Resolución Jefatural

N° 069 - 2018 - PERÚ COMPRAS

Lima, 15 de junio de 2018

VISTO:

El Memorando N° 118-2018-PERÚ COMPRAS/DAMER, de fecha 04 de mayo de 2018, de la Dirección de Análisis de Mercado, el Informe N° 119-2018-PERÚ COMPRAS/SG-OPP, de fecha 23 de mayo de 2018, de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, y el Informe N° 145-2018-PERÚ COMPRAS/SG-OAJ, de fecha 13 de junio de 2018, de la Oficina de Asesoría Jurídica de la Central de Compras Públicas - PERÚ COMPRAS; y,

CONSIDERANDO:

S. AIQUIPA M.

Que, la Central de Compras Públicas - PERÚ COMPRAS es el Organismo Público Ejecutor, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, que goza de personería jurídica de derecho público, con autonomía técnica, funcional, administrativa, económica y financiera; y tiene como funciones, entre otras, la de realizar las compras corporativas obligatorias, de acuerdo a lo que se establezca en el Decreto Supremo correspondiente, realizar las compras corporativas facultativas que le encarguen otras entidades del Estado, realizar las adquisiciones que le encarguen otras entidades del Estado, de acuerdo al convenio correspondiente, promover y conducir los procesos de selección para la generación de Catálogos Electrónicos de Acuerdos Marco para la adquisición de bienes y servicios, así como suscribir los acuerdos correspondientes, y promover la Subasta Inversa, conforme a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 1018, modificada por la N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado;

E. CHUECA L.

Que, el artículo 23 del Reglamento de Organización y Funciones de la Central de Compras Públicas – PERÚ COMPRAS (ROF), aprobado por Decreto Supremo N° 364-2015-EF establece que, la Dirección de Análisis de Mercado, es el órgano encargado de elaborar estudios y análisis de la información del mercado, así como información estratégica que resulte relevante con el objetivo de contribuir con el cumplimiento de las funciones de PERÚ COMPRAS;

M. SEMINARIO C.

Que, el literal a) del artículo 24 del citado ROF de PERÚ COMPRAS, establece que la Dirección de Análisis de Mercado, se encarga de elaborar y proponer información estratégica para la toma de decisiones por parte de la Jefatura de PERÚ COMPRAS y de los órganos de línea de la Entidad. Asimismo, el literal b) del artículo citado, señala que dicho órgano de línea tiene como función analizar el mercado público y las posibilidades de optimización y agregación de valor, identificando oportunidades de desarrollo y evaluando la viabilidad de potenciales Acuerdos Marco, compras corporativas e inclusión de bienes y servicios en el Listado de Bienes y Servicios Comunes;

B. LEM C.

Que, el numeral 8.6 de la Directiva N° 008-2016-PERÚ COMPRAS, denominada "Lineamientos para la Gestión de las Compras Corporativas y las Contrataciones por Encargo", versión 2.0, aprobada mediante la Resolución Jefatural N° 062-2017-PERÚ COMPRAS, señala que: *"La Dirección de Análisis de Mercado elaborará un Informe de Viabilidad por cada oportunidad de compra corporativa identificada, que es el resultado del*

F. MASUMURA T.

análisis realizado en atención al comportamiento del mercado y sus posibilidades de optimización y agregación de valor, el mismo que se remitirá a la Dirección de Compras Corporativas y Encargos. El Informe de Viabilidad permitirá decidir sobre la procedencia de la Compra Corporativa.";

Que, el numeral 7.3, de la Directiva N° 012-2017-PERÚ COMPRAS, denominada "Directiva para la Elaboración, Uso y Registro de Documentos Oficiales de la Central de Compras Públicas – PERÚ COMPRAS", aprobada mediante la Resolución de Secretaría General N° 028-2017-PERÚ COMPRAS, en adelante "la Directiva" señala que los Documentos Normativos, tienen por objeto regular, desarrollar o dirigir las funciones, procesos, procedimientos y actividades de los órganos y/o unidades orgánicas de PERÚ COMPRAS, así como transmitir información estandarizada y aprobada sobre aspectos técnicos y/o administrativos, precisándose que son documentos normativos, entre otros, los "*Instructivos/Guía*";

Que, el sub numeral 7.3.4 del numeral 7.3 de las Disposiciones Generales de la Directiva, señala que el "*Instructivo/Guía*", son documentos que contienen indicaciones técnicas o administrativas, que orientan o dirigen la actuación del personal o los usuarios de PERÚ COMPRAS;

