**Selección de Proveedores y Estudio de Mercado**

1. Una selección inclusiva de proveedores para la adquisición es esencial para la competencia efectiva, como así también para la imparcialidad, la integridad y la transparencia.

Los siguientes son componentes clave:

1. Definir el método de selección de proveedores

1. Realizar un estudio de mercado
2. Identificar a los proveedores
3. Evaluar y gestionar los proveedores

**Selección de Proveedores y Estudio de Mercado**

1. Antes de comenzar cualquier actividad, es importante comprender con claridad los objetivos de la selección de proveedores. Algunas de las preguntas que pueden requerir consideración son las siguientes:

1. ¿Es la selección de proveedores para una actividad de adquisición independiente?
2. ¿Es recomendable establecer un acuerdo marco (también llamado acuerdo a largo plazo)?
3. ¿Necesitamos identificar proveedores mundiales, regionales o locales?
4. ¿Estamos tratando con un mercado mundial o regional?
5. ¿Cuál es el monto presupuestado para los bienes, las obras o los servicios?
6. ¿Cuál es el riesgo asociado con la acción de adquisición propuesta?
7. ¿Es la preselección el enfoque más apropiado?

1. Establecer objetivos claros es muy importante para identificar el nivel de análisis de mercado y el enfoque para la identificación de un proveedor, incluso si es más apropiado realizar un proceso de preselección o de post selección.

**Estudio de Mercado**

1. El nivel del estudio de mercado depende del riesgo y del valor de los requisitos del proyecto:

* 1. Actividades de adquisición pequeñas o estándares (p. ej., compra de bienes de distribución general): limitar el estudio a la identificación de los proveedores que reúnen las condiciones y al establecimiento de un calendario de entrega y una lista de precios realistas.
  2. Actividades de adquisición grandes y/o de alto riesgo: requieren una selección más amplia de proveedores y una comprensión más detallada del mercado. Realice un análisis exhaustivo del mercado de cinco áreas clave incluidas, entre otras: estructura del mercado, competencia, gestión de la cadena de suministro, bienes y servicios sustitutos, y valor del organismo como cliente.

1. Puede utilizarse cualquiera de las cinco áreas de análisis del mercado, según la información requerida:

1. El análisis de la estructura del mercado proporciona información como la siguiente:

* 1. Cantidad de proveedores en el mercado
  2. Tamaño de los proveedores en términos de capacidad de producción y cuota de mercado
  3. Distribución geográfica de los proveedores
  4. Nivel de concentración del mercado
  5. Si existe la integración horizontal o vertical de proveedores
  6. Identificación de líderes del mercado y seguidores
  7. Nivel de diferenciación de los productos

1. El análisis de la competencia proporciona información como la siguiente:

* 1. El grado de competencia de los proveedores, y si los proveedores buscan o no destacarse en la calidad, el precio, el servicio u otros aspectos
  2. Barreras para la entrada al mercado
  3. Barreras para la salida
  4. Ventaja competitiva de un proveedor
  5. Tendencias de mercado
  6. Restricciones gubernamentales relevantes

1. El análisis de la cadena de suministro proporciona información como la siguiente:

* 1. Complejidad de las cadenas de suministro
  2. Estabilidad y vulnerabilidad
  3. Nivel de Unidad de otros proveedores para componentes clave
  4. Aporte de cada miembro al producto final
  5. Métodos de entrega y transporte

1. El análisis de bienes y servicios sustitutos proporciona información como la siguiente:

* 1. Disponibilidad actual de bienes y servicios que satisfacen las necesidades del usuario final
  2. Sustitutos en desarrollo que puedan modificar el mercado en el futuro

1. El análisis del valor del organismo como cliente proporciona información como la siguiente:

* 1. Cuota del mercado del organismo como cliente y relevancia como operador
  2. Atractivo del organismo como cliente

1. Además de estas cinco áreas, otros factores, como consideraciones legales, políticas o económicas relevantes, también pueden formar parte del análisis.

**Identificación de Proveedores**

**Fuentes para la identificación de proveedores**

1. Además del estudio del mercado, que ayudará en el proceso de identificación de proveedores, las unidades de negocio pueden utilizar otras fuentes internas y externas para identificar proveedores, incluidas las listas existentes de proveedores registrados y/o los identificados en el Portal Global para los Proveedores de la ONU (UNGM) y/o en seminarios de negocios, cuando corresponda; una manifestación de interés para bienes o servicios adquiridos comúnmente o a través de un proceso de preselección.

