

Estudio: “Competencia en la prestación de servicios
financieros a las Micro y Pequeñas empresas
(MYPES) en El Salvador”

Términos de referencia

Visto, autorizado

A handwritten signature in blue ink is written over a circular official stamp. The stamp contains the text "SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA DE EL SALVADOR" and a central emblem. The signature is written in a cursive style and includes the words "Visto, autorizado".

Intendencia Económica

Enero 2018

Contenido

I.	Introducción.....	4
II.	Base legal.....	7
a.	Posibilidades y condiciones de financiamiento de las MYPES en El Salvador.....	8
b.	Competencia y microfinanzas	12
c.	Desarrollo de las microfinanzas en El Salvador.....	13
IV.	Objetivos.....	16
a)	Objetivo contractual	16
b)	Objetivo general del estudio.....	16
c)	Objetivos específicos.....	16
V.	Equipo contraparte del consultor.....	17
VI.	Metodología a emplear	17
VII.	Productos esperados y forma de entrega	19
A.	Producto 1: Metodología de investigación, plan de trabajo y calendario.....	19
B.	Producto 2: Primer informe.....	20
C.	Producto 3. Informe Final:	21
VIII.	Obligaciones y responsabilidades del consultor.....	24
IX.	Tiempo de ejecución.....	24
X.	Presentación de los resultados de los informes.....	25
XI.	Derechos de propiedad intelectual.....	26
XII.	Confidencialidad e información reservada	26
XIII.	Financiamiento, forma y condiciones de pago	26
XIV.	Oferta técnica y económica	27
XV.	Consultas y/o Aclaraciones	28
XVI.	Idioma de la oferta.....	29
XVII.	Recepción de ofertas.....	29
XVIII.	Condiciones de presentación de oferta	30
A.	Condiciones generales.....	30
B.	Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de residentes (Contenido del sobre 1: Oferta técnica).....	31
C.	Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de consultores no residentes (Contenido del Archivo “A” oferta técnica).....	32

D. Contenido de la oferta económica (sobre “2” o archivo “B”).....	34
XXIII. Evaluación de ofertas.....	35
A. Evaluación técnica.....	35
B. Evaluación económica.....	38
XXIV. Adjudicación del contrato.....	38
A. Adjudicación.....	38
B. Citación para firma de contrato.....	39
C. Suscripción del contrato.....	39
D. Garantía a presentar.....	39
E. Forma y trámite de pago.....	41
F. Forma de extinción del contrato.....	41
G. Vicios o deficiencias.....	41
XXV. Coordinación y supervisión.....	42
XXVI. Declaración de proceso de libre gestión como no adjudicado.....	42

I. Introducción

1. Las micro y pequeñas empresas (MYPES)¹ representan en El Salvador el 99.3% del parque empresarial y brindan el 67.6% del empleo total (MINEC, 2012)². Por lo tanto, la expansión de este segmento de empresas puede contribuir significativamente al crecimiento y desarrollo económico del país.
2. El apalancamiento y la calidad de los servicios financieros al que tengan acceso las MYPES inciden en su capacidad de participar en el mercado en igualdad de condiciones que las empresas de mayor tamaño. Resulta por ello relevante analizar la estructura del sistema financiero que atiende a las MYPES y evaluar su nivel de competencia.
3. A principios de los años noventa se inicia en el país un proceso de reformas estructurales que conllevó un rol menos protagónico del Estado en la economía y una participación más activa del sector privado³. Estas implicaron a su vez una liberación financiera y comercial, en términos de procesos de privatización y ajustes en las cuentas fiscales, entre otras.
4. Estas medidas implicaron una reducción de los bancos públicos en favor de los bancos privados de capital extranjero. Actualmente, la mayoría de instituciones bancarias están controladas por no residentes⁴, con la excepción del Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)⁵, Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y el Banco Hipotecario (BH) que son estatales, y Banco Azul, que inició sus operaciones en 2015 y su capital es nacional.

¹ Microempresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores. Pequeña Empresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores. Definiciones tomadas de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa. D.L. 667 del 6 de mayo del 2014.

² Dirección de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) del Ministerio de Economía (MINEC), Directorio de Unidades Económicas 2011-2012.

³ En los años ochenta, la crisis generalizada en el contexto de guerra obligó al gobierno a nacionalizar ciertas actividades económicas clave, como los servicios relacionados a la provisión de electricidad, agua potable, sistema bancario, entre otros.

⁴ En 2009, sólo el 1% de las acciones de los conglomerados financieros correspondía a titulares salvadoreños (CEPAL, 2010).

⁵ BANDESAL nace mediante Ministerio de Ley, por medio del Decreto Legislativo número 847 de fecha 21 de octubre de 2011, producto de la transformación del Banco Multisectorial de Inversiones – BMI (banca de segundo piso), como una institución pública de crédito con facultades y competencias más amplias e incluyentes en materia de Banca de Desarrollo que permite acompañar con recursos financieros el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa. Este banco constituye en la actualidad una plataforma de primer y segundo piso a través del apoyo financiero, de mediano y largo plazo de proyectos productivos pertenecientes a los diversos sectores de la economía nacional.

- ⁵ Desde 2009, ha sido manifiesta la intención gubernamental de llevar adelante una serie de reformas tendientes a impulsar el desarrollo productivo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) mediante la creación de un sistema de banca de desarrollo⁶. Ello, bajo la lógica que entre los aspectos identificados de manera sistemática como dificultades para este segmento de empresas se encuentran las restricciones de acceso al financiamiento, entre otros como la baja cualificación del recurso humano y la insuficiencia de apoyo especializado (CONAMYPE (2007), FUSADES (2005), BID (2004), entre otros)⁷.
- ⁶ El Libro Blanco de la CEPAL señalaba que el *“principal obstáculo que impide al sector de la microempresa participar en el mercado en igualdad de oportunidades con el resto de sectores económicos es el escaso acceso a los recursos financieros del país, ... Como resultado, la microempresa carece de oportunidades reales de aumentar su productividad y de expandir sus operaciones, lo cual repercute en sus posibilidades de acumulación”* (CEPAL, 2010).
- ⁷ Aunque las opciones de financiamiento existentes para las MYPES son proporcionadas por una amplia gama de instituciones⁸, las características de informalidad que presentan las MYPES, en particular sus segmentos de más bajos ingresos, les lleva a ser atendidas principalmente por el mercado micro financiero. Históricamente, las micro financieras se han especializado en bancarizar usuarios que en las instituciones financieras tradicionales no serían sujeto de crédito u otros servicios financieros.
- ⁸ Las micro financieras (principalmente ONGs) iniciaron su desarrollo, incipientemente, en la década de los ochenta, ante la imposibilidad de la banca estatal para satisfacer la demanda de microcrédito existente en ese momento. En los años noventa a partir de las reformas en el sistema financiero⁹ se

⁶ Carlos Ferraro y Evelin Goldstein. “Eliminando Barreras: El Financiamiento a las PYMES en América Latina”. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL).

⁷ Miguel Chorro. “Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador”. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, agosto de 2010.

⁸ Dentro de las cuales se incluyen: i) intermediarios financieros bancarios: banca privada y pública; ii) diversos tipos de intermediarios financieros no bancarios: Fundaciones y Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), Cajas de Crédito, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos de los Trabajadores, entre otros e iii) Intermediadoras de fondos provenientes de instituciones de segundo piso como el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) y otros fondos públicos y externos (intermediarios financieros bancarios, FEDECREDITO, entre otros).

⁹ El alza de la mora crediticia del sistema financiero nacional en la década de los ochenta, así como los problemas de liquidez y solvencia que ello trajo aparejado, dio lugar al proceso de reprivatización de la banca en 1990. El Programa de Fortalecimiento y Privatización del Sistema Financiero consistió en restituir directamente el patrimonio neto adecuado a los bancos, mediante aportes de capital o indirectamente a través de la compra de cartera morosa, e intervenir instituciones financieras de crédito popular y mercantil para que los nuevos bancos pudieran absorber sus activos y pasivos (BCR, 2016). *Banco Central de Reserva, BCR. (2016). Evolución del sistema financiero en El Salvador. [En línea] Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bersite/?cat=1177&name=Evolucion%20del%20Sistema%20Financiero&lang=cs>.

inicia un proceso de reconfiguración de estas instituciones, adoptando y sometiéndose a las distintas regulaciones contenidas en dichas reformas. Actualmente, existen en el país más de 100 instituciones financieras que operan en el mercado y se dedican a ofrecer pequeños préstamos para clientes que no tienen acceso a la banca tradicional.

9. Las instituciones micro financieras, a fin de atender las necesidades primarias de las MYPES (CEPAL, 2010), otorgan principalmente créditos de corto plazo y mayoritariamente se dedican a financiar capital de trabajo de rápida rotación, con tasas de interés usualmente por encima de otros tipos de crédito productivo (ver Tabla 1 y Gráfico 1). Además, la baja participación de las MYPES en el crédito otorgado por el sistema financiero nacional, denota que, pese al aparente incremento de oferentes en el mercado, los beneficios asociados a mayores niveles de competencia, especialmente menores tasas de interés a los productos y ampliación de carteras, no se han hecho efectivos para las MYPES, al menos, no para los segmentos de menores ingresos.
10. Diversos autores¹⁰ aducen que la problemática de competencia entre las instituciones micro financieras deriva, en principio, de la doble confluencia de objetivos que les atañen. Los microcréditos surgieron con el fin de integrar social y financieramente a personas excluidas del sistema financiero o con dificultades para acceder a él. Esta finalidad sin ánimo de lucro volvía inicialmente incompatible dicha actividad con la bancaria. No obstante, su incursión evidenció segmentos de mercado potencialmente rentables para otros agentes con fines de maximización del beneficio.
11. El aumento de entrantes afectó el equilibrio de la cartera de clientes para las instituciones con fines sociales¹¹. Por otra parte, para su sostenibilidad, las instancias con fines sociales recurren a las subvenciones (públicas o de organismos internacionales, que suelen ser intermitentes) lo cual impacta también en el equilibrio del mercado, pudiendo desplazar a otras que no logran acceder al subsidio o a fondeo más baratos. Aunado a las asimetrías de información, estas distorsiones aumentan la tasa de interés de los productos micro-financieros y tienden a contraer las carteras crediticias.