S. AIQUIPA M.

Que, mediante el Memorando N° 118-2018-PERÚ COMPRAS/DAMER, la Dirección de Análisis de Mercado remite la propuesta del documento normativo "Guía para la elaboración de los estudios de viabilidad para determinar la posibilidad de realizar compras corporativas";

E. CHUECA L.

Que, con Informe N° 119-2018-PERÚ COMPRAS/SG-OPP, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto señala, entre otros que i) el proyecto de Guía coadyuvará a que la Dirección de Análisis de Mercado tenga un marco de orientación para que la realización de estudios de viabilidad para determinar la posibilidad de realizar compras corporativas de bienes y servicios, sean estructurados y cuenten con información de calidad, de manera tal que se pueda alcanzar los objetivos planteados en su desarrollo, ii) el proyecto de Guía permitirá la estandarización respecto al desarrollo, estructura y contenidos de los estudios de viabilidad que realice la Dirección de Análisis de Mercado para determinar la posibilidad de realizar compras corporativas de bienes y servicios, lo que contribuirá en mejorar la calidad de la información que se procesa para la obtención de los resultados del estudio realizado, promoviendo, además, la simplicidad y celeridad del proceso, generándose valor para los usuarios, en el marco de lo establecido en la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública; por lo que, en su condición de órgano técnico, emite opinión favorable al referido proyecto de Guía;

M. SOTO P.

Que, a través del Informe N° 145-2018-PERÚ COMPRAS/SG-OAJ, la Oficina de Asesoría Jurídica concluye que el Proyecto de "Guía para la elaboración de los estudios de viabilidad para determinar la posibilidad de realizar compras corporativas", se encuentra conforme al marco legal vigente, recomendando su aprobación;

B. LEM C.

Con el visto bueno de la Secretaría General, la Dirección de Análisis de Mercado, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, y la Oficina de Asesoría Jurídica, y;

F. MASUMURA T.

De conformidad con lo establecido en el Decreto Legislativo N° 1018; la Directiva N° 012-2017-PERÚ COMPRAS, aprobada por la Resolución Jefatural N° 028-2017-PERÚ COMPRAS; y en el uso de la facultad conferida en el literal c) del artículo 8 del Reglamento de Organización y Funciones de la Central de Compras Públicas - PERÚ COMPRAS, aprobado por el Decreto Supremo N° 364-2015-EF;

SE RESUELVE:

Artículo Primero.- Aprobar la Guía N° 003-2018-PERÚ COMPRAS, denominada "Guía para la elaboración de los estudios de viabilidad para determinar la posibilidad de realizar compras corporativas", la misma que, en seis (06) folios forma parte integrante de la presente Resolución.

Artículo Segundo.- Las disposiciones de la Guía N° 003-2018-PERÚ COMPRAS, entrarán en vigencia a partir del día siguiente de su aprobación.

Artículo Tercero.- Encargar a la Oficina de Tecnologías de la Información realice la publicación de la Guía N° 003-2018-PERÚ COMPRAS y la presente Resolución en el Portal Institucional (www.perucompras.gob.pe) y en la intranet institucional, en un plazo no mayor de tres (3) días hábiles desde su aprobación.

Regístrese y comuníquese.

FERNANDO MASUMURA TANAKA
Jefe de la Central de Compras Públicas - PERÚ COMPRAS

Guía N° 003- 2018- PERÚ COMPRAS "GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD PARA DETERMINAR LA POSIBILIDAD DE REALIZAR COMPRAS CORPORATIVAS"	Revisión: Versión 1.0

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Dirección de Análisis de Mercado	Oficina de Planeamiento y Presupuesto Oficina de Asesoría Jurídica	Jefatura

Fecha de aprobación: 15 de junio de 2018

I. OBJETIVO

Establecer las pautas para la elaboración de los estudios de viabilidad para determinar la posibilidad de realizar compras corporativas obligatorias y/o facultativas, de los bienes y servicios identificados, que serán realizadas por la Central de Compras Públicas – PERÚ COMPRAS.

II. ALCANCE

La presente Guía es un documento normativo de gestión interna que servirá como un marco de orientación para los profesionales de la Dirección de Análisis de Mercado, responsables de elaborar los estudios de viabilidad para determinar la posibilidad de realizar compras corporativas obligatorias y/o facultativas.

