

# **Cómo participar en compras públicas (licitaciones) en los EE.UU**

**Boris Gómez Del Corzo**

Negociador de acuerdos comerciales  
en materia de compras públicas  
MINCETUR

**Jeffrey Shen**

Red Team ConsultingShen  
[Jeff.Shen@redteamconsulting.com](mailto:Jeff.Shen@redteamconsulting.com)

21 de octubre de 2015

Lima, Perú



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo



# TLC Perú-Estados Unidos: Capítulo de Compras Públicas

**Boris Gómez Del Corzo**

Negociador de acuerdos comerciales  
en materia de compras públicas  
MINCETUR

---

# RED DE ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ



# Red de Acuerdos Comerciales

---

- ▶ Hace 25 años que iniciamos la apertura comercial y el camino hacia la integración global, hace más de una década que venimos negociando acuerdos comerciales y a la fecha contamos con 17 acuerdos en vigencia.
- ▶ La ubicación geográfica, el mejor aeropuerto y el mejor puerto en Sudamérica, aportan a la estrategia del Perú para convertirse en Hub de la región para el comercio e inversión con el mundo.
- ▶ La red de acuerdos comerciales forma parte de un proceso continuo de apertura que impulsa nuestro comercio exterior y nuestra economía, apoya la estabilidad económica, crea certeza en las decisiones políticas e introduce reglas claras para el comercio e inversión.