¹⁰ Consultar, entre otros: McIntosh y Wydick (2002). *Competition and Microfinance*. University of California; Morduch (1998), *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*. Harvard University; Hoff y Stiglitz (1998) *Moneylenders and Bankers: Price-Increasing Subsidies in a Monopolistically Competitive Market*. *Journal of Development Economics*.

¹¹ Para lograr operar, las instituciones sin fines de lucro requieren mantener un nivel equilibrio entre clientes que generan rentabilidad y clientes que generan pérdidas. En contraste, las instituciones maximizadoras del beneficio sólo operan con los clientes rentables.

- ¹² En ese sentido, la segmentación de los mercados financieros y la relativa exclusión, en tanto se exigen condiciones más estrictas a las micro y pequeñas empresas, son aspectos que prevalecen en la economía nacional. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de la empresa, la escasa participación de las MYPES en el crédito otorgado por el sistema financiero y la amplia utilización de otras formas de financiamiento y autofinanciamiento para obtener capital de trabajo o llevar a cabo inversiones, son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al financiamiento para este tipo de agentes económicos.
- ¹³ El estudio que se plantea en estos Términos de Referencia (TDR) evaluará el nivel de competencia, sus efectos, incluyendo las posibles distorsiones en el mercado de financiamiento destinado a promover el desarrollo de la MYPE, se examinará la posible existencia de barreras a la entrada y los posibles riesgos de cometimiento de prácticas anticompetitivas en perjuicio de éstos agentes económicos.
- ¹⁴ Para su formulación se tomará como base la información y resultados del estudio “Caracterización del Mercado de Prestación de Servicios Financieros a las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en El Salvador”, elaborado por la Superintendencia de Competencia y finalizado en diciembre de 2016. En dicho estudio se presenta un análisis sobre la conformación de la oferta y demanda de los servicios financieros destinados a las MYPES. Para ello, se identificó a los principales oferentes del mercado, las metodologías crediticias aplicadas y otros indicadores sobre la evolución del servicio. Por el lado de la demanda, el estudio señala los principales problemas de las MYPES para acceder a estos servicios.

II. Base legal

- ¹⁵ La Ley de Competencia (LC) fue aprobada por medio del Decreto Legislativo número 528, emitido el día veintiséis de noviembre del año dos mil cuatro, publicado en el Diario Oficial Número 240 Tomo 365 del día veintitrés de diciembre del mismo año y entró en vigencia el 1 de enero de 2006.
- ¹⁶ Su objeto es el de “promover, proteger y garantizar la competencia, mediante la prevención y eliminación de prácticas anticompetitivas que, manifestadas bajo cualquier forma limiten o restrinjan la competencia o impidan el acceso al mercado a cualquier agente económico, a efecto de incrementar la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores” (artículo 1, inciso 1, LC).

- ¹⁷ Para el ejercicio de las atribuciones y deberes que se estipulan en la LC, la SC está facultada para realizar análisis técnicos, jurídicos y económicos que deberán complementarse con estudios de apoyo y demás pertinentes para efectuar todas esas actividades en forma óptima (artículo 4, LC).
- ¹⁸ En ese sentido, la LC estipula, en su artículo 13 literal c), como una de las atribuciones del Superintendente: “Ordenar y contratar en forma periódica la realización de estudios de mercado y consultorías específicas sobre aspectos técnicos que sean necesarios para cumplir con el objetivo de la presente Ley; los resultados de los referidos estudios, podrán publicarse”.
- ¹⁹ Estos estudios son parte de la supervisión continua del desempeño de los diversos sectores de la economía que realiza la SC para el desarrollo efectivo de sus funciones. Su fin es el de “conocer y evaluar su composición, tamaño, participantes, regulaciones y otros aspectos relevantes, a fin de establecer su incidencia en el nivel de competencia, que permita diagnosticar y proponer las medidas necesarias para fortalecer y mejorar las condiciones de competencia en los mismos” (artículo 7, Reglamento de la LC).

III. Justificación del estudio

a. Posibilidades y condiciones de financiamiento de las MYPES en El Salvador

- ²⁰ De acuerdo con la teoría económica, el sector financiero posibilita a los emprendedores adquirir los insumos para el proceso productivo lo cual es una condición para el crecimiento económico sostenible (Thiel, 2001)¹².
- ²¹ Para el desarrollo de las PYMES, por ende, se vuelve necesaria la creación de condiciones favorables, siendo el acceso al financiamiento una de las más importantes. Sin recursos financieros en condiciones apropiadas es muy difícil que estos agentes alcancen niveles de crecimiento que les permita su expansión de manera permanente, ya que necesitan invertir en aspectos como: tecnología, formación y capacitación del recurso humano, publicidad y mercadeo, sistemas contables modernos, etc.

¹² Thiel, M. (2001). Finance and economic growth – a review of theory and the available evidence. European Commission

- ²² Las altas tasas de interés, el riesgo crediticio y la normativa bancaria son restricciones a la inversión y el crecimiento de las pequeñas empresas¹³. También se puede constatar que las tasas de interés ofrecidas por la banca comercial a este segmento son más altas que las disponibles para empresas de mayor tamaño. Estas diferencias se exponen en la tabla 1.

Tabla 1
Tasas de interés en función de los montos de créditos contratados y plazos de pagos
(Porcentaje)

Plazos	Montos (USD)	Interés
6 meses	Hasta \$1000	36.90%
	\$1000-\$5000	21.81%
	Más de \$5000	6.49%
6-12 meses	Hasta \$1000	59.01%
	\$1000-\$5000	38.15%
	Más de \$5000	5.71%
Más de 12 meses	Hasta \$1000	27.60%
	\$1000-\$5000	22.43%
	Más de \$5000	9.61%

Nota: Datos vigentes a diciembre de 2015.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

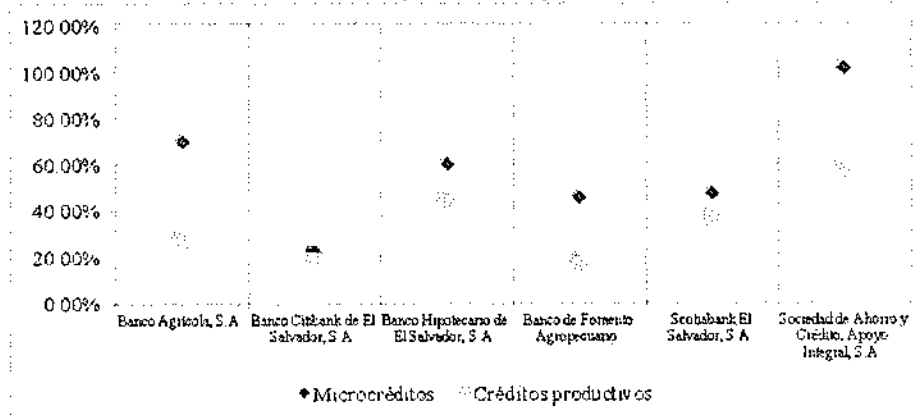
- ²³ La tabla anterior indica que cuanto menor es el monto del financiamiento adquirido, mayor es el costo de contratación del mismo, ya que sin importar el plazo de repago se observa que préstamos de menor monto siempre son ofrecidos, en promedio, a mayores tasas de interés. En tanto que los productos bancarios adquiridos por las MYPES suelen ser de baja cuantía (USG-GOES, 2011), el diferencial de tasas en función del monto sugiere que estos deben enfrentar costos mayores por servicio de deuda que agentes económicos de mayor tamaño.
- ²⁴ En general, las micro y pequeñas empresas no logran satisfacer los requisitos de acceso a crédito de la banca empresarial¹⁴ y acuden a las instituciones micro financieras. Al revisar la tasa efectiva de los microcréditos de corto plazo en contraste con la de los créditos para actividades productivas de la banca empresarial, se reitera el cargo marcadamente superior para los microcréditos (ver gráfico 1).
- ²⁵ Cabe subrayar la relación inversa que se advierte entre el tamaño de la institución financiera y la escala de las tasas de interés. Las tasas efectivas que aplica la banca tradicional (Banco Agrícola,

¹³ Equipo Técnico Conjunto USG - GOES 2011, "Pacto Para el Crecimiento: El Salvador". Análisis de Restricciones. Las conclusiones del Estudio abarcan las condiciones para las Pequeñas y Medianas Empresas.

¹⁴ Que suelen consistir en garantías, acreditación de ingresos suficientes y estables, récord crediticio previo, entre otras.

Citibank, Banco Hipotecario, Banco de Fomento Agropecuario, Scotiabank) son, en promedio, el 60% de las que otorga la micro financiera Apoyo Integral, como puede observarse en el gráfico 1.

Gráfico 1
Tasas de interés efectiva para créditos productivos y microcréditos de hasta un año plazo por institución prestataria (porcentaje)

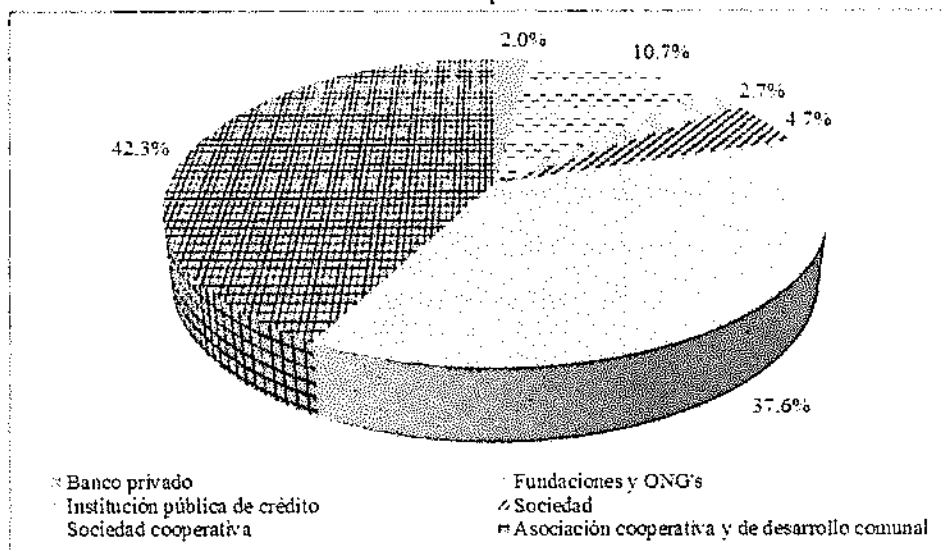


Nota: Datos vigentes a septiembre 2015

Fuente: Elaboración propia con base en Superintendencia del Sistema Financiero (2015)

²⁶ Por otra parte, al indagar sobre la oferta de créditos para MYPE, se constata que el 90.6% de las instituciones con líneas de crédito son fundaciones/ONG, cooperativas o asociaciones de desarrollo comunal (ver gráfico 2). Esto evidencia la preeminencia de un gran número de instituciones que proporcionan créditos a las MYPES, incluyendo algunas con fines sociales que coexisten con agentes maximizadores de beneficios.

