

Compras Gubernamentales

en el Reino Unido



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Introducción

El sector público del Reino Unido licita al año cerca de 230 000 millones de libras en concursos públicos. Este incluye áreas y agencias del gobierno central, organismos públicos no departamentales, instituciones locales (trusts), el NHS (Servicio Nacional de Salud), las Asambleas de Gales e Irlanda del Norte, universidades, municipios y ayuntamientos.

Con el objetivo de impulsar a las empresas en crecimiento, el Gobierno tiene como meta adjudicar el 25% a medianas y pequeñas empresas para el 2015, lo que significa 57 500 millones de libras en oportunidades de negocio para pymes. Se hace notar que en el 2014 se destinaron 33 800 millones de libras.

El Reino Unido, como país miembro de la Unión Europea cumple con las disposiciones legislativas en materia de contratación pública, implementándolas a su propio ordenamiento jurídico nacional.

Desde el 1° de marzo del 2013 las empresas peruanas pueden participar en las licitaciones convocadas por entidades estatales europeas, gracias al Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y la Unión Europea (UE)

Bien es cierto que los procedimientos pueden ser complicados para las empresas que no pertenecen a la UE, ya que es un mercado muy competitivo.

Sin embargo, se puede decir, que existe un alto potencial para que las empresas peruanas compitan con empresas europeas, entrando al mercado con precios bajos, pero para que se tenga éxito a la hora de postular se debería contar con un fuerte componente local, ya sea en forma de socio o bien de presencia a través de establecimiento en el país, aportando experiencia especializada en el sector al que se quiere postular.

La información sobre los proyectos es accesible a todo el mundo, el problema reside en no contar con una estrategia de seguimiento de los proyectos que salen a concurso, lo cual no permite conocer con suficiente anticipación los requisitos necesarios para poder postular.

Asimismo, es fundamental conocer quien ganó el proyecto, los criterios de selección de la empresa adjudicataria o si necesita subcontratar a alguna otra empresa, es información necesaria que se debe considerar, permitiendo a las empresas dirigirse a los adjudicatarios principales y ofrecer sus servicios de contratación.



Índice

Introducción 2

01. Procedimientos de Contratación	6
1.1. Tipos de procedimientos:	6
1.2. Los Acuerdos Marco (Framework Agreement):	9
1.3. Subasta electrónica:	9
02. Qué Montos Aplicar en Función de las Normas de la UE	10
03. EL Proceso de Licitación	12
3.1. Obtener información sobre las licitaciones fallidas	13
3.2. Solicitud de un acuerdo de no divulgación	13
04. Cómo llegar a ser Suministrador a través del CCS	14
05. Proceso para Participar en las Licitaciones Estatales	16
06. Publicación de las Licitaciones	18
6.1. Tenders Electronic Daily (TED):	18
6.2. Buscador de Contratos (Contracts Finder)	19
6.3. Compete For:	19
6.4. Department of Transport	20

6.5. Enterprise Europe Network	20
6.6. Constructionline	20
6.7. Small Business Research Initiative	21
07. Papel del Sector Público	22
08. Cómo Responder a una Oportunidad de Licitación	24
09. Información Relevante	26
9.1. eMarketPlace	27
9.2. E-certis	27
9.3. Tenders Direct	28
9.4. Empresas que ofrecen asesoramiento	28
9.5. Información relevante por Sectores	28
10. Factores que debe Considerar la Empresa Participante	30
11. Anexos	32
12. Bibliografía	42



01

Procedimientos de Contratación



Es posible que se tenga que pasar por uno de los siguientes procedimientos oficiales de contratación si la empresa hace una oferta para ganar un concurso de licitación con el sector público.

En el caso de que se utilice el buscador de proyectos, el propio anuncio de la licitación indicara el tipo de procedimiento.

1.1 Tipos de procedimientos:

a) Procedimiento abierto (Open)

Es un proceso de licitación de una sola etapa, donde se invita a todos los proveedores de servicios interesados que respondieron al aviso del Official Journal of the European Union (OJEU) para que presenten una oferta en una fecha determinada. Todas las ofertas serán evaluadas antes de adjudicar el contrato.

Este procedimiento es utilizado por ayuntamientos y municipios (local councils).

El plazo mínimo para la presentación de las ofertas es de 52 días a partir de la fecha de publicación del anuncio del concurso para la licitación. Si se ha publicado un anuncio de información previa, ese plazo puede acortarse a 36 días.

b) Procedimiento restringido (restricted)

Este proceso consiste en dos etapas, donde los contratistas que expresen un interés en la licitación serán preclasificados siguiendo unos criterios de selección:

- La primera etapa consiste en que los proveedores interesados rellenen un cuestionario
- En la segunda etapa, se les invita a los preseleccionados a presentar una oferta cumpliendo una serie de requisitos. Estas ofertas serán evaluadas y posteriormente se adjudicará el contrato.

El plazo para poder participar en el proceso de licitación es de 37 días a partir de la

publicación del anuncio del proyecto. A continuación, el adjudicador (contratista), selecciona como mínimo 5 candidatos, que disponen de un plazo de 40 días a partir de la fecha de envío de la invitación para presentar una oferta. Ese plazo puede acortarse a 36 días si se ha publicado un anuncio de información previa.

