

***“Oportunidades de Negocio en el
Mercado Público de los Estados
Unidos gracias al TLC”***

José Luis Cano Cáceres
Vice Ministerio de Comercio Exterior
18 de julio del 2012

Información General sobre la Contratación Pública



¿En qué consiste un Capítulo sobre Contratación Pública?

1. Se aplica a procesos de Licitación para contratación de bienes y servicios (incluido construcción), así como de las concesiones de obra pública en infraestructura.
2. La principal obligación es la no discriminación o trato nacional. Es decir, que los bienes y servicios peruanos serán tratados en igualdad de condiciones que los de nuestro socio comercial, de conformidad con la cobertura acordada en el TLC (tomando en cuenta los umbrales, así como los bienes, servicios y programas específicos que hayan sido exceptuados).



Objetivos del Perú en los TLCs

1. Acceder a nuevos mercados de contratación pública. Resulta importante mencionar que el valor de estos mercados en el mundo oscila entre el 10% y 15% del PBI de un país. Por lo tanto, el Estado suele ser el principal inversionista en su respectivo territorio.
2. Obtención de mayores beneficios para las agencias públicas en términos de calidad y precio al introducirse mayor competencia y eficiencia en la contratación de bienes y servicios.
3. Mayor beneficio en favor de los consumidores.



TLC Perú – Estados Unidos



Estados Unidos es el mercado más grande del mundo



En términos del PBI

Importancia del Mercado Público de los Estados Unidos

- El mercado público de los Estados Unidos representa más de US\$ 2000 billones.
- La importancia de este mercado radica en su diversidad, tanto en los bienes como servicios que son contratados, así como en los distintos montos licitados.



Umbrales

Las obligaciones del Capítulo se aplican a partir de determinados montos conocidos como “**umbrales**”, que para el período 2012 – 2013 son:

Nivel de Gobierno	Bienes y Servicios	Servicios de Construcción
Federal	US \$202,000	US \$7,777,000
Sub Federal (Estados)	US \$552,000	US \$7,777,000
Empresas Públicas	US \$250,000	US \$7,777,000

Entidades cubiertas bajo el TLC

- Entidades del Poder Ejecutivo, entes autónomos y empresas públicas.
- En el caso de los *Departments* (Ministerios), todas las agencias subordinadas o dependientes y sus respectivos programas automáticamente se encuentran dentro de los alcances del TLC.
- Estados: **Arkansas, Colorado, Florida, Illinois, Mississippi, Nueva York, Puerto Rico, Texas, Utah y Oklahoma.**
- Estados que si bien al día de hoy no forman parte del TLC, no existe restricción alguna para que proveedores peruanos participen en igualdad de condiciones: **Carolina del Norte, Rhode Island y Wisconsin.**



Contrataciones a Nivel Federal

1. **Buy American Act (BAA):** como regla general, las entidades del gobierno federal sólo están autorizadas a adquirir bienes norteamericanos (bienes producidos en los Estados Unidos o donde más del 50% de sus componentes sean de origen norteamericano o hayan sido sujetos a transformación sustancial).

Existen excepciones:

- a. Que los bienes a ser contratados sean utilizados fuera de los Estados Unidos;
- b. Que los bienes producidos en los Estados Unidos no se encuentren disponibles en dicho mercado en cantidades razonables a un costo razonable;
- c. Se trate de un bien único, o su no contratación pudiese afectar el interés público;
- d. Los bienes a ser contratados provienen de un país con el que los Estados Unidos haya firmado un TLC que incorpora un Capítulo sobre Contratación Pública, como es el caso del Acuerdo celebrado con nuestro país.



Contrataciones a Nivel Federal

Programa de “Small Business”

- Estados Unidos exceptúa de los TLCs la reserva exclusiva a favor de las pequeñas empresas norteamericanas (“small business”).
- Basta que se presenten dos pequeñas empresas norteamericanas en los procesos de licitación que se convoquen entre US\$ 2,500 y US\$ 100,000, para que dichos procesos se cierren automáticamente, no permitiéndose ni la participación de empresas grandes de los Estados Unidos ni empresas extranjeras.
- Sin embargo, la misma ley permite que estas pequeñas empresas puedan sub contratar hasta el 50% de los bienes o servicios que pueden ofrecer a las entidades públicas de los Estados Unidos con empresas norteamericanas grandes y/o extranjeras, independientemente de su tamaño. Por lo tanto, los proveedores peruanos pueden vender sus productos a las entidades públicas de los Estados Unidos de manera indirecta, es decir, a través de las pequeñas empresas norteamericanas por ejemplo mediante la modalidad de subcontratación.