# Red de Acuerdos Comerciales

En vigencia



Firmados



Negociación Concluida

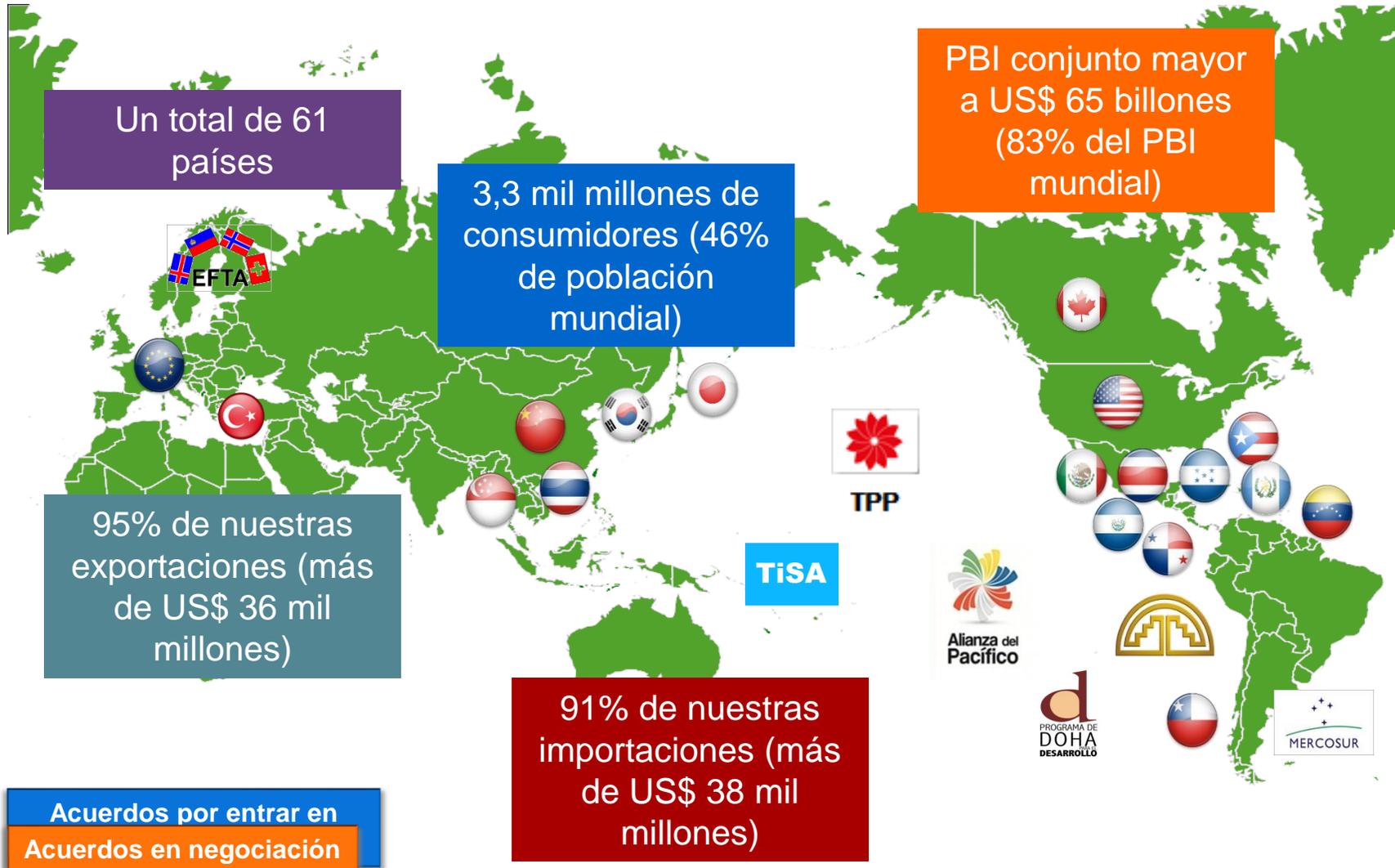
En negociación



Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)



# Red de Acuerdos Comerciales



---

# LOS TLCs Y LOS CAPÍTULOOS DE COMPRAS PÚBLICAS

# La Contratación Pública y su Relevancia en la Economía Mundial

---

## Significado económico y social de la contratación pública:

- La Contratación Pública representa entre el 15-20% del PBI de un país.
- Apoya las funciones necesarias del gobierno, las cuales son de vital importancia para el desarrollo y la política social:
  - Transporte y otra infraestructura básica vial (aeropuertos, carreteras, puertos).
  - Salud pública (hospitales, medicamentos).
  - Colegios y universidades.

## Significado comercial:

- Se desarrollan aún más los mercados.
- Mayor competencia entre proveedores.
- Mejor utilización del dinero en los procesos de contratación pública internos.

# Negociación de un capítulo de Compras Públicas

---

- El Perú tiene **17 acuerdos comerciales vigentes**.
- Se tiene **9 capítulos de compras públicas** vigentes con: EEUU, Canadá, Singapur, EFTA, Corea, Japón, Panamá, Unión Europea y Costa Rica.
- Hay **5 acuerdos comerciales en negociación o que aún no están en vigencia** y que incluyen un capítulo de contratación pública: Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), Alianza del Pacífico, Guatemala, Honduras y El Salvador.

## Objetivos Generales:

- Promover la eficiencia, valor del dinero y la competencia.
- Promover la transparencia, no discriminación y predictibilidad para reducir la corrupción.

## Objetivos Específicos

- Abrir mercados de contratación pública al comercio internacional.
- Promover la integración regional y la armonización.

# ¿En qué consiste un Capítulo sobre Contratación Pública?

---

- Se aplica a procesos de licitación para contratación de bienes y servicios (incluido construcción), así como de las concesiones de obra pública en infraestructura.
- La principal obligación es la no discriminación o trato nacional:  
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 15% y 20% 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: CAPÍTULO DE COMPRAS PÚBLICAS**

# TLC Perú-EEUU: Capítulo de Compras Públicas

---

- ▶ Contratación por las entidades de cualquier modalidad contractual (incluida la compra, alquiler, con o sin opción, contratos de construcción, operación y transferencia y los contratos de concesión de obras públicas).
- ▶ Prohibición de diseñar, estructurar o fraccionar cualquier contratación pública con el fin de evadir TLC.

# Importancia del Mercado Público de los Estados Unidos

---

- El mercado público de los Estados Unidos representa más de US\$ 2 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.



# Algunos Beneficios:

---

- ▶ Oportunidades comerciales para que las empresas puedan vender sus servicios desde Perú sin necesidad de instalarse en los Estados Unidos, como servicios de consultoría, traducción en línea, servicio de procesamiento de datos, servicios de informática, etc.
- ▶ La no discriminación o trato nacional. Los bienes y servicios peruanos serán tratados en igualdad de condiciones que los de su 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).



# Umbrales 2014-2015

---

Las obligaciones del Capítulo se aplican a partir de determinados montos conocidos como “**umbrales**”, que para el período 2014 – 2015 son:

<b>Nivel de Gobierno</b>	<b>Bienes y Servicios</b>	<b>Servicios de Construcción</b>
<b>Federal</b>	<b>US\$ 204,000</b>	<b>US\$ 7,864,000</b>
<b>Sub Federal (Estados)</b>	<b>US\$ 558,000</b>	<b>US\$ 7,864,000</b>
<b>Empresas Públicas</b>	<b>US\$ 250,000</b>	<b>US\$ 7,864,000</b>



# 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, Oklahoma y Delaware.**
- 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: Buy American Act