En los casos urgentes los poderes públicos pueden fijar un plazo de 15 días para recibir las solicitudes de participación y de 10 días para la presentación de las ofertas.

c) Procedimiento de diálogo competitivo (competitive dialogue)

Este procedimiento se utiliza para las licitaciones más complejas. Después de un proceso de selección hay un proceso de diálogo donde se negocia con los proveedores y se invita a estas compañías a presentar las mejores ofertas, posteriormente estas son evaluadas y el contrato se adjudica.



Tras la publicación del concurso para licitación, las empresas interesadas tienen 37 días para solicitar su participación. El poder adjudicador debe invitar a un mínimo de 3 empresas. Para mantener un diálogo. Una vez concluido el diálogo, los candidatos presentan su oferta final.

Los operadores de servicios públicos de agua, energía, transportes y servicios postales no pueden hacer uso del diálogo competitivo

d) Procedimiento negociado (negotiated)

Existen dos tipos: con o sin previo aviso. En el primero la autoridad no está

obligada a publicar la licitación en el Official Journal of the European Union (OJEU), y puede negociar directamente con el suministrador de su elección. Si existe previo aviso es necesario publicar la licitación en el OJEU. Podrían existir diferentes partes interesadas, pero solamente las escogidas por la autoridad serán invitadas a la licitación.

En este procedimiento los poderes públicos invitan a un mínimo de 3 empresas con las que se negocian las condiciones del contrato. El plazo para solicitar la participación es de 37 días y en los casos de suma urgencia, el plazo puede acortarse a 15 días (o a 10 días si el anuncio se remite por vía electrónica).



1.2 Los Acuerdos Marco (Framework Agreement):

Si una organización del sector público considera que va a necesitar determinados bienes o servicios, pero no sabe con exactitud lo que va a necesitar o cuando lo va a necesitar, pueden pre-seleccionar a un grupo de suministradores aprobados (approved suppliers), que serán avisados cuando el servicio lo requiera. Esto es a lo que se conoce como “acuerdo marco”.

Para ello, la organización pública invitará a los posibles suministradores a presentar

su oferta y elegirán a la empresa más idónea para realizar el trabajo, estableciendo los contratos individuales para el periodo de vigencia del Acuerdo Marco.

Si hay más de un posible suministrador en el Acuerdo Marco, se podría realizar una mini competición para decidir la empresa seleccionada. Este tipo de acuerdos suelen durar un máximo de cuatro años.

1.3 Subasta electrónica:

También se puede adjudicar contratos mediante subasta electrónica. Antes de empezar la subasta, la entidad adjudicadora debe proceder a una primera evaluación completa de las ofertas, a fin de limitar la participación exclusivamente a las ofertas admisibles.

La invitación a participar en la subasta debe indicar la fecha y la hora de la subasta y el número de rondas de ofertas. Asimismo, debe indicar la

fórmula matemática que determinará las reclasificaciones automáticas. En cada ronda de ofertas los licitadores deben poder comprobar su clasificación en relación con sus competidores, sin conocer la identidad de estos.

La subasta electrónica no puede utilizarse para determinados tipos de proyectos, como los de elaboración de proyectos de obras (por ejemplo, los planos arquitectónicos de un edificio).



02

Qué Montos Aplicar en Función de las Normas de la UE

Con el fin de establecer condiciones de igualdad para las empresas, la legislación de la UE establece una serie de normas que se deben cumplir.

Estas normas, que se incorporan al Derecho de cada país, afectan a las licitaciones cuyo valor monetario supera una determinada cantidad (ver en el Anexo 1 cuáles son los rangos). Las licitaciones que superan estos límites suelen despertar un mayor interés, ya que el valor de los proyectos anima a las empresas a presentar ofertas fuera de su propio país.

En las licitaciones de valor más reducido se aplican las normas de carácter nacional, respetando los principios de la legislación de la UE. Los procedimientos para los proyectos por un valor inferior al rango pueden simplificarse en comparación con las licitaciones abiertas a toda la UE.





03

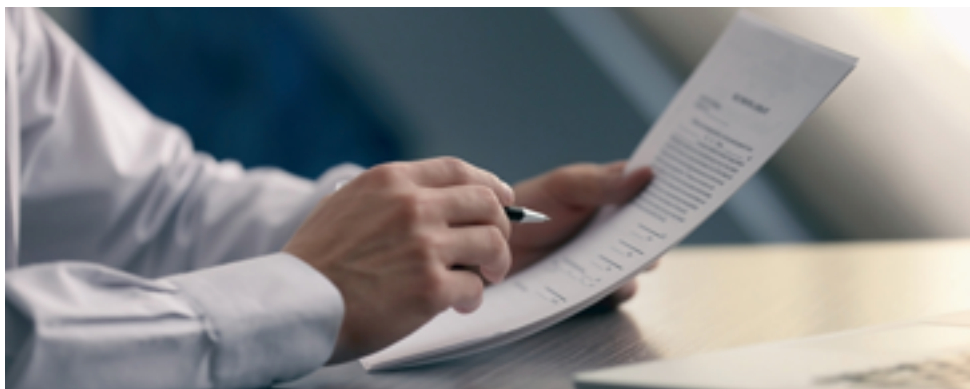
El Proceso de Licitación

Una vez se tenga conocimiento de un proyecto atractivo, hay que leer el pliego de condiciones (tender documentation) para decidir si se tiene capacidad para llevar a cabo el trabajo. Antes de presentar la oferta se podría remitir al organismo que convoca el concurso el interés por la licitación (expression of interest). Se trata de una etapa inicial del procedimiento de licitación que ayuda al convocante a ver quién está interesado en presentar una oferta, solicitar información adicional y crear una lista de posibles suministradores (suppliers).