Gráfico 2
Instituciones con líneas de crédito para MYPE en El Salvador. 2011.



- ²⁷ Todo ello, además, se desarrolla en el marco de un sistema financiero con deficiencias competitivas. Así, el Foro Económico Mundial, en su Informe de Competitividad Global (IGC 2014/2015), que evalúa el desempeño del mercado financiero con base en indicadores sobre el alcance o las limitantes para la oferta de servicios, el indicador de facilidad de acceso al crédito se sitúa a El Salvador en la posición 52 de 144 países¹⁶ (es decir que existen 51 países con un mejor indicador), lo cual implica una limitante con potenciales áreas de mejora.
- ²⁸ Entre los factores que limitan el acceso al crédito de la banca comercial hacia la MYPE se encuentran: la falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables. Esta situación vuelve difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras.
- ²⁹ Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en deseconomías de escala¹⁷ en las evaluaciones de créditos a MYPES, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés¹⁸.
- ³⁰ Las MYPES, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye la elaboración del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan estas empresas.
- ³¹ En consecuencia, existe una escasa utilización del crédito bancario por parte de la MYPE¹⁹. Tal escasez se suele adjudicar, principalmente, a la insuficiencia de información, a los altos riesgos

¹⁵ CONAMYPE (2011). Directorio de instituciones que atienden a la MYPE a nivel nacional.

¹⁶ Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés). Base de datos del Informe de Competitividad Global 2014-2015. Estos datos no son medidos únicamente para las MYPES, pero ese factor podría ser aún más negativo para este segmento de demandantes.

¹⁷ Son inherentes a la empresa, se definen como aquellas que hacen que la empresa produzca menos eficientemente a mayores niveles de producción. Las deseconomías de escala son los factores que causan que las grandes empresas produzcan bienes y servicios con un incremento en el coste por unidad de cada producto.

¹⁸ Carlos Ferraro y Evelin Goldstein. Eliminando Barreras Op. Cit.

¹⁹ Según el "Microscopio Global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2013" que elabora la unidad de inteligencia de El Economista, las microfinanzas representan el 15% del financiamiento total en el país y la mayor parte de ello es dedicado a créditos de consumo.

atribuidos a su financiamiento, a los elevados costos de dicho financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

b. Competencia y microfinanzas

- ³² En los mercados micro financieros, como se ha señalado, confluyen agentes económicos con objetivos disimiles entre sí: entidades maximizadoras del beneficio e instituciones con fines sociales. Estas últimas se consideran en términos teóricos como maximizadoras de clientes y para operar con autosostenibilidad requieren un equilibrio entre clientes rentables y clientes que implican pérdidas (McIntosh y Wydick, 2002).
- ³³ En general, la teoría económica sostiene que mayores niveles de competencia son deseables en los mercados (McIntosh, et al., 2005)²⁰, en tanto que impulsa a los competidores a ofrecer más y mejores servicios; a utilizar y desarrollar tecnologías más eficientes, entre otros aspectos que mejoran la calidad de los bienes ofrecidos y presionan los precios a la baja (Motta, 2004)²¹. La consecuencia de lo anterior es la mejora del bienestar del consumidor.
- ³⁴ Sin embargo, la evidencia empírica documenta diversas dinámicas que pueden tender a distorsionar los resultados de la competencia en la actividad de las microfinanzas (Navajas, et al., 2003)²². En algunos casos, aun cuando las incumbentes eran instituciones sin fines de lucro, la nueva metodología crediticia, tales como el uso de los préstamos de grupo y sistemas de incentivos dinámicos²³, volvió potencialmente rentable prestar al subconjunto menos pobre de los prestatarios en el sector informal y ello atrajo a participantes con fines de lucro en el mercado de las microfinanzas.
- ³⁵ El resultado observado fue menores tasas de interés para el subconjunto de los clientes rentables. No obstante, al trasladar éstos sus créditos a las instituciones entrantes, tendieron a generar desbalances financieros en las incumbentes sin fines de lucro, quienes fueron acumulando la cartera de clientes

²⁰ McIntosh, C. A. de Janvry, E. Sadoulet (2005). How Rising Competition among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders. *The Economics Journal* 115: 987-1004

²¹ Motta, M. (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

²² Navajas, S., J. Conning and C. González-Vega (2003). Lending Technologies, Competition and Consolidation in the Market of Microfinance in Bolivia. *Journal of International Development* 15: 747-770.

²³ Estas metodologías buscan reducir la asimetría de información, reducir riesgos y mejorar la eficiencia. Por un lado, el establecimiento de un monitoreo entre pares, en el caso de los créditos otorgados a grupos, donde cada miembro es codeudor de sus compañeros, reduce el riesgo moral. Además, los incentivos dinámicos establecen líneas de crédito con montos iniciales muy bajos, que progresivamente incrementan, según el cliente muestre niveles de repago satisfactorios. (Murdoch, J. 1999. "The microfinance promise". *Journal of Economic Literature*, vol. 37 N°4 pp. 1569-1614).

más costosos. En dichos casos, la dinámica condujo a aumentos en los montos mínimos de los préstamos, exigencias de colaterales y a recortes en la cartera de clientes (se tendió a prescindir de aquellos clientes con peor situación económica), debido a que las instituciones precisaban asegurar mayores tasas de repago.

- ³⁶ Además, se ha encontrado evidencia de que mayores niveles de competencia en los servicios de microfinanzas refuerzan la asimetría de información. Un mercado microfinanciero más disputado hace más fácil a ciertos clientes contar con diversas líneas de crédito activas a la vez. Esto aumenta el riesgo de impago e incentiva a las instituciones microfinancieras (incumbentes y entrantes) a aumentar las tasas de interés, lo cual perjudicaría a los clientes que cuentan con una sola fuente de financiamiento (Assefa, Hermes y Meesters, 2010)²⁴.
- ³⁷ Por otra parte, también la forma de financiarse de las instituciones microfinancieras, así como las características de los programas de subsidio a los que tienen acceso influyen en los resultados de la competencia. Las condiciones de acceso a los programas de subsidio (todos los agentes tienen acceso o solo algunos) y las restricciones del uso de los fondos (si los recursos van orientados a grupos preestablecidos de clientes o no) pueden afectar las condiciones de contratación de créditos en dichos mercados (McIntosh y Wydick, 2002).
- ³⁸ De esta forma, es necesario analizar la evolución de los niveles de competencia en dicha actividad económica y verificar los efectos de esta dualidad de participantes en la oferta de servicios, en los precios de los mismos (tasas de interés), el desempeño del mercado (tasas de repago) y su alcance (penetración de los servicios, montos mínimos de préstamos entre otros).

c. Desarrollo de las microfinanzas en El Salvador

- ³⁹ Como se señaló, el sector de las micro finanzas en El Salvador cobró mayor dinamismo a partir de la década de los ochenta²⁵; posteriormente, luego de las privatizaciones bancarias, en los noventa, se evidenció la insuficiente capacidad de instituciones financieras cuyos clientes objetivo fueran MYPE y surgió en el país una diversidad de micro financieras que atienden dicho mercado, tradicionalmente no atractivo para la banca comercial.

²⁴ Assefa, E. Hermes, N., Meesters, A. (2010). Competition and Performance of Microfinance Institutions.

²⁵ Las instituciones microfinancieras surgieron a nivel mundial a inicios de la década de los setenta, ofreciendo una metodología crediticia que prometía alcanzar a los segmentos con menos recursos económicos y volverles sujetos de desarrollo en sus comunidades (Esquivel, H. 2010, Medición del efecto de las microfinanzas en México).

- ⁴⁰. En 1991 se constituyó el Primer Banco de los Trabajadores, inmediatamente después se fundaron seis más. En este período, las cajas de crédito y ahorro y, los bancos lograron un desarrollo muy importante en todas las áreas. Como parte del desarrollo de las microfinancieras se creó, en 1998, la Red de Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI).
- ⁴¹. Actualmente, El Salvador representa un mercado bastante diversificado, con algunos bancos privados incursionando en la industria de las microfinanzas, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones financieras reguladas y no reguladas, ONG's (fundaciones y asociaciones) y varias sociedades ofreciendo servicios financieros para la micro y pequeña empresa del país.
- ⁴². Además de ASOMI (que cuenta con 14 miembros afiliados, 13 IMFs y 1 central de riesgo), el sistema cooperativo de ahorro y crédito está dividido en dos principales federaciones: Federación de Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores (FEDECREDITO), que cuenta con un total de 48 cajas de crédito y 7 bancos de los trabajadores; y la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES), que cuenta con 32 miembros afiliados²⁶.
- ⁴³. La diversificación de servicios que han alcanzado las instituciones micro financieras es notable, ha trascendido su focalización en las MYPE, que constituyó su público meta inicialmente, y atiende otro tipo de clientes. Además de créditos productivos, ofrecen créditos para vivienda (mejoramiento, compra, construcción), créditos para consumo, transferencia de remesas, ahorro-depósitos, tarjetas de débito-crédito, vinculaciones comerciales y seguros. Al mismo tiempo, suelen brindar asesorías y servicios complementarios a los clientes.
- ⁴⁴. Las instituciones micro financieras tienen diversas fuentes de fondeo y subsidios. Entre estos, destaca la banca nacional de desarrollo, que incluye a diversos bancos nacionales, y ONG's internacionales.
- ⁴⁵. El Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), por su parte, realiza operaciones financieras en condiciones de mercado actuando a través de las instituciones elegibles o directamente con sujetos²⁷. Además, el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) apoya principalmente a pequeños

²⁶ Durán, Roxana y Mariana Martínez. (2014). "El Salvador: Un mercado pequeño pero extenso en microfinanzas". Disponible en: www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/1.26.25099/

²⁷ Se considerarán instituciones elegibles los bancos, las entidades financieras, nacionales o extranjeras, supervisadas o no por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), así como las instituciones oficiales o públicas de crédito. Y los sujetos elegibles, serán personas naturales o jurídicas del sector privado, nacionales o extranjeras.

productores que se dedican a la producción de granos básicos (con tasas de interés subsidiadas), hortalizas, café, caña de azúcar, ganadería, acuicultura y agroindustria. El BFA apoya mediante la provisión de financiamiento a las micro y pequeñas empresas que se dedican al desarrollo de actividades no agrícolas como es el caso del comercio, la industria y los servicios.

