

“¿Cómo venderle al Gobierno de los Estados Unidos con el TLC”

José Luis Cano Cáceres
Vice Ministerio de Comercio Exterior
26 de enero del 2011

Información General del Perú en el Mundo



Agenda de las Negociaciones Comerciales Internacionales

OMC

EFTA

Rusia

Un Mercado con más de 4 mil millones de habitantes con un PBI superior a los US\$ 56 mil millones.

Canadá

EE.UU.

Europea

Marruecos

China

Corea

Japón

México

ACE 8

CARICOM

América Central

CART

Tailandia

APEC

Estos países representan el 95% de las exportaciones peruanas al mundo.

MERCOSUR

ACE 58

Chile

Sudáfrica

TPPA

Australia

Nueva Zelanda



Acuerdos en vigencia



Acuerdos que entrarán en vigencia



Acuerdos en negociación

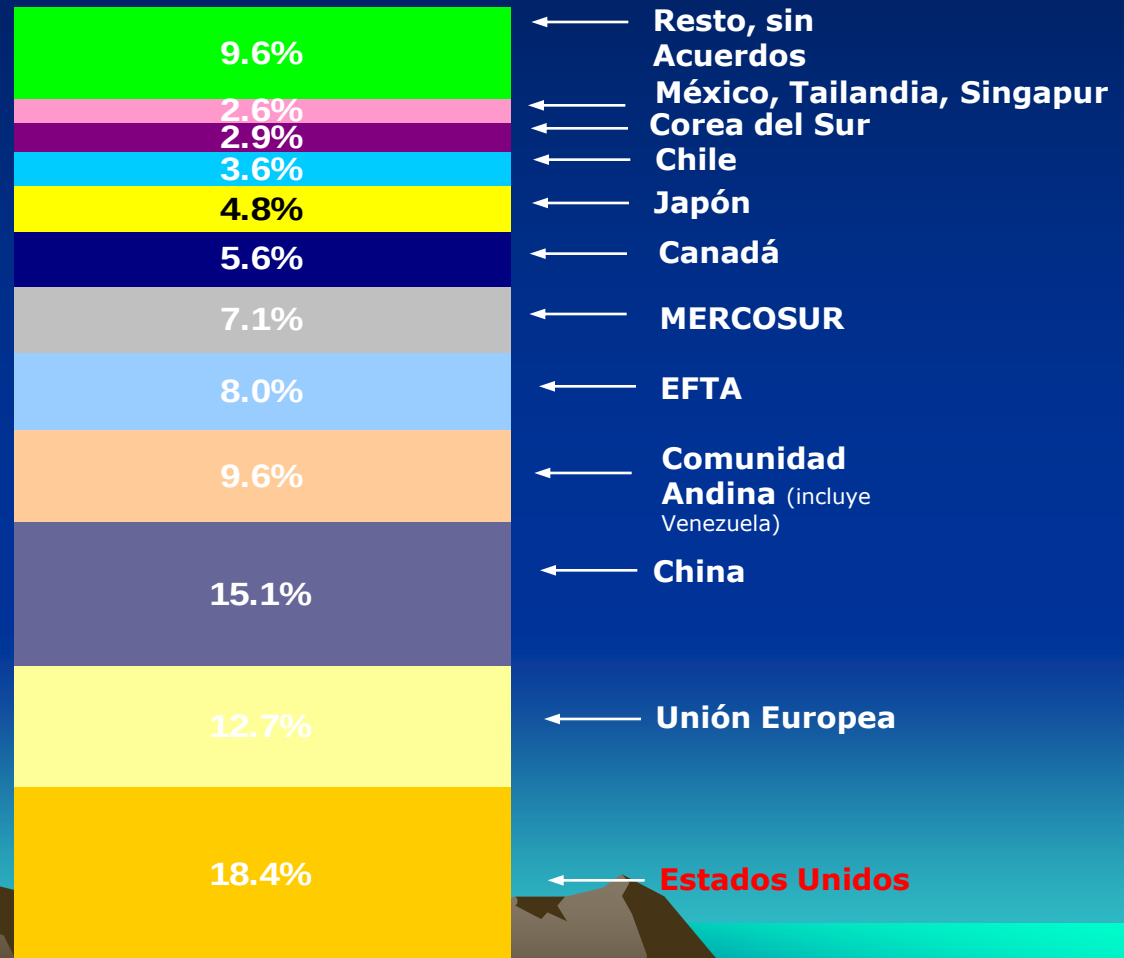


Negociaciones futuras

El Perú rumbo al acceso preferencial de los mercados internacionales

Composición de las exportaciones para el año 2010
(en % del total)

Aproximadamente el 95% del intercambio comercial peruano se realizará bajo Acuerdos preferenciales



Perú en la Economía Mundial

Negociaciones Comerciales Internacionales

- Mejorar las condiciones de acceso a los mercados externos, conformar mercados ampliados (**aumentar exportaciones**).
- Brindar reglas y disciplinas claras y previsibles para el comercio exterior (**atraer inversiones**).