La formación de un consorcio con uno o varios socios locales es una opción a considerar, sobre todo para aquellas empresas con presencia en forma de filial en el Reino Unido. La documentación sobre la que se compone es variada por lo que se requiere asesoría legal y fiscal especializada. Para más información sobre consorcios se puede acceder a la Guía del Cabinet Office -Tendering as Consortium-.

Si la empresa es preseleccionada recibirá una invitación para que presente una oferta (invitation to tender) en la que se proporcionará información sobre cómo proceder y que documentos son necesarios para presentarse en una fecha determinada. El precio que ofrece en la oferta será vinculante si finalmente la empresa gana el concurso. El organismo público a parte de considerar el precio, también tiene en consideración otro tipo de aspectos como: políticas de sostenibilidad para el medioambiente, calidad, experiencia en el sector, propuestas de emisión de facturas y pagos, y calendario de ejecución (timetable).

Una vez que la adjudicación del proyecto se ha realizado, el organismo licitante se compromete por medio de un contrato con la empresa seleccionada en base al borrador del contrato propuesto (draft of proposed contract) incluido en los documentos de la licitación.



La notificación de la adjudicación del contrato (contract award notice), será publicada en el OJEU en un periodo no mayor de 3 meses desde la fecha de adjudicación.

Puede haber un documento adicional al contrato, en el que se describen: alteraciones o supresión del alcance o términos del contrato, acordados mutuamente entre las partes.

3.1 Obtener información sobre las licitaciones fallidas

Si una empresa no consigue la licitación y quiere averiguar la razón por la cual no fue elegida, se puede solicitar un "Freedom of Information Act Request", pero puede que se tenga que pagar por ello. Los organismos públicos deben explicar las

razones dentro de los 20 días siguientes a la solicitud.

Todos los contratos en el sector público están regidos por el Freedom of Information Act (Ley de Protección de Datos).

3.2 Solicitud de un acuerdo de no divulgación

Si la empresa concursante considera que alguna de la información proporcionada es comercialmente delicada, se podría solicitar un acuerdo para que no sea divulgada

(non-disclosure agreement). Para saber más sobre qué información está exenta del Freedom of Information Act se puede consultar la Guía publicada por la Intellectual Property Office.



04

Cómo llegar a ser Suministrador a través del CCS



El Crown Commercial Service (CCS) proporciona contratos a empresas privadas con el sector público. Este organismo es el responsable de mejorar la actividad comercial y de compras del sector público en el Reino Unido.

Mediante los acuerdos con el CCS, los clientes pueden adquirir bienes y servicios siempre que cumplan la normativa de contratación pública de la UE y el Reino Unido.

Si una empresa quisiera vender bienes y servicios al sector público del Reino Unido, debe familiarizarse con la Guía de pymes que facilita el gobierno, con consejos para pequeñas y medianas empresas:

Los contratos con el CCS cubren servicios de:

- Comunicación.
- Construcción.
- Comercio.
- Energía.

- Tecnología.
- Servicios de oficina.
- Flotas.
- Impresión.
- Gestión de propiedades.
- Servicios profesionales (incluido el trabajo temporal).
- Investigación.
- Viajes.

Adicionalmente, es aconsejable tener conocimiento de la Normativa Regulatoria en materia de licitaciones de la Legislación Europea y del Reino Unido, para trabajar de una manera más eficiente en las licitaciones.

Por último, se debe tener en cuenta que tanto Escocia como Gales e Irlanda del Norte tienen sus propias páginas web para suministrar al sector público.



05

Proceso para Participar en las Licitaciones Estatales

Cuando se determinen nuevos productos o servicios, o bien cuando un proyecto vigente necesita ser renovado, el CCS debe seguir un proceso formal para cumplir las

directrices fijadas por la Unión Europea en materia de licitación (EU Procurement Directives).



Las oportunidades de negocio en compras gubernamentales se publican en el Official Journal of the European Union (OJEU).

Sólo se puede acceder a las licitaciones a través de los anuncios publicados por el OJEU para poder ser uno de los suministradores del sector público en el Reino Unido.

Que una compañía exprese su interés por un proyecto publicado no significa que se le haya otorgado el mismo, es decir, existe un proceso para la adjudicación de los proyectos anunciados en la página del Tenders Electronic Daily (TED).

Cualquier empresa perteneciente a la UE puede expresar su interés, siempre y cuando cumpla con los criterios establecidos para la adquisición. Los detalles de cómo registrar el interés en una licitación se mostrarán en el anuncio de licitación publicado en el OJEU. No existen gastos de gestión por participar en los procesos de licitación. Las compañías que

quieren prestar sus servicios o vender sus bienes, simplemente pagan una comisión basada en el valor de las ventas que realicen a través del acuerdo. La comisión que se aplica a las empresas variará según el proyecto, pero se puede decir que se encuentra alrededor del 0,33%.