- ⁴⁶ En suma, si bien el diferencial entre la tasa de microcréditos y la tasa de servicios financieros tradicionales suele adjudicarse al riesgo y costos administrativos adicionales en los que incurren las instituciones prestatarias, los elementos expuestos sugieren que dicho diferencial podría encontrarse sobredimensionado por distorsiones en el funcionamiento del mercado.
- ⁴⁷ La percepción de la potencial existencia de distorsiones a la competencia en el mercado de financiamiento para las MYPE deriva de las siguientes consideraciones: (i) condiciones estándar de acceso al crédito, asociado a insuficientes líneas de financiamiento para las MYPE, (ii) tasas de interés para las MYPES más altas que las disponibles para empresas de mayor tamaño, además similares entre oferentes e inflexibles a la baja, (iii) altos costos e ineficiencia en la administración del crédito para los usuarios, (iv) insuficiente transparencia en la información del mercado y; (v) confluencia de objetivos sociales y de ganancia entre instituciones que atienden a las MYPE. Esto puede derivar en una competencia distorsionada entre los oferentes, los cuales generan altos costos a los micro y pequeños empresarios.
- ⁴⁸ Dado que los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a la MYPE – no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que podrían crearse –, la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes es válida y necesaria.
- ⁴⁹ Las razones anteriores justifican el estudio de las condiciones de competencia en el mercado financiero para las MYPE, para determinar los factores que inciden en la penetración de instrumentos financieros en este segmento, indagar la correspondencia entre los costos de los servicios que se ofrecen a las MYPE y la existencia de distorsiones que desdibujen los beneficios de la competencia y, a partir de ello, formular las recomendaciones que resulten pertinentes.

IV. Objetivos

a) Objetivo contractual

⁵⁰ Definir y acordar los términos para la prestación de servicios especializados de consultoría para la elaboración del estudio “competencia en la prestación de servicios financieros a las micro y pequeñas empresas en El Salvador”.

b) Objetivo general del estudio

⁵¹. Evaluar las condiciones de competencia existentes en la oferta de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE), con el fin de verificar el tipo de rivalidad existente entre los oferentes, los efectos de la misma, la idoneidad de la normativa sectorial y promover medidas de política que mejoren las condiciones de acceso de las MYPE a financiamiento, para contribuir a potenciar su desarrollo.

c) Objetivos específicos

- i) Identificar la estructura y la dinámica competitiva del mercado de financiamiento para MYPES, situándolo dentro de las condiciones concretas del mercado financiero nacional (micro finanzas y banca comercial).
- ii) Analizar la existencia de factores que distorsionan la competencia, mediante la evaluación de barreras de entrada, niveles de integración (horizontal y vertical), niveles de concentración, existencia de posición dominante, existencia de indicios o riesgos para el cometimiento de prácticas anticompetitivas, el papel de las subvenciones al sector, así como la interacción de los objetivos sociales y financieros que se entremezclan en el mercado de financiamiento de MYPES.
- iii) Evaluar, a la luz de la normativa sectorial vigente y del análisis técnico llevado a cabo, los factores que dificultan el acceso al financiamiento de la MYPES en el país, y los que podrían posibilitar riesgos para el cometimiento de prácticas anticompetitivas.

- iv) Formular recomendaciones de política pública tendientes a mejorar el acceso a crédito para las micro y pequeñas empresas nacionales mediante la eliminación de los principales obstáculos que limitan la sana competencia.

V. Equipo contraparte del consultor

⁵² El equipo contraparte estará conformado por personal de la Intendencia Económica (IE) de la SC. El mismo será responsable de:

- a. Los procedimientos administrativos relacionados con los requerimientos de información que servirán de insumos para la elaboración del estudio en cuestión,
- b. El análisis y la aprobación de los productos remitidos por el consultor o equipo de consultores, que incluye la verificación del cumplimiento de las condiciones contractuales, en cuanto a la entrega satisfactoria del plan de trabajo y productos esperados a entregar por el consultor y realizar la retroalimentación sobre la calidad de los informes.
- c. las actividades de promoción y divulgación de los resultados de esta consultoría, incluyendo, de considerarse necesario, la respectiva edición del informe final de la consultoría.

⁵³ Cualquier otro tipo de comunicación que deba sostenerse con el consultor o equipo de consultores a cargo del estudio se realizará a través de la IE.

⁵⁴ El consultor mantendrá contacto permanente por diferentes medios con la IE, ya sea por vía telefónica, mediante reuniones de trabajo, el uso de correo electrónico u otros medios pertinentes, cuando se considere necesario.

VI. Metodología a emplear

⁵⁵ Para el presente estudio se propone efectuar una investigación, que incluya la información de base de índole cualitativa y cuantitativa recopilada en el marco del estudio sobre la Caracterización del Mercado de Prestación de Servicios Financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en El Salvador. Adicionalmente, se solicitará información complementaria acorde con los objetivos de la investigación, a los agentes económicos, instituciones gubernamentales, organismos de cooperación

internacional involucrados y otros interesados en el mercado que se consideren pertinentes. El consultor propondrá los instrumentos de investigación necesarios para cumplir con los objetivos planteados en estos TDR.

56. El consultor, en lo pertinente, deberá fundamentar el desarrollo del estudio y el análisis contenido en el mismo en las disposiciones establecidas en la Ley de Competencia y su reglamento, así como en el marco normativo que regula las actividades estudiadas.
57. La SC entregará al consultor una credencial en que se haga constar que ha sido contratado para realizar el estudio relacionado y, como tal, está facultado para realizar entrevistas con autoridades públicas y agentes económicos vinculados al sector.
58. El consultor sostendrá reuniones con aquellas instituciones necesarias como la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), Banco Central de Reserva (BCR), Asociación Bancaria Salvadoreña (ABANSA), Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador (ASOMI), y otras instituciones (públicas o privadas) que considere pertinente, así como con los agentes económicos participantes en el mercado. Estas reuniones tendrán el fin de recolectar información del mercado y luego profundizar en aquellos aspectos que se considere conveniente para enriquecer el estudio.
59. El consultor deberá recopilar información accesible al público, por ejemplo, directamente de los sitios web tanto de los agentes económicos privados que participen en la provisión de los servicios, como de instituciones públicas involucradas en el sector, así como de sitios web, revistas, periódicos, entre otros.
60. Adicionalmente, en cuanto a la información privada o sensible que esté bajo la disposición y custodia de autoridades públicas o agentes económicos relacionados al sector, deberá obtenerse a través de requerimientos de información que se harán de forma escrita.
61. El consultor deberá redactar las propuestas de requerimientos de información –señalando el formato bajo el cual quiere que le sea presentada– y las trasladará a la SC para su aprobación y para que esta a través de sus facultades legales realice los requerimientos mediante nota oficial firmada por el Superintendente o la Intendente Económico.

- ⁶² Será responsabilidad del consultor verificar que la información presentada por los sujetos requeridos esté completa. El consultor deberá comunicar a la SC si la información está o no completa. De estar completa deberá expresar la recepción y aceptación de la misma.
- ⁶³ En caso que el sujeto o agente económico no otorgue la información solicitada, o lo haga de manera incompleta, en el plazo señalado, la SC determinará si inicia el correspondiente procedimiento sancionador o si realiza directamente un nuevo requerimiento de información.
- ⁶⁴ Además, el consultor deberá presentar resultados a la Superintendencia de Competencia según la programación de presentación de informes detallados más adelante.
- ⁶⁵ El consultor obligatoriamente mantendrá contacto permanente con los funcionarios designados por la Superintendencia de Competencia, por diferentes medios, ya sea por vía telefónica, mediante reuniones de trabajo, el uso de correo electrónico u otros medios pertinentes, cuando se considere necesario.
- ⁶⁶ Asimismo, deberá tomar en cuenta los estudios citados en el presente documento, otros existentes del sector en materia de competencia y áreas afines, investigaciones sobre conductas anticompetitivas en otros países, así como otros instrumentos bibliográficos existentes relacionados al objeto de estudio.

VII. Productos esperados y forma de entrega

- ⁶⁷ En total el consultor deberá entregar tres (3) productos al equipo contraparte, los cuales son denominados como producto 1, producto 2 e informe final. Una breve descripción de los mismos, así como los puntos mínimos esperados de cada uno de estos productos, se detallan a continuación:

A. Producto 1: Metodología de investigación, plan de trabajo y calendario

Fecha de entrega

- ⁶⁸ El primer producto contendrá la metodología de investigación pormenorizada a emplear, el plan de trabajo y el cronograma de actividades detallado. El documento, junto a su respectiva nota de remisión, deberán ser entregados vía electrónica a la SC, el último día hábil de la segunda (2.^a) semana

posterior a la firma del contrato. De ser necesario, el consultor deberá subsanar las observaciones formuladas al documento por la contraparte técnica, a fin de que el producto se dé por aprobado (ver acápite “consultas y/o aclaraciones”).

Contenido mínimo

- ⁶⁹. El producto debe contener, como mínimo, los siguientes aspectos:
- a) Marco teórico sobre la metodología a emplear y el método de análisis de la información cualitativa y cuantitativa a emplear, detallando la tipología de los instrumentos de investigación a utilizar, sus objetivos y otros elementos pertinentes;
 - b) Detalle del contenido del Plan de Trabajo a realizar, considerando para ello, las principales actividades a desarrollar con su respectivo cronograma, con el fin de alcanzar los objetivos planteados en el estudio.
 - c) Validación de los agentes económicos que serán parte del estudio, tomando como base el listado considerado en el estudio sobre la Caracterización del Mercado de Prestación de Servicios Financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en El Salvador.
 - d) Cronograma de trabajo detallado para el desarrollo del estudio.
 - e) Anexos.

B. Producto 2: Primer informe

Fecha de entrega

- ⁷⁰. Este producto deberá ser entregado por el consultor vía electrónica a la SC, el último día hábil de la semana dieciocho (18) posterior a la firma del contrato.