S. AIQUIPA M.

III. DEFINICIONES

- **Compra Corporativa:** Es una estrategia que permite la contratación, en forma conjunta, de bienes y servicios en general homogeneizables, a través de un procedimiento de selección único, aprovechando los beneficios de las economías de escala y/o mejores condiciones para el Estado.
- **Homogeneización:** Es el proceso mediante el cual se determinan Especificaciones Técnicas o Términos de Referencia que sirvan para contratar bienes o servicios de naturaleza similar para las Entidades con necesidades comunes.
- **Homogeneización Primaria:** Es una homogenización preliminar, realizada sobre la base de la información de las contrataciones históricas de las Entidades analizadas.
- **Mercado:** Aquel espacio físico o virtual, en el que se procede a comprar y vender diversos bienes y servicios.

E. CHUECA L.

M. SEMORILE C.

IV. CONSIDERACIONES GENERALES

4.1. El Estudio de Viabilidad es el análisis del comportamiento de la oferta y la demanda de un bien o servicio considerado como oportunidad para ser adquirido a través de una compra corporativa, en donde se analiza, adicionalmente, la viabilidad económica, legal y de gestión de dicha compra corporativa.

4.2. La Dirección de Análisis de Mercado es el órgano responsable de elaborar el Estudio de Viabilidad del bien o servicio identificado y de remitir dicho documento a la Dirección de Compras Corporativas y Encargos, cuando como resultado del análisis realizado, los bienes y/o servicios analizados resulten viables de ser adquiridos a través de compras corporativas.

V. DESARROLLO

5.1 De la identificación de los bienes y servicios materia de análisis

5.1.1 La Dirección de Análisis de Mercado identificará y priorizará el segmento y/o grupo relevante de Entidades Públicas sobre las cuales se identificarán los bienes y servicios transversales que representen oportunidades de ser adquiridos a través de compras corporativas, para lo cual se realizará el análisis de información para determinar la viabilidad de la contratación, a través de un proceso de compra corporativo.

5.1.2 La Dirección de Análisis de Mercado podrá tomar en consideración para el desarrollo del estudio de viabilidad, la información remitida por la Dirección de Compras Corporativas y Encargos, respecto a bienes y/o servicios en general a considerar como potenciales compras corporativas.

S. AIQUIPA M.

5.2 Del Estudio de Viabilidad

5.2.1 El Estudio de Viabilidad deberá desarrollar y determinar lo siguiente:

I. **La viabilidad técnica**: ¿Es posible física o materialmente "realizar" la Compra Corporativa"?
II. **Viabilidad económica o social**: ¿Se obtienen mayores beneficios en la Compra Corporativa que en la compra individual?
III. **Viabilidad legal**: ¿Qué normativa está relacionada a la Compra Corporativa?
IV. **Viabilidad de gestión:** ¿Las entidades participantes podrán obtener beneficios en el ahorro en tiempo logístico al participar de la compra corporativa? ¿Cuáles son los riesgos inherentes del procedimiento de selección que podrían ser mitigados al participar en la Compra Corporativa?

E. CHUECA L.

M. SEMORILE C.

5.2.2 Para realizar el análisis de la viabilidad técnica, se deberá tener en consideración los siguientes aspectos:

5.2.2.1 En el análisis de la demanda se identificarán y revisarán los procesos y/o procedimientos de selección, según corresponda, adjudicados por las Entidades identificadas en un período mínimo de tres años.

5.2.2.2 Para la agregación de la demanda, se podrán utilizar criterios tales como el geográfico, el sectorial, el temporal o la combinación de estos, entre otros.

5.2.2.3 A fin de determinar la posibilidad de realizar una homogeneización primaria del bien o servicio analizado, se procederá a revisar y analizar las especificaciones técnicas o términos de referencia, según sea el caso, de las Bases Integradas de los procedimientos de selección señalados en el numeral 5.2.2.1 precedente.

5.2.2.4 Respecto al análisis del comportamiento de la oferta, se efectuará sobre la base de los procesos y/o procedimientos de selección identificados, según corresponda, así como de la búsqueda en el mercado en general. Dicho análisis consistirá en la identificación de los potenciales proveedores del bien o servicio analizado, así como el tipo de mercado al que pertenece.

A las empresas identificadas, se le solicitará información que permita determinar las condiciones ventajosas que podría obtener el Estado en el caso de llevar a cabo una compra corporativa del bien o servicio analizado, como descuentos por volumen, mejores condiciones en cuanto a plazos y condiciones de entrega, entre otros. Dicha información será considerada en el estudio, en la medida que sea proporcionada por las empresas del mercado.

5.2.2.5 Por otro lado, a fin de identificar la cadena productiva y/o comercialización del bien o servicio, según corresponda, se recurrirá a diversas fuentes de información, tales como: páginas webs, información proporcionada por las empresas del mercado, entre otros.