Nota: Una vez que un contrato es adjudicado, la norma establece que no se puede añadir otro proveedor. Para ello, habrá que esperar la próxima licitación. Las nuevas adquisiciones suelen comenzar con varios meses de antelación a la fecha en que expira el contrato actual.

De no existir licitaciones inmediatas para el sector de interés, es posible acceder como proveedor de la (s) empresa (s) adjudicatarias de licitaciones anteriormente convocadas.

En caso exista el interés en oportunidades de subcontratación el proveedor debe ponerse en contacto con la empresa que ganó el concurso directamente.



06

Publicación de las Licitaciones



Se pueden encontrar oportunidades para participar en licitaciones de compras gubernamentales a través de varios portales, los cuales muestran alertas relevantes en función de cada área de negocio. A continuación, se citan los principales:

6.1 Tenders Electronic Daily (TED):

Es la versión en línea de OJEU.

TED consiste en la búsqueda de proyectos del sector público de importes iguales o superiores a GBP 100 000 en todos los países de la UE. Para proyectos de menor envergadura se emplea el Contracts Finder descrito a continuación.

En el Anexo 2 (actualizado diariamente) se muestran una serie de anuncios publicados por el Reino Unido en el portal TED.

6.2 Buscador de Contratos (Contracts Finder)

Permite ver todas las ofertas del sector público en curso por un valor de más de GBP 10 000, para licitaciones ya adjudicadas y futuras. Se actualiza automáticamente cada noche del día de la semana, con nuevos avisos publicados en TED.

Puntos a considerar de los Contracts Finder: (Ver anexo 3)

- Búsqueda de oportunidades en diferentes

sectores con el fin de identificar nuevos proyectos de interés.

- Búsqueda detallada de licitaciones y proyectos anteriores.
- Es posible suscribirse para recibir actualizaciones por correo electrónico.
- No es necesario una cuenta para buscar y aplicar a las diferentes ofertas.

6.3 Compete For:

El Compete For (ver anexo 4) publica las ofertas vinculadas a algunas de las principales organizaciones públicas y del sector privado (Transport of London, Crossrail,

entre otros). Al registrarse se recibirá notificaciones que tengan relación con el perfil registrado. Este portal puede también utilizarse para buscar socios comerciales.



6.4 Department of Transport

Este portal (ver anexo 5) recoge las políticas de compra y licitaciones del Ministerio de Transportes.

6.5 Enterprise Europe Network

Es el portal (ver anexo 6) de la Comisión Europea, el cual ofrece oportunidades de negocio en 600 Organizaciones en 50 países.

6.6 Constructionline

Es el programa (ver anexo 7) que lanza el Reino Unido para empresas relacionadas con el sector de la construcción. Como miembro, se tiene acceso a 2 500 organismos compradores. Está abierto a cualquier empresa, pero está más focalizado para aquellas establecidas en el país. Requiere registrarse y tiene una cuota anual de GBP 90.



6.7 Small Business Research Initiative

Programa lanzado por Technology Strategy Board, organismo público dependiente del Department for Business, Innovation and Skills. Ofrece oportunidades a empresas innovadoras para alcanzar soluciones en el sector público. Aunque se pueden registrar todo tipo de empresas las oportunidades suelen estar dirigidas a las pymes.

Estos portales le darán información acerca de oportunidades de licitación y más detalle de los proyectos que lanza el gobierno y el sector público.

También se puede ver la cartera de proyectos a través del portal de licitaciones del CCS (ver anexo 8 licitaciones al 24 de marzo del 2015).



07

Papel del Sector Público

- 1) No puede discriminar a ninguna empresa por el hecho de estar registrada en otro país de la UE.
 - 2) Debe abstenerse de hacer referencia a marcas comerciales o patentes concretas al describir las características de los productos y servicios que desean adquirir.
 - 3) Está obligado a aceptar los documentos justificativos expedidos por otro país de la UE1, siempre que ofrezcan el mismo nivel de garantía.
 - 4) Debe entregar información relativa a las licitaciones a disposición de cualquier empresa interesada, con independencia de cuál sea el país de la UE2 en el que esté registrada.
- b) Su negocio se encuentre bajo administración judicial.
 - c) Haya sido declarada culpable de una falta grave.
 - e) No haya pagado los impuestos o las cotizaciones a la seguridad social.

Es preciso mencionar que las instituciones públicas solo pueden adjudicar contratos sin antes publicar un anuncio de licitación en casos muy concretos, como son:

- Acontecimientos imprevistos.
- Contratos que, por razones técnicas solo pueden ejecutarse por una determinada empresa.
- Contratos excluidos por ley de la contratación pública (adquisición y/o alquiler de edificios existentes, contratos de trabajo, material de programas para difusión, entre otros).

El sector público además puede excluir de una licitación a cualquier empresa que:

- a) Esté en situación de quiebra o liquidación.

⁽¹⁾⁽²⁾ El papel del sector público debe tener el mismo tratamiento tanto para empresas de la Unión Europea como peruanas.



08

Cómo Responder a una Oportunidad de Licitación



Las licitaciones del CSS se realizan mediante la herramienta e-Sourcing: (ver anexo 9)

Una vez que te has registrado en eSourcing podrás participar en las oportunidades de licitación del CCS.

Para registrarse, se debe proporcionar la siguiente información:

- Nombre legal completo de la empresa.
- El DUNS, es un número único de nueve dígitos proporcionado gratuitamente a organizaciones por medio de Dun & Bradstreet (ver anexo 10).