- ⁷¹. Contenido mínimo:
- a) Introducción
 - b) Marco teórico aplicado al análisis de competencia en el Mercado de servicios financieros a la MYPE.
 - c) Cadena productiva del sector financiero que atiende a MYPES y agentes económicos participantes. Circunscrito en el marco del sistema financiero general en el país.
 - d) Análisis comparativo (en términos financieros, estructura de costos, metodologías, etc.), desde la perspectiva de competencia, de los diferentes tipos de instituciones que ofrecen

servicios financieros a las MYPE. Atendiendo en particular a su fin de operación (con fines de lucro o en las que privan objetivos sociales).

- e) Análisis de normativa que incide sobre la competencia en los servicios analizados, estableciendo las diferencias entre el marco que atañe a la banca empresarial y el que regula el resto de oferentes.
- f) Definición de mercados relevantes de producto o geográfico, tomando en cuenta los criterios al respecto planteados por la Ley de Competencia y su Reglamento.
- g) Análisis de Barreras a la entrada concernientes a los mercados relevantes.
- h) Evolución y análisis de los principales indicadores de concentración económica en los mercados relevantes.

⁷² Este informe será sometido a la revisión del equipo contraparte, de la cual podrían resultar observaciones que deberán ser subsanadas con el fin de darlo por aprobado definitivamente. Después de su aprobación definitiva, el consultor deberá entregar por vía electrónica la versión completa aprobada.

C. Producto 3: Informe Final

Fecha de entrega

⁷³ Este producto deberá ser presentado el último día hábil de la semana veintiocho (28) posterior a la firma del contrato. El documento se remitirá vía electrónica a esta superintendencia, acompañado de la nota de remisión.

Contenido mínimo

⁷⁴ Este deberá contener los siguientes aspectos mínimos:

- a) Introducción.
- b) Constatación del grado de competencia y concentración de los mercados relevantes a través del desarrollo de herramientas cuantitativas (por ejemplo, modelo de Panzar y Rosse, Shaffer, u otro propuesto).
- c) Análisis cuantitativo y cualitativo de los efectos de la interacción entre los diferentes tipos de agentes en los mercados relevantes, a fin de verificar si dicha dinámica afecta la formación de precios y condiciones de prestación de servicios.
- d) Análisis del papel de las transferencias e instituciones públicas en los mercados relevantes definidos.

- e) Especificación de los factores que determinan la formación de las tasas de interés (costos del crédito más relevantes, rivalidad entre oferentes, entre otros).
- f) Evolución de los márgenes de intermediación financiera (tasas activas-pasivas) y verificación de sus sensibilidades ante cambios contextuales.
- g) Análisis del nivel de integración horizontal y vertical de los distintos oferentes de financiamiento a MYPES, así como de sus implicaciones económicas en términos de eficiencia y de bienestar para los usuarios.
- h) Análisis de posición dominante, utilizando los indicadores e información aplicada al análisis de los servicios financieros.
- i) Identificación de la existencia de indicios o factores que pueden posibilitar (o posibilitan) prácticas anticompetitivas, según la descripción que de las mismas hace la Ley de Competencia.
- j) Evaluación y sistematización de las dificultades de acceso al financiamiento de las MYPE, considerando los costos de cambio para demandantes, precios, barreras normativas, asimetrías de información, entre otros relevantes.
- i) Conclusiones y recomendaciones:
 - i. Sobre el diagnóstico de la estructura, dinámica y desempeño actual de la oferta de financiamiento para las MYPE para cada mercado relevante definido.
 - ii. Respecto al grado de competencia identificado en cada mercado relevante, la posición dominante, las barreras de entrada, marco normativo, nivel de concentración, el nivel de integración (horizontal y vertical) encontrado y los efectos de la interacción de instituciones con objetivos sociales y con fines de lucro.
 - iii. Sobre el papel de las transferencias e instituciones públicas en la oferta de financiamiento de MYPES.
 - iv. En relación a los factores que dificultan el acceso de las MYPE al financiamiento.

- v. Recomendaciones de políticas públicas y normativa para lograr una sana competencia en el mercado de financiamiento para MYPE, a fin de ampliar el acceso de las mismas al financiamiento. Preferentemente, clasificarlas por potencial institución ejecutora (Banca de desarrollo nacional, CONAMYPE, STP, ministerios, organismos internacionales, etc.).

- vi. Sobre las modificaciones específicas que se pueden sugerir al marco normativo para solventar los problemas identificados.

⁷⁵ Este informe será sometido a la revisión del equipo contraparte, de la cual podrían resultar observaciones que deberán ser subsanadas con el fin de darlo por aprobado definitivamente. Después de su aprobación definitiva, el consultor deberá entregar por vía electrónica la versión completa aprobada.

⁷⁶ Aspectos generales del informe final

- i. Resumen ejecutivo que contenga los principales puntos y hallazgos de cada capítulo desarrollado en el estudio.
- ii. Índices de contenido, cuadros y gráficos.
- iii. Listado de abreviaturas utilizadas
- iv. Definición de terminología utilizada, de ser necesario.
- v. Como propuesta, el documento deberá incluir de manera estructurada los siguientes capítulos, sin ser exhaustivos: Introducción; Síntesis de la Caracterización del mercado de servicios financieros a las MYPES; Análisis del marco normativo; Mercado Relevante; Análisis de concentración en los mercados relevantes; Análisis de integración horizontal y vertical; Barreras a la entrada; Análisis de precios y márgenes; Análisis de posición de dominio; Factores que posibilitan restricciones a la competencia o prácticas anticompetitivas; Factores que obstaculizan el acceso al financiamiento a MYPES; Conclusiones y recomendaciones; Anexos.
- vi. Referencias, anexos que incluyan bases de datos, listado de bibliografía, minutas de entrevistas y otros insumos utilizados en la elaboración del estudio.

- ⁷⁷ Este producto será sometido a la revisión del equipo contraparte, de la cual podrían resultar observaciones que deberán ser subsanadas con el fin de que sea aprobado definitivamente. Luego de su aprobación definitiva, el consultor deberá entregar por vía electrónica la versión completa aprobada.

VIII. Obligaciones y responsabilidades del consultor

- ⁷⁸ El consultor está en la obligación de realizar como mínimo los trabajos detallados en los objetivos y productos esperados de estos términos de referencia; no obstante, podrá efectuar cualquier ampliación del contenido que conlleve un enriquecimiento del estudio. El consultor tendrá libertad para realizar cualquier otra actividad, aparte de las estipuladas en su metodología, que conlleve a la mejor conclusión de los productos esperados y objetivos de la presente consultoría.
- ⁷⁹ Asimismo, está obligado a realizar su trabajo de forma responsable y eficiente, cuidando de mantener en todo momento los más altos estándares de calidad para el logro de los objetivos que se ha propuesto el equipo contraparte y tomando en cuenta el marco legal vigente.
- ⁸⁰ El consultor deberá presentar los resultados detallados anteriormente al equipo contraparte, según las fechas de presentación de informes señalados en el romano X, el cual versa sobre los productos esperados y tiempos de entrega.
- ⁸¹ El consultor describirá, en su oferta técnica, la metodología que utilizará para desarrollar el estudio, anexando un programa de actividades y cronograma de las mismas, que servirá a la contraparte de la Superintendencia de Competencia para darle seguimiento. Además, deberá presentar un estimado de días-hombre necesarios para realizar el trabajo, detallando en su programa la relación con los alcances señalados en estos términos de referencia.

IX. Tiempo de ejecución

- ⁸² La duración de la consultoría se ha estimado en treinta y ocho (38) semanas, contadas a partir de la firma del contrato, ajustándose al plan de trabajo correspondiente y a estos términos de referencia.

X. Presentación de los resultados de los informes

- ⁸³ El consultor o equipo deberá presentar el plan de trabajo y los resultados del informe final, descritos en el romano VII, ante el Consejo Directivo de esta Superintendencia y el equipo contraparte, con el fin de recibir retroalimentación sobre el contenido de los mismos.
- ⁸⁴ Análogamente, deberá sostener reuniones con los agentes económicos vinculados a la oferta y demanda de financiamiento para las MYPE que se estime relevante para la realización del estudio y presentarles los resultados del estudio final.
- ⁸⁵ En el caso que el consultor no sea residente en El Salvador, deberá realizar al menos dos misiones al país. La primera deberá efectuarse al inicio de la consultoría, entre la segunda y tercera semana después de haber remitido por vía electrónica el producto 1 a la SC, con el propósito de discutirlo y recibir observaciones de la contraparte técnica. Además, en el transcurso de dicha misión se realizarán reuniones con representantes de autoridades gubernamentales y agentes económicos vinculados al financiamiento de la MYPE.
- ⁸⁶ La última misión deberá realizarse al final del período de la consultoría, potencialmente, en la semana siguiente a la entrega del producto 3²⁸ con el fin de presentar los resultados del estudio al Consejo Directivo de la SC, su personal y agentes económicos involucrados. Posteriormente el equipo contraparte evaluará el cumplimiento o no de las observaciones para declarar por aprobado el documento.
- ⁸⁷ El número de días de cada misión se estipulará de común acuerdo entre la SC y el consultor. El total de días que durarán las misiones en conjunto no podrá ser menor de nueve días hábiles. La SC, de común acuerdo con el consultor, podrá modificar la duración de las misiones, sin que se afecte el número mínimo de días hábiles totales señalado. El costo de las referidas misiones será incluido en los honorarios de la consultoría.

²⁸ Las fechas de la primera y segunda misión podrán ser consensuadas entre las partes para que se ajusten a lo que sea más conveniente para el mejor desarrollo del estudio.

XI. Derechos de propiedad intelectual

- ^{88.} El consultor cederá a la Superintendencia de Competencia todas las facultades derivadas de los derechos de autor, cualesquiera que estos sean y de la naturaleza que fuesen, sobre cualquier material producido en el desarrollo de la presente consultoría.

XII. Confidencialidad e información reservada

- ^{89.} Toda la información que el consultor obtenga en el desarrollo de la consultoría y en particular, la información privada o reservada que reciba, deberá ser manejada por el mismo de forma confidencial y no ser revelada a persona alguna, u otra entidad ajena a la SC.
- ^{90.} El consultor deberá guardar también como información confidencial los contenidos de los informes, o cualquier parte de ellos, que deban ser presentados en virtud del numeral X de los presentes términos de referencia. Se exceptúa de lo anterior la versión preliminar del informe final que sea aprobada por el equipo contraparte de la SC para ser presentada por el consultor a los agentes económicos y entidades públicas con el objeto de obtener su retroalimentación, así como la versión definitiva del informe final cuya publicación sea autorizada por la SC. Será responsabilidad exclusiva de la SC efectuar la publicación de las partes del estudio que estime convenientes.
- ^{91.} La obligación de confidencialidad y reserva seguirá vigente aún después de la expiración del contrato. El incumplimiento de la obligación de confidencialidad por parte del consultor dará lugar a la rescisión del contrato y al pago de una penalidad por el monto de la totalidad del valor del contrato, sin perjuicio de la responsabilidad civil y penal a que hubiere lugar. Además, conducirá a la SC a eliminar al contratado de su banco de consultores calificados y a no considerarlo para participar en futuros trabajos, haciendo de conocimiento público dicho incumplimiento.

