

Análisis del mercado

“ "El análisis de mercado es un componente clave del análisis de respuesta; informa el diseño e implementación de intervenciones apropiadas usando y apoyando mercados locales" (The Cash Learning Partnership, Norma Mínima para el Análisis de Mercado (MISMA))

En un contexto de crisis, el sector humanitario tiene una enorme capacidad para influir en el mercado local. Es importante actuar basándose en los principios y valores humanitarios y tener presente el concepto de "No hacer daño". El análisis del mercado es un componente esencial del análisis del contexto, ya que recopila información que será útil para programar la intervención y la forma de llevarla a cabo. También es un elemento crítico de la planificación y preparación de contingencias.

Factores clave en un análisis de mercado:

- Naturaleza y origen de los productos ofrecidos.
- Capacidad de fabricación local.
- Principales productos locales.
- Capacidad de almacenamiento de los proveedores.
- Vías de transporte y riesgos potenciales para las existencias.
- Conocimiento de las relaciones entre los distintos agentes.
- Factores externos, políticos y meteorológicos.

Fuente: [FICR](#)

Herramientas

Existen varias herramientas clave de las que se puede extraer información sobre el mercado. A medida que una organización o un particular lleva a cabo adquisiciones, existe un gran volumen de información que ayudará a analizar el mercado que rodea a la organización. En caso necesario, las organizaciones humanitarias deberían llevar a cabo una revisión de las evaluaciones de mercado.

- **Lista de proveedores**: en una misma organización puede haber muchas personas implicadas en el proceso de compra. Es muy recomendable mantener un catálogo de proveedores donde se pueda encontrar información básica sobre los productos que ofrecen, así como experiencias anteriores o cualquier otra información relevante.
- **Solicitud de información y manifestación de interés**: se trata de documentos a través de los cuales se solicitará información a los proveedores para oficializar sus ofertas, aunque también permiten realizar el análisis de mercado de un producto específico.
- **Seguimiento de compras**: cualquier sistema utilizado para seguir el estado actual de las compras e informar a otros departamentos Tanto sobre el estado de sus solicitudes como en general.
- **Lista de precios**: haga un seguimiento de los costes históricos de las adquisiciones, fundamente las hipótesis de planificación y siga la evolución de los costes de los bienes y servicios en el mercado.

Análisis de proveedores

A veces resulta difícil hacerse una idea de un proveedor sólo a través de los documentos oficiales de licitación. Es posible que los responsables de compras decidan visitar a los

proveedores en su lugar de trabajo, especialmente cuando se pretenda iniciar una relación duradera con un proveedor determinado. No subestime el poder de una conversación en persona, ni los detalles que se pueden aprender conociendo sus instalaciones.



Pasos útiles a seguir:

- Establecer un primer contacto con el proveedor.
- Analizar la capacidad y profesionalidad del proveedor: número de trabajadores, métodos de trabajo, limpieza general, etc.
- Analizar los productos o servicios disponibles. ¿Dónde compra el proveedor el producto o la materia prima? ¿Cómo se entregan los productos? ¿Pueden importar productos mejores o más baratos?
- Comprender el modelo de negocio del proveedor, sus retos, sus fuentes, sus problemas.
- Recopilar información que de otro modo nunca se plasmaría en papel.
- Identificar otros posibles criterios de selección además del precio.

Descalificación de proveedores

Se recomienda encarecidamente excluir a los proveedores de cualquier adquisición por alguno de los siguientes motivos:

- Están en quiebra o en cese de actividad.
- Han sido declarados culpables de graves errores profesionales.
- Se descubre que incurren en trabajo infantil, explotación y abusos sexuales, esclavitud, soborno, negligencia medioambiental grave o seguridad indebida de los trabajadores.
- No han cumplido las obligaciones relacionadas con el pago de impuestos según la legislación del país o en el país beneficiario del contrato.
- Han sido juzgados y finalmente condenados por fraude, corrupción, participación en organizaciones delictivas o cualquier otra actividad ilegal.
- Han sido declarados en falta grave por incumplir las obligaciones contractuales en otros procedimientos de compra realizados con la organización.

Como prueba de que el proveedor potencial no se encuentra en ninguna de las situaciones mencionadas, debe presentar al menos uno de los siguientes documentos:

- Un extracto reciente de los registros judiciales.
- Un documento equivalente expedido por una autoridad judicial.
- Una declaración jurada que atestigüe que el proveedor respeta los derechos sociales básicos y las condiciones laborales y no explota el trabajo infantil.
- Declaración jurada del representante legal de la empresa ante un funcionario administrativo o judicial, un auditor o un organismo cualificado del país de origen o procedencia.
- Autocertificación sobre la situación judicial mencionada.

Se recomienda encarecidamente comprobar los antecedentes antes de que la organización suscriba ningún contrato:

- Siempre que sea posible, las organizaciones deben comprobar los antecedentes de los vendedores y proveedores utilizando los medios locales disponibles.
- Algunos organismos donantes exigen que los proveedores sean cotejados con listas internacionales adicionales relativas a actividades delictivas o terrorismo.
- Las organizaciones de ayuda deben pedir siempre referencias a otras fuentes conocidas que puedan haber adquirido bienes o servicios del proveedor identificado en el pasado.

No deben adjudicarse contratos a licitadores que, durante los procedimientos de adquisición:

- Estén sujetos a un conflicto de intereses.
- Hayan omitido la información solicitada por la organización como condición para participar en los procedimientos de adquisición o hayan facilitado información no veraz.
- Sean culpables de prácticas corruptas, fraude, colusión o coacción.