- Perfil de la empresa (a lo que se dedica).
- Tamaño de la empresa.

Es aconsejable revisar la Guía de e-sourcing, para aquellos proveedores (suppliers) que desean participar en las oportunidades de licitación lanzadas por el CCS

Se puede encontrar más información sobre cómo responder a las oportunidades de licitación anunciadas en el portal del Crow Commercial Service (CCS), el cual es actualizado cada noche, en relación a las licitaciones que aparecen el portal del OJEU.



09

Información Relevante



9.1 eMarketPlace

Es recomendable que las empresas se registren en el Mercado Virtual del Gobierno (eMarketPlace).

eMarketPlace es una plataforma en línea para productos y servicios menos complejos, donde los clientes del sector público pueden solicitar una cotización y comprar a través de catálogos electrónicos. Esto permite a las empresas promocionar su capacidad de suministro sobre determinados bienes y servicios a nivel nacional o regional, sin la necesidad de pasar por un proceso de licitación.

Nota: El registro en este mercado electrónico ofrece la posibilidad de abastecer al sector público, pero no te hace ser un proveedor del Crown Commercial Service (CCS), es decir, no se te incluye en la lista de proveedores actuales a menos que se tenga algún acuerdo.

9.2 E-certis

Es una guía de los documentos y certificados que deben presentar las empresas licitadoras en los procedimientos de contratación pública.

E-certis (ver anexo 11) ayuda a las empresas a determinar qué documentos y certificados deben presentar al participar en licitaciones en países europeos, así como a los poderes adjudicadores de los países europeos a determinar qué documentos deben exigir o pueden aceptar.

Esta herramienta puede ser útil para:

a) Nuevos usuarios

b) Licitación transfronteriza

Se puede dar el que caso que los certificados tengan formatos diferentes en cada país al que se aplica.

c) Poderes adjudicadores

Hay que asegurarse que los documentos que cumplan los requisitos del pliego de condiciones en cuanto a su contenido y la administración que los expide.



9.3 Tenders Direct

Es el portal (ver anexo 12) facilitado por el OJEU, donde podrá ver de una manera personalizada que licitaciones se han llevado a cabo en los últimos años y

aquellas que se encuentran en curso, pudiendo encontrar la información por el sector que le interese.

9.4 Empresas que ofrecen asesoramiento

A continuación, se adjunta un listado de las empresas que ofrecen servicios de información y asesoramiento en procesos de licitación:

- BIP Solutions.
- Optimum Procurement.
- Source One Management.
- PA Consulting.
- In-tend.
- 80:20 Procurement Services.

9.5 Información relevante por Sectores

a) Agua

Water UK representa a todos los suministradores de servicios de aguas y alcantarillado en el Reino Unido. Para Escocia e Irlanda del Norte las publicaciones se realizan en sus propias páginas web.

b) Carreteras

Highways Agency es la agencia ejecutiva del Ministerio de Transportes. En su página web se encontrarán proyectos actuales, futuros y trámites a seguir para participar en ellos.

c) Ferroviario

Los portales de Crossrail y Network Rail recogen información sobre concursos y licitaciones. Nos encontramos también a Transport for London, el cual es el responsable del sistema de transporte de Londres.

d) Gas y Energía

Nos encontramos a National Grid, que suministra electricidad y gas en el Reino Unido.

e) Telecomunicaciones

El Ministerio de Cultura es el encargado de gestionar la banda ancha en el Reino Unido, cuya empresa encargada del servicio es Broadband Delivery UK.

f) Alimentación

El portar para poder seguir procesos de licitación es Food Standards Agency.



10

Factores que debe Considerar la Empresa Participante

a) La subcontratación:

Es una buena oportunidad para las pequeñas y medianas empresas de cara a acceder a las compras gubernamentales en el Reino Unido.

b) Es recomendable establecer relaciones con proveedores habituados a realizar licitaciones públicas, pudiéndose presentar conjuntamente a través de consorcios.

c) Es muy importante poder contactar con socios locales para poder entrar en el mercado. El poder asociarse a otras empresas será beneficioso para tener un mayor conocimiento sobre qué factores son relevantes en cada proyecto y los concursos a los que se puede acceder.

d) Conocer las agencias públicas, contactando con las personas a cargo de las contrataciones, conociendo sus presupuestos y que es lo que quieren.

e) Se debe dedicar tiempo y recursos para que sean fructíferas las relaciones bilaterales.





11

Anexos

Anexo 1: Normas de la UE según montos del concurso

Órganos de la administración central	
≥GBP 111 676	Contratos de suministro (sector de defensa: solo los enumerados en el anexo III de la Directiva 2013/23)
≥GBP 172 513	Contratos del sector de la defensa no enumerados en el anexo III de la Directiva 2013/23
≥GBP 3 322 012	Todos los contratos de obras
Otras administraciones públicas	
≥ GBP 172 513	Todos los contratos de suministro y de servicios
≥ GBP 3 322 012	Todos los contratos de obras

Para los operadores de servicios públicos de agua, energía, transportes y servicios postales, el rango de los contratos de

suministro y de servicios es de GBP 335 028. En los contratos de obras, es de GBP 3 322 012.

