego de las evaluaciones de ofertas, exista la posibilidad de adjudicar a una MIPYME y a otro proveedor que no tenga esta calidad, se preferirá a aquella.
- Posibilidad de que las MIPYMES mejoren su propuesta para que puedan igualar o superar la oferta de otros proveedores, luego de la evaluación de ofertas.
- Inclusión, en el catálogo electrónico, de bienes o servicios provenientes de MIPYMES, artesanos o actores de la economía popular y solidaria para que sean adquiridos preferentemente por entidades contratantes. El procedimiento de selección a emplearse por parte del INCOP para esta catalogación será la feria inclusiva.

Las preferencias para las micro, pequeñas y medianas empresas se aplicarán en función de que su oferta se catalogue como de origen nacional, por el componente nacional que empleen, de tal manera que no se otorgarán estos beneficios a meros intermediarios. Los beneficios, a favor de las MIPYMES se harán extensivos a actores de la economía popular y solidaria, de conformidad con la ley.

2.3.3. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN

El Código Orgánico de la Producción publicada el 29/12/2010 según Registro Oficial Suplemento No. 351 y entre su articulado contiene las siguientes normativas relacionadas al proceso de contratación pública.

Art. 4.- Fines. - La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

1. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
2. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
3. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
4. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;

Art. 22.- Medidas específicas. - Para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

- Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos comercialización y de compras públicas, entre otros.

Art. 55.- Compras públicas. - Las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones. Para fomentar a las MIPYMES, el Instituto

Nacional de Compras Públicas deberá incentivar y monitorear que todas las entidades contratantes cumplan lo siguiente:

- Establezcan criterios de inclusión para MIPYMES, en los procedimientos y proporciones establecidos por el Sistema Nacional de Contratación Pública;
- Otorguen todas las facilidades a las MIPYMES para que cuenten con una adecuada información sobre los procesos en los cuales pueden participar, de manera oportuna;
- Procurar la simplificación de los trámites para intervenir como proveedores del Estado; y,
- Definan dentro del plan anual de contrataciones de las entidades del sector público, los bienes, servicios y obras que puedan ser suministrados y ejecutados por las MIPYMES.

Art. 102.- Valor Agregado Nacional. - El Ministerio a cargo de la política industrial conjuntamente con el organismo rector de las compras públicas, desarrollarán mecanismos pertinentes para el control del componente nacional agregado en la adquisición de bienes y servicios, en las compras públicas y en las inversiones que se realicen en los proyectos en los sectores estratégicos.

2.3.4. LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Art. 8.- Formas de Organización. - Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.

Art. 18.- Sector Asociativo. - Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto

de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Art. 132.- Medidas de fomento. - El Estado establecerá las siguientes medidas de fomento a favor de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley:

Contratación Pública. - El ente rector del sistema nacional de contratación pública de forma obligatoria implementará en los procedimientos de contratación pública establecidos en la Ley de la materia, márgenes de preferencia a favor de las personas y organizaciones regidas por esta Ley, en el siguiente orden: Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria; y Unidades Económicas Populares.

La Feria Inclusiva será uno de los procedimientos de contratación que las entidades contratantes utilizarán para priorizar la adquisición de obras, bienes o servicios normalizados o no normalizados provenientes de las personas y organizaciones sujetas a esta Ley. El ente rector de las compras públicas en coordinación con el Instituto establecerá las obras, bienes y servicios normalizados y no normalizados que deberán ser adquiridos a través de Feria Inclusiva y otros procedimientos.

2.3.5. LEY DE FOMENTO ARTESANAL

La Ley de Fomento Artesanal fue publicada el 29/05/1986 según Registro Oficial No. 446 y entre su articulado contiene las siguientes normativas relacionadas al proceso de contratación pública.

Art. 2.- Para gozar de los beneficios que otorga la presente Ley, se considera:

Artesano Maestro de Taller, a la persona natural que domina la técnica de un arte u oficio, con conocimientos teóricos y prácticos, que ha obtenido el título y calificación correspondientes, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes y dirige personalmente un taller puesto al servicio del público;

Artesano Autónomo, aquél que realiza su arte u oficio con o sin inversión alguna de implementos de trabajo, y

Asociaciones, gremios, cooperativas y uniones de artesanos, aquellas organizaciones de artesanos, que conformen unidades económicas diferentes de la individual y se encuentren legalmente reconocidas.

Art. 9.- Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

- Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales. Para la importación de maquinarias, equipos auxiliares y herramientas, usados y reconstruidos, se requerirá carta de garantía de funcionamiento de la casa o empresa vendedora y se concederá la importación en las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior.
- Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven los actos constitutivos, reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley.

- Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.

2.4. MARCO CONCEPTUAL

- **Subasta Inversa.** -Procedimiento mediante el cual es Estado adquiere bienes o servicios permitiendo a diferentes proveedores ofertar sus servicios.
- **Presupuesto General.** -Recursos con los que cuenta el Estado al inicio de sus actividades anuales, contemplando las necesidades de funcionamiento estatal.
- **CheckList.** -Lista de comprobación que servirá como guía de los puntos a ser analizados.
- **Pujas.** - Oferta que se realiza dentro de una subasta, competencia entre oferentes de un bien o servicio.
- **Cuantía.** -Número de unidades que conformarán un todo a analizar.
- **Estudios Exploratorios.** -Análisis que permite estudiar un tema poco estudiado con anterioridad.
- **Licitación.** -Oferta dentro de una venta pública mediante la cual se establecerá la mejor propuesta del bien o servicio solicitado.
- **Holística.** -El todo de un universo, enfoque global de un grupo.
- **Policotómicas.** - Bloques de información empleados como variables para análisis en la metodología de investigación.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

Dentro del proceso investigativo se originó la necesidad de analizar la dinámica y origen de la problemática a fin de establecer soluciones, mediante la investigación cualitativa se pudieron determinar en las entrevistas dos nuevos factores que inciden en la descalificación del proceso, lo que lleva a reformular un nuevo planteamiento de solución del problema. En el presente proyecto se incluyen estudios exploratorios, los mismos ayudaron a mejorar el conocimiento de la problemática, para ello se toma en cuenta las fuentes secundarias, dado que estos proporcionaron información ordenada y validada. Se acude también a estudios ya efectuados en ocasiones anteriores, siendo los más utilizados: tesis de otros autores respecto al tema, textos y revistas científicas, así como también periódicos digitales, las principales referencias a tomar en cuenta para el alcance de los datos.

Mediante la investigación cualitativa se realizaron estudios directos del fenómeno a fin de explorar su verdadera problemática analizando condiciones sociales mediante la perspectiva de los participantes, la muestra analizada fue la necesaria para establecer diversas situaciones y condiciones que afectan al pequeño productor y sus limitaciones al momento de aplicar a los procesos establecidos por a SERCOP, a su vez fueron analizadas las posibles soluciones de parte de la entidad mediadora y su percepción frente a la problemática.

3.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

La aplicación del **método inductivo** permite analizar a partir de las entrevistas los motivos reales de la descalificación al concurso de subasta, se recopiló las apreciaciones desde el punto de vista de los proveedores y las consecuencias en ellos a partir de la negación del proceso lo que permite establecer posibles soluciones a la problemática encontrada. Al recopilar información se pudo destacar que las consecuencias van más allá de las expectativas de la investigación puesto que los hallazgos de otras razones de descalificación llevaron al estudio y planteamiento de diferentes soluciones.

Al sustentar la investigación en el **método sintético** se pudieron enlazar hechos aislados que fueron encontrados en las apreciaciones de los proveedores y que afectan el proceso de calificación que al unificarse dieron paso al planteamiento de la hipótesis que sustentado con el método analítico permite analizar caso a caso los motivos de la descalificación y descubrir motivos, apreciaciones y consecuencias del fallo del proceso. Al unificar ambas investigaciones se pudo establecer las soluciones basadas en las respuestas de las entrevistas tanto de los proveedores como del personal del SERCOP.

3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1. EL CUESTIONARIO

Para la presente investigación se elabora un solo cuestionario conformado por diez interrogantes cerradas, sencillas, claras y redactadas de manera que sean entendibles para el perfil educacional y social de los microempresarios a quienes se aplicará la encuesta. El formato de las preguntas que componen el cuestionario se presenta en el anexo 2, del presente documento en donde se detallan las respuestas de las entrevistas obtenidas de parte de los

microempresarios que permiten establecer de manera analítica la perspectiva del fabricante de uniformes escolares y a su vez sumar otras causales de la problemática a estudiar en el presente trabajo investigativo.

3.3.2. LA ENTREVISTA

Se toma en consideración a la entrevista como principal técnica para la presente investigación. Cabe resaltar que las entrevistas se realizan sólo a microempresarios a quienes se dirige la presente investigación al igual que la contraparte, se pudo entrevistar a funcionarios del SERCOP a fin de exponer la posición oficial de la mencionada entidad gubernamental al respecto del tema tratado.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. POBLACIÓN MICROEMPRESARIOS

La población del presente estudio la componen los pequeños fabricantes de uniformes escolares que se encuentran ubicados alrededor del mercado central de la ciudad de Guayaquil, específicamente, en las calles Sucre y 6 de marzo de los cuales fueron entrevistados 10 dueños de establecimientos a fin de analizar con mayor objetividad la problemática.

3.4.2 MUESTRA MICROEMPRESARIOS

Al ser la población, relativamente pequeña, se elige la misma población de 10 microempresarios como la muestra ideal para aplicar las técnicas de recolección de datos que para esta investigación es la entrevista.

3.5. LAS VARIABLES Y SU OPERACIONALIDAD

Tabla 3

Cuadro de Operacionalización de las variables

Variable Dependiente	Dimensiones	Técnica e Instrumentos	Indicadores
Calificación de pequeños productores	<ul style="list-style-type: none"> • Errores en cálculos. • Errores de ingreso al portal. • Errores de interpretación de los pliegos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista. • Investigación teórica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lograr que el 100% de los microempresarios aprendan los requisitos para la calificación a la subasta inversa.
Variable Independiente	Dimensiones	Técnica e Instrumentos	Indicadores
Capacitación para los pequeños productores de uniformes escolares	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de capacitación para la comprensión de los requisitos. • Inversión para el plan de capacitación. • Instrumentos para la capacitación de los pequeños productores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista. 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar el 100% de la comprensión y uso del plan de capacitación.

Elaborado por las autoras

3.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 1

1. ¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Desde el año 1975. Mi papá y mi mamá lo iniciaron.

2. ¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Sí es bueno.

3. ¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

Mi negocio es muy pequeño y no tengo todos los requisitos.

4. ¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

Los trámites son demasiado largos y piden demasiados requisitos.

5. ¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son demasiado complicados hay unos que no los entendía.

6. ¿Qué opina sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Si sería bueno para trabajar pedidos más grandes y tener apoyo.

7. ¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Me faltaron requisitos y ya no quise hacer otra vez el intento.

8. ¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Tal vez a ellos si les ayudaron a llenar los pliegos.

9. ¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Es injusto porque nos resta oportunidades a los que tenemos negocios aquí.

10. ¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Mucho, porque tendríamos más pedidos fijos y nos ayudaría a crecer en el negocio.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 2

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Desde hace diez años.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Nos da oportunidad de contratos y compras y conocemos más clientes por medio de ellos.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

No tenemos quien nos ayude a juntar los requisitos.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

Es un proceso muy largo.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son complicados hay partes que no entendíamos.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Si sería bueno asociarnos entre nosotros y ayudarnos.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Porque cuando me negaron la inscripción no volví a hacer el trámite.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Los otros compañeros si fueron persistentes.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Si es bueno que tengan la oportunidad de concursar.

10.¿Cómo considera Usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Bastante porque tendríamos pedidos grandes.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 3

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Hace doce años.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Es bueno que nos ayude a buscar clientes.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

No aprobamos el trámite porque no llenamos bien los pliegos.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

Es muy difícil, hay muchos requisitos.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son complicados.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Depende del otro fabricante de uniformes escolares, porque no todos son legales.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Porque no entendimos bien muchas cosas que pedían que pongamos en los pliegos.

8. ¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Ellos sí tuvieron todos los requisitos y pudieron llenar todos los pliegos.

9. ¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Si es bueno que todos tengan oportunidad.

10.¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Nos ayudaría a vender y producir más.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 4

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Desde el año 2003.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

El SERCOP a veces nos complica un poco trabajar con los clientes.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

Nos piden demasiados requisitos.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

Hay que dar demasiadas vueltas y piden demasiadas cosas.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son muy largos y hay partes que no entendimos.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

No nos gustaría, porque la forma de trabajar no sería igual.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Porque nos piden demasiadas cosas y el trámite es complicado y no hay tiempo.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Ellos si estaban capacitados.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

No es justo porque cada uno tiene que aplicar al lugar donde pertenece.

10.¿Cómo considera Usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Bastante porque venderíamos mucho más.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 5

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Hace 7 años.

2.¿Qué opina Usted del ente que regulariza las compras públicas?

Tiene cosas buenas y tiene cosas malas.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

No tenemos suficientes uniformes escolares para la venta.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

Si piden cosas necesarias.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son difíciles de llenar y se va mucho tiempo leyendo todo.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Si vamos a trabajar y ganar la misma cantidad, si es buena idea.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Porque no fabricamos tantos uniformes escolares como necesitaban.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Ellos si tenían suficientes máquinas y uniformes escolares para la venta.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

No sé, creo que a nosotros no nos afectaría.

10.¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Bastante porque así podríamos comprar más máquinas y seguir vendiendo al estado.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 6

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Hace cuatro años.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Si nos gustaría trabajar con el SERCOP, sería una buena oportunidad.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

Nosotros aplicamos, pero nos negaron porque no teníamos suficiente dinero para cumplir el pedido.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

No es tan sencillo, pero estudiando bien todo lo que piden uno si puede aplicar.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son un poco difíciles de llenar.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Si sería bueno porque nos apoyaríamos para cumplir con el pedido que necesitan.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Por no tener suficientes recursos para fabricar más cantidad de uniformes escolares.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Tal vez ellos si se asociaron o buscaron ayuda para ampliar su negocio.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Nos resta oportunidad a los que si estamos aquí pero que no producimos tanto.

10.¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Nos ayudaría a crecer y tener más productividad.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 7

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Desde 1990.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Es difícil de aprobar para venderles.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

Intentamos una vez y luego nos olvidamos.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

La verdad nosotros solo lo hicimos una vez, nos dijeron que no y no volvimos a intentar.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Si son complicados.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Si sería bueno y nos ayudaríamos para aprobar.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Porque no nos informamos bien del trámite.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Ellos si se capacitaron y por eso supieron cómo hacer el trámite.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Si es bueno que todos tengan oportunidad.

10.¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Bastante, para tener más ventas y tener más ingresos.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 8

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Hace dos años.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Nos da oportunidad de tener más clientela.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

Aún no tenemos mucha producción para cubrir los pedidos del estado.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

No es tan difícil solo hay que capacitarse para cumplir con los requisitos.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Sería bueno tener orientación para saber cómo llenarlos y aprobar el trámite.

6. ¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Sería beneficioso unirnos dos o más para ganar todos e incrementar las ventas.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Porque nos faltó capacitarnos sobre el llenado de los pliegos.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Tal vez ellos si se capacitaron o tuvieron ayuda para los requisitos.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Sería una competencia desigual porque los fabricantes de uniformes escolares de otros lados tienen más experiencia como los de Pelileo u otros lugares.

10.¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Muchísimo porque nos daríamos a conocer y tendríamos más posibilidades.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 9

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Hace 11 años.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Si nos da más oportunidades para tener nueva clientela.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

Nos faltó producir más.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

Piden cosas necesarias, solo que hay que tener tiempo para aplicar.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son un poco difíciles, sería bueno que nos enseñaran como llenarlos para aplicar.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

No me gustaría porque podría haber problemas para cumplir horarios y ventas.

7. ¿Por qué considera Usted que no calificó para ser proveedor del estado?

No producíamos lo suficiente y no nos quisimos asociar con otro proveedor.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Los que aprueban es porque pueden producir más cantidad.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

No estoy de acuerdo porque aquí también hay bastante gente que necesita trabajar.

10.¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Solo porque se vendería más pero igual sería dos o tres pedidos al año.

ENTREVISTA A FABRICANTES DE UNIFORMES ESCOLARES No. 10

1.¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

Hace 23 años.

2.¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Es una oportunidad para actualizar el negocio familiar.

3.¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

Porque intentamos, pero no conocemos bien el trámite y son muchos papeles.

4.¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

Hay muchas cosas que no comprendemos y llenamos mal los pliegos.

5.¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

Son difíciles de llenar.

6.¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Si sería bueno, pero hay que asociarse con alguien de confianza.

7.¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

No sabíamos llenar bien los pliegos.

8.¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Son negocios más actuales y tienen personas que sí comprenden el trámite.

9.¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Ellos tienen más posibilidades porque en otros lugares hay más asociaciones.

10.¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Venderíamos más y se actualizaría el negocio familiar.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 1

1. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

El SERCOP se encarga de capacitar a los pequeños proveedores y ayudarlos a encontrar clientes que se ajusten al perfil del producto que ellos ofertan.

2. ¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

Es positiva, por medio de las distintas opciones de oferta y demanda les permite darse a conocer y a su vez ampliar su cartera de clientes.

3. ¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

En su mayoría los proveedores que descalifican son aquellos que no tienen suficiente capacidad productiva.

4. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

El SERCOP les brinda un abanico de posibilidades, por ejemplo, la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares, idea a la que muchos de ellos se reúsan.

5. ¿Cómo analizaría usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

Muchos de los solicitantes no vuelven porque, aunque esté al alcance distintos planes de capacitación existe un gran ausentismo de parte de los proveedores por distintas razones.

6. ¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

En su mayoría se preocupan mucho de la garantía del trabajo y el tiempo de entrega.

7. ¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

El procedimiento es sencillo y los requisitos necesarios siempre y cuando el proveedor que aplique al proceso se preocupe en acceder al proceso de capacitación.

8. ¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

El formato es práctico y de fácil comprensión adicional el SERCOP se ha preocupado por capacitar a los pequeños fabricantes de uniformes escolares para realizar el llenado.

9. ¿Cómo califica usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

El uso de la página es necesario debido a que está en constante actualización permite tener acceso a nuevas ofertas y posibilidades.

10. ¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

La verdad el proceso no es complejo por lo tanto no creo que momento tenga que ser modificado.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 2**1. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?**

El SERCOP es de gran ayuda para el pequeño fabricante de uniformes escolares puesto a que le permite tener un nuevo alcance en el mercado en el que él proveedor oferta.

2. ¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

Es muy importante para el desarrollo económico que la microempresa incursione en mercados a mayor escala, esto permite un desarrollo de la misma y a su vez genera más plazas de trabajo puesto a que sus pedidos serán de mayor volumen y se verá forzado a tener una mayor producción.

3. ¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

El desconocimiento y la falta de preocupación en la capacitación en el proceso de calificación, a esto se suma un alto índice de inseguridad al encontrarse con pedidos grandes a los que se sienten nerviosismo de no cumplir o cubrir el requerimiento solicitado.

4.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Aparte de las capacitaciones brindamos diversas posibilidades a las que el proveedor puede acogerse al momento de enfrentarse a un pedido superior al que está acostumbrado.

5.¿Cómo analizaría Usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

El SERCOP se encarga de brindar el apoyo para que este proceso no sea impedimento para el pequeño empresario.

6.¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

La puntualidad con la fecha de entrega del producto.

7.¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Sencillo, es un proceso bastante flexible para aplicará a ser proveedor del estado.

8.¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

Los pliegos facilitan la entrega de información del proveedor, están diseñados de tal manera que solicitan la información necesaria.

9.¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

Es bastante frecuente y necesario el uso de la página, ahorra mucho tiempo al proveedor y le evita tener que movilizarse de su lugar de trabajo.

10.¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

Creo que el proceso de calificación es bastante bueno, no le haría ningún cambio.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 3

11.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

El pequeño fabricante de uniformes escolares es ayudado permanentemente por el SERCOP durante el proceso de calificación, con una buena orientación y pautas que le serán útiles al momento de aplicar al sistema.

12.¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

Positiva, muy positiva, brinda nuevas oportunidades al pequeño fabricante de uniformes escolares de ampliar su negocio.

13.¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Existen muchos casos en los que el motivo es la afiliación al seguro social de sus colaboradores, al ser pequeña empresa no contemplan este requisito.

14.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Dando el plazo necesario para tomar en cuenta los correctivos.

15.¿Cómo analizaría usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

Muchos piensan que no van a ser aprobados pero este pensamiento cambia luego del programa de capacitación.

16.¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

La calidad de la materia prima y la puntualidad al momento de la entrega del producto.

17.¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

El procedimiento es básico y flexible considerando que se da a los pequeños fabricantes de uniformes escolares la oportunidad de alcanzar nuevos niveles de producción.

18. ¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

El llenado de los pliegos es necesario y práctico.

19. ¿Cómo califica usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

Necesario

20. ¿Qué modificaría usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

No lo modificaría ya que está diseñado para que ambas partes (Acreedor y proveedor) se sientan seguros del proceso.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 4**1. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?**

El SERCOP ofrece acompañamiento y asesoría total durante los procesos de calificación.

2. ¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

En general es positiva porque al Estado ayuda a dinamizar la economía en todos sus niveles y al comerciante el incremento de sus ventas y su permanencia en el mercado.

3. ¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

La falta de maquinaria adecuada para el nuevo nivel de producción y la falta de cumplimiento de ciertos parámetros como el uso de materia prima nacional.

4. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

De ser necesario los ponemos en contacto con algún proveedor de la materia prima que necesiten, usualmente también estos proveedores son precalificados por el SERCOP.

5.¿Cómo analizaría Usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

Negativa, muchos de los pequeños empresarios desertan del proceso.

6.¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

El uso de materia prima nacional es fundamental y es muy tomado en cuenta en el momento de contratar.

7.¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Básico y necesario.

8.¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

Los pliegos facilitan y condensan la entrega de información, agilitan el proceso.

9.¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

Frecuente y necesario, por medio de la página tienen acceso único a diferentes ofertas e incluso al proceso de subasta de contrato.

10.¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

Nada, el proceso fue diseñado en base a los requerimientos.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 5

1.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

Los ayudamos con constantes capacitaciones referentes al proceso de calificación y cumplimiento de contratos.

2.¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

La participación de pequeñas empresas es necesaria para el desarrollo de las mismas y de todos en general.

3. ¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Definitivamente el uso de materia prima nacional es un tema que aún no se ha logrado superar en este caso.

4. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Ofreciéndole diversidad de proveedores por medio de los cuales podría cubrir la falta de ofertas de materia prima.

5. ¿Cómo analizaría usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

El SERCOP se preocupa de asesorar el proceso, para que el proveedor no se sienta rechazado ante la negativa, por el contrario, se preocupa por corregir las fallas.

6. ¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

La capacidad de producción y las máquinas usadas en el proceso es clave al momento de contratar.

7. ¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Necesario y justificado.

8. ¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

El llenado de los pliegos ahorra tiempo al proveedor, como a el SERCOP y al acreedor.

9. ¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

Esencial, la página es el único medio de acceso a las subastas de contratos, por lo que su uso es necesario.

10.¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

El proceso está de acuerdo a las políticas actuales que sujetan la contratación de proveedores locales, está creado de manera práctica y de fácil acceso para el proveedor.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 6

1.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

El SERCOP aparte de capacitar a los proveedores los orienta hacia un mercado competitivo donde puedan desarrollar aún más su capacidad de producción e incrementar sus posibilidades como proveedor del estado.

2.¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

La participación de la pequeña empresa en las subastas es muy importante, permite el desarrollo económico de las mismas y amplía el abanico de opciones para el solicitante.

3.¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

En su mayoría son por el tipo de maquinaria usada en el proceso de producción.

4.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

El SERCOP da a conocer a los proveedores los lineamientos requeridos en cada requerimiento y brinda capacitaciones permanentes para que el pequeño fabricante de uniformes escolares tenga suficiente conocimiento y capacidad de cumplir con cada uno de ellos.

5. ¿Cómo analizaría Usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

La mayoría que no califica es por capacidad de producción y al sugerir una asociación se reúsan a la idea, prefieren seguir independientemente, aunque sea en pedidos de menor escala.

6.¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

Para ellos es muy importante la calidad y el tiempo de entrega del pedido.

7.¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

El procedimiento es sencillo, el SERCOP se encargó de establecer parámetros para los formularios que permitan a los proveedores informar claramente sobre los beneficios de sus productos.

8.¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

El llenado de los pliegos no tiene mayor complejidad destacando que los instructivos están disponibles en la página de SERCOP para mayor orientación.

9.¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

La página del SERCOP es constantemente visitada por los ofertantes a fin de conocer sobre nuevas propuestas o concursos.

10. ¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

No modificaría el proceso, hasta ahora ha funcionado muy bien.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 7

1.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

Tenemos asesores encargados de orientar a los pequeños fabricantes de uniformes escolares.

2.¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

Es muy beneficioso para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa y para las empresas contratantes.

3.¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Algunos fabricantes de uniformes escolares desisten por el plazo de pago, pero en su gran mayoría es por el volumen de producción solicitado por la empresa contratante.

4.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Les ofrecemos asesoría para superar estas limitaciones.

5.¿Cómo analizaría Usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

Muchos de ellos desisten, por ser negocios pequeños y en su mayoría familiares prefieren continuar como han estado hasta ahora porque temen tomar decisiones que afecten al negocio.

6.¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

Últimamente para la empresa contratante es muy importante el uso de materia prima nacional.

7.¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

El proceso es bastante flexible.

8.¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

Muchas veces nos hemos encontrado con la novedad que por desinformación prefieren no aplicar porque piensan que el proceso es demasiado largo y dificultoso, luego de conocerlo y recibir asesoramiento la percepción del proveedor cambia.

9.¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

Necesaria, es el medio por el cual se dan a conocer muchas oportunidades.

10.¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

No modificaría nada hasta ahora hemos ido por el camino correcto a beneficio tanto de la empresa contratante como del proveedor.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 8

1.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

El SERCOP indica mediante la página web los parámetros solicitados de los proveedores, el fin es optimizar el tiempo de oferta y demanda.

2.¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

El fin de la institución es precisamente incluir a la pequeña y mediana industria en grandes proyectos que le permitan desarrollar su potencial.

3.¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Por ser medianas y pequeñas empresas, temen incursionar un poco más allá de lo que están acostumbrados.

4.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Con capacitaciones e ideas para su desarrollo.

5.¿Cómo analizaría Usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

Al no calificar muchas veces afirman sus temores de no cumplir con los requisitos y desisten del proceso.

6.¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

El tiempo de entrega es muy importante, de él deriva la capacidad del proveedor, su cumplimiento, calidad de producto, etc.

7.¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Los requisitos son necesarios y el procedimiento muy pegado a la Ley de contratación Pública.

8. ¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

El llenado de formularios permite destacar la fortaleza del proveedor.

9. ¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

Es el medio de información de propuestas por lo que es visitado muy frecuentemente.

10. ¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

Del proceso no modificaría nada, nos permite analiza y clasificar a los proveedores según los requerimientos del contratante.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 9**1. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?**

Con la información clara y precisa del requerimiento del contratante.

2. ¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

Cada día las convocatorias tienen más ofertantes lo que quiere decir que estamos ayudando al desarrollo e inclusión de los pequeños negocios.

3. ¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Hay muchos que no usan materia prima nacional y ese es uno de los mayores casos de descalificación.

4. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Al igual como ofrecemos sus servicios les ofertamos a ellos también proveedores de materias primas nacionales.

5. ¿Cómo analizaría Usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

Una parte desiste, otra insiste y realiza las correcciones necesarias, hasta se han conseguido aleaciones entre competencias para calificar y proveer los productos.

6.¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

La buena calidad del producto y el uso de materia prima nacional son fundamentales en su mayoría.

7.¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

El procedimiento es el normal al momento de contratar un proveedor en cualquiera de los casos se realizaría de la misma manera.

8.¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

Los pliegos son las cartas de presentación de los ofertantes hay destacan sus cualidades y las de su producto.

9.¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

El uso de la página es necesario, el usuario la revisa diario a veces hasta dos veces al día revisando nuevas oportunidades de concursos.

10.¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

El proceso es el adecuado y pegado a la ley, no le cambiaría nada.

ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DEL SERCOP - No. 10

1.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

El SERCOP se encarga de informar claramente los requerimientos de las empresas contratantes así el proveedor no tiene que ir de lugar en lugar ofreciendo su producto si no que mediante una propuesta se convierte en una oportunidad.

2. ¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

Beneficioso, el fin de la institución es precisamente ese, ayudar a desarrollar la pequeña y mediana empresa a través de las mismas oportunidades que tienen las grandes empresas.

3. ¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

A pesar que el SERCOP se encarga de ofrecer asesoría y subir en la página todos los instructivos necesarios muchas veces esto se da por desinformación.

4. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Tenemos un plan de capacitación para la pequeña industria, adicional a esto en la página permanentemente esta la información con los requisitos y procedimientos para aplicar.

5. ¿Cómo analizaría Usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

Muchos de ellos insisten hasta que lo logran.

6. ¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

La puntualidad en la entrega del producto y obviamente su calidad.

7. ¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

El procedimiento es legal, nada fuera de lo común y los requisitos son establecidos para seguridad de ambas partes al momento de establecer un contrato.

8. ¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

Los pliegos han ayudado a muchos de los microempresarios a explorar más a fondo sus productos hasta su empresa y han descubierto cosas que aún para ellos eran imperceptibles.

9. ¿Cómo califica Usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

El uso es diario, es el medio de oferta.

10. ¿Qué modificaría Usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

Hasta ahora el proceso ha demostrado ser bastante beneficioso, creo que si nos ha ido bien no debería ser modificado.

3.6.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Mediante el análisis se estableció dos nuevas problemáticas, el uso de materia prima nacional aún sigue siendo un lineamiento que no se cumple en su mayoría, aunque existan normas que lo regulan, la implementación de las mismas dentro del proceso de fabricación da lugar a un requerimiento hacia otro pequeño productor generando un proceso de retroalimentación del sistema. La capacidad de producción y el uso de maquinarias específicas es otro punto que se destacó dentro de la entrevista, debido a que en su mayoría de los ofertantes son productores artesanales lo que limita que el proveedor ofrezca su producto a gran escala.

Uno de los fundamentos constitucionales actuales destaca la priorización del pequeño productor, estableciendo normas reguladoras supervisadas por el SERCOP, a fin de establecer un mercado competitivo local e incentivar el desarrollo de la pequeña y mediana industria y la capacitación de sus representantes. En la actualidad se contempla un incremento de la microempresa lo que lleva a incentivar el desarrollo económico y la creación de nuevas plazas de trabajo mediante la estimulación de la producción y consumo del producto nacional, la intervención del SERCOP en el proceso de subasta inversa resulta positivo para el microempresario y para las compañías solicitantes de bienes y servicios, agiliza su proceso de concertación de contratos y facilita la búsqueda de nuevos proveedores incluso para el Estado. No obstante, las políticas de cobro y pago establecidos resultan ser un impedimento para la mayoría de los microempresarios porque estos dependen de la retroalimentación para

continuar produciendo. Dentro del aspecto social se reconoce un impacto positivo en la inclusión de los pequeños productores debido a que los lleva a contemplar diversos métodos para el cumplimiento de normas y cantidades establecidas.

ANÁLISIS DE ENTREVISTAS A PEQUEÑOS PRODUCTORES

1. ¿Desde qué año incursionó en la fábrica y confección de uniformes escolares?