---

**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:

- a. los bienes a ser contratados sean utilizados fuera de los Estados Unidos;
- b. los bienes producidos en los Estados Unidos no se encuentren disponibles en dicho mercado en cantidades razonables a un costo razonable;
- c. 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 TLC Perú-Estados Unidos.**



# 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
- ▶ Servicio de Administración General
- ▶ Departamento de Agricultura



# Identificando las Agencias Americanas

Reportes de gastos en compras de bienes y servicios por estado, con tipo de contrato, reservas y otros datos de interés:

[https://www.fpds.gov/fpdsng\\_cms/](https://www.fpds.gov/fpdsng_cms/)

The screenshot shows the homepage of the Federal Procurement Data System - Next Generation. The browser address bar displays [https://www.fpds.gov/fpdsng\\_cms/](https://www.fpds.gov/fpdsng_cms/). The page features a navigation menu with links to Home, Newsroom, Reports, Status, Worksite, Archives, Training, and Help. A central search box is labeled "ezSearch" and contains the text "Google-like search to help you find federal contracts...". To the left, there is a "Login" section with fields for "Log-In:" and "Password:" and a "Log In" button. Below the login section are links for "Forgot Your Password?", "Security and Privacy", "Contact Help Desk", and "You must click here for very Important D&B Information". To the right, there is a "Top Requests" section listing various reports such as "Recovery Report", "Recovery Data (Recipient-Reported, Cumulative Summary)", "Recovery Data (Recipient-Reported, FY2013Q4)", "Hurricane Sandy Report", "Hurricane Irene Report", "Pacific Earthquake/Tsunami", "Hurricane Earl Report", "Gulf Oil Spill Report", and "Haiti Earthquake Report".

# Identificando las Agencias Americanas

El sistema de información es de obligatorio uso para todas aquellas compras superiores a \$25.000

Federal Business Opportunities:  
<http://www.fbo.gov/>



The screenshot shows the homepage of the Federal Business Opportunities (FBO) website. The browser address bar displays "https://www.fbo.gov". The website header features the "FEDBIZOPPS.GOV" logo with a star, and the text "Federal Business Opportunities". To the right, there are logos for "IAE" and "E-GOV US". A navigation menu includes "Home", "Getting Started", "General Info", "Opportunities", "Agencies", and "Priv". A prominent yellow search box contains the text "Search more than 31,000\* active federal opportunities." Below this, there are search filters: "Posted Date: Last 90 Days", "Set-Aside Code: Any", "Place of Performance: Florida", and "Type: Any". There are also input fields for "Keyword / Solicitation #" and "Agency:". A "Search" button is located below the filters. A note states: "Additional criteria and multiple selections are available on the [advanced search form](#). \* Notices posted within the last 90 days." Below the search box, there are two notices: one with a lightbulb icon titled "ATTENTION: Agency users are responsible for properly uploading controlled, unclassified materials to FBO using the access control procedures for document packages and attachments detailed in the [FBO Buyers Guide](#). Do not upload ANY classified materials to FBO." and another with a warning icon titled "Important Cyber Security Notice - October is CYBER SECURITY AWARENESS month! Choose a unique and strong username and password. Do not share your password and always log off when you step away --- it only takes a moment for someone to steal or change the password." On the right side of the page, there are several promotional banners: "RECOVER" (Locate actions funded by the Recovery and Reinvestment Act), "FBO RECOVERY REPORT" (with links for "Click here for Opportunities" and "Click here for Awards"), "SMALL BUSINESS EVENT" (with a link for "Learn more about the Small Business Central Event" and "search now for events"), and "VENDOR COLLABORATION" (with a link for "FBO now contains the Vendor Collaboration Central Event").