Anexo 2: Página principal del TED con ejemplos de proyectos anunciados para el Reino Unido (actualizado diariamente)

Este sitio forma parte de Comet

Título TED | Ayuda | Mapa del Sitio | Contacto | «Inicio» | Aviso jurídico importante

Ted·tenders electronic daily

Suplemento al Diario Oficial de la Unión Europea

español es

Inicio | Noticias | Estadísticas | Estadísticas | Estadísticas

TED | Noticias | Estadísticas

Inicio | Noticias | Estadísticas

Página de inicio de TED

¿Qué es TED?

TED (Tenders Electronic Daily) es el sitio en línea del "Suplemento al Diario Oficial de la Unión Europea", dedicado a la contratación pública europea.

¿Cómo puedo beneficiarme de TED?

TED proporciona acceso gratuito a oportunidades comerciales. Se actualiza 5 veces a la semana y cuenta con aproximadamente 1500 anuncios de contratación pública de la Unión Europea, el Espacio Económico Europeo y otros.

Puede navegar, buscar y seleccionar anuncios de contratación por país, región, sector comercial, etc.

La información sobre cada documento de contratación está publicada en los 24 lenguajes oficiales de la Unión Europea. Todos los anuncios de las instituciones de la Unión Europea están publicados en su totalidad en todos esos lenguajes.

¿Por qué debo registrarme en TED?

- Para acceder a todo el contenido de TED, incluido el análisis.
- Para personalizar los perfiles de búsqueda conforme a sus necesidades.
- Para recibir notificaciones de alerta por correo electrónico basadas en sus perfiles de búsqueda.
- Para personalizar los canales RSS en sus sitios web y en los lectores RSS.
- El registro y la utilización de TED son, y siempre serán, completamente gratuitos.

No mostrar esta información de nuevo:

[Regístrate aquí](#) [Continuar](#)

Inicio | Noticias | Estadísticas

Ejemplos de proyectos anunciados por el Reino Unido en la web TED

The screenshot shows the TED website interface. At the top, it says "Ted tenders electronic daily" and "Suplemento al Portal Oficial de la Unión Europea". Below this, there's a navigation bar with "Inicio", "Ayuda", and "Contacto". The main content area is titled "Resultados de la búsqueda" and shows a list of tenders from the United Kingdom. The table below summarizes the visible data:

Número de documento	Descripción	País	Fecha de publicación	Fecha límite
101001-2010	Reino Unido-Corwall: Obras públicas-módulo sobre suministros y servicios para	UK	24-03-2010	
101001-2010	Reino Unido-Corwall: Servicios de impresión para	UK	24-03-2010	
101001-2010	Reino Unido-Florrigton: Aparatos e instrumentos de seguridad	UK	24-03-2010	
101001-2010	Reino Unido-Dorset: Armas, municiones y sus partes	UK	24-03-2010	
101001-2010	Reino Unido-Dorset: Armas, municiones y sus partes	UK	24-03-2010	
101001-2010	Reino Unido-Herford: Maquinaria para partes de aviación	UK	24-03-2010	
101001-2010	Reino Unido-Plassey: Materiales de forastería	UK	24-03-2010	
101001-2010	Reino Unido-Leicester: Productos alimenticios diversos	UK	24-03-2010	

Anexo 3: Página principal de los contracts finder (página en construcción)

The screenshot shows the GOV.UK Contracts Finder website. The header includes the GOV.UK logo and a search bar. The main heading is "Contracts Finder". Below this, there's a "BETA" notice: "This part of GOV.UK is being rebuilt - find out what this means". The text explains that Contracts Finder lets users search for information about contracts worth over £10,000 with the government and its agencies. It lists the following uses:

- search for contract opportunities in different sectors
- find out what's coming up in the future
- look up details of previous tenders and contracts

It also states: "You can create an account to get email updates and save your searches. You can still search and apply for contracts without an account."

At the bottom, there is a green button that says "Start now >".

Anexo 4: Página principal Compete For

The screenshot shows the homepage of the CompeteFor website. At the top left is the CompeteFor logo, a stylized 'C' made of four colored triangles (green, yellow, red, blue). To its right is the text 'CompeteFor · Giving businesses access to supply chain contract opportunities'. Below the logo is a navigation menu with links: About, News, Announcements, Partners, Help, Useful Links, Supply Chain Summit, Events, and Notice to Users. There are 'REGISTER' and 'LOGIN' buttons. A contact box for 'MILNER' provides phone numbers: 0845 2177804 (UK), +44 845 2177804 (International), and 18001 0845 2177804. The main content area has a 'Welcome to CompeteFor' heading, followed by 'What is CompeteFor?' and a paragraph explaining the service. Below this is a 'In partnership with' section featuring logos for Crossrail, Thames Tideway Tunnel, Camden, and SOREC.

Anexo 5: Página principal Department of Transport

The screenshot shows the UK Government website (GOV.UK) with the Department of Transport page. The top navigation bar includes 'Departments', 'Worldwide', 'How government works', and 'Get involved'. Below the navigation is a search bar and a list of categories: Policies, Publications, Consultations, Statistics, and Announcements. The Department of Transport logo is on the left. On the right, there is a list of services: DVLA: get vehicle tax, HSD: find out more, Apply for a Blue Badge, Get an MOT test, and Book a driving test. Below this is a news story dated 25 March 2015, titled 'New £50 million package of passenger benefits on South West Trains'. The story text states: 'Department of Transport has reached an agreement with Stagecoach Group that will lead to a package of passenger improvements.' An image shows a woman and a man standing in front of a South West Train.

