



3

Guía

Cómo venderle a
las Agencias Públicas de
Estados Unidos
y Canadá gracias
a los TLC



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Colección Promoviendo Exportación Guía N° 3 Cómo venderle a las Agencias Públicas de Estados Unidos y Canadá gracias a los TLC

Una publicación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
Calle Uno Oeste N° 50, San Isidro, Lima, Perú
Teléfono: (51-1) 513-6100
www.mincetur.gob.pe
© MINCETUR. 2013. Todos los derechos reservados

Contenido: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú).
Edición de textos, diseño e ilustraciones: Digired.net.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2013-11334
Segunda impresión: Diciembre de 2013
Tiraje: 1.000 unidades

Distribución gratuita. Prohibida su venta
Este documento puede reproducirse en su totalidad para su difusión y debate siempre y cuando se mencione la fuente.

Con el objetivo de contribuir a la competitividad de nuestras exportaciones, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de forma conjunta con PROMPERÚ pone a disposición de empresarios y público en general la colección de 16 guías Promoviendo Exportación en el marco del “**Programa de Promotores de Comercio Exterior**” que expone de manera directa y simple los pasos necesarios para desarrollar la actividad exportadora con éxito.

Se introduce a las personas naturales o microempresarios y emprendedores al mundo de los negocios, enseñándoles primero a valorar los recursos con los que cuentan en sus localidades. A partir de ello se les inculca un espíritu emprendedor que los impulse a llevar esos recursos a otros lugares en los que por tratarse de algo nuevo, pueden recibir una valoración mucho mayor. Se les familiariza con los términos de producción, materia prima, tecnología, envases y embalaje, servicios logísticos, entre otros, como si se tratara de algo muy natural. Se promueve la formación y constitución de empresas y si no se contara con el capital necesario se sugiere la asociatividad.

También se desarrollan técnicas para el mejor aprovechamiento de los tratados de libre comercio, haciéndose uso de ejemplos sencillos y tests de evaluación para mayor confianza del empresario. A partir del convencimiento de explorar los mercados se provee al empresario o emprendedor de las herramientas de gestión y del conocimiento operativo que requiere para hacer su primer embarque o despacho. Se detallan además los servicios de la Ruta Exportadora que Promperú presta a los empresarios durante los diferentes estadios de su desenvolvimiento en el mercado acompañándolos en toda su travesía y presentándoles la Ventanilla Única de Comercio Exterior como un instrumento que nos ayuda a ahorrar tiempo y dinero centralizando los procesos y trámites de exportación e importación de forma electrónica.

Con la seguridad de sumar a nuestros exportadores de alimentos, confecciones, metalmecánicos, químicos, artesanías y joyería de hoy otros sectores que tanto en bienes como en servicios se desarrollarán innovando y accediendo a nuevas tecnologías gracias a las ventajas que nos ofrece la integración al mundo, ponemos al alcance de todos y todas ustedes emprendedores y microempresarios, funcionarios y funcionarias de gobiernos locales, regionales y nacional, la colección de estas 16 guías Promoviendo Exportación que nos harán liderar las exportaciones de nuestro país al mundo, generando más empleo y más inclusión para todos.

Magali Silva Velarde – Álvarez
Ministra de Comercio Exterior y Turismo

La **Guía Cómo Venderle a las Agencias Públicas de Estados Unidos y Canadá** incluye información detallada y descrita de manera muy sencilla sobre cómo los proveedores peruanos pueden hacer negocios en los mercados públicos de dichos países participando en las licitaciones que se convoquen.

La guía contiene información útil relativa a cuáles son los alcances de los capítulos de Contratación Pública contenidos en los Tratados de Libre Comercio (TLC), así como una breve explicación sobre el funcionamiento de los sistemas de contrataciones estatales estadounidense y canadiense. Adicionalmente, se presenta una lista de bienes y servicios que han sido identificados como aquellos que poseen una mayor potencialidad a fin de que puedan ser vendidos a esas agencias públicas. Igualmente, se incluyen todas las herramientas electrónicas disponibles para acceder a información indispensable que todo empresario debe conocer anticipadamente si es que quiere iniciar negocios con entidades públicas en América del Norte.