1. Están disponibles los siguientes recursos:
2. Portal Global para los Proveedores de las Naciones Unidas (UNGM), una base de datos de proveedores disponible para todo el personal de adquisiciones de la ONU
3. Unidad de Apoyo a las Adquisiciones, Dirección de Servicios de Gestión del PNUD
4. DACON (datos sobre consultores), una base de datos de empresas consultoras que mantienen el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo
5. Consultas con otras entidades de la ONU que compraron insumos similares
6. Thomas Register, un recurso integral en línea para empresas y productos fabricados en América del Norte
7. Kompass System, una base de datos con más de 23 millones de referencias a productos y servicios de más de 1.8 millones de empresas
8. Prosavvy, una comunidad en línea de proveedores de servicios profesionales y de consultoría
9. Publicaciones comerciales, directorios, catálogos de proveedores y revistas profesionales
10. Otros sitios web relacionados con la adquisición
11. El UNGM, anteriormente conocido como la Base Común de Datos de Proveedores de las Naciones Unidas, es la principal base de datos de proveedores para 15 entidades de la ONU, incluido el PNUD. Ofrece información completa sobre proveedores, incluidos detalles de contacto y de empresas, información financiera, volumen de exportación, experiencia previa con la ONU, y productos y servicios registrados. Los sistemas mejorados de búsqueda permiten una mayor precisión en la identificación de proveedores apropiados según los productos, las áreas geográficas y el Sistema de Código Común de las Naciones Unidas, entre otras opciones. Las funciones incluyen sistemas de preselección y exportación de datos, además de un foro de debate. Una Lista de No Elegibilidad contiene proveedores sujetos a sanciones que afectan su elegibilidad. Para obtener más información, consulte el enlace de la Sección 7.

1. El registro de proveedores en el UNGM no es obligatorio; los contratos del PNUD pueden adjudicarse a proveedores no registrados. En cualquiera de los casos, cada Unidad de Negocio del PNUD es responsable de realizar una verificación de antecedentes apropiada, basada en requisitos de adquisición específicos.

1. Se recomienda a las oficinas que mantengan una lista de proveedores calificados que respondan a necesidades específicas. Al identificar proveedores, los oficiales de adquisiciones deben llevar cabo la diligencia debida para garantizar que el establecimiento de una relación comercial con un proveedor sea lo mejor para el PNUD. Un primer paso fundamental es verificar la existencia de un proveedor a través de una simple confirmación física de su domicilio registrado.

**Anuncio de Oportunidades Comerciales**

1. Anuncio se refiere a la distribución de información sobre próximas licitaciones a través de una solicitud de información, una convocatoria de manifestaciones de interés, un anuncio de preselección o un anuncio abierto para promover la competencia.

1. **Solicitud de información**
2. Una solicitud de información es un método rentable para actualizar de manera continua la base de datos de proveedores de una oficina del PNUD y para ampliar el conocimiento de los mercados y las tecnologías existentes. Los comunicados escritos del proveedor proporcionan información sobre el perfil de la empresa, e información sobre productos, servicios, recursos, aptitudes y experiencia.

1. **Expresión de interés**
2. La convocatoria de expresión de interés es un anuncio utilizado para evaluar el interés en una licitación futura para bienes, obras o servicios. Se solicita a los proveedores que manifiesten su interés y que brinden información sobre productos, servicios, recursos, aptitudes y experiencia antes de una fecha límite establecida. Este método puede utilizarse para actualizar de manera continua la base de datos de proveedores de una oficina del PNUD, en la que a través de la planificación de adquisiciones se pronosticaron requisitos futuros de bienes, servicios u obras civiles específicos. Se evalúa la información proporcionada por los proveedores interesados y, según la complejidad del requisito, esta información puede dar lugar a: (a) una lista extensa de proveedores que pueden someterse posteriormente a una revisión detallada de elegibilidad y calificación al momento de la licitación; o (b) si los documentos requeridos son muy específicos y detallados, una lista breve de proveedores considerados preseleccionados y, por lo tanto, invitados a presentar ofertas detalladas más adelante.

1. **Preselección de proveedores**
2. En particular para requisitos de adquisición complejos o de alto valor, una licitación puede limitarse solo a los proveedores que cumplen con criterios establecidos de capacidad y recursos, basados en un proceso de preselección.    El proceso de preselección está destinado a garantizar que los documentos de solicitud se extiendan solo a quienes cuentan con la capacidad y los recursos adecuados para proporcionar los bienes, ejecutar las obras civiles o prestar los servicios requeridos.

1. Dado que el proceso de licitación estará limitado solo a los proveedores preseleccionados, es importante que los anuncios de preselección estén abiertos a una audiencia internacional; brinden una descripción breve de los bienes, las obras civiles y/o los servicios que deben adquirirse; definan los términos contractuales incluidos los Términos y Condiciones Generales correspondientes del PNUD; y especifiquen los requisitos de elegibilidad. Las oficinas del PNUD deben permitir un tiempo adecuado para que los posibles proveedores preparen solicitudes que cumplan con todos los requisitos exigidos para la actividad de adquisición específica.
2. Se recomienda exigir documentos como documentación de registro, estados financieros auditados, pruebas de antecedentes, listas de clientes, informes anuales, catálogos, muestras o cualquier otra prueba tangible que establezca a los solicitantes como proveedores confiables.