La mayoría de los entrevistados indicaron que incursionaron en el mercado de la confección de uniformes escolares desde un promedio de 12 a 14 años, es decir desde hace una década por lo menos. En todo caso hay que resaltar que en todos los casos se trata de un negocio familiar que ha ido pasando de generación en generación a través de los años de vida del negocio.

2. ¿Qué opina usted del ente que regulariza las compras públicas?

Los entrevistados opinan que, si bien es cierto, el ente que regula las compras públicas (SERCOP) brinda una oportunidad para incrementar las ventas del negocio, también opinan que el proceso de calificación a las ofertas publicadas por este ente gubernamental es muy complicado de entender, aplicar y calificar.

3. ¿Qué limitaciones considera que tiene para ser proveedor del estado?

La mayoría de los entrevistados, opinan que, entre las principales limitaciones para convertirse en proveedores del estado, se encuentran:

- La infraestructura del negocio es muy pequeña para cumplir con la totalidad de los pedidos.
- No se cuenta con el asesoramiento necesario para llenar correctamente los pliegos del proceso.
- Se considera que son demasiados requisitos y papeleo muy extenso para la aplicación.
- No se cuenta con el suficiente capital.

Estos conjuntos de limitaciones hacen que los pequeños fabricantes de uniformes escolares, evadan la posibilidad de aplicar a los procesos de compras públicas como medio de incremento de sus ventas.

4. ¿Cómo describe usted el proceso de inscripción para ser proveedor del estado?

En concordancia con las respuestas a la pregunta anterior, los entrevistados opinan que para ser proveedor del estado el trámite es muy largo y complicado, puesto que solicitan muchos requisitos lo que ocasiona pérdida de tiempo y dinero, sobre todo si al final del proceso no se sale favorecido con la calificación. Toda esta problemática, hace que los pequeños fabricantes de uniformes escolares tengan cierto miedo en iniciar este proceso.

5. ¿Qué opina sobre los pliegos necesarios para aplicar a ser proveedor del estado?

En cuanto a la estructura y llenado de los pliegos, los entrevistados coincidieron en su totalidad que los mismos son muy complicados de entender y llenar, más aún cuando los dueños de estos negocios son personas de edad avanzada con limitado acceso al entendimiento de normativas y procedimientos legales, sin mencionar conocimientos tecnológicos definitivamente necesarios para estos procesos.

6. ¿Cuál es su opinión sobre la asociación con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Ante esta pregunta, casi la totalidad de los entrevistados presentaron una postura favorable ante la posibilidad de asociarse con otros pequeños fabricantes de uniformes escolares con el objetivo de tener apoyo y cumplir con los pedidos de las entidades contratantes, más sin embargo también expresaron que no pueden ocultar la incertidumbre que provoca el asociarse a empresarios que no presentan confianza en el cumplimiento de la producción o en el reparto equitativo de las utilidades.

7. ¿Por qué considera usted que no calificó para ser proveedor del estado?

Los comerciantes opinan que no calificaron porque les faltó cumplir con algunos requisitos solicitados por la entidad contratante a través del SERCOP, otro nutrido grupo opinan que la causa es porque no entendían muy bien el llenado de los pliegos. A estas causas hay que

agregar la poca producción para cumplir con los pedidos y la falta de información de las fases del proceso desde el inicio hasta su fin.

8. ¿Cuáles son los factores que usted considera que tuvieron otros proveedores que si fueron aprobados para ser proveedores del estado?

Al pedir a los pequeños fabricantes de uniformes escolares que opinen sobre las ventajas de otros proveedores sobre ellos, casi todos coincidieron en que los proveedores que sí han logrado calificar ha sido por:

- Perseverancia en seguir aplicando hasta conseguir la calificación.
- Mayor capacidad instalada para aumentar su producción.
- Poseer personal calificado para entender y llenar correctamente los pliegos.
- Haberse asociado con otros productores.

9. ¿Qué opina de la incursión de proveedores de otras provincias para los concursos de proveedores locales?

Los proveedores entrevistados mostraron su incomodidad ante la participación de proveedores de otras provincias en los concursos lanzados por las entidades contratantes, debido a que por si fuera poco tener la falta de la experiencia y los conocimientos técnicos necesarios, hay que sumarle la competencia de otras partes del país, como otro factor que aumenta la amenaza a este tipo de negocio.

10. ¿Cómo considera usted que beneficiaría ser proveedor del estado a su negocio?

Unánimemente, los entrevistados consideran que a pesar de lo complicado y costoso que resulta cumplir a cabalidad con los requisitos solicitados por las entidades contratantes, resulta conveniente convertirse en proveedor del Estado, porque:

- Se incrementan las ventas considerablemente y consecuencia de ellos la rentabilidad.
- Se mantiene vigente en el mercado frente a la competencia.
- Si no se intenta aplicar, la competencia lo hará y terminará arrebatando parte del mercado, corriendo el riesgo de perder presencia.
- Al incrementar la productividad, la empresa se asegura el puesto de trabajo de los trabajadores y resguarda el capital de inversión del o los dueños de la empresa

ANÁLISIS DE ENTREVISTAS A FUNCIONARIOS DEL SERCOP

1.¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares para su calificación a los concursos de precalificación?

Los funcionarios entrevistados aseguran que el SERCOP siempre está dispuesto a capacitar permanentemente a los pequeños comerciantes de manera presencial, a través de la página web o vía servicio al cliente en sus instalaciones alrededor del país entero. Consideran además que la sola existencia de este organismo regulador, es una oportunidad para asegurar que pequeños fabricantes de uniformes escolares sean incluidos en los procesos de compras públicas.

2.¿Qué opina usted sobre la participación de pequeñas empresas en las convocatorias del SERCOP?

Los funcionarios del SERCOP, ven con ojos de optimismo que los pequeños empresarios ingresen al sistema de compras públicas y que tengan las mismas oportunidades de crecimiento que las grandes empresas, y aseguran además que el marco legal del proceso fue creado para proteger y apoyar el surgimiento de nuevos emprendedores que se ajusten al perfil solicitado por ellos.

3. ¿Cuáles son los factores que más incidencia registran en los casos de descalificación de pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Según los funcionarios del SERCOP, los principales factores que descalifican a los pequeños fabricantes de uniformes escolares son:

- No poseen la suficiente capacidad productiva necesaria para cubrir los pedidos de las entidades contratantes, en este caso particular el Ministerio de Educación.
- Desconocimiento total de las normativas al momento de llenar los pliegos.
- Aumento de costos en la afiliación al Instituto de Seguridad Social.
- Falta de maquinaria industrial para aumentar su producción.
- El uso de materia prima nacional como componente principal de los uniformes escolares.
- El largo plazo de pago por parte del Estado, lo que les resta liquidez para seguir operando productiva y comercialmente.

4. ¿Cómo ayuda el SERCOP al pequeño fabricante de uniformes escolares a corregir estos factores?

Con la finalidad de ayudar en la calificación de los pequeños productores de uniformes escolares, el SERCOP como entidad oficial de regulación de compras públicas, ofrece a los emprendedores:

- La posibilidad de asociarse con otros pequeños productores de uniformes escolares para fortalecer su calificación en conjunto.
- Aumento de plazo para completar los requisitos necesarios para la calificación.
- Contacto con otros proveedores de materia prima nacional de ser necesario.

5. ¿Cómo analizaría usted la reacción del pequeño fabricante de uniformes escolares ante la negativa de calificación?

A continuación, se detallan las frecuentes actitudes que toman los fabricantes de uniformes escolares, después de no haber calificado al proceso que aplicaron:

- Unos, definitivamente se desmotivan demasiado que no regresan a intentarlo.
- Otros, reciben la sugerencia y apoyo del SERCOP para que se asocien con otros fabricantes de uniformes escolares, pero presentan cierta desconfianza.

6. ¿Cuáles son las principales características que una entidad contratante analiza en el momento de contratar?

Las entidades contratantes antes de adjudicar un contrato toman muy cuenta algunas características determinantes como, por ejemplo: la garantía del bien o servicio recibido, el tiempo de entrega puntual, la calidad de materia prima y el uso de materia prima nacional. Otro aspecto importante para las entidades contratantes es el tipo de maquinaria utilizada y que aseguren la calidad del producto, sobre todo en lo que tiene que ver con los uniformes escolares.

7. ¿Cómo calificaría usted el procedimiento y los requisitos del SERCOP hacia los pequeños fabricantes de uniformes escolares?

Los funcionarios del SERCOP entrevistados, indican de forma general que el procedimiento para aplicar a los procesos publicados por ellos, en cuanto a los proveedores de uniformes escolares, es sencillo, básico, flexible, necesario, justificado y enmarcado a lo estipulado por la normativa legal, es decir la Ley Orgánica del Sistema nacional de Contratación Pública.

8. ¿Cuál es su opinión sobre el llenado de pliegos del SERCOP de parte del proveedor?

Según el SERCOP, los pliegos han sido diseñados de manera práctica y los mismos han sido sociabilizados con los diferentes tipos de microempresarios. Los pliegos solicitan información básica y necesaria para el ahorro de tiempo en la toma de decisiones por parte de las entidades contratantes, además muestran las fortalezas de los posibles proveedores. Otro aspecto informado al respecto, es que el llenado de los pliegos se encuentra explicados en instructivos, libros y demás publicaciones a través de la página web de la institución gubernamental.

9. ¿Cómo califica usted el uso de la página del SERCOP de parte del usuario?

En una cultura donde el uso y desarrollo de las Tics cada vez es más urgente para no quedarse sin oportunidades de permanecer en el mercado, las entidades del gobierno no podían quedarse atrás y en especial el SERCOP, por ello los funcionarios entrevistados indican que el uso de la página web es obligatorio, más sobretodo porque el gobierno impulsa una cultura de

cero papeles en todos sus organismos. Además, es un excelente medio de agilizar los trámites ya que no es necesario movilizarse físicamente hasta las instalaciones del SERCOP.

10. ¿Qué modificaría usted en el proceso de contratación del pequeño fabricante de uniformes escolares?

En concordancia con las respuestas a las preguntas anteriores, los funcionarios gubernamentales opinan que el proceso de contratación de pequeños fabricantes de uniformes escolares es hasta cierto punto sencillo de entender y aplicar, y por contener los elementos necesarios y básicos, no le realizarían ninguna modificación al mismo.