Este libro también recoge recomendaciones prácticas que pueden servir para que las empresas peruanas que quieran expandir sus negocios en el exterior puedan participar de manera directa o indirecta en las contrataciones no sólo a nivel federal, sino incluso en aquellas que son realizadas por los gobiernos de los estados y las provincias. Finalmente, se identifican las alternativas a través de las cuales se pueden aprovechar las oportunidades de negocio que se derivan tanto de los TLC, como de las contrataciones que se encuentran actualmente fuera de la cobertura de los acuerdos comerciales.



1

GUÍA SOBRE CÓMO VENDERLE A LAS AGENCIAS PÚBLICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

- 1.1 ¿A qué nos referimos cuando hablamos de un capítulo sobre contratación pública contemplado en un TLC?12
- 1.2 ¿Los proveedores peruanos pueden participar en las licitaciones que convoquen las entidades públicas que se encuentran cubiertas bajo los TLCs? 13
- 1.3 ¿En qué contrataciones específicas pueden participar los proveedores peruanos?13
- 1.4 ¿Qué son los umbrales y cuáles son?.....14
- 1.5 ¿Pueden los proveedores peruanos participar en licitaciones por debajo de los umbrales contenidos en los TLC y ser tratados de la misma manera que los proveedores de las respectivas contrapartes?.....15
- 1.6 ¿A qué entidades públicas de los Estados Unidos y Canadá le pueden vender sus bienes y servicios los proveedores peruanos de conformidad con los TLC?.....17
- 1.7 ¿Cuáles son los sectores que se han identificado con mayor potencialidad para la venta de bienes o servicios peruanos a las entidades públicas de los Estados Unidos y Canadá?.....19





1.8	¿Cuáles son las leyes y los portales electrónicos que los proveedores peruanos deben conocer para poder participar en las licitaciones de las agencias públicas de los Estados Unidos y Canadá?.....	21
1.9	¿Existe alguna clase de registro donde los proveedores peruanos deben inscribirse previamente para luego ser habilitados y así participar en las licitaciones de los Estados Unidos y Canadá?.....	27
1.10	¿Dónde se puede obtener información adicional sobre cómo poder venderle a las agencias públicas pertenecientes a los países con los cuales el Perú posee TLC?.....	29



CAPÍTULO 1

GUÍA SOBRE CÓMO VENDERLE A LAS AGENCIAS PÚBLICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

GUÍA SOBRE CÓMO VENDERLE A LAS AGENCIAS PÚBLICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

1.1 ¿A qué nos referimos cuando hablamos de un capítulo sobre contratación pública contemplado en un TLC?

Las entidades públicas del Estado, para poder cumplir con sus funciones, necesitan comprar bienes y servicios. Por lo tanto, deben seguir determinadas reglas que son distintas a las utilizadas por cualquier persona o empresa privada.

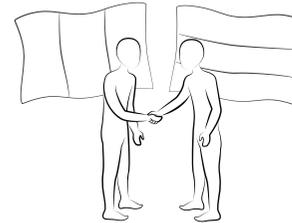


Cuando una persona o una empresa privada desean comprar un carro, un televisor o una radio, se aplica la “ley de la oferta y la demanda”, y el precio es fijado por el comprador y el vendedor, según lo que hayan acordado.

Por el contrario, cuando el Estado es el que va a comprar algo, se llevan a cabo procesos de licitación debido a que el dinero proviene de la recaudación de un país, es decir, de los impuestos que pagan los ciudadanos. En tal sentido, se busca que ese dinero sea utilizado de la manera más eficiente posible. Por lo tanto, deben seguirse determinadas reglas y cumplirse con ciertos plazos y requisitos. Son estos procesos de licitación los que están regulados por los Capítulos sobre Contratación Pública contemplados en los TLCs celebrados por el Perú, como es el caso de los TLCs con los Estados Unidos y Canadá.

Resulta importante mencionar que los Capítulos sobre Contratación Pública no reemplazan a la legislación nacional. Más bien, la legislación peruana debe encontrarse de conformidad con lo dispuesto en los mencionados acuerdos internacionales, que en esencia consagran principios, disciplinas generales y requisitos mínimos que deben aplicarse en todo proceso de licitación.