S. AIQUIPA M.

5.2.3 Para realizar el análisis de la viabilidad económica, se deberá determinar el posible beneficio económico (ahorro) que podrán obtener las Entidades Participantes en la compra corporativa del bien o servicio analizado.

En caso no existiese un beneficio económico, se procederá a realizar el análisis de la viabilidad social, a fin de identificar los posibles beneficios sociales que se podrían obtener al realizar la compra corporativa.

E. CHUECA L.

5.2.4 En lo que respecta al análisis de la viabilidad legal, se deberá identificar la normativa vigente relacionada a la compra corporativa.

5.2.5 En cuanto a la viabilidad de gestión, se deberá identificar el beneficio que podrán obtener las entidades participantes al delegar el procedimiento a PERÚ COMPRAS, entre las que se encuentran: (i) el ahorro en tiempo logístico que permitirá destinar mayor esfuerzo y tiempo en actividades relacionadas al "core" de la Entidad y (ii) la identificación de los posibles riesgos inherentes al procedimiento de selección que podrían ser mitigados al participar de la compra corporativa.

M. SEMORILE C.

5.2.6 Sobre la base del análisis desarrollado en los numerales precedentes, la Dirección de Análisis de Mercado determinará la viabilidad de la contratación a través de una compra corporativa.

De resultar viable la contratación del bien o servicio analizado a través de una compra corporativa, la Dirección de Análisis de Mercado remitirá el estudio de viabilidad a la Dirección de Compras Corporativas y Encargos, a fin que prosiga con las acciones que correspondan. En el caso de no resultar viable, se procederá con el archivo correspondiente.

5.2.7 El estudio de viabilidad para realizar compras corporativas deberá contener, como mínimo, la estructura y contenido indicados en el Anexo N° 02, modelo que podrá adecuarse a los bienes y servicios analizados.

VI. ANEXOS

6.1. Anexo N° 01: Diagrama de Flujo del Proceso para la Elaboración de Estudios de Viabilidad para realizar Compras Corporativas.

6.2. Anexo N° 02: Modelo de Estructura del Estudio de Viabilidad para realizar Compras Corporativas.

S. AIQUIPA M.

E. CHUECA L.

M. GERBOLE C.

ANEXO N° 02

Modelo de estructura del Estudio de Viabilidad para realizar Compras Corporativas

1. **Introducción** (Desarrollo de la presentación del tema del estudio, el orden de la exposición de los puntos planteados)

2. **Caracterización del tema de estudio**
   2.1. Planteamiento del tema de estudio (Descripción o denominación del estudio a realizar)
   2.2. Objetivos (Conjunto de fines o metas que se propone alcanzar en el estudio)
   2.3. Importancia y justificación (Justificar las razones que motivan el estudio)
   2.4. Limitaciones y consideraciones generales (De corresponder)

3. **Marco de referencia**
   3.1. La compra corporativa (Antecedentes y marco conceptual)
   3.2. Hipótesis de estudio (Supuestos que se desean comprobar en base al estudio realizado)

4. **Metodología** (Descripción del método y técnicas a utilizar para aceptar o rechazar las hipótesis planteadas)

5. **Análisis de viabilidad**

   5.1. Viabilidad técnica (Analizar los sub numerales de este punto, con la finalidad de determinar si es posible materializar la compra corporativa)
      5.1.1. Comportamiento de la demanda (proyectar demanda agregada).
      5.1.2. Comportamiento de la oferta (describir el tipo de mercado o evidenciar la existencia de proveedores).
      5.1.3. Cadena productiva y/o comercialización del bien o servicio (De corresponder).
      5.1.4. Homogeneización del bien o servicio: Condiciones y posibilidades de mejoras (proyectar Especificaciones Técnicas o Términos de Referencia primarios).

   5.2. Viabilidad económica y/o social (Determinar el beneficio económico y/o social que podrían obtener las entidades participantes de la compra corporativa)
      5.2.1. Beneficio económico o social, según sea el caso.
      5.2.2. Análisis de sensibilidad, cuando corresponda (variables sensibles: monto y ahorro)

   5.3. Viabilidad legal (identificar la normatividad vigente relacionada a la compra corporativa).

   5.4. Viabilidad de gestión (Determinar si las entidades participantes podrán obtener beneficios en ahorro en tiempo logístico, así como en la mitigación de los riesgos propios a los procedimientos de selección)
      5.4.1. Beneficio en tiempo logístico (ahorros en horas-hombre)
      5.4.2. Identificación de riesgos (Identificar las dificultades halladas en los procedimientos de selección de las entidades analizadas).