# Sitios Web de los Estados Federados que son parte del capítulo de compras públicas:

---

- ▶ 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.
- 



# Sitios Web con los Estados Federados que son parte del capítulo de compras públicas:

---

- ▶ **Arkansas:** <http://www.dfa.arkansas.gov/offices/procurement/Pages/default.aspx>
- ▶ **Colorado:** <https://www.codot.gov/business/procurement-and-contract-services>
- ▶ **Delaware:** <http://mymarketplace.delaware.gov/>
- ▶ **Florida:** <http://dms.myflorida.com/purchasing>
- ▶ **Illinois:** <http://www.illinois.gov/cms/business/procurement/Pages/default.aspx>
- ▶ **Mississippi:** [https://www.ms.gov/dfa/contract\\_bid\\_search/Bid?autoloadGrid=False](https://www.ms.gov/dfa/contract_bid_search/Bid?autoloadGrid=False)
- ▶ **New York:** <http://nyspro.ogs.ny.gov/>
- ▶ **North Carolina:** <http://eprocurement.nc.gov/>
- ▶ **Oklahoma:** <http://www.ok.gov/cio/Procurement/>
- ▶ **Puerto Rico:** [http://www.rfpbids.com/viewbids/bids\\_state/Puerto\\_Rico\\_PR/](http://www.rfpbids.com/viewbids/bids_state/Puerto_Rico_PR/)
- ▶ **Rhode Island:** <http://www.purchasing.ri.gov/>
- ▶ **Utah:** <http://purchasing.utah.gov/>
- ▶ **Wisconsin:** <http://vendornet.state.wi.us/>
- ▶ **Texas:** <http://window.texas.gov/procurement/>



---

# CONCLUSIONES

# CONCLUSIONES

---

1. Las compras públicas son muy importantes para la economía mundial pues representan entre el 15% y 20% del PBI Global, lo cual significa que el mayor comprador de un país son los propios gobiernos.
2. A través de los TLCs, el Perú ha firmado 11 acuerdos en materia de compras públicas. En la actualidad se encuentran vigentes los acuerdo con Estados Unidos; Canadá; Singapur; EFTA; Corea; Japón; Panamá; Costa Rica; y la Unión Europea.
3. La entrada en vigencia de los acuerdos suscritos por el Perú implica la administración de los mismos por parte del MINCETUR. La administración y difusión de estos acuerdos genera nuevos retos que se deben trasladar en el máximo aprovechamiento de las oportunidades de negocio que brindan nuestros socios comerciales.
4. Existen oportunidades en el mercado americano dentro de la cobertura del TLC como fuera de la misma (umbrales y excepciones).
5. Se puede participar directa o indirectamente de las licitaciones de los Estados Unidos (subcontratación o venta a proveedores americanos que sí participan en las licitaciones).



---

# RECOMENDACIONES

# Recomendación a las empresas que quieren participar en las licitaciones de los Estados Unidos

---

- ▶ 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

---

- ▶ 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 que ya gozan de un alto grado de credibilidad ante los tomadores de decisión en las agencias del gobierno de los Estados Unidos.

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

---

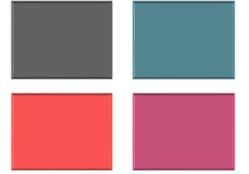
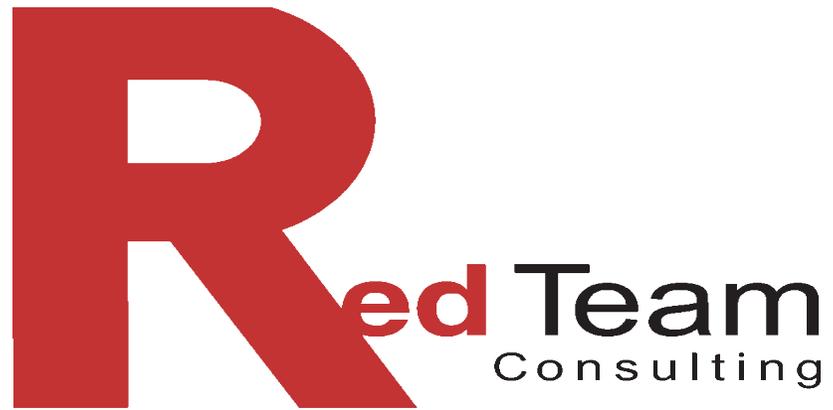
- b. **Subcontratista**: las empresas norteamericanas pueden abastecerse de empresas extranjeras (en este caso, peruanas). Esto significa, por una parte, que las empresas peruanas se encuentren exentas de las obligaciones que impone el contrato, y por la otra, se les permite participar en la cadena de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

# Manual MINCETUR: ¿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/images/stories/eeuu/manual\\_vender\\_eeuu.html](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/manual_vender_eeuu.html)





Vendiendo al Gobierno de los Estados Unidos

Para la Ministra de Comercio Exterior y Turismo del Perú

September 30, 2015



## Red Team Consulting

Red Team Consulting es una pequeña empresa propiedad de una mujer y cuya sede se encuentra en Reston, VA. Esta empresa proporciona una amplia gama de servicios de consultoría para apoyar a las actividades contractuales federales. Nuestra misión es simple – nos esforzamos en ayudar a crecer a nuestros clientes. Red Team y el personal de Red Team han apoyado a más de miles de adquisiciones federales en casi todas las agencias del gobierno federal y tenemos un portafolio actual de más de 500 clientes que van desde pequeñas empresas a grandes sistemas integradores y empresas de consultoría. Nuestros clientes están en todo Estados Unidos y en el extranjero, en países tales como Inglaterra, **UAE**, y Kuwait. Desde nuestra fundación en marzo del 2004, Red Team ha apoyado la captura de más del valor de \$100 mil millones de contratos federales.