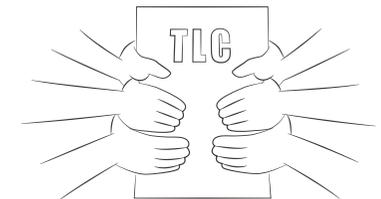
1.2 ¿Los proveedores peruanos pueden participar en las licitaciones que convoquen las entidades públicas que se encuentran cubiertas bajo los TLCs?

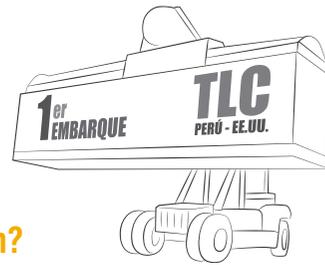


Sí. El principio fundamental de todos los Capítulos sobre Contratación Pública que negocia el Perú es la “no discriminación” (o lo que se conoce a nivel internacional como “trato nacional”). Es decir, que las entidades públicas de los países con los que el Perú posee obligaciones en esta materia tratarán a los proveedores peruanos, así como a sus respectivos bienes y servicios, de la misma manera en que tratan a los proveedores, bienes y servicios de sus propios países.

1.3 ¿En qué contrataciones específicas pueden participar los proveedores peruanos?

Los Capítulos sobre Contratación Pública sólo se aplicarán a las contrataciones públicas realizadas por las entidades listadas de manera expresa en los TLCs, sobre determinados montos acordados (umbrales), y bajo las condiciones establecidas en el respectivo Acuerdo, es decir, tomando en cuenta los bienes, servicios o programas específicos que hayan podido ser exceptuados por las Partes.





1.4 ¿Qué son los umbrales y cuáles son?

Los umbrales son los montos mínimos a partir de los cuales se aplican las obligaciones del Capítulo, y por lo tanto determinan las contrataciones donde los proveedores peruanos podrán participar y serán tratados de la misma manera que los proveedores de los países con los cuales se haya celebrado un TLC. Es decir, el umbral vendría a ser el valor estimado del contrato.

Los montos acordados en el TLC con los **Estados Unidos** para el período 2012 – 2013 son los siguientes:

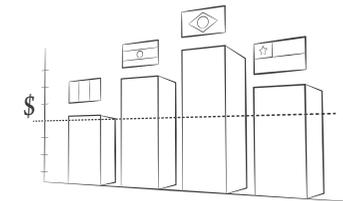


Los montos acordados en el TLC con **Canadá** para el período 2012 – 2013 son los siguientes:



Resulta importante mencionar que, como regla general, estos montos se actualizan cada dos años de conformidad con las fórmulas establecidas en los mismos tratados.

1.5 ¿Pueden los proveedores peruanos participar en licitaciones por debajo de los umbrales contenidos en los TLC y ser tratados de la misma manera que los proveedores de las respectivas contrapartes?



A

ESTADOS UNIDOS

Como regla general, en el caso de este país, las contrataciones públicas por debajo de esos montos no se encuentran cubiertas por el TLC, y están reservadas de una u otra manera a los proveedores de los Estados Unidos. Sin embargo, existen excepciones.

En el nivel federal, existe la ley conocida como el “Buy American Act” (la ley de compra nacional de los Estados Unidos). Esta ley es sólo aplicable a bienes, no a servicios. Dicha norma establece como regla general que las entidades públicas federales se encuentran obligadas a contratar exclusivamente bienes norteamericanos. Es decir, bienes que hayan sido producidos en los Estados Unidos y en donde más del 50% de sus componentes sean de origen norteamericano o hayan sido sujetos a una transformación sustancial. Sin embargo, existen excepciones que permitirían la participación de proveedores peruanos:

- 1 Que los bienes por ser contratados sean utilizados fuera de los Estados Unidos;
- 2 Que los bienes producidos en los Estados Unidos no se encuentren disponibles en dicho mercado en cantidades razonables a un costo razonable;
- 3 Se trate de un bien único, o el no contratarlos pudiese afectar el interés público; o
- 4 Que los bienes por ser contratados provienen de un país con el que los Estados Unidos haya firmado un TLC que incorpore un capítulo sobre contratación pública, como es el caso del acuerdo celebrado con nuestro país.