XIII. Financiamiento, forma y condiciones de pago

- ^{92.} La consultoría será cubierta con fondos del Gobierno de El Salvador, a través de la Superintendencia de Competencia. Al pago se le retendrá el impuesto sobre la renta y el impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios (IVA) que corresponde.

⁹³. La forma y condiciones de pago serán las siguientes:

- a) 15% del costo total contra la entrega del producto 1, los cuales deberán contar con aprobación emitida por el equipo técnico de la Intendencia Económica;
- b) 40% del costo total contra la entrega y aprobación del producto 2;
- c) 45% del costo total contra entrega y aprobación del informe final

XIV. Oferta técnica y económica

⁹⁴. En virtud del monto presupuestado para esta consultoría, la forma de contratación es por Libre Gestión. El ofertante debe de considerar que el monto máximo presupuestado y disponible para esta contratación es de US\$60,000.00. Dicho monto es una cantidad exacta que incluye cualquier porcentaje de pago que deba realizarse en concepto de tributos aplicables. Considerando lo anterior, la adjudicación de la presente consultoría se fundamentará en términos técnicos y económicos.

⁹⁵ El ofertante sufragará todos los costos relacionados con la preparación y presentación de su oferta. La SC no se hará responsable, en ningún caso por dichos costos, independientemente de los resultados del proceso de libre gestión.

⁹⁶ La oferta económica se considerará final, por lo tanto, no se aceptarán sustituciones ni correcciones una vez recibida; los precios serán cotizados en DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$).

⁹⁷ Después de recibidas las ofertas, la SC, podrá solicitar por escrito a los ofertantes cualquier información o ampliación de conceptos sobre la oferta técnica o documentación formal, sin que esto signifique una modificación a la oferta presentada por éstos.

⁹⁸ Podrán ofertar todo aquella persona natural o jurídica que esté capacitada y no tenga impedimento para hacerlo, según los artículos 25 y 26 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP).

⁹⁹. El incumplimiento a lo establecido en los presentes términos de referencia será sancionado de conformidad a lo estipulado en el artículo 158 de la LACAP.

¹⁰⁰ Las ofertas a presentarse deberán comprender dos partes, oferta técnica y oferta económica. Para su elaboración debe observarse lo establecido en estos TDR.

A. La oferta técnica se refiere a los documentos que acrediten la programación y metodología detallada que el interesado utilizará para la consecución de los objetivos del estudio, así como aquellos documentos que certifiquen la capacidad técnica y experiencia del oferente en relación a los servicios de consultoría requeridos. También se presentarán otros instrumentos de carácter legal y formal que acrediten la identidad y que respalden su propuesta.

Para **oferentes residentes** en el país, la oferta técnica deberá ser presentada en un sobre rotulado como “sobre 1”. Para **oferentes no residentes** en el país, la oferta técnica deberá estar contenida en un archivo electrónico denominado “archivo A”.

B. **La oferta económica** se refiere al monto total ofertado para la elaboración de la consultoría, la cual deberá incluir el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, conocido como IVA, y todos aquellos impuestos, tasas o contribuciones que lo afecten, deberá estar expresado en dólares de los Estados Unidos de América.

C. Los costos asociados al desempeño de la consultoría, como viajes, estadía, documentación y otros, serán a cuenta del consultor contratado. El consultor debe presentar en su oferta económica, el detalle de los costos estimados por cada una de las actividades de ejecución de los trabajos, es decir, especificar los costos de viaje, honorarios, viáticos y otros.

D. Para **oferentes residentes** en el país, la oferta económica deberá ser presentada en un sobre rotulado como “sobre 2”. Para **oferentes no residentes** en el país, la oferta económica deberá estar contenida en un archivo electrónico denominado “archivo B”.

XV. Consultas y/o Aclaraciones

¹⁰¹ Toda consulta y/o aclaración que los oferentes consideren necesaria realizar sobre algún punto contenido en estos términos de referencia, deberá formularse por escrito al Jefe de la UACI de la SC, dentro del plazo de cinco días hábiles contados a partir del último día de publicación en COMPRASAL. El jefe UACI, las contestará por escrito y las distribuirá a todos los demás interesados.

¹⁰² Estas consultas deberán enviarse por escrito al Jefe UACI de la SC, a la siguiente dirección: Edificio Madre Selva, Primer Nivel, Calzada El Almendro y 1ª Avenida El Espino, número 82, Urbanización Madre Selva Cuarta Etapa, Antiguo Cuscatlán, Departamento de La Libertad; teléfono: 2523-6600; fax: 2523-6625; o a los correos electrónicos: uaci@sc.gob.sv y/o rblanco@sc.gob.sv.

¹⁰³ Si ningún ofertante no solicitare aclaraciones, queda entendido que el postulante al formular su oferta no tiene duda alguna sobre el contenido e interpretación de los TDR, aplicándose lo más favorable para la SC. No se concederán prórrogas ni pagos adicionales a favor de los ofertantes por omisiones o errores cometidos en los documentos contractuales.

¹⁰⁴ La SC no será responsable por las consecuencias derivadas de la falta de conocimiento, de no haber leído íntegramente el texto de estos términos de referencia y/o de la mala interpretación que de las mismas haga el ofertante / interesado.

XVI. Idioma de la oferta

¹⁰⁵ La oferta, la correspondencia y demás documentos que presente el interesado e intercambie con la SC deberán redactarse en idioma castellano. Documentos complementarios podrán ser requeridos y presentados en su idioma original, aunque deberán acompañarse de una traducción al castellano debidamente autenticada por las autoridades correspondientes, por ejemplo: documentación legal, declaraciones juradas, escrituras de constitución de sociedades, credenciales societarias, poderes, estudios y/o documentos de trabajo, entre otros. Además, la SC podrá solicitar otra información sobre las ofertas en otros idiomas.

¹⁰⁶ Para la interpretación de la oferta, la traducción al castellano de la misma prevalecerá sobre la oferta en idioma extranjero.

XVII. Recepción de ofertas

¹⁰⁷ Las ofertas deberán ser presentadas a las oficinas de la Superintendencia de Competencia en el lugar, día y hora especificada a continuación:

Fecha de recepción de ofertas: hasta la fecha indicada en el anuncio de solicitud de presentación de ofertas expuesto en COMPRASAL y en los portales web institucionales de la SC.

¹⁰⁸. Los ofertantes no residentes en el país podrán enviar sus ofertas a los correos electrónicos: rblanco@sc.gob.sv, en el período antes establecido.

¹⁰⁹. La presentación de las ofertas en tiempo y forma será responsabilidad del ofertante. Las ofertas presentadas extemporáneamente quedarán excluidas de pleno derecho, de conformidad al art. 53 de la LACAP.

XVIII. Condiciones de presentación de oferta

A. Condiciones generales

¹¹⁰. Las ofertas deberán presentarse sin borrones, testaduras, ni entrelíneas. Se recomienda incorporar un índice con el contenido de la oferta y el número de las páginas.

¹¹¹. Para **ofertantes residentes en el país**, la oferta preparada deberá presentarse en dos sobres cerrados, en el lugar, fecha y hora señalados en estos TDR. El sobre 1 deberá contener la oferta técnica y el **sobre 2**, la oferta económica. La oferta original se presentará impresa, deberá estar firmada y sellada por el ofertante y presentarse debidamente foliada.

¹¹². Para **ofertantes no residentes en el país**, la oferta deberá presentarse en dos archivos electrónicos debidamente diferenciados así: **Archivo "A"** oferta técnica y **Archivo "B"** oferta económica.

¹¹³. La revisión de las ofertas se realizará con base en la documentación presentada, para lo cual se examinará que los documentos contengan y cumplan con las condiciones y requisitos legales establecidos en estos TDR, se verificará que no se haya omitido ningún documento solicitado, de ser necesario se le otorgaran tres días hábiles para subsanar la omisión de algún documento (exceptuando las solvencias solicitadas, las cuales podrán ser presentadas hasta el momento de suscribir el contrato, en caso de resultar adjudicado), caso contrario la oferta será denominada NO CUMPLE, para continuar con la evaluación del resto de ofertas.

B. Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de residentes (Contenido del sobre 1: Oferta técnica)

¹¹⁴ El sobre 1, debidamente identificado, deberá contener el detalle de los documentos que acrediten la capacidad profesional y técnica, así como la experiencia del o los consultores a desarrollar el estudio a contratar. Este sobre deberá incluir como mínimo:

- a) Detalle de los trabajos realizados por el consultor, identificando la entidad para la cual los realizó y su origen, nacional o extranjera.
- b) Hoja de vida o de experiencia de la persona natural o jurídica ofertante, según el caso. De tratarse de una persona jurídica también deberá presentarse las hojas de vida del personal que participará en la realización de la consultoría.
- c) Referencias de trabajos anteriores (tres como mínimo de los más recientes).
- d) Programación detallada del desarrollo de las principales actividades a realizar para cubrir la oferta, que deberá ser expresada en un plan de trabajo, de acuerdo a lo señalado en estos términos de referencia.
- e) Metodología detallada propuesta por el consultor, la cual deberá ser acorde con los objetivos presentados en estos términos de referencia.
- f) Dos ejemplares de estudios y/o documentos de trabajo que haya realizado, de preferencia en temas relacionados con economía, regulación económica o competencia. En caso de haber laborado en alguna agencia de competencia o regulador, dos muestras de escritos o resoluciones en los que haya sido el responsable principal de su elaboración.
- g) Declaración jurada de acuerdo a la LACAP (Anexo 1).
- h) Declaración jurada de acuerdo a la Ley de Competencia (Anexo 2).