Sectores identificados con mayor potencialidad para la venta a las agencias de los Estados Unidos

- **muebles**, que incluye muebles de hogar, muebles de oficina, vitrinas, lockers, papeleros o basureros y estantes, muebles misceláneos, puertas ya sean de madera o no;
- **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;
- **textiles**, que incluye tanto ropa exterior como interior para hombres y mujeres así como telas;
- **urnas y ataúdes**, que se encuentran dentro de la categoría “equipos mortuorios y suministros”, que comprende productos tales como placas de bronce, inscripciones, nichos, bóvedas, etc;
- **material quirúrgico**, que incluye vendaje, compresas, gasas, apósitos, almohadillas, esponjas y material quirúrgico impregnado;
- **sal para deshielo**
- **servicios de consultoría en programas informáticos y procesamiento de datos.**

Principales Agencias a Nivel Federal que demandan bienes y servicios peruanos

- Departamento de Asuntos para Veteranos
- Departamento de Justicia
- Departamento de Salud
- General Service Administration (GSA)
- Departamento de Agricultura



1. Departamento de Asuntos para Veteranos

- Misión:
Proporcionar asistencia y cuidado a los veteranos de Estados Unidos a través de una amplia red de centros médicos (171).
- Segunda Agencia después del Departamento de Defensa (240.000 empleados)
- Las tres grandes líneas de acción :
 - Cuidados médicos,
 - Beneficios, y
 - Cementerios.
- El Departamento de Asuntos para Veteranos entrega servicios de atención y cuidado a través de 157 hospitales, 857 clínicas, 206 centros y 57 oficinas regionales. También administra 120 cementerios nacionales y centros de procesamiento de datos.
- Administra ocho programas: Cuidado Médico, Compensaciones, Pensiones, Educación, Rehabilitación Vocacional, Vivienda, Seguro y Entierros.



2. *Departamento de Agricultura*

- Es una entidad que realiza sus adquisiciones de bienes y servicios de una manera altamente descentralizada, a través de las distintas agencias que administran programas específicos.
- Muchos de los requerimientos de este Departamento son canalizados a través del GSA Advantage (www.gsaadvantage.gov), sistema en línea por medio del cual pueden solicitarse los bienes que son parte del stock del GSA o del Federal Supply Schedule.



3. Departamento de Justicia

- Compuesto por 40 organizaciones, entre ellas:
 - FBI
 - Oficina de Alcohol, Tabaco, Armas y Explosivos (ATF)
 - Oficina de Prisiones
 - Industrias Federales de Prisiones/UNICOR
 - División de Administración de Justicia
 - Oficina del Inspector General
 - Oficina de Programas de Justicia y el Servicio de Marshals de EE.UU



4. General Services Administration (GSA)

- Misión

Ayudar a que las agencias Federales presten un mejor servicio al público ofreciendo al mejor valor, lugares de trabajo superiores, soluciones experimentadas, servicios de adquisición y políticas de gestión.

- Organización

- Reemplazó la función del Departamento de Abastecimiento de Tesorería.
- Sede en Washington D.C. y 11 centros regionales
- Los tres Servicios principales de adquisición de GSA son:
 - Servicio Federal de Suministros (FSS)
 - Servicio Federal de Tecnología (FTS)
 - Servicio de Edificios Públicos (PBS)



5. *Departamento de Salud y Servicios Humanos*

- Agencia responsable del cuidado y protección de la salud de las personas y la encargada de proveer los servicios humanos básicos a la población.
- Demanda potencial está orientada a la adquisición de equipos médicos, material quirúrgico y muebles.
- Este Departamento administra más de 300 programas, que da origen a una variada gama de actividades entre las que destacan las siguientes:
 - Prevención de enfermedades, incluyendo inmunización;
 - Investigación médica y ciencias sociales;
 - Protección y tratamiento por abuso de sustancias;
 - Servicios de asistencia financiera a familias de bajos ingresos;
 - Seguro de salud para adultos mayores y discapacitados;
 - Seguros de salud para personas de bajos ingresos;
 - Prevención de abuso de niños y violencia doméstica.
- Principales productos adquiridos son equipos, textiles, suministros de oficina, muebles de oficina, químicos, productos de papel y suministros de laboratorios. Principales servicios son los servicios de administración tales como recolección de datos y análisis, investigación biomédica y evaluaciones. También demanda servicios en área tecnológica y construcción.