Por lo tanto, el mercado público de los Estados Unidos en el nivel federal es en principio un mercado cerrado que se abre gracias al TLC. No obstante ello, los proveedores peruanos también podrían participar en las licitaciones que se convoquen por montos menores al de los umbrales acordados en el TLC, siempre que se cumplan los supuestos contemplados en los literales 1, 2 o 3.

En el nivel sub federal, es decir, en el caso de los estados, debe verificarse en cada de uno de ellos cuál es la legislación aplicable en lo que se refiere a la participación de proveedores extranjeros. Cabe mencionar que algunos estados poseen regímenes completamente abiertos, donde los proveedores peruanos pueden participar de manera no discriminatoria inclusive por debajo de los umbrales, como en el caso de Oklahoma, Wisconsin, Carolina del Norte y Rhode Island.

B

CANADÁ

En el caso concreto de este país, sí es posible que los proveedores peruanos puedan participar en licitaciones por debajo del valor de los umbrales, así estas no se encuentren cubiertas por el TLC.

Cabe mencionar que como regla general, el principio de no discriminar, además de encontrarse contemplado en el TLC, se viene aplicando en todo el sistema de contrataciones públicas de Canadá, independientemente del valor o monto de contratación que vaya a ser convocada. Por lo tanto, los proveedores peruanos pueden participar en estos momentos en las licitaciones que convoquen las agencias públicas canadienses, inclusive en aquellos casos que se encuentren fuera de la aplicación del capítulo de contratación pública, y en todo nivel de gobierno. En tal sentido, si bien las provincias (división política de Canadá comparable con nuestras regiones) y las municipalidades no han sido listadas en el capítulo sobre contratación pública, los proveedores peruanos pueden participar en las licitaciones que sean convocadas por tales entidades.

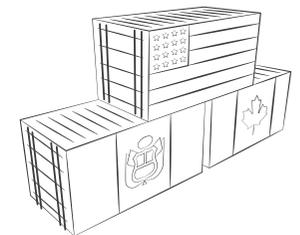
Los mercados de contrataciones públicas de los países con los que el Perú posee TLC representan nuevas oportunidades de negocio para los empresarios peruanos y, en consecuencia, para incrementar las exportaciones, no sólo de bienes, sino también de servicios. Asimismo, debe tomarse en cuenta que el valor de los mercados de contratación pública en el mundo oscila entre el 10% y 15% del PBI de un país, y que el Estado suele ser el principal inversionista en su respectivo territorio.

1.6 ¿A qué entidades públicas de los Estados Unidos y Canadá le pueden vender sus bienes y servicios los proveedores peruanos de conformidad con los TLC?

A

ESTADOS UNIDOS

Existe un listado de entidades públicas bastante amplio en el que los proveedores peruanos pueden participar en igualdad de condiciones que los proveedores norteamericanos, el mismo que se encuentra contenido en el Anexo 9 del respectivo TLC:



I. Entidades del nivel federal de gobierno:

Se han listado esencialmente a entidades pertenecientes al Poder Ejecutivo. En el caso de los "Department", que en la práctica son los equivalentes a nuestros "Ministerios", existen otras agencias o entidades subordinadas o dependientes, o programas que, si bien no se encuentran listados de manera expresa en el TLC, también se encuentran cubiertos. Es decir, donde los proveedores peruanos también pueden participar de manera no discriminatoria.

II. Estados:

Existe una lista de estados donde los proveedores peruanos pueden participar en igualdad de condiciones que los proveedores norteamericanos. Dichos Estados son los siguientes: Arkansas, Colorado, Florida, Illinois, Mississippi, Nueva York, Puerto Rico, Texas, Utah, Oklahoma y Delaware.

Existen algunos estados que, si bien no se encuentran listados en el capítulo, actualmente no poseen limitación alguna para la participación de proveedores peruanos o extranjeros en general en sus respectivos procesos de licitación. Por lo tanto, los proveedores peruanos que se encuentren interesados en participar en los respectivos procesos de licitación serán tratados también de manera no discriminatoria. Tal es el caso de los Estados de Carolina del Norte, Rhode Island y Wisconsin. La participación de proveedores peruanos en procesos de licitación en tales Estados puede llevarse a cabo sin necesidad de que se encuentren listados en el capítulo y sin limitación alguna referida a umbrales (es decir, en toda clase de contratos independientemente del monto). También es importante señalar que, en general, el Estado de Oklahoma es otro de los Estados que no aplica políticas discriminatorias, al igual que en los tres Estados que se acaban de mencionar.