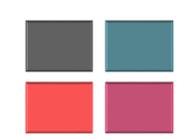
- Las áreas de apoyo más considerables del equipo Red incluye:
- Administración de propuestas
  - Administración y planificación de capturas
  - Redacción de propuestas
  - Estrategia de precio y precios para obtener ganancias
  - Edición, publicidad (**desktop publishing**), gráficos
  - Talleres y seminarios
  - Consultoría de Administración de Empresas
  - Industrias a las que apoyamos:
    - Sistemas de Información
    - Tecnología de Comunicaciones
    - Servicios de Protección Física
    - Comercialización y Comunicaciones
    - Construcción
    - Logística
    - Cuidado de la salud
    - Fabricación

## Jeffrey Shen

- ▶ **VP** y **GM** de Equipo Red
- ▶ Más de 18 años de experiencia en contratación federal y en administración de programas
- ▶ Ha participado en el otorgamiento de más de \$30B de contratos
- ▶ Ha entregado estrategia de negocios y soluciones tecnológicas al Gobierno Federal. Asimismo, ha favorecido a 500 compañías a nivel mundial
- ▶ **Ex V.P** de Ventas y Mercadeo por la cantidad de \$300 millones en integración.
- ▶ Ha orientado y enseñado a muchos ejecutivos de ventas, gerentes de proyectos y personal técnico exitosos.

## *Módulos de enseñanza*

1. Panorama global del mercado federal
2. Roles y responsabilidades del gobierno
3. Regulaciones para las adquisiciones federales
4. Fundamentos del desarrollo empresarial
5. Administración & estrategia de captura: Definiendo cómo ganar
6. Vendiendo a los Estados Unidos: Nueva York, Illinois, Texas, Florida