Empresas norteamericanas que actualmente venden a las agencias federales de los Estados Unidos

- Muebles
- Alimentos
- Textiles
- Urnas y Ataúdes
- Material Quirúrgico

<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>



Empresas peruanas que vienen vendiendo a las agencias federales de los Estados Unidos

Período 2007 – 2012 (Montos superiores a US\$ 100,000)

- A.C.C.T. S.A.C.
- Beaver Logística & Construcción S.A.C.
- Boluarte and Vargas Consultores Comunicación y Política SAC
- Consultandes S.A
- Huracán Inversiones E.I.R.L.
- Inchcape Shipping Services y/o Milne Servicios Marítimos S.A.
- Percons Contratistas Generales S.R.L.
- Sima Iquitos S.R.L.
- Universidad Nacional de San Agustín
- Universidad Peruana Cayetano Heredia

Agencias federales de los Estados Unidos que vienen comprando productos peruanos

- Agency for International Development
- Defense Logistics Agency
- Department of the Army
- Department of the Navy
- Department of Public Relations Services
- Federal Acquisition Service
- National Aeronautics and Space Administration
- National Institutes of Health



Rubros

- Petróleo y derivados
- Servicios de construcción de estructuras industriales
- Servicios de construcción en restauración
- Servicios de ingeniería y construcción
- Servicios de investigación y desarrollo en las ciencias físicas, de ingeniería y de la vida
- Servicios profesionales, científicos, y servicios técnicos
- Servicios de mantenimiento e instalación de equipos eléctricos
- Servicios de procesamiento de datos, almacenamiento y servicios relacionados
- Servicios de reparación y construcción de buques



Páginas Web de Interés

- Información general a nivel federal: <http://acqnet.gov>.
- Licitaciones federales: <http://www.fedbizopps.gov>
- Índice conteniendo relación de todas las entidades públicas a todo nivel de gobierno así como demás información de interés: <http://usa.gov>.
- Directorio integrado de todas las entidades públicas norteamericanas así como de sus respectivos **presupuestos** ejecutados en años anteriores. Se puede conocer cuáles han sido los gastos a 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 y/o múltiples Estados: <http://www.census.gov>
<http://harvester.census.gov/cffr/>.
- Otra forma de búsqueda de oportunidades de negocio a nivel federal: <http://www.bpn.gov>.

Sitios Web de los Estados (I)

- Alabama: <http://purchasing.alabama.gov>
- Alaska: <http://www.dot.state.ak.us/procurement/>
- Arizona: <http://www.azspo.az.gov>
- Arkansas: <http://www.dfa.arkansas.gov/offices/procurement/Pages/default.aspx>
- California: <http://www.pd.dgs.ca.gov>
- Colorado: <http://www.gssa.state.co.us>
- Connecticut: <http://das.ct.gov/cr1.aspx?page=12>
- Delaware: <http://www.state.de.us/dss/default.shtml>



Sitios Web los Estados (II)

- 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/>



Sitios Web de los Estados (III)

- **Kansas:** <http://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:** <http://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>



Sitios Web de los Estados (IV)

- Mississippi: <http://www.mississippi.org/vendor-procurement>
- Missouri: <http://oa.mo.gov/purch/>
- Montana: <http://vendor.mt.gov/default.mcpx>
- 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: <http://www.govbids.com/scripts/nm1/public/home1.asp>
- New York: <http://www.ogs.state.ny.us/default.asp>



Sitio Web de los Estados (V)

- 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: http://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/>

Sitios Web de los Estados (VI)

- 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>



Sitios Web de los Estados (VII)

- Como regla general, estos sitios electrónicos constituyen portales centralizados en materia de contratación pública en cada uno de los Estados, donde se encuentra información relativa principalmente a:
 - i) oportunidades de negocio (convocatorias); bases o pliegos de condiciones; y legislación aplicable;
 - ii) indicación de la existencia, de ser el caso, de registro de proveedores;
 - iii) resultados de las adjudicaciones de contratos;
 - iv) existencia de manuales dónde se resume de manera muy esquemática toda la información relevante para proveedores interesados;
 - v) posibilidad de recibir en la cuenta de correo electrónico de los proveedores interesados las oportunidades de negocio para vender productos a las agencias de los Estados en los rubros que hayan sido previamente establecidos por los mismos.