III. Empresas públicas

B

CANADA

Existe un listado de entidades públicas bastante amplio en el que los proveedores peruanos pueden participar en igualdad de condiciones que los proveedores canadienses, el mismo que se encuentra contenido en el Anexo 1401.1 del TLC:

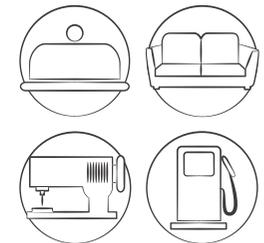
I. Entidades del nivel federal de gobierno:

Aparecen listadas esencialmente entidades pertenecientes al Poder Ejecutivo. En el caso de los "Department", que en la práctica son los equivalentes a nuestros "Ministerios", existen otras agencias o entidades subordinadas o dependientes, o programas que, si bien no se encuentran listados de manera expresa en el TLC, también se encuentran cubiertos. Es decir, donde los proveedores peruanos también pueden participar de manera no discriminatoria.

II. Empresas públicas

*CABE SEÑALAR QUE EN NINGUNO DE ESTOS DOS TLC SE HAN LISTADO MUNICIPALIDADES.

1.7 ¿Cuáles son los sectores que se han identificado con mayor potencialidad para la venta de bienes o servicios peruanos a las entidades públicas de los Estados Unidos y Canadá?



Teniendo en cuenta los bienes y servicios que más exportamos como país y en los que se considera tendríamos mayor potencialidad y competitividad, se han identificado los siguientes sectores:

A

MUEBLES

Que incluye muebles de hogar, muebles de oficina, vitrinas, lockers, papeleros o basureros y estantes, muebles misceláneos, ya sean de madera o no; puertas y ventanas de madera.

- B ALIMENTOS**
Tales como carne, pollo, pescado, frutas y vegetales, productos de panadería y cereales, condimentos y productos relacionados, café, té y cocoa, bebidas no alcohólicas.
- C TEXTILES**
Que incluye tanto ropa exterior e interior para hombres y mujeres, así como telas.
- D MATERIAL QUIRÚRGICO**
Que incluye vendaje, compresas, gasas, apósitos, almohadillas, esponjas y material quirúrgico impregnado.
- E COMBUSTIBLES**
Tales como petróleo y derivados, y gas.
- F SERVICIOS DE CONSULTORÍA**
En programas informáticos y procesamiento de datos.

EN EL CASO CONCRETO DE LOS ESTADOS UNIDOS, LA CATEGORÍA DE "URNAS Y ATAÚDES" TAMBIÉN HA SIDO IDENTIFICADA COMO DE GRANDES OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS PERUANAS.

1.8 ¿Cuáles son las leyes y los portales electrónicos que los proveedores peruanos deben conocer para poder participar en las licitaciones de las agencias públicas de los Estados Unidos y Canadá?

A ESTADOS UNIDOS



I. Legislación

El sistema de contrataciones públicas norteamericano es centralizado sólo en el nivel federal, pues cada Estado posee sus propias regulaciones y exigencias en materia de compras. En general, estas diferencias radican principalmente en plazos, sitios de publicación y preferencias a favor del "contenido local". Sin embargo, es común que los Estados coincidan en un esquema similar al federal, es decir, equivalente a lo dispuesto en el Buy American Act (ley de compra nacional de los Estados Unidos).

La legislación federal más relevante se encuentra en el Título 41 del US Code. Adicionalmente, resultan también importantes las normas particulares contenidas en el Federal Acquisition System (FAS) y la Federal Acquisition Regulation (FAR). Estas normas son complementadas y puestas en práctica por normas propias de cada agencia federal, de modo que la FAR opera como una verdadera guía de compras para los funcionarios Estadounidenses.

Todas las leyes relevantes de este país pueden encontrarse en <http://www.access.gpo.gov/>.

II. Portales electrónicos

✓ INFORMACIÓN GENERAL

Existe un sitio web que agrupa toda la información referida a las contrataciones públicas que llevan a cabo las agencias federales norteamericanas: <http://acqnet.gov>. Contiene información general que todo proveedor debe conocer si es que quiere vender sus productos a los Estados Unidos.