Desarrollo de Comercio

- Plan Nacional de Exportación (PENX) además del PERX, POS, POP, POM y CERX).
- Desarrollo de clusters y cadenas productivas.
- Plan Maestro de Facilitación del Comercio.
- Desarrollo de Cultura exportadora y Plan de Trabajo Regional.
- Infraestructura física (carreteras, puertos, aeropuertos, conectividad).

TLC Perú – Estados Unidos



Estados Unidos es el mercado más grande del mundo



En términos del PBI

Fuente: Universidad de Brigham

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.
- Sólo como referencia, el valor de los mercados de contratación pública 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.



¿En qué consiste el Capítulo sobre Contratación Pública del TLC?

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 norteamericanos, 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).



Umbrales

Las obligaciones del Capítulo se aplican a partir de determinados montos conocidos como “**umbrales**”, que para el período 2010 – 2011 son:

Nivel de Gobierno	Bienes y Servicios	Servicios de Construcción
Federal	US \$203,000	US \$7,804,000
Sub Federal (Estados)	US \$554,000	US \$7,804,000
Empresas Públicas	US \$250,000	US \$7,804,000



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 subcontratar 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;
- **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 de los Estados Unidos

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

<http://www.tlcperueeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=229&ncategoria2=230>



FEDBIZOPPS.GOVFederal
Business
Opportunities

E-GOV USA.g

Home

General Info

News

Opportunities

Agencies

Privacy



Welcome to FBO.gov, the U.S Government's one-stop virtual marketplace. Through this single point-of-entry, commercial **vendors** and government **buyers** are invited to post, search, monitor, and retrieve opportunities solicited by the entire Federal contracting community.

**Find Opportunities**

NO REGISTRATION REQUIRED

[Advanced Search](#) ▶ [View By Agency](#) ▶

QUICK SEARCH

[Advanced Search](#)**RECOVER**FBO now contains Recovery ar
Reinvestment Act actions.[SEARCH RECOVERY OPPORTUNITIES](#)[SEARCH RECOVERY AWARDS](#)**DEMONSTRATION VIDEOS**

Training videos are now available



Internet

★ Find Business Opportunities **★ General Information**

- ▶ Section 508 Vendor Notice
- ▶ Interface Description
- ▶ Management Responsibility
- ▶ Frequently Asked Questions

★ Privacy and Security Statement

- ▶ Privacy and Security Statement

★ FedBizOpps News

- ▶ What's New?
- ▶ FBO Awards
- ▶ 508 Compliance

FedBizOpps.gov is the single government point-of-entry (GPE) for Federal government procurement opportunities over \$25,000. Government buyers are able to publicize their business opportunities by posting information directly to FedBizOpps via the Internet. Through one portal - FedBizOpps (FBO) - commercial vendors seeking Federal markets for their products and services can search, monitor and retrieve opportunities solicited by the entire Federal contracting community.

FedBizOpps
BUYERS**FedBizOpps**
VENDORS**★ Rel**

- ▶ Bus
- ▶ Cerr
- ▶ Derr
- ▶ Fed
- ▶ Fed
- ▶ Fed
- ▶ First
- ▶ Minc
- ▶ SUE
- ▶ Ven

★ Con

- ▶ Er
- ▶ Pr

65 - Training aids & devices
70 - General purpose information technology equipment
71 - Furniture
72 - Household & commercial furnishings & appliances
73 - Food preparation and serving equipment

[Additional information on Classification Codes](#)

Search by NAICS Code:

All Codes
111 - Crop Production
112 - Animal Production
113 - Forestry and Logging
114 - Fishing, Hunting and Trapping

Filter NAIC

Search by Agency:

All Agencies
Administrative Office of the U. S. Courts
Agency for International Development
American Battle Monuments Commission
Architect of the Capitol

Show Offices for Selected Agencies

Start Search

Clear Form

go

ent

FedBizOpps.gov is the single government point-of-entry (GPE) for Federal government procurement opportunities over \$25,000. Government buyers are able to publicize their business opportunities by posting information directly to FedBizOpps via the Internet. Through one portal - FedBizOpps (FBO) - commercial vendors seeking Federal markets for their products and services can search, monitor and retrieve opportunities solicited by the entire Federal contracting community.