Recomendación a las empresas que quieren participar en las licitaciones de los Estados Unidos (I)

- Contar con personal con experiencia en ventas, ya sea al mercado federal o de los Estados de interés, con conocimiento de las leyes respectivas.
- Conocer bien las agencias públicas, debiéndose tomar contacto con los funcionarios a cargo de las contrataciones, conocer cuáles son sus presupuestos y qué es lo que específicamente adquieren.
- Tratar de establecer lazos y relaciones con proveedores u otros socios que tengan experiencia en venta de bienes y servicios a las agencias norteamericanas.
- Necesariamente, se deben destinar recursos, tanto personales como monetarios a fin de construir relaciones. Igualmente, se debe destinar tiempo.



Recomendación a las empresas que quieren participar en las licitaciones de los Estados Unidos (II)

- Recordar que también se puede acceder al mercado público norteamericano de manera indirecta, es decir, en calidad de proveedores de empresas de los Estados Unidos que contratan con las agencias del gobierno. Al respecto, se han identificado dos opciones de participación distintas de la venta directa:
 - a. **Socios locales**: trabajar en una primera etapa, con socios locales que sean proveedores de agencias norteamericanas y que por ende, ya gozan de un alto grado de credibilidad ante los tomadores de decisión en las agencias del gobierno de los Estados Unidos. Sobre el particular, se pueden establecer acuerdos de asociación (joint ventures, consorcios o cualquier otra forma asociativa). Éstos permitirían a las empresas peruanas acceder a un conocimiento del mercado y de las agencias pertinentes que actualmente no disponen. También se beneficiarían de la capacidad, credibilidad y experiencia acumulada de la empresa con la que uno se asocia.



Recomendación a las empresas que quieren participar en las licitaciones de los Estados Unidos (III)

- b. **Subcontratista**: las empresas norteamericanas pueden abastecerse de empresas extranjeras (en este caso, peruanas). Esto significa, por una parte, que las empresas peruanas se encuentren exentas de las obligaciones que impone el contrato, y por la otra, se les permite participar en la cadena de proveedores con un negocio seguro y rentable.

- c. También debe recordarse que los proveedores peruanos pueden acceder a las contrataciones públicas de los Estados Unidos que no se encuentran cubiertas por el TLC a través de las excepciones que existen al Buy American Act (ley de compra nacional norteamericano), o inclusive por debajo de los umbrales del Tratado.



Manual de Cómo Venderle a las Agencias Públicas de los Estados Unidos

- Se ha elaborado un manual sobre la base de preguntas y respuestas conteniendo toda la información necesaria que un proveedor interesado requiere saber sobre qué se debe hacer para vender bienes y servicios a las agencias públicas de los Estados Unidos.
- Se incluye estudio sobre identificación de oportunidades de negocios y demás documentos relevantes.

<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>



Oportunidades de Negocio en materia de Contratación Pública en Otros Países (I)

- Chile: www.chilecompra.gov.cl
- Canadá: www.merx.com
- Singapur: www.gebiz.gov.sg
- EFTA: (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein): http://simap.europa.eu/index_es.htm
- Corea: www.g2b.go.kr
- UE: http://simap.europa.eu/index_es.htm
- Japón: <http://www.jetro.go.jp>

Adicionalmente, MINCETUR ha elaborado otros manuales sobre cómo venderle a las agencias públicas de Canadá, Singapur, EFTA y Corea: [http:// www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe)



Oportunidades de Negocio en materia de Contratación Pública en Otros Países (II)

Existe un estudio para la identificación de oportunidades de negocio en la Unión Europea (con énfasis en España, Francia e Italia):

http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/comercio/tlc_ue/Estudios_tecnicos.html



Conclusiones

- Oportunidades:
 - **Dentro de la cobertura del TLC.**
 - **Fuera de la cobertura del TLC** (es decir, debajo de los umbrales y en supuestos exceptuados por los Estados Unidos en el Tratado).
- Formas de aprovechamiento:
 - Participando directamente en las licitaciones.
 - Participando indirectamente en las licitaciones (subcontratación o venta a los proveedores norteamericanos que sí participan en las licitaciones).



Muchas gracias