Otro sitio web que puede resultar de interés es el siguiente: <http://usa.gov>. Contiene un índice con una relación de todas las entidades públicas no sólo de nivel federal, sino de todos los Estados Unidos, así como otra información de interés.

Mediante el siguiente link, <http://www.census.gov>, se puede acceder a un directorio integrado de todas las entidades públicas norteamericanas, así como de sus respectivos presupuestos ejecutados en años anteriores. Otra forma de entrar al mismo sitio web es a través de <http://harvester.census.gov/cffr/>. De esta manera, se puede conocer cuáles han sido los gastos en todo nivel de gobierno de un gran número de agencias. El sistema permite realizar búsquedas bajo los siguientes criterios: i) ubicación geográfica; ii) objeto; iii) agencia federal; y iv) programa federal. En el caso de búsquedas por programa federal, los resultados pueden ser desplegados para múltiples años o múltiples Estados.

CONVOCATORIAS

Todas las convocatorias de las licitaciones que llevan a cabo las agencias federales de los Estados Unidos son publicadas en <http://www.fedbizopps.gov>. Este portal constituye un punto único de publicación de nivel federal. No es requisito registrarse para buscar oportunidades de negocio.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

A través de <http://www.fbo.gov>, que es la "Federal Business Opportunities", puede accederse a información sobre oportunidades de negocio de nivel federal. Gracias a este link, también se puede acceder a las convocatorias para dichos procesos. Otra forma de búsqueda de oportunidades de negocio de nivel federal se puede encontrar a través de <http://www.bpn.gov>.

Mediante <http://www.fpds.gov/> se accede al Federal Procurement Data System (FPDS), que es manejado por la General Service Administration y contiene estadísticas de la rama ejecutiva. El sistema identifica al comprador, proveedor y lugar de la operación. Aproximadamente unas 60 agencias del Poder Ejecutivo reportan aquí sus operaciones. Ni el Poder Judicial ni el Congreso ni los Estados o gobiernos locales reportan sus compras en este lugar. A través de este sitio web también se puede acceder al Federal Procurement

Data System - Next Generation, donde se proporciona información gratuita y detallada sobre contratos que excedan los US\$ 2500. El sistema puede identificar el bien o servicio, el proveedor, la agencia compradora y otros detalles relevantes.

INFORMACIÓN SUBFEDERAL

La lista de las direcciones electrónicas donde se encuentra toda la información relevante sobre oportunidades de negocio en materia de contratación pública en cada uno de los Estados pertenecientes a los Estados Unidos, es la siguiente:

ALABAMA	http://purchasing.alabama.gov
ALASKA	www.dot.state.ak.us/procurement/
ARIZONA	http://www.azspo.az.gov
ARKANSAS	www.dfa.arkansas.gov/offices/procurement/Pages/default.aspx
CALIFORNIA	http://www.pd.dgs.ca.gov
COLORADO	http://www.colorado.gov/dpa/dfp/spo/index.htm?opendocument
CONNECTICUT	http://das.ct.gov/cr1.aspx?page=12
DELAWARE	http://www.state.de.us/dss/default.shtml
FLORIDA	http://dms.myflorida.com/purchasing
GEORGIA	http://statepurchasing.doas.georgia.gov/02/doas/osp/home/0,2469,35226973,00.html
HAWAII	http://www.spo.hawaii.gov/
IDAHO	http://adm.idaho.gov/purchasing/
ILLINOIS	http://www.sell2.illinois.gov/

INDIANA	http://www.in.gov/idoa/2354.htm
IOWA	http://das.gse.iowa.gov/procurement/
KANSAS	www.da.ks.gov/purch/contracts
KENTUCKY	https://eprocurement.ky.gov
LOUISIANA	http://doa.louisiana.gov/osp/osp.htm
MAINE	http://www.maine.gov/portal/business/vendors.html
MARYLAND	https://ebidmarketplace.com/
MASSACHUSETTS	www.gov/anf/budget-taxes-and-procurement/procurement-info-and-res/
MICHIGAN	http://www.michigan.gov/buymichiganfirst/
MINNESOTA	http://www.mmd.admin.state.mn.us/mn02000.htm
MISSISSIPPI	www.mississippi.org/vendor-procurement
MISSOURI	http://oa.mo.gov/purch/
MONTANA	http://vendor.mt.gov/default.mcp
NEBRASKA	http://www.das.state.ne.us/materiel/purchasing/
NEVADA	http://purchasing.state.nv.us/
NEW HAMPSHIRE	http://nheconomy.com/sell-to-the-government/
NEW JERSEY	http://www.state.nj.us/treasury/purchase/
NEW MEXICO	www.govbids.com/scripts/nm1/public/home1.asp
NEW YORK	http://www.ogs.state.ny.us/default.asp