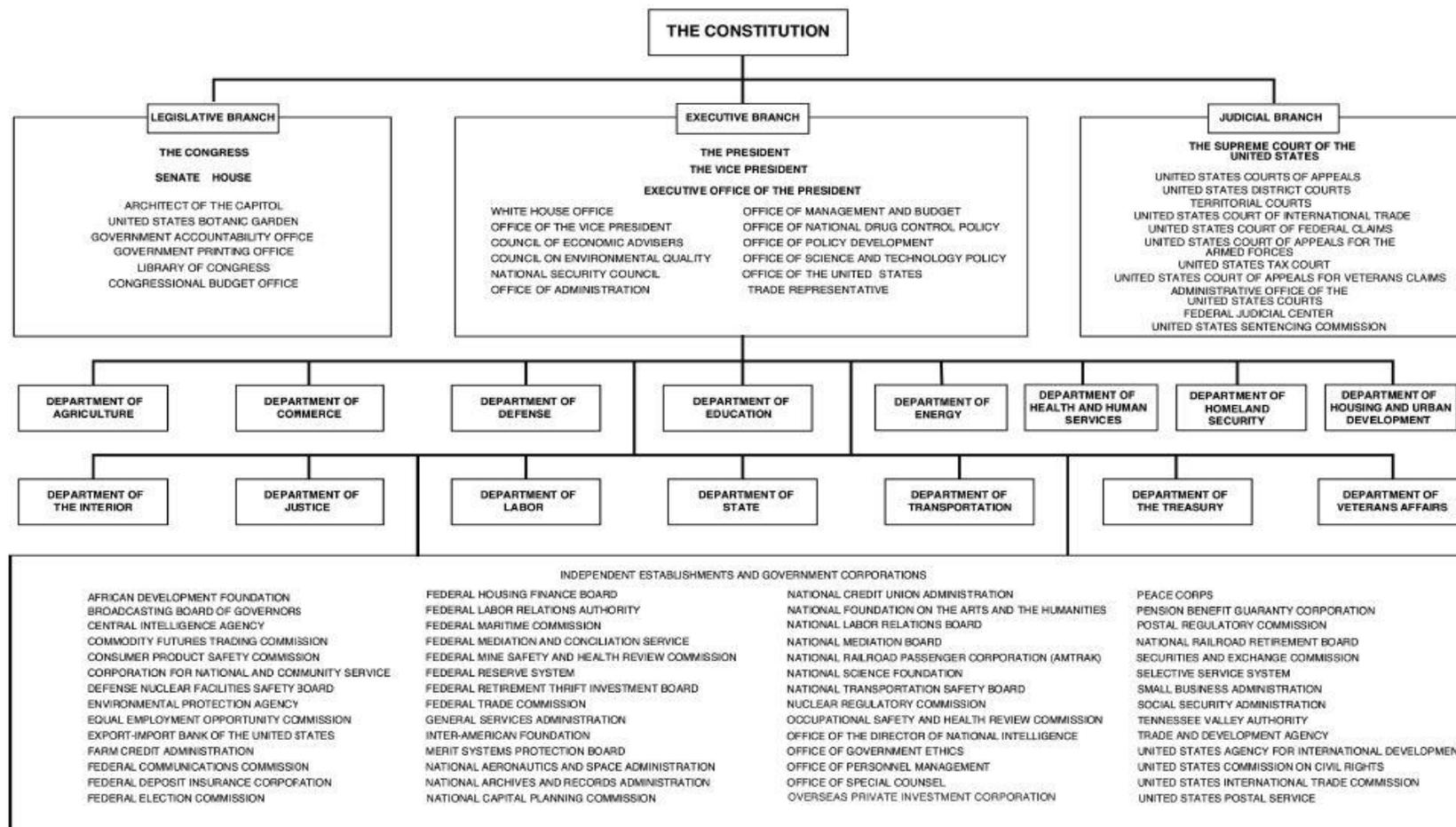
# Módulo 1

## *Panorama global del mercado federal*



# FEDERAL GOVERNMENT STRUCTURE

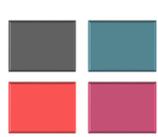
## THE GOVERNMENT OF THE UNITED STATES





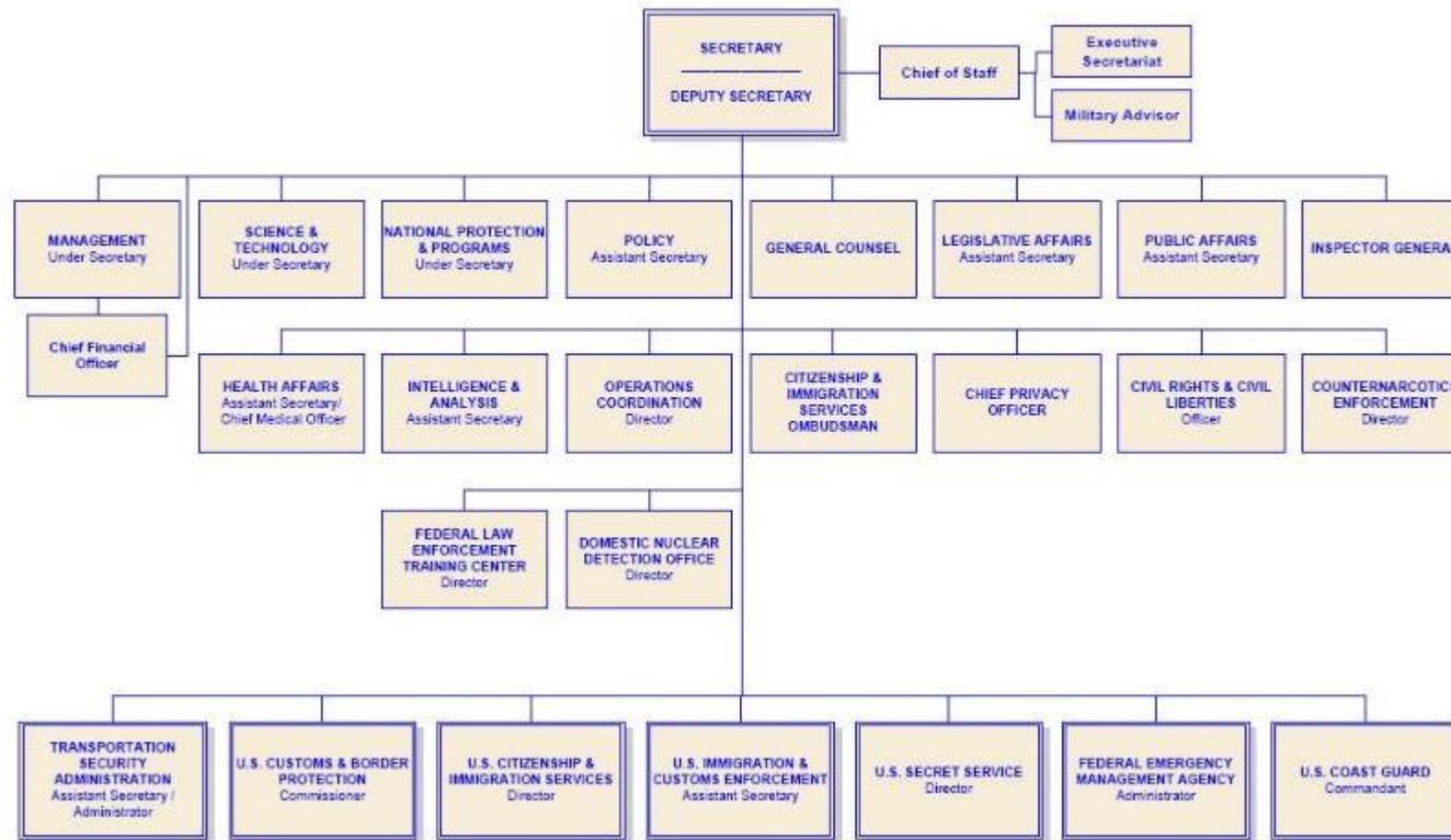
## 15 Cabinet-Level Departments

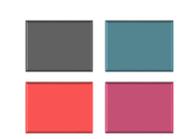




## Department of Homeland Security Organization Chart

### U.S. DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY





## Módulo 2

# *Roles y responsabilidades contractuales federales*



# ESTRUCTURA DE LA OFICINA DE ADQUISICIONES



*Nota: Durante las evaluaciones de propuestas a gran escala, una oficina típica de contratos se distribuye en equipos, tanto entre el personal contratado y entre el personal de programa.*

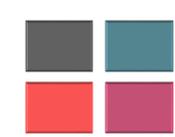
**1. El Jefe de Adquisiciones** es responsable del total de las actividades relacionadas a las adquisiciones de toda la agencia.

**2. Los funcionarios para las empresas pequeñas y desfavorecidas** son los responsables de defender los contratos con las empresas pequeñas, apoyándolas, y ayudándolas a asegurarse que logren sus metas.

**3. Funcionarios para Contratos** son las autoridades de adquisiciones garantizadas capaces de negociar a nombre del gobierno y de ser vinculantes con el gobierno.