★ Related Links

- ▶ [Business Partner Network \(BPN\)](#)
- ▶ [Central Contractor Registration \(CCR\)](#)
- ▶ [Demo FBO](#)
- ▶ [Federal Agency Business Forecasts](#)
- ▶ [Federal Assets Sales](#)
- ▶ [Federal Grants](#)
- ▶ [Firstgov](#)
- ▶ [Minority Business Development Agency](#)
- ▶ [SUB - Net \(Subcontracting Opportunities\)](#)
- ▶ [Vendor Notification Service](#)

★ Contact Information

- ▶ Email: fbo.support@gsa.gov
- ▶ Phone: 877-472-3779 (Toll Free)



Business Opportunity go

Vendors Links

[FBI Home Page](#)[Vendor Feedback Email](#)[Vendors User Guide](#)

General Information

[FBI on 508 Vendor Notice](#)[Face Description](#)[Management Responsibility](#)[Recently Asked Questions](#)

Contact Information

[Email: fbo.support@gsa.gov](mailto:fbo.support@gsa.gov)[Phone: 877-472-3779 \(Toll Free\)](tel:877-472-3779)

zOpps Home

[zOpps Home](#)[zOpps Buyers](#)[zOpps Vendors](#)

Vendor Notification Service

Disclaimer: This service is provided for convenience only and does not serve as a guarantee of notification service are ultimately responsible for reviewing the [Federal Business Opportunities](#) site for all information acquisitions.

Privacy Act Routine Uses (5 USC § 522a as amended): Disclosure (or providing) the requested information [FBO Privacy and Security Statement.](#)

Sign up to receive procurement announcements from the Federal Business Opportunities (FBO). After submitting the following announcements by email:

- Presolicitation and their modification
- Notices of solicitation and solicitation amendment releases
- General procurement announcements

Three options are available:

1. Register to receive all notices from [solicitation number](#).
2. Register to receive all notices from [selected organizations and product service classifications](#).
3. Register to receive [all procurement notices](#).



Vendors

Federal Business Opportunities



Acquisition Notification Service Subscription Form

Disclaimer: *This service is provided for convenience only and does not serve as a guarantee of notification. Subscribers to this list service are ultimately responsible for reviewing the [Federal Business Opportunities](#) site for all information relevant to desired acquisitions.*

Your E-mail address: *(Use full email address in the form of account@mailserver; ex: testacct@aol.com)*

****Required****

Notes On some browsers, it may be necessary to

(Please choose all that apply)

Select Procurement Classification Code:

All Classcodes

Llenar formulario

Select Procurement Classification Code:

All Classcodes
10 – Weapons
11 – Nuclear ordnance
12 – Fire control equipment
13 – Ammunition & explosives

[Additional information on Classification Codes](#)

Llenar formulario

Select NAICS Code groups to display codes for:

All codes
111 – Crop Production
112 – Animal Production
113 – Forestry and Logging
114 – Fishing, Hunting and Trapping
115 – Support Activities for Agriculture and Forestry
211 – Oil and Gas Extraction
212 – Mining (except Oil and Gas)
213 – Support Activities for Mining
221 – Utilities

Display full codes for selected part

Select Set Aside Type:

All Set Aside Types

8a Competitive

N/A

Partial HBCU

Partial HUB-Zone

POP_ZIP:

Select Agency:

All Agencies

Administrative Office of the U. S. Courts

Agency for International Development

American Battle Monuments Commission

Architect of the Capitol

Show Offices For the Selected Agency

Subscribe to Mailing List

Clear Form

Llenar formulario

Otras Páginas Web de Interés

- Información general a nivel federal: <http://acqnet.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.state.ak.us/local/akpages/ADMIN/das/pu/>
- Arizona: <http://www.azspo.az.gov>
- Arkansas: http://www.arkansas.gov/dfa/procurement/pro_index.html
- California: <http://www.pd.dgs.ca.gov>
- Colorado: <http://www.gssa.state.co.us>
- Connecticut: http://www.das.state.ct.us/Purchase/portal/portal_home.asp
- 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://regassist.iowa.gov/business_with_state/index.html



Sitios Web de los Estados (III)