NORTH CAROLINA	http://eprocurement.nc.gov/
NORTH DAKOTA	https://secure.apps.state.nd.us/csd/spo/services/bidder/main.htm
OHIO	http://procure.ohio.gov/proc/index.asp
OKLAHOMA	http://www.ok.gov/DCS/Central_Purchasing/index.html
OREGON	http://www.oregon.gov/DAS/SSD/SPO/index.shtml
PUERTO RICO	www.rfpbids.com/viewbids/bids_state/Puerto_Rico_PR/
PENNSYLVANIA	http://www.dgs.state.pa.us
RHODE ISLAND	http://www.purchasing.ri.gov/RIVIP/Home.asp
SOUTH CAROLINA	http://sc.gov/business/Pages/DOINGBUSINESS.aspx
SOUTH DAKOTA	http://www.state.sd.us/boa/opm/
TENNESSEE	http://www.state.tn.us/generalserv/purchasing/
TEXAS	http://www.window.state.tx.us/procurement/
UTAH	http://www.purchasing.state.ut.us/
VERMONT	http://bgs.vermont.gov/purchasing
VIRGINIA	http://www.eva.state.va.us/
WASHINGTON	http://www.ga.wa.gov/purchase/
WEST VIRGINIA	http://www.state.wv.us/admin/purchase/
WISCONSIN	http://vendornet.state.wi.us/
WYOMING	http://ai.state.wy.us/GeneralServices/Procurement/index.asp

B CANADÁ

I. Legislación

El sistema de contrataciones públicas canadiense es centralizado sólo en el nivel federal, pues cada provincia posee sus propias regulaciones y exigencias en materia de adquisiciones. En general, estas diferencias radican principalmente en plazos y sitios de publicación. Sin embargo, es común que las provincias coincidan en un esquema similar al federal, donde priman los principios de no discriminación, eficiencia y competencia.

La principal legislación en la que se basan todas las actividades de contratación y las obligaciones y acuerdos financieros conexos es la “Ley de Administración Financiera”. Las principales normas sobre contratación pública se establecen en el “Reglamento de Contratos Públicos (GCR)”, y en la “Política de Contratación del Consejo del Tesoro”. Para encontrar información detallada sobre las mismas, se debe ingresar a la siguiente dirección electrónica: <http://www.tbs-sct.gc.ca/tbs-sct/cmn/policies-politiques-eng.asp>.

II. Portales electrónicos

✓ PWGSC

La agencia federal más importante para estos efectos es la “Public Works and Government Services Canada” (www.pwgsc.gc.ca), conocida por sus siglas PWGSC.

Esta agencia se constituye en el principal organismo de compra del gobierno canadiense. A ella deben recurrir los demás ministerios y organismos para la adquisición de productos, aunque se ha delegado en los ministerios la facultad de adquirir artículos por un valor de hasta 5000 dólares canadienses (25000 en algunos casos). La contratación de servicios y obras por conducto del PWGSC es facultativa.

Entre la información más relevante para las empresas peruanas que quieran participar en las licitaciones federales de este país, se tiene aquella necesaria para poder hacer negocios en Canadá y aprovechar las oportunidades que se deriven de los procesos de licitación. Esta se puede encontrar en <https://buyandsell.gc.ca/>. Resulta importante mencionar también que ingresando a este link se encuentran guías donde se señala paso a paso qué es lo que los proveedores interesados deben saber y tomar en cuenta al momento que presenten sus ofertas en bienes y servicios, así como sugerencias de cómo optimizar de la manera más eficiente posible la llegada de sus productos a los funcionarios públicos responsables de llevar a cabo los procesos de contratación pública de Canadá. Adicionalmente, se establece cuáles son las reglas y los principios

aplicables en los procesos de licitación.