**4. Especialistas en Contratos** realizan funciones administrativas para los contratos de adquisiciones y contratos adjudicados. Generalmente, son un primer punto para los contratos con la industria.

**5. Los Representantes Técnicos de Oficiales de Contratación** no tienen autoridad contractual, pero ayudan en asuntos técnicos, son responsables de la supervisión del programa técnico y son el punto de contacto con la industria en asuntos técnicos.



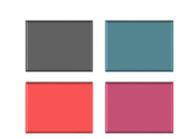
## *¿Quién se encarga de qué?*

- ▶ Oficina de programas
  - ▶ Reúne/articula los requisitos técnicos
  - ▶ Consulta con CO con relación a soluciones preferentes
  - ▶ Prepara la planificación del trabajo
  - ▶ Oficina de contratación
  - ▶ Conduce la investigación de mercado
  - ▶ Obtiene las aprobaciones legales
  - ▶ Prepara las secciones de no-requerimiento de las solicitudes (por ejemplo inserción de las cláusulas FAR)
  - ▶ Determina el tipo de solicitud
  - ▶ Reúne y lanza el documento final



## **El gobierno tiene cuatro medios básicos para comprar:**

1. Colocación de una orden de mercado abierto si es que el valor total de la orden cae por debajo de las micro-compras.
2. Modificación de una orden existente para incluir productos o servicios adicionales.
3. Emisión de una orden de acuerdo a un vehículo de contrato existente (o de acuerdo a un programa).
4. Emisión de un otorgamiento de un nuevo contrato (tradicionalmente gobernado por FAR Parte 14 ó 15).