¹¹⁵ Las personas naturales residentes deberán presentar además fotocopias de los siguientes documentos:

- a) Documento Único de Identidad (DUI). En caso de ser extranjera, presentará Pasaporte o Carné de Residente.
- b) Número de Identificación Tributaria (NIT).
- c) Registro de contribuyente del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA).
- d) Carta de oferta (Ver Anexo 3).
- e) Formulario para la identificación del contratista (Ver Anexo 4).

f) Acuerdo de participación conjunta celebrado por escritura pública, si es el caso.

¹¹⁶ Las **personas jurídicas residentes** deberán presentar además fotocopias de los siguientes documentos:

- a) Testimonio de escritura de constitución, modificación, transformación o fusión de la sociedad, inscrita debidamente en el Registro de Comercio.
- b) Credencial de representante legal u otro documento que lo acredite como tal.
- c) Testimonio del poder correspondiente, en caso de apoderados, debidamente inscrita en el Registro de Comercio.
- d) Constancia de matrícula de comercio vigente de comerciante social o en su defecto, recibo de pago de la misma, o constancias extendidas por el Registro de Comercio que la emisión de las matrículas se encuentra en trámite de emisión o renovación, según sea el caso.
- e) Número de Identificación Tributaria (NIT) de la sociedad.
- f) Número de Registro de Contribuyente de la sociedad oferente.
- g) Nómina de accionistas o socios, dependiendo del tipo de sociedad de que se trate.
- h) Documento Único de Identidad (DUI), Número de Identificación Tributaria (NIT), Pasaporte o Carné de Residente, vigentes a la apertura de la oferta, del representante legal de la sociedad.
- i) Carta de oferta (Ver Anexo 3).
- j) Formulario para la identificación del contratista (Ver Anexo 4).

C. Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de consultores no residentes (Contenido del Archivo "A" oferta técnica)

¹¹⁷ El archivo deberá contener el detalle de los documentos que acrediten la capacidad profesional y técnica, así como la experiencia del o los consultores a desarrollar el estudio a contratar, sobre la capacidad técnica para desempeñar la labor y la documentación legal requerida. Para ello el archivo deberá incluir:

- a) Detalle de los trabajos realizados por el consultor, identificando la entidad para la cual los realizó y su origen, nacional o extranjera.

- b) Hoja de vida o de experiencia de la persona natural o jurídica ofertante, según el caso. De tratarse de una persona jurídica también deberá presentarse las hojas de vida del personal que participará en la realización de la consultoría.
- c) Referencias de trabajos anteriores (tres como mínimo de los más recientes).
- d) Programación detallada del desarrollo de las principales actividades a realizar para cubrir la oferta, que deberá ser expresada en un plan de trabajo, de acuerdo a lo señalado en estos términos de referencia.
- e) Metodología detallada propuesta por el consultor, la cual deberá ser acorde con los objetivos presentados en estos términos de referencia.
- f) Dos ejemplares de estudios y/o documentos de trabajo que haya realizado, de preferencia en temas relacionados con el tema del estudio de la consultoría, economía, regulación económica o competencia. En caso de haber laborado en alguna agencia de competencia o regulador, dos muestras de escritos o resoluciones en los que haya sido el responsable principal de su elaboración.
- g) Declaración jurada de acuerdo a la LACAP (Anexo 1).
- h) Declaración jurada de acuerdo a la Ley de Competencia (Anexo 2).

¹¹⁸ Las **personas naturales no residentes** deberán agregar además copia electrónica de los siguientes documentos:

- a) Fotocopia de pasaporte vigente (debidamente autenticado o apostillado, según el caso, por la oficina encargada en su país).
- b) Cualquier otra documentación legal que sea de utilidad para identificar su calidad y que sea aplicable en su país de origen (debidamente apostillado por la oficina encargada en su país).
- c) Carta de oferta (Anexo 3).
- d) Formulario para la identificación del contratista (Anexo 4).
- e) Acuerdo de participación conjunta celebrado por escritura pública, si es el caso.

La documentación contenida en los literales a) y b), deberá ser presentada debidamente autenticada o apostillada, según el caso, por la oficina encargada en su país, al momento de la suscripción del contrato, en caso de resultar adjudicado.

¹¹⁹ Las **personas jurídicas no residentes** deberán agregar además copia electrónica de los siguientes documentos:

- a) Testimonio de escritura de constitución, modificación, transformación o fusión de la sociedad.
- b) Credencial de representante legal u otro documento que lo acredite como tal.
- c) Testimonio del poder correspondiente, en caso de apoderados del ofertante.
- d) Constancia de matrícula de comercio vigente de comerciante social o en su defecto, recibo de pago de la misma, o constancias extendidas por el registro de empresas mercantiles del país de origen.
- e) Número de registro de contribuyente de la sociedad; o lo que corresponda según su país de origen.
- f) Número de identificación tributaria de la sociedad o lo que corresponda según su país de origen.
- g) Pasaporte vigente del representante legal o apoderado de la sociedad, según aplique en el país de origen (debidamente apostillado por la oficina encargada en su país).
- h) Carta de oferta (Anexo n.º 3); y
- i) Formulario para la identificación del contratista (Anexo 4)

^{120.} La documentación contenida en los literales a), b), c) y d) deberá ser presentada debidamente autenticada o apostillada, según el caso, por la oficina encargada en su país, al momento de la suscripción del contrato, en caso de resultar adjudicado.

^{121.} Para proceder a la contratación, el oferente adjudicatario no residente deberá presentar o remitir en original los documentos legales, declaraciones juradas, instrumentos autenticados y cualquier otro instrumento que le sea requerido por la Superintendencia de Competencia.

D. Contenido de la oferta económica (sobre “2” o archivo “B”)

^{122.} El sobre 2 y el archivo B, debidamente identificados, según el caso, contendrán la propuesta económica. El valor de la oferta correspondiente a la prestación de los servicios de consultoría, deberá expresarse en dólares de los Estados Unidos de América, incluyendo el impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) y todos aquellos impuestos, tasas o contribuciones que lo afecten.

¹²³ Además del IVA (13%) y cualquier otro impuesto, tasa o contribución aplicable, se entenderá como incluido en la oferta técnica todos los costos operativos en los que debiese incurrirse para la ejecución de la consultoría.

XXIII. Evaluación de ofertas

¹²⁴ La definición y aplicación de los criterios acá definidos son de entera exclusividad de la SC, y tienen como objeto cumplir con el art. 55 de la LACAP, así como velar por los intereses de la institución en la contratación de los servicios de consultoría.

¹²⁵ Para la evaluación de las diferentes ofertas se considerarán la evaluación técnica y la económica

¹²⁶ Para la evaluación de las diferentes ofertas se considerarán dos parámetros principales:

Evaluación técnica	80%
Evaluación económica	20%
Total	100%

¹²⁷ La revisión de las ofertas se realizará con base en la documentación presentada, para lo cual se examinará que los documentos contengan y cumplan con las condiciones y requisitos legales establecidos en estos TDR, se verificará que no se haya omitido ningún documento solicitado, de ser necesario se le otorgaran tres días hábiles para subsanar la omisión de algún documento (exceptuando los documentos previamente señalados, las cuales podrán ser presentadas hasta el momento de suscribir el contrato, en caso de resultar adjudicado), caso contrario la oferta será denominada NO CUMPLE, para continuar con la evaluación del resto de ofertas.

A. Evaluación técnica

¹²⁸ Esta evaluación tendrá una ponderación del 80% de la evaluación total considerada en el Sistema de Evaluación de Ofertas.

¹²⁹ La evaluación técnica de las ofertas considerará los siguientes parámetros y ponderaciones:

Formación académica	25%
Experiencia profesional	25%
Evaluación de la metodología y el plan de trabajo	50%
Total	100%

130. Solamente los ofertantes que alcancen un puntaje superior al 70% en la evaluación técnica pasarán a ser evaluados en su oferta económica.

i. Formación Académica (25%)

131. Tiene como objeto valorar que la formación y el grado académico de los oferentes estén orientados al campo de conocimientos técnicos requeridos por la presente consultoría. En el caso de los acuerdos de participación conjunta y de personas jurídicas se otorgará el puntaje con base a la formación académica del líder del equipo de consultores.
132. El puntaje adjudicado en cuanto a la formación académica será calificado en conformidad con los criterios de la tabla siguiente:

Tabla 2
Criterios para la asignación de puntajes respecto a la formación académica del consultor

Máximo grado académico	Relacionado con el área del estudio	No Relacionado con el área de estudio
Licenciado/Ingeniero	15%	5%
Maestro	20%	10%
Doctor	25%	15%

ii. Experiencia profesional (25%)

133. Tiene como objeto evaluar que el consultor a contratar tenga un bagaje laboral apropiado para realizar los servicios requeridos. En tal sentido, la evaluación deberá estar orientada a verificar si el oferente posee un adecuado nivel de experticia práctica para realizar las tareas encomendadas, lo cual se concretará en un número determinado de actividades similares a las ofertadas y en un número determinado de años de ejercicio profesional en los campos afines al objeto de la consultoría.
134. Los criterios específicos a ser tomados en cuenta para evaluar este rubro son:

- a) Experiencia profesional en análisis de competencia, servicios financieros, microfinanzas, levantamiento y análisis de información, Políticas públicas dirigidas a Micro y Pequeñas empresas, la cual deberá quedar demostrada con los documentos presentados en su oferta.
- b) Experiencia en el desarrollo de investigaciones en materias como estadística, métodos cuantitativos y cualitativos.
- c) Experiencia en docencia asociada a las materias listadas en los literales a y b.

135. El puntaje adjudicado en cuanto a la experiencia profesional será calificado en conformidad con los criterios de la tabla siguiente:

Tabla 3
Criterios para la asignación de puntajes respecto a la experiencia profesional del consultor

Experiencia/Años de experiencia	Sin experiencia	5 o menos años (5%)	Entre 5 y 10 años (13%)	Más de 10 años (25%)
Experiencia profesional en análisis de competencia, servicios financieros, microfinanzas, regulación sectorial en materia financiera.	0%	1%	4%	8%
Experiencia profesional trabajando con políticas públicas o programas para micro y pequeñas empresas	0%	1.5%	3%	5%
Experiencia en el desarrollo de investigaciones en materias como estadística, métodos cuantitativos y cualitativos.	0%	1.5%	4%	7%
Experiencia en docencia asociada a las materias listadas en los literales a y b.	0%	1%	3%	5%

136. En el caso de los acuerdos de participación conjunta y de personas jurídicas se evaluará y otorgará el puntaje con base en la experiencia del integrante del equipo de consultores con las mejores calificaciones.

iii. Metodología y plan de trabajo (50%)

137. Se evaluará el planteamiento detallado de la metodología a emplear en relación a su idoneidad para alcanzar los objetivos establecidos en los TDR y en relación con la programación de las actividades planteadas. Los documentos presentados deberán contener toda la información necesaria para que la comisión de evaluación de ofertas tenga claro cómo el consultor logrará cada uno de los objetivos

generales y específicos de la consultoría. Adicionalmente, para auscultar sobre los aspectos técnicos planteados por los ofertantes, se realizarán entrevistas presenciales o por video conferencia.