Anexo 6: Página principal Enterprise Europe Network

The screenshot shows the homepage of the Enterprise Europe Network. At the top, there is a navigation bar with the European Commission logo and the text "ENTERPRISE EUROPE NETWORK". Below this, a secondary navigation bar includes links for "Home", "About", "Services", "Events", "News & Media", and "Partner Groups". The main content area features a "Welcome to the Network" section with a sub-heading "Opening doors for European SMEs that want to grow". It includes a paragraph about the network's role in helping SMEs and a map of Europe with various colored markers. To the right, there is a search bar and a "Member's corner" section with a "Search" button. Below the search bar, there are sections for "Latest partnering opportunities" and "Register to receive free email alerts".

Anexo 7: Página principal Constructionline

The screenshot shows the homepage of Constructionline. At the top, there is a navigation bar with a "Login" button and links for "Contact Us", "Cookies", and "Search". The main content area features a "Constructionline - The common sense solution for both sides of the tender" section. Below this, there is a "Suppliers" and "Buyers" section with a "Sign up today" button. To the right, there is an "Acclaim" advertisement and a "Sign up today" button. Below the advertisement, there are sections for "What is FICOP?" and "What is SIPP?". At the bottom, there is a "Want to meet buyers face-to-face?" section with a "Sign up today" button.

Anexo 8: Página del CSS donde se publican las licitaciones del Reino Unido (actualizado cada noche)

En este portal encontraremos más información sobre los contratos que se encuentran en curso, pendientes de aprobación o aquellos que ya han sido asignados. Los contratos que aparecen en

la página del CSS dan más información sobre la adquisición de los contratos, vinculados con las publicaciones del OJEU y detalles sobre cómo presentar las ofertas.



Text size: A A A

Customer support call 0345 410 2222

Supplier support call 0345 010 3503

[Find an agreement](#)[Procurement pipeline](#)[Supplier search](#)[Category information and updates](#)[Public Sector re-use notices](#)

Procurement pipeline

We have a wide range of ongoing procurements in our pipeline that are being let on behalf of the public sector.

The longer term and wider government pipeline is available on [Contracts Finder](#) if .

Note: published dates are subject to change. Last updated on Tuesday 24 March 2015.


Procurements recently awarded

Category	Agreement	Code	Live
ICT	G-Cloud 6	RM1557vl	February 2015
Office	Postal Goods and Services	RM1063	March 2015
Energy	Natural Gas and Additional Services	RM1076	March 2015
Energy	Half Hourly Electricity	RM1075	April 2015
Office	Office Supplies for the Wider Public Sector	RM0703	March 2015

Se adjunta a continuación ejemplo de contratos pendientes de aprobación:

Category	Agreement
Fleet	Fleet Portal
ICT	Payroll Human Resources (HR) and Finances Services
Office	National Courier Services
Office	Dedicated Network Courier Services
Office	Seasonal Courier Services
Office	Print Vendor Partner
Office	Wider Public Sector Print Services
Professional Services	Social Care
Professional Services	Insurance Services
Property	Project Management and Full Design Team Services

Anexo 9: Página principal sobre la herramienta Esourcing



Register Here

Name:

Password:

[Forgot your Login Name or Password?](#)

Useful Links

- [Register for CCS eSourcing](#)
- [Procurement Guidance](#)
- [Help & Support](#)

Related External Links

- [Crown Commercial Service Portal](#)
- [Contracts Finder](#)
- [Tenders Electronic Daily \(TED\)](#)
- [SENAP](#)
- [Cabinet Office](#)

[Freedom of Information](#) | [Privacy Policy](#) | [Legal Notice](#)

Anexo 10: Página principal Dun & Bradstreet



Customer Services - Get Your Dun & Bradstreet D-U-N-S® Number

Get Your D-U-N-S Number

If you would like to obtain a Dun & Bradstreet D-U-N-S Number for your business, please complete and submit the form to the right and follow the on screen instructions below.

Please note we are only able to provide a D-U-N-S Number for businesses located in the UK, Ireland, The Netherlands, Belgium & Luxembourg.

There is no charge to obtain a Dun & Bradstreet D-U-N-S Number for your business and it can make it easier for your customers and suppliers to do business with you, some customers even require it of their suppliers. A Dun & Bradstreet D-U-N-S Number is a nine digit code assigned by us to identify unique business separate and distinct operations.

If you have any questions please contact local customer services or visit the [UK Customer Service Knowledge Base](#).

Please answer all the questions below

Your First Name:

Your Last Name:

Your Email Address:

Reason for Requesting Your D-U-N-S:

Your Business's Country:

Please complete the CAPTCHA below





Anexo 11: Página principal E-certis

Inicio Bienvenidos a e-Certis

Búsqueda

Manual

Folleto

Video explicativo (Download)

e-Certis

Bienvenido a e-Certis, el sistema de información que le ayudará a determinar los documentos y certificados que suelen solicitarse en los procedimientos de contratación pública en los 28 Estados miembros, un país candidato (Turquía) y los tres países del EEE (Islandia, Liechtenstein y Noruega).

¿Qué puede hacer e-Certis por usted?