3.7. POSIBLE SOLUCIÓN AL PROBLEMA

A través de los tiempos para mantenerse con perspectivas de crecimiento dentro de un mercado determinado, como propietario de un negocio pequeño, se debe buscar fuentes que sean favorables para el crecimiento del mismo. En la actualidad el gobierno nacional busca abrir un campo de sostenibilidad y prosperidad para este grupo de comerciantes que se dedican a ofrecer sus bienes a un mercado específico, a través de programas de inclusión económica que incitan a que estos comerciantes puedan formar parte de dicho vínculo para que de esta forma puedan generar mayor rentabilidad para el beneficio de su micro negocio. Uno de esos programas es el Sistema Nacional de Contratación Pública por medio del cual los pequeños comerciantes puedan participar del concurso de integración y contratación para que el Gobierno pueda adquirir los productos y servicios que ellos brindan.

Pero para eso, se debe llevar a cabo el cómo estos pequeños fabricantes de uniformes escolares pueden ingresar al portal de SERCOP y así ser partícipe en los diferentes procesos de subasta inversa para que de esta forma el Gobierno pueda adquirir los uniformes escolares que elaboran este grupo de comerciantes. Con respecto a la propuesta tiene como finalidad desarrollar un **PLAN DE CAPACITACIÓN** para este grupo objetivo que son los pequeños fabricantes de uniformes escolares que están ubicados por los alrededores del Mercado

Central de la ciudad de Guayaquil, con el propósito de hacer que ellos logren conseguir un espacio dentro de la Servicio Nacional de Contratación Pública mediante los procesos de subasta inversa electrónica que realizan y así puede ser contratado como es debido.

EL PLAN DE CAPACITACIÓN llevara a desarrollar y a dar una nueva oportunidad de trabajo mediante las herramientas electrónicas, está nueva forma de contratar contribuye a la manera más transparente de contratar con el Estado. Al interactuar con las empresas durante el proceso de recopilación de datos y llenado de pliegos se aclarará dudas y corregirá errores en los que se podría incurrir por falta de orientación, como resultado de la misma se obtendrá mayor afluencia de solicitantes y menor deserción en el proceso de calificación de proveedores, se ampliara el abanico de opciones para las empresas contratantes y se desarrollaran planes de producción y abastecimiento que cubrirán los requerimientos del mercado.

3.7.1. ACCIONES A DESARROLLAR

Dentro del plan converge primero en estas actividades que van a ser detalladas a continuación, con esto buscar alternativas de mejoras para los pequeños fabricantes de uniformes escolares que se encuentran por los alrededores del Mercado Central y darles la oportunidad que merecen, siendo ellos los forjadores del desarrollo de su propio crecimiento dentro del mercado guayaquileño.

- Para llamar la atención de los comerciantes que se dedican elaborar uniformes escolares se deberá notificarlos mediante volantes para que de esta forma puedan tener la disponibilidad de enterarse de una capacitación que se llevará a cabo con motivo de ser partícipes del concurso de subasta inversa que impone SERCOP.

- El lugar donde se efectuará el centro de capacitación será en el centro de convenciones, siendo un lugar apropiado, cómodo para recibir a este grupo de comerciantes para que escuchen este sistema de inscripción para el SERCOP y así contar con mayor rentabilidad para el porvenir sus negocios.
- El tiempo de ejecución del plan de capacitación será durante 3 meses, donde podrán tener conocimiento de cómo puedan concursar y así mismo calificarse como un proveedor al Gobierno.
- Los pequeños fabricantes de uniformes escolares se les brindará el material didáctico donde contará todo lo correspondiente a la explicación del ingreso al portal Ushay SERCOP y cómo concursar y calificar en la subasta inversa electrónica.

La persona que estará a cargo de dar comienzo a la capacitación, tendrá que influir y hacer que los comerciantes estén presto a escucharlos, fomentando en ellos la decisión de dar este paso decisivo donde se les podrá abrir oportunidades si llegase a seguir todos los procesos pertinentes para concursar en la subasta inversa.

3.7.1.1. PLAN DE CAPACITACIÓN

Los temas generales relacionados a la calificación a los procesos de subasta electrónica que los pequeños fabricantes de uniformes escolares deben saber para incrementar sus posibilidades de convertirse en proveedores del estado son:

- Generalidades del SERCOP.
- Principales normativas legales del proceso de compras públicas.
- Requisitos vitales para aplicar.

- Manejo del portal de compras públicas y del módulo USHAY.
- Llenado correcto de los pliegos, haciendo énfasis en el cálculo del VAE.

3.7.1.2. DISEÑO DE MANUAL PRÁCTICO PARA MICROEMPRESARIOS

Los temas antes mencionados se sintetizarían en un manual práctico aplicable a cualquier microempresario de cualquier rama, pero sobre todo a los pequeños productores de uniformes a quien va dirigida la capacitación. El presente manual resulta de la confrontación de los resultados de las herramientas de recolección frente a la posición de los funcionarios de la entidad de control, SERCOP.

El punto de partida es la creación del Registro Único de Proveedores (RUP) primer requisito indispensable para participar, y cuyo proceso de creación se detalla en el presente manual, para ello se ingresa la página web www.comprapublicas.gob.ec la cual se visualiza el portal de compras públicas con sus múltiples opciones tal como lo muestra la figura 2.



Figura 3. Ingreso al portal de compras públicas

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Se ingresa al Sistema Oficial de Contratación del Estado (SOCE) y se escoge la opción “Registrarse como proveedor”, tal como lo detalla la figura 3.

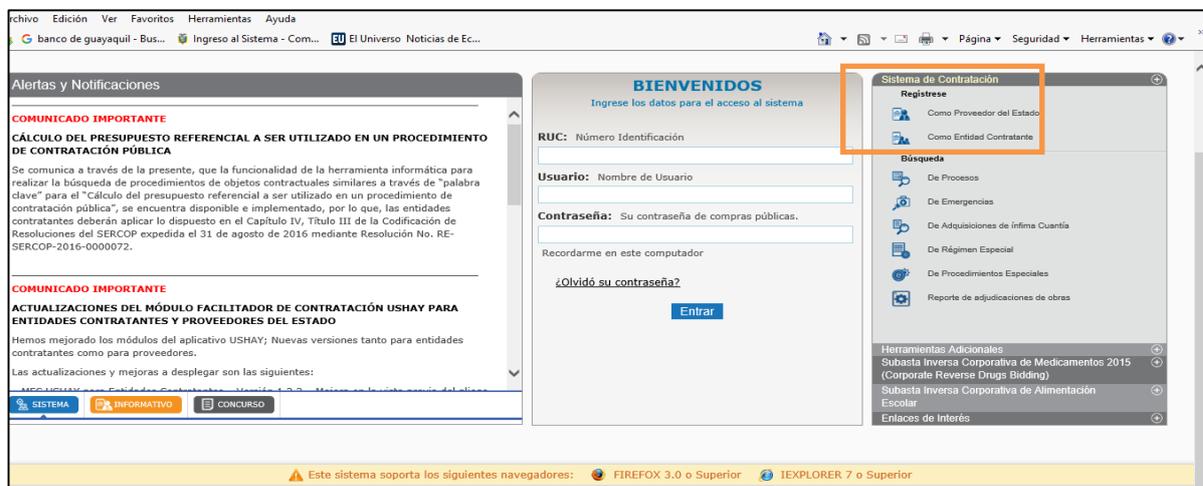


Figura 4. Ingreso a creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Una vez dentro del registro como proveedor del Estado, se despliega un formulario de preguntas, resumidas en 8 pasos para la creación del RUP. El paso 1 consiste en leer y aceptar los términos y condiciones, como lo muestra la figura 4, luego de aceptar, se continúa al siguiente paso.

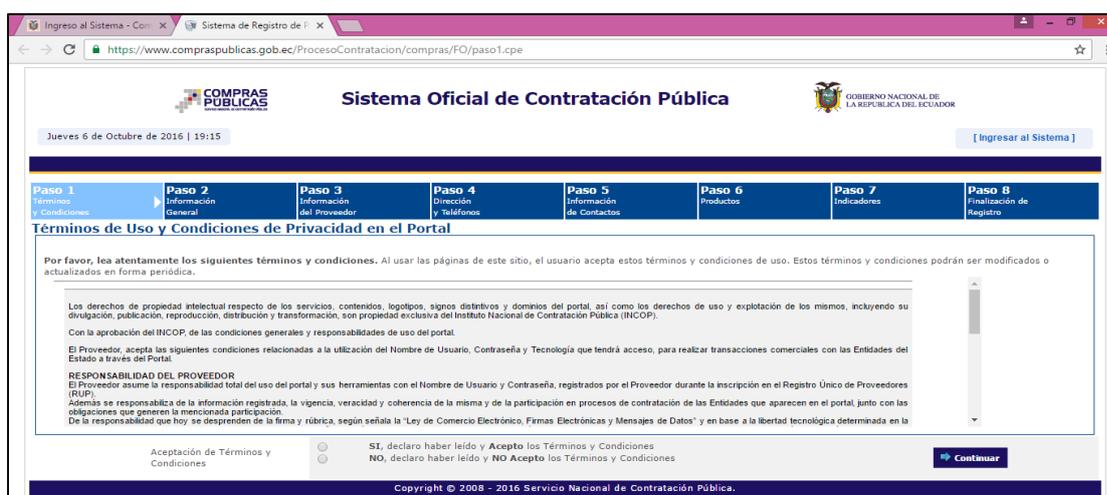


Figura 5. Paso 1 para la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

En el paso 2, ilustrado en la figura 5, se ingresan los datos generales y creación del usuario así mismo el mail de contacto y demás datos de contacto.

The screenshot shows the 'Sistema Oficial de Contratación Pública' interface. At the top, there is a navigation bar with eight steps: Paso 1 (Terminos y Condiciones), Paso 2 (Información General), Paso 3 (Información del Proveedor), Paso 4 (Dirección y Teléfonos), Paso 5 (Información de Contactos), Paso 6 (Productos), Paso 7 (Indicadores), and Paso 8 (Finalización de Registro). The current step is Paso 2, 'Información General'.

Below the navigation bar, there is a section titled 'Información General' with a yellow background. It contains instructions: 'En este documento se aplica el término "proveedor" tanto a personas jurídicas como naturales. A continuación debe ingresar la información del proveedor, en la parte inferior de cada campo se muestra un ejemplo de como llenarlo y en la parte derecha se encuentra una descripción del mismo. Todos los campos con (*) son campos obligatorios no puede dejarlos en blanco.'