6. **Conclusiones y recomendaciones** (Se exponen los resultados del estudio realizado, determinando la viabilidad de la contratación del bien o servicio analizado a través de una compra corporativa. Asimismo, se incluyen recomendaciones a tomarse en consideración en la posible compra corporativa).

Anexo: Términos de Referencia o Especificaciones Técnicas primarias

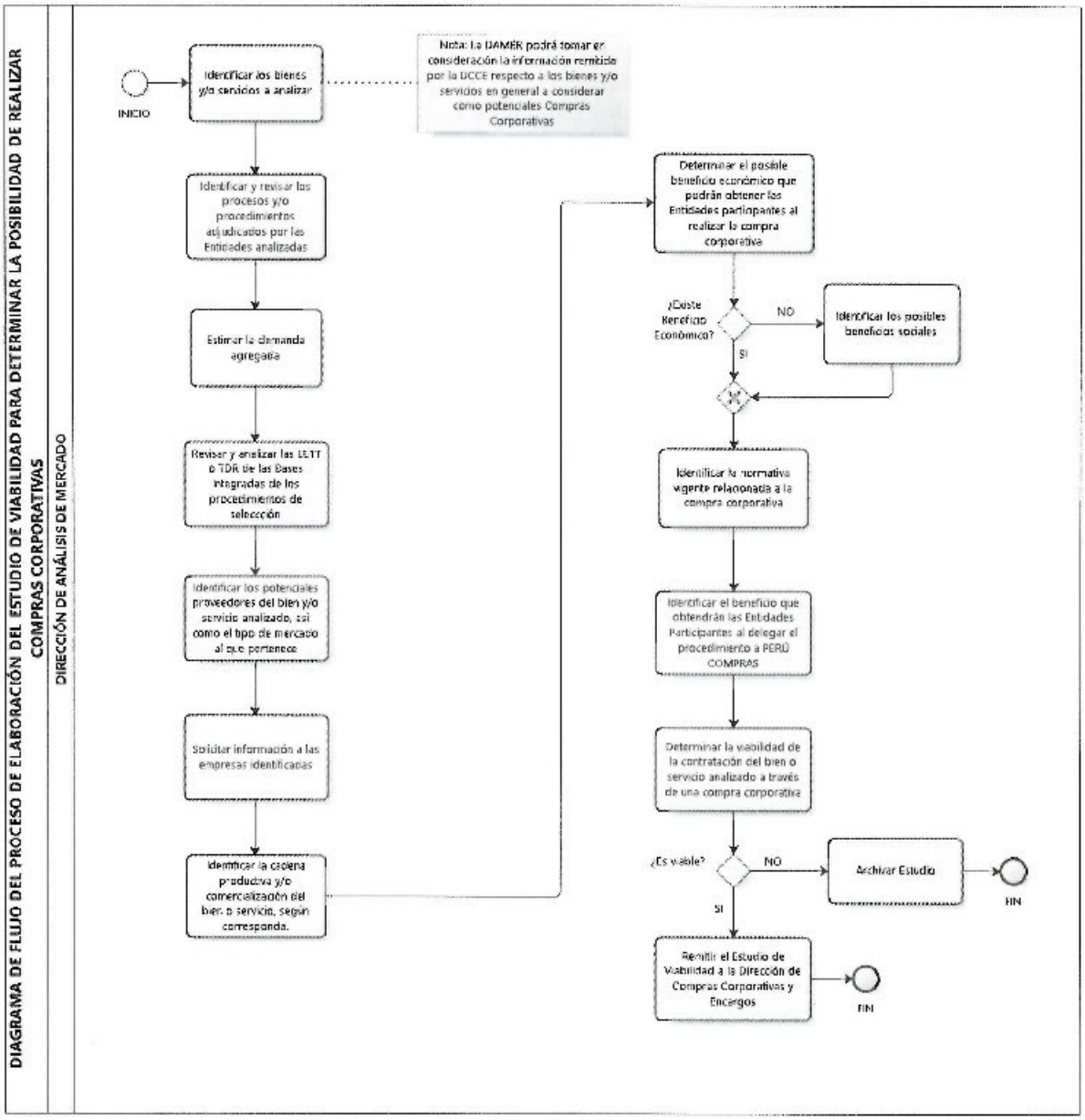
S. AIQUIPA M.

E. CHUECA L.

M. SEMINARIO C.

ANEXO N° 01

Diagrama de Flujo del Proceso para la Elaboración del Estudio de Viabilidad para determinar la posibilidad de realizar Compras Corporativas



S. AIQUIPA M.

E. CHUECA L.

M. SERQUÉN C.