Si su empresa es una empresa europea que desea presentar una oferta en respuesta a una licitación de otro país, o si usted forma parte de un poder adjudicador que debe evaluar una oferta extranjera, e-Certis puede ayudarle a saber qué información se solicita o facilita. Asimismo, puede ayudarle a determinar qué documentos del país socio se corresponden con los documentos y certificados exigidos a nivel local.

Busca con que introduzca la descripción del documento que busca o que consulte la base de datos utilizando los criterios de búsqueda de e-Certis, que permiten buscar a partir de palabras clave en su propia lengua.

Tenga presente que e-Certis es un instrumento de referencia y no un servicio de asesoramiento jurídico. No garantiza que un poder adjudicador reconocerá la validez de la información obtenida a raíz de una consulta. Es un simple herramienta de información que ayuda a determinar y reconocer los documentos y certificados más comúnmente solicitados en los procedimientos de contratación pública de los distintos Estados miembros.

La información contenida en la base de datos proviene de las autoridades nacionales y se actualiza periódicamente.

Para utilizar el sistema, pulse [aquí](#).

Para más información, póngase en contacto con el eCERTIS HelpDesk.

Anexo 12: Página principal Tenders Direct y ejemplos de licitaciones anunciadas en Reino Unido

tenders direct[®]
the smart way to win contracts

[HOW IT WORKS](#) [WHAT YOU GET](#) [WHAT IT COSTS](#) [TENDER SEARCH](#) [BLOG](#) [SUBSCRIBE](#) [LOG IN](#)

Tender Alert Service for the Public Sector

You are here: [Home](#) > Tender Search

Search for Tenders

We appreciate you want to be sure we can deliver opportunities that are relevant to your business, and we don't want you wasting time sifting through tenders - that's what we do.

Search for Tenders

Type in a specific keyword (eg legal)

Search

or search for tenders by category

Audio Visual

Cleaning

Clothing

Communications

Computing

Construction

Environment

Financial Services

Food

Furniture

Health Care

Industrial

Laboratory

Legal

Mgmt Consultancy

Marketing

Miscellaneous

Office Supplies

Printing

Recruitment

Security

Social/Community

Training

Transport

Further Search Options

→ [By Tender Reference](#)

→ [By Authority Name](#)

→ [Advanced Search](#)

Ejemplos de licitaciones del sector alimentario en el Reino Unido.

tendersdirect[®]
the smart way to win contracts

HOW IT WORKS WHAT YOU GET WHAT IT COSTS TENDER SEARCH BLOG SUBSCRIBE LOG IN

Tender Alert Service for the Public Sector

You are here: Home > Tender Search > Food > Food Products > Fish, Seafood

Search Results

Filter: Location: Status: Published:

66 records. Go to page of 4

?	Published	Title	Authority	Deadline
🔍	25/03/2015	UK-London, Hong Kong - meats, poultry, seafood, game and groceries required	Subscribers Only	37 days
🔍	25/03/2015	UK-London, China - suppliers of fresh foods and ingredients sought for long-term cooperation (SHORT DEADLINE)	Subscribers Only	5 days
■	25/03/2015	United Kingdom-Paisley, Supplier Excellence Awards	Subscribers Only	PN
■	24/03/2015	United Kingdom-Leicester, Miscellaneous food products	Subscribers Only	PN
🔍	23/03/2015	UK-London, China - fresh food & fruit sought by Shanghai imported food supermarket	Subscribers Only	37 days
🔍	19/03/2015	UK-London, Italy - drained shrimps in plastic tubs	Subscribers Only	5 days
🔍	12/03/2015	UK-London, France - frozen scallop meat required	Subscribers Only	92 days
■	28/02/2015	United Kingdom-Norampton, Multi-temperature food solutions	Subscribers Only	32 days



12

Bibliografía

- Intellectual Property Office: www.gov.uk/government/organisations/intellectual-property-office
- Public Contracts: Scotland: www.publiccontractsscotland.gov.uk
- Public Sector Procurement Portal for Welsh Suppliers and Buyers: www.sell2wales.gov.uk
- Unión Europea en materia de licitación: www.ojec.com/directives.aspx
- Official Journal of the European Union: www.ojec.com
- Compete For: www.competefor.com
- Constructionline: www.constructionline.co.uk/static/
- E-certis: www.ec.europa.eu/markt/ecertis/login.do
- eSourcing: www.gpsesourcing.cabinetoffice.gov.uk/sso/jsp/login.jsp
- Tenders Electronic Daily (TED): www.ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do
- Dun & Bradstreet: www.dnb.co.uk
- Tenders Direct: www.tendersdirect.co.uk
- Crow Commercial Service (CSS): www.gov.uk/government/organisations/crown-commercial-service
- Food Standards Agency: www.food.gov.uk
- Home Office: www.gov.uk/government/organisations/home-office
- Enterprise Europe Network: www.een.ec.europa.eu
- Emarketplace: www.gov.uk/emarketplace-a-guide-for-public-sector-buyers
- Contracts Finder: www.gov.uk/contracts-finder

Acrónimos

- **CCS** Crown Commercial Service
- **NHS** National Health Service
- **OJEU** The Official Journal of the European Union
- **PYMES** Pequeñas y medianas empresas
- **RU** Reino Unido
- **TED** Tenders Electronic Daily
- **TLC** Tratado de Libre Comercio
- **UE** Unión Europea



Perú



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