The main form area is titled 'Datos de Ingreso al Sistema de Registro de Proveedores' and contains the following fields:

- Usuario:** A text input field with an example: 'Ejemplo: juan14_ffalconi_alvear_paul_paul-paredes'. Below the field, it states: 'El nombre de usuario puede contener letras, números o los caracteres especiales: guión (-) o el guión bajo (_). No incluya espacios en blanco, puntos, ni caracteres especiales como ñ, ?, *, etc.' To the right, a note says: 'Esta información le será solicitada para ingresar a su zona privada, le recomendamos elegir un nombre que recuerde fácilmente.'
- Contraseña:** A text input field with a note: 'Mínimo 6 máximo 15 caracteres'. To the right, a red box with the text: '**IMPORTANTE:** Ingrese una clave que pueda recordar fácilmente y sea únicamente de su conocimiento.'
- Confirme su Contraseña:** A text input field with a note: 'Vuelva a ingresar su contraseña para verificar que este correcta'.
- Correo Electrónico:** A text input field with an example: 'Ejemplo: paulparedes81@empresa.ec'. Below the field, it says: '¿Como creo mi correo electrónico?'. To the right, a note says: 'Ingrese el correo en donde desea recibir todos los datos de ingreso al sistema. Guarde este correo en un lugar seguro para futuras consultas.'

At the bottom of the form, there are two sections:

- Tipo de Persona:** Radio buttons for 'Natural' and 'Jurídica'. A note to the right says: 'Si es artesano, lo más probable es que usted sea una Persona Natural.'
- Origen:** Radio buttons for 'Nacional' and 'Extranjera'. A note to the right says: 'Si es una empresa extranjera, usted debe tener una Personería Jurídica.'

Figura 6. Paso 2 para la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Superado el paso 2, se pasa inmediatamente al paso 3, en el cual se ingresa información solicitada por el sistema para validarla con las demás entidades de control del gobierno, como el IESS, SRI. Cabe indicar que en estas y demás entidades se debe estar al día en los pagos correspondientes, caso contrario, el candidato a nuevo proveedor no será validado por el sistema.

Paso 3 Información del Proveedor

Datos del Proveedor

- RUC**: El número de ruc no es válido. Ingrese su Registro Único de Contribuyente. Ejemplo: 1742092684001
- Nacionalidad**: ECUADOR. Por favor ingrese su nacionalidad.
- Primer Apellido**: Ejemplo: Aguinaga. Ingrese el Primer Apellido.
- Segundo Apellido**: Ejemplo: Flores. Ingrese el Segundo Apellido.
- Primer Nombre**: Ejemplo: Juan. Ingresar un solo Nombre.
- Segundo Nombre**: Ejemplo: Francisco. Ingrese el Segundo Nombre, si tiene más nombres ingréselos aquí.
- Género**: Masculino Femenino. Marque Masculino si es hombre y Femenino si es mujer.
- Estado Civil**: Casado (a).
- Nivel de Educación**: OTROS. Seleccione el nivel de educación del representante.
- Área de Especialidad**: Administración. Seleccione su área de especialidad o profesión de la lista.
- Fecha de Nacimiento**: 1900 Enero 01. Seleccione su fecha de nacimiento el formato es Año-Mes-Día, el combo le permite seleccionar fácilmente la fecha.

Este es el nombre por el cual es conocido el proveedor por sus consumidores, ingrese

Figura 7. Paso 3 para la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

En el cuarto paso, figura 7, se sigue ingresando información de contacto como la dirección y números telefónicos para ser contactados por cualquier eventualidad del proceso a participar.

Paso 4 Dirección y Teléfonos

Dirección del Proveedor / Persona Jurídica

- Domicilio Tributario**: Ejemplo: De los Tulipanes. Ingrese la calle principal del Domicilio Tributario donde se encuentra ubicada la vivienda del Proveedor.
- Intersección / Referencia**: Ejemplo: Av. 6 de Diciembre. Ingrese la calle con la intersección (calle secundaria) a la principal o alguna referencia para ubicar el domicilio del Proveedor.
- Número**: Ejemplo: 0e7-124. Ingrese el número que corresponde a la numeración actual.
- Edificio / Referencia**: Ejemplo: Edificio Torres del Norte. Si el domicilio del Proveedor se encuentra en un Edificio ingrese el nombre del mismo, caso contrario ingresar una Referencia.
- Departamento / Oficina**: Ejemplo: Dto. 5 - Piso 7. Si el domicilio del Proveedor se encuentra en un edificio ingrese el departamento y el piso.
- País**: ECUADOR
- Provincia**: Elija una provincia
- Cantón**: No hay datos
- Parroquia**: No hay datos
- Ciudad**
- Teléfono(s)**: Registre su número de teléfono en la parte inferior.

MODO DE USO: Primero seleccione el tipo de número telefónico a ingresar. A continuación, ingrese su número telefónico el formato será de 9 números, incluido el código de área. Si desea aumentar otro teléfono presione el botón "Aumentar Teléfono".
Ej: Si su teléfono celular es 091234567, deberá ingresar 09-1234567, o 021234567, ingresará 02-1234567
PARA QUITAR un teléfono de clic en la caja de checkbox se quitará al teléfono de la lista.

Figura 8. Paso 4 para la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

En el quinto paso, y según lo mostrado por la figura 8, se ingresa más información solicitada por el sistema y relacionada con la empresa aplicante.

Paso 5 Información de Contactos

CONTACTOS

MODO DE USO: Si desea aumentar contactos presione el botón "Contactos Adicionales" que le pedirá ingresar la información de la persona de Contacto. Cuando esté agregado el contacto aparecerá en la lista de contactos.

PARA QUITAR un contacto de la lista desmarque la caja de chequeo con un clic

Contacto del Proveedor **Contactos Adicionales** **IMPORTANTE:** Si no desea registrar otros contactos continúe con el siguiente punto del formulario

Datos del Contacto

* Primer Apellido Ejemplo: Aguinaga Ingrese el Primer Apellido del Contacto

Segundo Apellido Ejemplo: Flores Ingrese el Segundo Apellido del Contacto

* Primer Nombre Ejemplo: Juan

Segundo Nombre Ejemplo: Francisco Ingrese el Segundo Nombre de la Persona de Contacto, si tiene más nombres ingreselos aquí

* Sexo Masculino Femenino Marque Masculino si es hombre y Femenino si es mujer.

* Estado Civil Casado (a) Seleccione si es Ecuatoriano Cédula de Ciudadanía y si es extranjero pasaporte.

* Documento de Identificación Cédula de Ciudadanía Seleccione si es Ecuatoriano Cédula de Ciudadanía y si es extranjero pasaporte.

* Número de Identificación Ejemplo: 173297682

* Cargo Abogado Ingrese el Cargo que desempeña para el Proveedor

* Nivel de Educación OTROS Seleccione el nivel de educación del representante.

Figura 9. Paso 5 para la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Paso 6 Productos

PRODUCTOS DEL PROVEEDOR

MODO DE USO: Para comenzar usted puede ingresar una palabra clave y se le mostrarán las categorías de productos existentes, marque la(s) categoría(s) que definan a sus productos y **presione el botón "Aumentar Producto"**. Puede también navegar en el clasificador de productos para utilizarlo de clic en el botón "Navegador de Productos" este le mostrará todas las categorías de productos para desplegar las subcategorías de clic en el botón [=] y se desplegarán las sub-categorías siga desplegando las subcategorías hasta llegar a las categorías finales para que seleccione la categoría de su producto.

PARA QUITAR un producto de la lista desmarque la caja de chequeo con un clic

* Registre sus Productos **IMPORTANTE:** Es indispensable que ingrese los productos que elabora el proveedor.

Selección de Productos con la Clasificación Central de Productos (CPC) versión 1

Puede seleccionar sus productos de dos maneras:

- 1) Puede buscar su producto ingresando una palabra clave y buscando los tipos de productos asociados.
- 2) Puede dar clic en "Navegar en el Clasificador" y buscar su producto de acuerdo a la categoría que más se aproxime.
- 3) Para Eliminar sus productos, clic en la pestaña Eliminar Productos

Palabra Clave o Sinónimos

Figura 10. Paso 6 para la creación de RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

En el paso 6 de la creación del RUP, el sistema solicita ingresar el nombre de los productos que se van a ofertar al estado, y para ello cuenta con una herramienta de búsqueda para facilitar la misma, llamada Clasificador Central de Productos, según lo mostrado por la figura 10 de este manual.

Indicadores del Proveedor

Por favor ingrese información real y fidedigna. En base a los datos financieros declarados del último año. Estos datos serán validados con Fuentes Oficiales.

¿Cumple Usted con la normativa para ser proveedor de proyectos financiados con el BID? Sí No

Países miembros BID
 Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela, Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Israel, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República de China, República de Corea, Suecia y Suiza.

A) Nacionalidad

a) **Un individuo** tiene la nacionalidad de un país miembro del Banco si él o ella satisface uno de los siguientes requisitos:

- (i) es ciudadano de un país miembro; o
- (ii) ha establecido su domicilio en un país miembro como residente "bona fide" y está legalmente autorizado para trabajar en dicho país.

b) **Una firma** tiene la nacionalidad de un país miembro si satisface los dos siguientes requisitos:

- (i) esta legalmente constituida o incorporada conforme a las leyes de un país miembro del Banco; y
- (ii) más del cincuenta por ciento (50%) del capital de la firma es de propiedad de individuos o firmas de países miembros del Banco.

Todos los socios de una asociación en participación, consorcio o asociación (APCA) con responsabilidad mancomunada y solidaria y todos los subcontratistas deben cumplir con los requisitos arriba establecidos.

Obligado a llevar Contabilidad:

* Ventas / Ingresos Brutos Anuales: Tamaño:

Información tomada del **Servicio de Rentas Internas**

Este campo corresponde a las ventas o ingresos brutos anuales, de acuerdo a la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas SRI.

Figura 11. Paso 7 para la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Obligado a llevar Contabilidad:

* Ventas / Ingresos Brutos Anuales: Tamaño:

* % que Exporta: %
Ejemplo: 15
No incluya el caracter %

* Número de Trabajadores Permanentes:

* Activos totales:
Ejemplo: \$4220.25

* Pasivos totales:
Ejemplo: \$8584.12

* Patrimonio:

* % de Agregado Nacional: %
Ejemplo: 15
No incluya el caracter %

Año fiscal:

Información tomada del **Servicio de Rentas Internas**

Este campo corresponde a las ventas o ingresos brutos anuales, de acuerdo a la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas SRI.

De su facturación anual que porcentaje exporta

Si es un proveedor unipersonal debe ingresar 1. Se consideran empleados permanentes, aquellas personas que trabajan con el proveedor en forma directa, dependiente de la misma y a tiempo completo, según las modalidades del sector.

Ingrese el valor total de todos sus activos
Ejemplo: Casas, muebles, vehículos, dinero en efectivo, en bancos, etc.

Ingrese el valor total de todos sus pasivos
Ejemplo: Deudas con bancos, con proveedores, etc.