El Public Works and Government Services Canada (PWGSC), www.pwgsc.gc.ca, publica el Manual de Suministros y el Manual de Cláusulas y Condiciones Uniformes para las Adquisiciones, que se basan en la Ley de Administración Financiera y otras leyes, reglamentos y políticas que pueden repercutir en la contratación, y brindan orientaciones tanto a los funcionarios encargados de la contratación como a los proveedores.

✓ MERX

El sistema electrónico de contratación pública más importante que se utiliza en Canadá se denomina MERX (www.merx.com). La inscripción en esta página web es gratuita. Existen también otros portales electrónicos centralizados de nivel provincial, donde se puede acceder a toda la información relevante sobre los procesos de licitación, como es el caso de www.bids.ca y http://www.biddingo.com/*.main.

✓ MARCAN

MARCAN es una iniciativa del gobierno federal, así como de las provincias y los territorios de Canadá que se encuentran bajo los alcances del Acuerdo Interno de Comercio (Agreement on Internal Trade, AIT), que se plasma en el siguiente portal electrónico: <http://www.marcan.net/en/main.php>.

1.9 ¿Existe alguna clase de registro donde los proveedores peruanos deben inscribirse previamente para luego ser habilitados y así participar en las licitaciones de los Estados Unidos y Canadá?

A ESTADOS UNIDOS

Los proveedores peruanos deben inscribirse en el Registro Central de Contratistas <http://www.ccr.gov>. Dicha inscripción puede realizarse de manera virtual. Esta inscripción constituye un requisito de cumplimiento obligatorio, con el fin de que los proveedores peruanos se encuentren habilitados para participar en las licitaciones que convoquen los Estados Unidos en el nivel federal.

En el caso concreto de los Estados, se tiene que revisar lo dispuesto en la normativa sobre la materia en cada uno de ellos, con el fin de conocer si es que efectivamente los proveedores peruanos requieren llevar a cabo alguna clase de procedimiento de registro, ya sea obligatorio o facultativo.

B

CANADÁ



En principio, existe un registro de nivel federal donde todos los proveedores interesados deben inscribirse para ser habilitados para participar en las licitaciones canadienses. Este registro se denomina “Supplier Registration Information” (SRI). Se puede acceder electrónicamente al mismo ingresando al siguiente link: <https://buyandsell.gc.ca/>. Esta inscripción se lleva a cabo de manera gratuita.

El SRI se constituye en la práctica como un “directorio de vendedores” de las empresas que quieren hacer negocios con el gobierno de Canadá. Sin perjuicio de esta inscripción, existen también otras bases de datos de empresas interesadas en hacer negocio con el gobierno de Canadá. En tal sentido, se recomienda que las empresas peruanas puedan buscar ser incluidas, ya que la información que se consigna en los mismos también es empleada por el sistema MERX (www.merx.com).

A diferencia de lo que existe en otros países, además del SRI, las agencias públicas poseen métodos adicionales para identificar de manera directa información respecto de posibles proveedores de su interés, con el fin de poder satisfacer sus necesidades, en particular en el caso de licitaciones que se encuentran fuera de los alcances del TLC. Para tales efectos, los funcionarios públicos pueden utilizar información contenida en publicaciones tales como aquellas disponibles en las guías telefónicas y los directorios comerciales, así como mantener sus propias listas de empresas (lo que de conformidad con el TLC se conoce como “listas multiusos” o “multi use lists”), o acudir al mismo sistema MERX.

1.10 ¿Dónde se puede obtener información adicional sobre cómo poder venderle a las agencias públicas pertenecientes a los países con los cuales el Perú posee TLC?

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) ha elaborado manuales bastante didácticos que explican paso a paso qué información debe conocer un proveedor peruano que desee participar en los procesos de licitación en países con los cuales el Perú posee TLC, como es el caso de los manuales relativos a los mercados públicos de los Estados Unidos, Canadá, Singapur, EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein), Corea, Japón y Panamá. Los mismos que se encuentran publicados en la sección “oportunidades de negocio” dentro de la página web www.acuerdoscomerciales.gob.pe. Adicionalmente, en el mismo sitio web se encuentra publicado un estudio sobre la identificación de oportunidades de negocio en el mercado público de la Unión Europea, con énfasis en los mercados de España, Francia e Italia.