- ¹³⁸. Para la ponderación total de la metodología y el plan de trabajo se tomarán en cuenta los resultados de los siguientes aspectos:

Planteamientos expuestos en la oferta técnica	40%
Entrevista	10%
Total	50%

B. Evaluación económica

- ¹³⁹. La evaluación económica tendrá una ponderación del 20% de la evaluación total considerada en el sistema de Evaluación de Ofertas.
- ¹⁴⁰. El monto de la oferta económica será tomado como precio exacto, e incluirá cualquier porcentaje de pago que deba realizarse en concepto de tributos aplicables.
- ¹⁴¹ Para la realización de esta evaluación se utilizará la fórmula siguiente:

$$SF = \frac{(100)(FM)}{FC}$$

Donde:

SF: Puntaje económico
FM: Menor oferta económica
FC: Oferta en consideración

XXIV. Adjudicación del contrato

A. Adjudicación

- ¹⁴². La Comisión de Evaluación de Ofertas elaborará un informe y recomendará al Superintendente de Competencia la adjudicación del proceso de libre gestión. El Comité recomendará al ofertante que presente la mejor puntuación técnica y económica alcanzada según los criterios establecidos en los apartados anteriores. En el mismo informe se incluirá la calificación de aquellos otros oferentes que

hubiesen obtenido las mejores calificaciones y que, en defecto de la primera, representan opciones a tomarse en cuenta.

- ¹⁴³ El Superintendente de Competencia, con base en el informe y recomendación, si estuviere de acuerdo, adjudicará en un plazo no mayor de 90 días, contado a partir de la fecha de la apertura de las ofertas.
- ¹⁴⁴ En el caso en que el Superintendente de Competencia no aceptare la recomendación de la oferta mejor evaluada, previa consignación por escrito de tal decisión, podrá optar por alguna de las otras ofertas consignadas en la misma recomendación, o declarar desierto.

B. Citación para firma de contrato

- ¹⁴⁵ El adjudicatario será convocado para la firma del respectivo contrato en las oficinas de la SC, ubicada en Edificio Madre Selva, Calzada el Almendro y 1ª Avenida el Espino No. 82, Urbanización Madre Selva cuarta etapa, Bulevar Orden de Malta, Antiguo Cuscatlán, Departamento de La Libertad, El Salvador.
- ¹⁴⁶ Si el adjudicatario no concurriere a firmar el contrato, vencido el plazo correspondiente, se podrá dejar sin efecto la resolución de adjudicación y concederla al ofertante que en la evaluación ocupase el segundo lugar.

C. Suscripción del contrato

- ¹⁴⁷ La suscripción o firma del contrato deberá efectuarse en un plazo máximo de cinco días hábiles, después de notificado los resultados, en las oficinas de la Superintendencia de Competencia, ubicadas en la dirección antes citada. Una vez presentados los documentos para el contrato, el oferente ganador por medio de su representante legal deberá presentarse sin necesidad de aviso alguno antes del vencimiento del plazo señalado, a las oficinas de la Superintendencia de Competencia para proceder a la firma del contrato.

D. Garantía a presentar

- ¹⁴⁸ El contratista deberá rendir a satisfacción una **GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO DE CONTRATO**, a favor de la **SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA**, por un monto del

formular por escrito al consultor contratado el reclamo respectivo, pedirá la subsanación de las deficiencias advertidas, la reposición de los productos requeridos, o la correspondiente prestación del servicio.

- ^{162.} Antes de expirar el plazo de la garantía de cumplimiento del contrato indicada en el inciso anterior y comprobado que los bienes y servicio no pueden ser reparados, sustituidos o prestados, el administrador de contrato, hará las gestiones necesarias para hacer efectiva la garantía de buen servicio o buen funcionamiento del bien, siempre y cuando sea por causas imputables al contratista. La institución contratante quedará exenta de cualquier pago pendiente y exigirá la devolución de cualquier pago que haya hecho al consultor contratado.

XXV. Coordinación y supervisión

- ^{163.} La contraparte designada para el monitoreo y evaluación de la consultoría será el equipo técnico nombrado por la IE de la SC. El consultor mantendrá contacto permanente por diferentes medios con este equipo, ya sea por vía telefónica, mediante reuniones de trabajo, videoconferencias, el uso de correo electrónico u otros medios pertinentes, cuando se considere necesario.
- ^{164.} La verificación del cumplimiento de las condiciones contractuales en cuanto a la entrega satisfactoria del plan de trabajo, metodología e informes presentados por el consultor, será responsabilidad del administrador de contrato. Este será nombrado en cumplimiento al art. 82 –bis de la LACAP, por medio de un acuerdo emitido por el Superintendente de Competencia, detallando el nombre y el cargo para que el contratista conozca quien será su contraparte.

XXVI. Declaración de proceso de libre gestión como no adjudicado

- ^{165.} La Superintendencia de Competencia podrá declarar no adjudicado el presente proceso, en los siguientes casos:
- a) Cuando a la convocatoria del proceso no concurre ofertante alguno. En ese sentido, la Comisión de Evaluación de Ofertas levantará el acta correspondiente, e informará al titular de la Superintendencia de Competencia para que la declare desierta, a fin de que promueva un segundo proceso.
 - b) Si a la convocatoria del proceso se presentare un solo ofertante, se dejará constancia de tal situación en el acta respectiva. Esta oferta única, será analizada por la Comisión de Evaluación

de Ofertas para verificar si cumple con las especificaciones técnicas y con las condiciones requeridas en estas Bases. Si la oferta cumple con los requisitos establecidos y estuviere acorde con los precios del mercado, se adjudicará a ésta la contratación. En el caso que la oferta no cumpliera con los requisitos establecidos, el equipo contraparte procederá a recomendar declararla desierta y a proponer realizar una nueva gestión.

- c) Si ninguna de las ofertas se ajusta a lo presupuestado por la Superintendencia de Competencia o a los requerimientos del servicio solicitado en estos Términos de Referencia.

E. Forma y trámite de pago

- ¹⁵⁵ El pago de la presente consultoría se hará en cuatro pagos contra entrega y aprobación de los informes establecidos en estos TDR. El pago se hará efectivo una vez el documento haya sido recibido y aprobado a satisfacción por el equipo contraparte de la IE.
- ¹⁵⁶ Se establece que es responsabilidad del consultor el cumplimiento de las leyes fiscales vigentes del país, para el pago de impuestos correspondientes según su aplicabilidad.
- ¹⁵⁷ Cabe hacer mención del art. 158 del Código Tributario en virtud del cual se establece que del pago hecho al(los) consultor(es) no residentes, se retendrá el 20% en concepto de descuento por impuesto sobre la renta.
- ¹⁵⁸ El pago se realizará en dólares de los Estados Unidos de América, dentro de los sesenta días calendario posteriores a la presentación de la documentación de pago correspondiente.

F. Forma de extinción del contrato

- ¹⁵⁹ De acuerdo con la LACAP, el contrato podrá extinguirse por las causales siguientes:
- a) Por caducidad.
 - b) Por mutuo acuerdo de las partes contratantes.
 - c) Por revocatoria.
 - d) Por rescate.
 - e) Por las demás causas que se determinan contractualmente o por las disposiciones del derecho común, en cuanto fuere aplicable.
- ¹⁶⁰ La Superintendencia de Competencia puede dar por extinguido el contrato sin necesidad de trámite judicial y sin responsabilidad alguna de su parte, si el contratista incurre en algunas de las causales contenidas en las formas de extinción.

G. Vicios o deficiencias

- ¹⁶¹ Si durante el plazo de la garantía de cumplimiento del contrato otorgada por el contratista de los servicios suministrados, se observare algún vicio o deficiencia, el administrador del contrato deberá

formular por escrito al consultor contratado el reclamo respectivo, pedirá la subsanación de las deficiencias advertidas, la reposición de los productos requeridos, o la correspondiente prestación del servicio.

- ^{162.} Antes de expirar el plazo de la garantía de cumplimiento del contrato indicada en el inciso anterior y comprobado que los bienes y servicio no pueden ser reparados, sustituidos o prestados, el administrador de contrato, hará las gestiones necesarias para hacer efectiva la garantía de buen servicio o buen funcionamiento del bien, siempre y cuando sea por causas imputables al contratista. La institución contratante quedará exenta de cualquier pago pendiente y exigirá la devolución de cualquier pago que haya hecho al consultor contratado.

XXV. Coordinación y supervisión

- ^{163.} La contraparte designada para el monitoreo y evaluación de la consultoría será el equipo técnico nombrado por la IE de la SC. El consultor mantendrá contacto permanente por diferentes medios con este equipo, ya sea por vía telefónica, mediante reuniones de trabajo, videoconferencias, el uso de correo electrónico u otros medios pertinentes, cuando se considere necesario.
- ^{164.} La verificación del cumplimiento de las condiciones contractuales en cuanto a la entrega satisfactoria del plan de trabajo, metodología e informes presentados por el consultor, será responsabilidad del administrador de contrato. Este será nombrado en cumplimiento al art. 82 –bis de la LACAP, por medio de un acuerdo emitido por el Superintendente de Competencia, detallando el nombre y el cargo para que el contratista conozca quien será su contraparte.

XXVI. Declaración de proceso de libre gestión como no adjudicado

- ^{165.} La Superintendencia de Competencia podrá declarar no adjudicado el presente proceso, en los siguientes casos:
- a) Cuando a la convocatoria del proceso no concurre ofertante alguno. En ese sentido, la Comisión de Evaluación de Ofertas levantará el acta correspondiente, e informará al titular de la Superintendencia de Competencia para que la declare desierta, a fin de que promueva un segundo proceso.
 - b) Si a la convocatoria del proceso se presentare un solo ofertante, se dejará constancia de tal situación en el acta respectiva. Esta oferta única, será analizada por la Comisión de Evaluación