Valor declarado bajo responsabilidad del Proveedor, no podrá ser modificado en al menos 6 meses

De toda la materia prima que utiliza que porcentaje es de **origen Nacional**. También se considera la materia prima extranjera que ha sido **transformada o procesada en Ecuador previo a ser la materia prima del proveedor**.

Valor tomado del SRI

Copyright © 2008 - 2016 Servicio Nacional de Contratación Pública.

Figura 12. Paso 8 para la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

En el paso 8, el sistema solicita ingresar información financiera y contable de la empresa aplicante, como por ejemplo ventas, activos, pasivos, patrimonio, según lo indicado por la figura 12. Dentro de este mismo paso, una vez terminada esta última información y

después de haber clic en “continuar” el sistema indica que ya está lista la creación del RUP y que se proceda a ingresar con el usuario y contraseña creadas,



Figura 13. Confirmación de la creación del RUP

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec



Figura 14. Panel de control del nuevo proveedor

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Una vez ingresado al sistema con los datos recién creados, se pasa al panel de control de las diferentes actividades que se pueden realizar con el sistema, tales como búsqueda de procesos por CPC, por datos personales, etc. A estas alturas del proceso ya está en condiciones de buscar procesos de entidades contratantes para aplicar con bienes y servicios ofertados, según lo indica la figura 14.

Sistema Oficial de Contratación Pública

Jueves 6 de Octubre de 2016 | 19:53 | RUC: 0916502065001 | Empresa: MARIN MARIN FERNANDO ENRIQUE | Usuario: disumofic | [Cerrar Sesión]

Consulta de Mis Procesos

Para Buscar Procesos: Presione el botón Buscar.

Palabras claves: Para encontrar procesos según palabras claves ingresadas; ej: "computador", "camarón".

Entidad Contratante: Presione el botón "Buscar Entidad", para encontrar el nombre de la Entidad Contratante, de la cual desea buscar Procesos.

Tipo de Contratación: Que tipo de contratación es el proceso: Licitación, Subasta Inversa o Publicación u otro.

Estado del Proceso: Seleccione el Estado en que se encuentren los procesos interesados.

Código del Proceso: Ingrese el código del proceso a buscar, ej: INCGP-SI-001

Por Fechas de Publicación (*) Desde: Hasta: Seleccione el Periodo de la fecha de Publicación del Proceso. (Periodo válido 6 meses antes y 15 días después de la fecha de publicación)

Para una búsqueda más avanzada [Buscar en google](#) Esta opción permite buscar información e inclusive documentos que se encuentren en el Portal. Para acceder puede ingresar en el campo "Palabras claves" lo que necesita buscar y clic en el enlace.

No existen procesos para la consulta ingresada

Copyright © 2008 - 2016 Servicio Nacional de Contratación Pública.

Figura 15. Búsqueda de procesos

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Código	Entidad Contratante	Objeto del Proceso	Estado del Proceso	Provincia/Cantón	Presupuesto Referencial Total (sin iva)	Fecha de Publicación	Opciones
SIEGADPO-CPC343-2016	GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DE ORELLANA	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES DEPORTIVOS PARA EJECUTAR EL PROYECTO "PREVENCIÓN Y PROMOCIÓN HACIA LOS ESTILOS DE VIDA SALUDABLES Y PRÁCTICAS ALIMENTICIAS" GRUPOS PRIORITARIOS PP-2016.	Preguntas, Respuestas y Aclaraciones	ORELLANA / FRANCISCO DE ORELLANA	\$69,520.00	2016-10-06 19:30:00	
SIEGADPO-CPC272-2016	GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DE ORELLANA	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES DEPORTIVOS PARA EL PROYECTO "FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE EVENTOS TRADICIONALES LOCALES EN EL TERRITORIO DE LA PROVINCIA DE ORELLANA"	Preguntas, Respuestas y Aclaraciones	ORELLANA / FRANCISCO DE ORELLANA	\$35,207.84	2016-10-03 19:30:00	
SIEGADCO-002-2016	Municipio de Quilanga	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES Y PRENDA DE PROTECCIÓN PARA LOS TRABAJADORES/AS Y POLICIAS MUNICIPALES DEL GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTÓN QUILANGA.	Oferta Inicial	LOJA / QUILANGA	\$8,841.66	2016-09-27 11:00:00	
SIE-CELHAG-066-16	CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR CELEC EP	Provisión de uniformes para el personal administrativo de la Unidad de Negocio Hidroagoyán.	Convalidacion de Errores	TUNGURAHUA / BAÑOS DE AGUA SANTA	\$17,379.68	2016-09-21 17:00:00	
SIE-CEAREP-024-2016	Empresa Pública de Centros de Entrenamiento para el Alto Rendimiento CEAR EP	Servicio de confección de uniformes de presentación de presentación para los deportistas pertenecientes al proyecto apoyo a deportistas de alto rendimiento 2013-2016.	Por Adjudicar	AZUAY / CUENCA	\$28,999.00	2016-09-19 09:00:00	
SIE-DDS16D01-11-2016	DIRECCION DISTRITAL 16D01 - PASTAZA - MERA - SANTA CLARA - Salud	Dotación de Uniformes para el personal amparado en la Contratación Colectiva de las Unidades Operativas y Control, Vectorial que pertenecen a la Dirección Distrital 16D01-Pastaza-Mera-Santa Clara-Salud	Desierta	PASTAZA / PASTAZA	\$8,005.26	2016-09-13 17:15:00	
SIE-GADMCGP-017-2016	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN GONZALO PIZARRO	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES PARA LAS Y LOS SERVIDORES DEL GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN GONZALO PIZARRO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS	Adjudicado - Registro de Contratos	SUCUMBIOS / GONZALO PIZARRO	\$9,200.00	2016-09-12 20:00:00	
SIE-GADMCA-010-2016	GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTON AGUARICO	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES PARA TRABAJADORES, BOMBEROS, POLICÍAS Y GUARDIAS MUNICIPALES	Adjudicado - Registro de Contratos	ORELLANA / AGUARICO	\$32,902.00	2016-09-06 15:00:00	
SIE-EFPGSA-07-2016	EMPRESA ELECTRICA PROVINCIAL GALAPAGOS S.A.	ADQUISICIÓN DE ROPA DE TRABAJO PARA EL PERSONAL OPERATIVO - CAMPO DE LA EMPRESA, CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016	Adjudicado - Registro de Contratos	GALAPAGOS / SAN CRISTOBAL	\$14,169.84	2016-09-06 12:00:00	
SIEGADPO-CPC345-2016	GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DE ORELLANA	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES DEPORTIVOS PARA EJECUTAR EL PROYECTO "PREVENCIÓN Y PROMOCIÓN HACIA LOS ESTILOS DE VIDA SALUDABLES Y PRÁCTICAS ALIMENTICIAS" GRUPOS PRIORITARIOS PP-2016.	Desierta	ORELLANA / FRANCISCO DE ORELLANA	\$69,520.00	2016-09-02 19:00:00	
SIE-HEEE-168-2016	Hospital Eugenio Espejo	ADQUISICIÓN DE ROPA DE TRABAJO PARA EL PERSONAL DE CÓDIGO DE TRABAJO Y CONTRATO COLECTIVO Y UNIFORMES PARA EL PERSONAL LOSEP DEL HOSPITAL DE ESPECIALIDADES EUGENIO ESPEJO	Adjudicado - Registro de Contratos	PICHINCHA / QUITO	\$30,339.45	2016-09-02 17:30:00	
SIE-GADMPA-2016-0008	MUNICIPIO DEL CANTON PASAJE	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO HOMBRES Y MUJERES DEL GAD MUNICIPAL DE PASAJE	Adjudicado - Registro de Contratos	EL ORO / PASAJE	\$43,000.00	2016-09-01 11:00:00	

Figura 16. Listado de procesos

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Cuando se ha encontrado un proceso en particular, según lo detallado por las figuras 15 a la 19, se puede revisar cada una de las fichas que componen el proceso, tales como: *Descripción, Fechas de entregas, Pedidos y Archivos (como es Ushay).*

Descripción del Proceso de Contratación

Entidad:	Municipio de Quilanga
Objeto de Proceso :	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES Y PRENDA DE PROTECCIÓN PARA LOS TRABAJADORES/AS Y POLICIAS MUNICIPALES DEL GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTÓN QUILANGA.
Código:	SIE-GADCQ-002-2016
Tipo Compra:	Bien
Presupuesto Referencial Total (Sin Iva):	USD 8,841.66
Tipo de Contratación:	Subasta Inversa Electrónica
Forma de Pago:	Anticipo 50% Saldo: Pago contra entrega de bienes obras o servicio 50.00%
Tipo de Adjudicación:	Total
Plazo de Entrega:	30 días
Vigencia de Oferta:	30 días
Funcionario encargado del proceso:	ryomel@yahoo.com
Estado del Proceso:	Oferta Inicial
Descripción:	ADQUISICIÓN DE UNIFORMES Y PRENDA DE PROTECCIÓN PARA LOS TRABAJADORES/AS Y POLICIAS MUNICIPALES DEL GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTÓN QUILANGA.
Costos de levantamiento de textos, reproducción y edición de los Pliegos	Costo: USD 8.84
Variación mínima de la Oferta durante la Puja:	Detalle de Pago:
Estado de Invitación para Proveedor:	2.00% Tipo Variación: Precio total
Observaciones:	

Figura 17. Componente: “Descripción del proceso”

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Fechas de Control del Proceso SIE-GADCQ-002-2016

Fecha de Publicación	2016-09-27 11:00:00	Indicar la fecha real en la cual desea publicar el Proceso.
Fecha Límite de Preguntas	2016-09-28 11:00:00	Fecha máxima para solicitar aclaraciones respecto al Proceso de Contratación.
Fecha Límite de Respuestas	2016-09-29 11:00:00	Fecha máxima para solventar cualquier inquietud relacionada al Proceso de Contratación.
Fecha Límite entrega Ofertas	2016-09-30 15:00:00	Fecha máxima de entrega Ofertas Técnica.
Fecha Límite solicitar Convalidación	2016-09-30 17:00:00	Fecha máxima para que la Entidad notifique los errores de forma en las ofertas.
Fecha Límite respuesta Convalidación	2016-10-04 17:00:00	Fecha máxima para respuestas de Convalidación de Errores.
Fecha Límite de Calificación	2016-10-05 17:00:00	Fecha máxima para calificar a proveedores.
Fecha Inicio de Puja	2016-10-07 15:00:00	Fecha en que inicia la puja.
Fecha Final de Puja	2016-10-07 15:30:00	Fecha en que finaliza la puja.
Fecha Estimada de Adjudicación	2016-10-07 17:00:00	Fecha estimada para la Adjudicación de la compra.

