

VÉNDELE AL ESTADO SIN MORIR EN EL INTENTO

Guía para nuevos
proveedores del sector
público en Ecuador



CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA
EMPRENEDORES Y EMPRESAS
INTERESADAS EN SER PROVEEDORES
DEL ESTADO ECUATORIANO

MSC. ALEX ROSERO F.



Introducción



Alex Rosero F.

Convertirse en proveedor del Estado puede parecer un laberinto: siglas extrañas, plataformas confusas, procesos largos... Pero lo cierto es que venderle al Estado no es solo posible, sino una gran oportunidad para hacer crecer tu negocio.

Miles de contratos públicos se adjudican cada mes en Ecuador. Desde insumos médicos hasta servicios de catering, desde obras civiles hasta tecnología. Y lo mejor: cualquiera que cumpla los requisitos puede participar.

Soy Alex Rosero, asesor en contratación pública, y he acompañado a proveedores en todos los niveles. Este ebook nace para ayudarte a dar ese primer paso sin miedo y con criterio.

Aquí vas a encontrar una guía clara, sin tecnicismos innecesarios, para comenzar a ofertar al sector público de forma segura y estratégica.

CAPÍTULO 1: ¿POR QUÉ VENDERLE AL ESTADO?

→ Ventajas

- Pagos asegurados (cuando el proceso es legal y bien ejecutado).
- Clientes constantes (GADs, Ministerios, hospitales, escuelas, etc.).
- Oportunidad de crecimiento y visibilidad.

→ Mitos comunes

- “Solo ganan los que tienen contactos.” → Falso. Hay procesos 100% electrónicos y transparentes.
- “Es muy complicado.” → *Sólo necesitas guía, no un título en leyes.

→ ¿Quién puede ser proveedor del Estado?

- Personas naturales o jurídicas con RUC activo.
- Con productos o servicios que puedan ser requeridos por entidades púb

CAPÍTULO 2:

PRIMEROS PASOS PARA CONVERTIRTE EN PROVEEDOR

1. Tener RUC activo y actualizado
2. Crear cuenta en el portal del SERCOP
 - www.compraspublicas.gob.ec
 -
3. Registrarte como proveedor:
 - Sube tus documentos: cédula, RUC, declaración juramentada, etc.
 - Espera validación.
4. Familiarízate con el portal:
 - Navega en la sección de procesos vigentes.
 - Usa filtros para ver solo los que se ajustan a tu negocio.
5. Ten listos tus documentos base:
 - Facturas, catálogos, certificados, experiencia previa (si aplica).

CAPÍTULO 3:

TIPOS DE PROCESOS Y CÓMO PARTICIPAR

1. Menor Cuantía:

- Montos bajos.
- Requiere presentar oferta electrónica.

2. Ínfima Cuantía:

- Hasta USD 10.000.
- Solo necesitas una cotización aceptada por la entidad.

3. Cotización / Licitación:

- Procesos más complejos.
- Se valora experiencia, calidad, cumplimiento.

¿Qué debes revisar en un proceso?

- Objeto del contrato.
- Requisitos técnicos y legales.
- Cronograma.
- Cómo se evaluará la oferta.

Errores comunes al ofertar:

- No subir todos los documentos.
- No firmar electrónicamente.
- No usar el formato establecido.

CAPÍTULO 4:

CÓMO NO PERDER TIEMPO NI DINERO

Consejos clave:

- Lee todo el pliego antes de ofertar.
- Usa la firma electrónica (puedes obtenerla en el Banco Central u otras entidades).
- No te lances sin leer los requisitos mínimos.
- Si no entiendes algo, busca asesoría (antes de enviar tu oferta).

Cuida tu reputación:

- Una oferta mal presentada puede dejarte fuera.
- Una adjudicación incumplida puede bloquearte en futuros procesos.

NO ES MAGIA, ES ESTRATEGIA

Entrar al mundo de la contratación pública puede parecer abrumador, pero con las herramientas adecuadas, tú también puedes hacerlo.

Este ebook es solo el inicio. Te invito a dar el siguiente paso:

- Participa en mis capacitaciones sobre contratación pública.
- Agenda una asesoría personalizada para revisar tu caso.



Contactos



www.alexrosero.com



info@alexrosero.com



098-701-4090