- Kansas: <http://da.state.ks.us/purch/>
- 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.comm-pass.com> and <http://www.mass.gov/?pageID=mq2topic&L=3&L0=Home&L1=Business&L2=Selling+to+the+Government&sid=massgov2>
- 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.dfa.state.ms.us/Purchasing/OPT.html>
- Missouri: <http://oa.mo.gov/purch/>
- Montana: <http://gsd.mt.gov/osbs/default.asp>
- Nebraska: <http://www.das.state.ne.us/materiel/purchasing/>
- Nevada: <http://purchasing.state.nv.us/>
- New Hampshire: <http://www.state.nh.us/das/purchasing/index.html>
- New Jersey: <http://www.state.nj.us/treasury/purchase/>
- New Mexico: http://www.generalservices.state.nm.us/spd/spd_how.html
- 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](http://www.ok.gov/DCS/Central_Purchasing/index.html)
- Oregon: <http://www.oregon.gov/DAS/SSD/SPO/index.shtml>
- Puerto Rico: <http://www.gobierno.pr/asg/inicio/>
- Pennsylvania: <http://www.dgs.state.pa.us>
- Rhode Island: <http://www.purchasing.ri.gov/RIVIP/Home.asp>
- South Carolina: <http://www.procurement.sc.gov/>
- 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.

Florida

- Representa 4 veces las contrataciones totales que lleva a cabo el Perú como país y es donde existe mayor población peruana y un predominio en el uso del idioma español.
- Oportunidades de negocio / resultados de adjudicaciones de contratos:
http://vbs.dms.state.fl.us/vbs/search.criteria_form.
- Recepción en cuenta de correo electrónico de convocatorias en los rubros de interés previamente elegidos por los proveedores:
http://vbs.dms.state.fl.us/vbs/main_menu
- Normas respectivas:
http://dms.myflorida.com/business_operations/state_purchasing/documents/forms_references_resources/purchasing_memos_rules_and_statutes.
- Inscripción en Registro: <https://vendor.myfloridamarketplace.com/>
- Herramientas e información útil adicional:
http://dms.myflorida.com/business_operations/state_purchasing/myflorida_marketplace/mfmp_vendors

Preguntas que deben hacerse las empresas que quieran vender sus productos a los Estados Unidos

- ¿Qué es lo que mi empresa tiene que ofrecer?
- ¿Cuáles son las diferencias que posee mi producto frente al del resto de mis competidores y por qué las entidades norteamericanas deberían adquirirlo?
- ¿Cómo el producto de mi empresa puede satisfacer la necesidad de una entidad norteamericana?
- ¿Cuáles son las oportunidades actuales que existen para mi empresa en el mercado norteamericano?
- ¿Cómo contactarse con un socio norteamericano?
- ¿Cuál debe ser mi estrategia de mercado?



Aspectos generales a tomar en consideración

- Se debe establecer una **relación de confianza** tanto con las entidades norteamericanas así como con los socios comerciales en caso de participar a través de sub contratación, consorcios, joint ventures u otras formas asociativas.
- Se recomienda que las empresas peruanas se contacten directamente con los oficiales norteamericanos responsables de llevar a cabo las licitaciones.
- Resulta muy recomendable el envío de muestras, participar en ferias, exhibiciones y demás eventos de interés a fin de dar a conocer el producto de mi empresa. Es decir, promocionar adecuada y oportunamente el producto.
- Es muy útil poseer una página web donde se detalle las características de mi producto, y de preferencia que la misma se encuentre en idioma inglés.



Aspectos puntuales a tomar en consideración durante la licitación

- Se debe revisar detenidamente los requisitos de la licitación. En caso de dudas, dirigirse al oficial responsable.
- Se debe respetar estrictamente los plazos establecidos en las bases así como cumplir exactamente con todos los requisitos y condiciones de participación solicitados.
- Posibilidad de remisión de las ofertas vía fax o correo electrónico.
- Revisar los contratos adjudicados anteriormente a fin de conocer cuáles son las entidades compradoras de interés, cantidad de los productos demandados y saber quiénes son las empresas de la competencia.



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 al Gobierno 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.tlcperueeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=229&ncategoria2=230>



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

- Canadá: www.merx.com
- Singapur: www.gebiz.gov.sg
- EFTA: (Noruega, Islandia, Suiza y Lichenstein):
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 los Gobiernos de:

- Canadá: http://www.mincetur.gob.pe/tlcperu-canada/cierre_negociacion.html
- Singapur: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=1040>

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

Existe un estudio para la identificación de oportunidades de negocio en la UE (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 participen en las licitaciones).



Muchas gracias