[Regresar](#)
[Imprimir](#)

Copyright © 2008 - 2016 Servicio Nacional de Contratación Pública.

Figura 18. Componente: “Fechas del proceso”

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Detalle: Bienes / Servicios Umbral VAE Procedimiento: 40.00% SIE-GADCQ-002-2016

Categoría	Bien / Servicio	Cant.	Unidad Medida	Precio Ref. Unitario	SubTotal
Lote 1 - Cpc: 28236 / BUZOS DE ATLETISMO, TRAJES DE ESQUIAR, TRAJES DE BANO Y OTRAS PRENDAS, DE TEJIDOS QUE NO SEAN DE PUNTO O GANCHILLO N.C.P. / (BUZOS DE ATLETISMO, TRAJES DE ESQUIAR, TRAJES DE BANO Y OTRAS PRENDAS, DE TEJIDOS QUE NO SEAN DE PUNTO O GANCHILLO N.C.P.)					
					Umbral VAE: 40.00%
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO CAMISAS	104.00000	Unidad	USD 15.00	USD 1,560.00
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO PANTALON JEANS AZUL ATOM CLASICO DE TRABAJO	104.00000	Unidad	USD 12.75	USD 1,326.00
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO ZAPATOS DE TRABJO: CAÑA ALTA, BAJA O FORMAL	80.00000	Par	USD 32.00	USD 2,560.00
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO ZAPATOS DE TRABJO, CAÑA ALTA, BAJA O FORMAL	16.00000	Par	USD 28.00	USD 448.00
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO GORRAS JEANS	104.00000	Unidad	USD 6.00	USD 624.00
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO LEVA	3.00000	Unidad	USD 90.00	USD 270.00
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO CAMISA	3.00000	Unidad	USD 15.00	USD 45.00
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO CAMISETA CUELLO REDODNO	6.00000	Unidad	USD 5.46	USD 32.76
2823612220	UNIFORME DE SERVICIO DE TRABAJO	2.00000	Par	USD 8.00	USD

Figura 19. Componente; “Productos del proceso”

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

Documentos Anexos SIE-GADCQ-002-2016

Archivo para respuesta o aclaración	
Descripción del Archivo	Descargar Archivo
ACTA DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS	
Archivo Pliego USHAY	
Descripción del Archivo	Descargar Archivo
contratacion_pli_subinv.ushay	
Resolución de Aprobación de Pliegos	
Descripción del Archivo	Descargar Archivo
RESOLUCION DE INICIO DE PROCESO	
CONVOCATORIA	
CERTIFICACION PRESUPUESTARIA	
PRESUPUESTO REFERENCIAL	

Figura 20. Componente: “Archivos del proceso”

Fuente: recuperado de www.compraspublicas.gob.ec

3.7.2. RECURSOSCRONOGRAMA

Tabla 4 Cronograma de Capacitación

PLAN DE CAPACITACIÓN												
Actividad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capacitación												

Elaborado por las autoras

Como se puede apreciar en la tabla, los meses que van hacer utilizado para el respectivo proceso de capacitación será en el mes de octubre hasta el mes de diciembre. Se eligió estos meses para dar cabida a tener todo en orden, dejando listo todo lo que se utilizará para dicho evento. Los meses resaltados son aptos poner en marcha la ejecución del proceso para que los pequeños fabricantes de uniformes escolares o comerciantes tengan el tiempo necesario de estar decididos en ir y escuchar todo acerca del ingreso al SERCOP y cómo participar en el concurso de subasta inversa, quedando calificado para ser proveedores de su línea de producto, atrayendo de esta manera rentabilidad por las ventas que se generaría por la adquisición que requiera el Gobierno.

Para llevar a cabo el desarrollo del plan de capacitación, el requerimiento del espacio donde se va capacitar, así mismo los materiales didácticos que se les obsequiará a los comerciantes, va ser compromiso del Gobierno ya que contará con el presupuesto respectivo para que esto se cumpla y puedan los comerciantes tomar la iniciativa de ingresar al concurso de subasta inversa del SERCOP.

CONCLUSIONES

En concordancia a los objetivos general y específicos y luego de haber aplicado y analizado las técnicas metodológicas más convenientes, se presentan las siguientes conclusiones que validan las ideas a defender formuladas:

- Los principales factores que influyen en la descalificación de los pequeños fabricantes de uniformes escolares en el sector del mercado central de la ciudad de Guayaquil, en los concursos para la subasta inversa del sector público, son la falta de conocimiento del manejo del portal de compras públicas en todo el proceso de contratación de subasta electrónica, la falta de actualización en las herramientas tecnológicas, así como la falta de accesos a un crédito para poder incrementar la capacidad operativa al nivel solicitado por el Ministerio de Educación.
- La teoría de Ernesto Matallana en su obra Manual de Contratación de la Administración Pública, sirvió para conocer a fondo la parte conceptual y lenguaje técnico utilizado en el proceso de compras públicas, así como todo el marco legal que sustenta el proceso completo y del cual deben tener conocimiento al cual deben ajustarse los fabricantes de uniformes escolares, objeto de del presente estudio.
- Las entrevistas realizadas a fabricante de uniformes escolares y a funcionarios públicos de las entidades contratantes de los mismos, sirvió para tener de primera mano una apreciación más real y palpable de la opinión de los principales protagonistas del presente trabajo investigativo, acerca de las dificultades que los productores enfrentan día a día para calificar y contrastarlas frente a los requerimientos solicitados por las entidades contratantes de los uniformes escolares, para diseñar una solución a través de un plan de capacitación.

- Mediante los estudios realizados a lo largo del proyecto de investigación se determinó que implementando un plan de capacitación a los pequeños fabricantes de uniformes escolares ubicados en el sector del mercado central de la ciudad de Guayaquil, serán partícipes activos y favorecidos dentro del SERCOP, con la finalidad de lograr un incremento de las ventas de sus negocios y así puedan desenvolverse dentro del mercado y puedan generar rentabilidades óptimas para el beneficio del mismo y de sus colaboradores

RECOMENDACIONES

- Los microempresarios deben acceder a una capacitación intensiva para aprender a manejar los recursos tecnológicos necesarios, así como el mecanismo del proceso de subasta inversa, para aumentar sus posibilidades de calificación a los contratos lanzados por el Ministerio de Educación.
- Se deberá realizar un seguimiento post capacitación de los pequeños productores de uniformes escolares para determinar el impacto que la misma causó en ellos y verificar el incremento del porcentaje de efectividad de calificación a los procesos lanzados por las entidades contratantes de sus productos.
- Los microempresarios pueden encontrar accesos a micro créditos por parte de la banca, un factor a favor es que la parte gubernamental siempre está dispuesto a desarrollar programas de emprendimiento que impulse un cambio en la matriz productiva.
- Los microempresarios deben reforzar su calificación a través de la asociación legal con otros fabricantes, para presentarse a las ofertas lanzadas por el Ministerio de Educación como un solo ente jurídico que aumente sus posibilidades de beneficiarse si no es de toda, al menos de una parte de la oferta

BIBLIOGRAFÍA

- Aldana, C. M. (2012). *Estado del Arte*. Madrid : Ecoe.
- Asamblea Nacional de Ecuador. (2008). *Ley orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2009). *Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción*. Quito.
- Bonta, P. (2011). 199 Preguntas sobre marketing y publicidad. Bogotá: Grupo editorial Norma.
- Cárdenas, E. R. (2011). *Contratación Pública*. Madrid: Ecoe.
- Castells, M. (2013). *Internet y la sociedad red*. Obtenido de <http://www.uoc.edu/web/cat/articulos/castells/castellsmain2.html>
- Castro, C., García, L., & Martínez, J. (2011). *La Contratación Estatal: Teoría General. Perspectiva comparada y regulación internacional*. Bogotá: Universidad del Rosario - Colección de Textos de Jurisprudencia.
- Congreso Nacional del Ecuador. (1986). *Ley de Fomento Artesanal*. Quito.
- Edictos & Subastas. (2015). *Qué es una subasta*. Obtenido de <http://edictosysubastas.com/que-es-una-subasta/>
- Heredia, N. L. (2011). *Subasta Inversa*. Madrid: Ecoe Ediciones.
- Lambert, R. J. (2012). *Subasta Inversa*. Madrid: Ecoe.
- Manrique. (2013). *subastas inversas dentro de las empresas*.
- Matallana, E. (2011). *Subasta Inversa*. Madrid: Ecoe Editorial.
- Matallana, E. (2012). *Manual de contratación de la administración pública*. Bogotá: DC.
- Moncillo. (2014). *Las ventas por subasta en el mundo romano*.
- Mora, M., Consa, E., & Córdova, P. (2015). *LA CONTRATACIÓN PÚBLICA: INCLUSIÓN, INNOVACIÓN Y TRANSPARENCIA - Segundo Concurso -*. Obtenido de SERCOP: <http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/downloads/2016/03/LIBRO-DE-ENSAYOS-2015-SEPTIEMBRE.pdf>
- SERCOP. (2016). *Servicio de Contratación Pública. Web Site*. Recuperado el 1 de Junio de 2016, de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/>
- Vérgez, J. C. (2012). *Subasta Inversa*. Madrid : Ecoe Editorial.

ANEXOS

GLOSARIO

Contratación Pública: La contratación pública, es la adquisición de bienes y servicios en nombre de una autoridad pública, como por ejemplo una agencia gubernamental.

Subasta Inversa: En una subasta inversa, los vendedores compiten para obtener negocio del comprador y los precios generalmente disminuirán a medida que los vendedores entre sí.

Pequeños fabricantes de uniformes escolares: El conjunto de actividades de sus sistemas de producción, comercialización y administración, se realiza primordialmente con el uso de la mano de obra familiar, aunque, en forma ocasional podría contratar mano de obra.

Producto: Cosa producida natural o artificialmente, o resultado de un trabajo u operación.

Estado: Comunidad social con una organización política común y un territorio y órganos de gobierno propios que es soberana e independiente políticamente de otras comunidades

Presupuesto General del Estado: Es la estimación de los recursos financieros que tiene el Ecuador; es decir, aquí están los Ingresos (venta de petróleo, recaudación de impuestos, etc.) pero también están los Gastos (de servicio, producción y funcionamiento estatal para educación, salud, vivienda, agricultura, seguridad, transporte, electricidad, etc. de acuerdo a las necesidades identificadas en los sectores y a la planificación de programas de desarrollo).

Recursos del Estado: Constituyen recursos del Estado los procedimientos mediante los cuales el mismo logra el poder de compra necesario para efectuar las erogaciones propias de su actividad financiera.