1. Una vez que se haya conformado una lista de proveedores preseleccionados, las Unidades de negocio deben informar a los proveedores y solicitar la confirmación de su intención de presentar ofertas.

1. **Anuncio abierto**
2. Este método de selección de proveedores crea conocimiento en la comunidad empresarial sobre una oportunidad relacionada con un proyecto específico, y requiere la publicación en un medio apropiado (incluido, entre otros, el sitio web mundial del PNUD), en función de la naturaleza de la actividad de adquisición. En un proceso de licitación competitiva abierta, no habrá empresas preseleccionadas; por lo tanto, todos los proveedores que desean participar en el proceso están invitados a hacerlo.

1. Los anuncios para un proceso competitivo abierto por lo general dan lugar a un proceso de evaluación más amplio debido a la gran cantidad de ofertas recibidas, pero tienen la ventaja de proporcionar una mayor competencia.

**Evaluación de Proveedores**

1. Para que los proveedores reúnan los requisitos para presentar una oferta y para que se les adjudique potencialmente un contrato, deben demostrar, y en ciertos casos certificar, que pueden cumplir con los siguientes criterios:

1. Tener la capacidad técnica para cumplir de manera satisfactoria con los requisitos de adquisición
2. Tener recursos financieros adecuados para ejecutar el contrato o la capacidad para obtenerlos según lo demostrado por los estados financieros auditados para todos los años de operación
3. Tener materiales y otros recursos no financieros suficientes para cumplir con todos los compromisos comerciales existentes
4. Ser capaces de cumplir de manera completa y efectiva con los Términos y Condiciones Generales del PNUD
5. Tener las instalaciones, la experiencia, los controles contables y operativos, los seguros y las habilidades técnicas necesarias (incluidos, según se requiera, para control de calidad, control de propiedades y producción, y/o normas y programas de seguridad correspondientes para los bienes producidos o los servicios prestados)
6. Tener antecedentes de desempeño satisfactorio con clientes anteriores, lo que posiblemente incluye al PNUD
7. Tener una excelente calificación crediticia demostrada por agencias de informes acreditadas (p. ej., Dunn and Bradstreet, Moody’s Investor Services) en informes sobre las instalaciones de producción y el estado financiero y de gestión de la empresa
8. Cumplir con las normas de calidad nacionales o internacionales para el producto ofrecido, o poder brindar pruebas de la aceptación nacional e internacional de sus servicios
9. Cumplir con las prácticas de sostenibilidad ambiental, según lo demostrado mediante certificaciones (p. ej., certificación ISO 14000)

**Elegibilidad de los Proveedores**

1. Se supone que un proveedor es elegible a menos que esté en la Lista de No Elegibilidad administrada por el UNGM, en virtud de las sanciones impuestas por el PNUD u otra entidad participante de la ONU, y las sanciones no hayan sido revisadas o revocadas.

1. Cuando el proveedor sea un consorcio, o un grupo de empresas o una empresa matriz, todos sus miembros o subsidiarias deben cumplir con este requisito.

**Listas de Proveedores Elegibles**

1. Puede resultar eficiente para las oficinas o las Unidades de negocio mantener una lista de proveedores elegibles. Pueden utilizarse las listas de las oficinas del UNGM y del PNUD para seleccionar a proveedores locales e internacionales.

**Evaluación de Desempeño**

1. El desempeño de los proveedores debe evaluarse en forma continua, y el desempeño deficiente debe informarse al UNGM o registrarse en los sistemas de información de las listas existentes del PNUD, según corresponda.

1. Los criterios de evaluación deben incluir, entre otros, los siguientes:

* 1. Calidad de los bienes y los servicios
  2. Cumplimiento con tiempos y plazos de entrega
  3. Prestación de servicio posventa
  4. Precisión de la documentación
  5. Cooperación general y velocidad de respuesta

1. Evaluar la prestación de servicios puede ser complicado, y requiere identificar indicadores clave de desempeño que sean significativos y mensurables. Para obtener más información sobre el desarrollo de criterios específicos de evaluación y la supervisión del desempeño, consulte el capítulo titulado Gestión de Contratos.

*Disclaimer: This document was translated from English into Spanish. In the event of any discrepancy between this translation and the original English document, the original English document shall prevail.*

*Descargo de responsabilidad: esta es una traducción de un documento original en inglés. En caso de discrepancias entre esta traducción y el documento original en inglés, prevalecerá el documento original en inglés.*