## Módulo 3

# *Regulaciones de las Adquisiciones federales*

## ■ Teoría básica:

**Leyes:** Derivadas de nuestro Sistema Legislativo y Judicial: Amplias y Expansivas

Código de los Estados Unidos

Ordenes Ejecutivas

Acciones Judiciales

**Regulaciones:** Normas elaboradas por los departamentos y agencias para cumplir con las leyes: específicas y técnicas

Código de Regulaciones Federales

Regulación de las Adquisiciones Federales

Regulación específica del Departamento y Agencias

**Políticas:** Reglas generales específicas que sirven de guía para seguir las regulaciones de la mejor forma

Políticas específicas de Agencia y Oficina

*Hay mucho por conocer y entender – el contratante aprende lo que aplica a él*

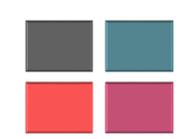


# Análisis/Desglose de FAR

---

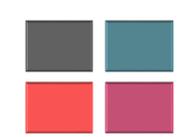
- ▶ FAR Parte 1 - Sistema de Regulaciones de Adquisiciones Federales
- ▶ 2 – Definiciones de las palabras y términos
- ▶ 3 – Prácticas Empresariales impropias y conflictos de intereses personales
- ▶ 4 – Asuntos administrativos
- ▶ 5 – Publicando acciones contractuales
- ▶ 6 – Requisitos para la competencia
- ▶ 7 – Planeamiento de adquisiciones
- ▶ 8 – Fuentes requeridas de suministros y servicios
- ▶ 9 – Calificaciones del contratista
- ▶ 10 – Investigación de mercado
- ▶ 11 – Descripción de las necesidades de la Agencia
- ▶ 12 - Adquisición de artículos comerciales
- ▶ 13 – Procedimientos de adquisición simplificados
- 14 – Mandatos sellados
- 15 – Contratación mediante negociación
- 16 - Tipos de contratos
- 17 – Métodos de contratación especiales
- 18 - Adquisiciones de emergencia
- 19 – Programas de pequeñas empresas
- 20 - [Reservado]
- 21 - [Reservado]
- 22 - Aplicación de las leyes laborales a las adquisiciones del gobierno
- 23 - Ambiente, energía y eficiencia de agua, Tecnología de energía renovable, seguridad ocupacional, y lugar de trabajo sin drogas.
- 24 – Protección de privacidad y libertad de información
- 25 – Adquisiciones extranjeras
- 26 - Otros programas socioeconómicos

- ▶ 27 - Patentes, datos, y derechos de autor
- ▶ 28 - Vínculos y seguro
- ▶ 29 - Impuestos
- ▶ 30 – Administración de valores de contabilidad de costos
- ▶ 31 – Procedimientos y principios de costo contractual
- ▶ 32 – Recursos financieros
- ▶ 33 - Protestas, Disputas, y reclamos
- ▶ 34 – Adquisición del sistema principal
- ▶ 35 – Investigación y desarrollo contractuales
- ▶ 36 – Contratos de construcción, con arquitectos e ingenieros.
- ▶ 37 – Contratación de servicios.
- ▶ 38 – Contratación Programa de Suministro Federal
- ▶ 39 – Tecnología de Información de Adquisiciones
- 40 - [Reservado]
- 41 – Adquisición de Servicios Públicos
- 42 - Administración de Contratos y Servicios de Auditoría
- 43 – Modificaciones de contratos
- 44 - Políticas y procedimientos de subcontratación
- 45 – Propiedad del gobierno
- 46 – Garantía de la calidad
- 47 - Transporte
- 48 – Ingeniería de valores
- 49 – Finalización de contratos
- 50 – Acciones contractuales extraordinarias y el acta de seguridad
- 51 – Uso de las fuentes del gobierno por parte de los contratistas
- 52 – Disposiciones de requerimientos y cláusulas contractuales.



## Módulo 4

# *Fundamentos del desarrollo de negocios*

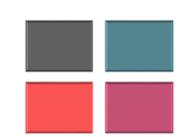


# LA PLANIFICACION DEL DESARROLLO EMPRESARIAL EMPIEZA CON UN PLAN

---

Existen numerosos planes y estrategias de desarrollo empresarial...sigue uno(a)!

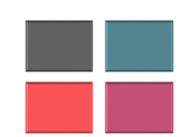
- Determina tu plan BD planteando las siguientes preguntas
  - ¿Quiénes son nuestros clientes actuales?
  - ¿Quiénes con nuestros clientes objetivo?
  - ¿Cuáles son nuestros objetivos en cada grupo de clientes?
  - ¿Quiénes son los socios claves con los que tenemos que reunirnos?
  - ¿Cómo planificamos para identificar y calificar las oportunidades?
  - ¿Qué necesitamos hacer para demostrar nuestro valor a clientes y socios?
  - ¿Cuál es nuestro alcance y plan de comercialización/marketing?



# HACIENDO TU TAREA

---

- Estudia la agencia – presupuestos, plan estratégico, ¿cómo se están gastando los dólares?, etc.
- Estudia los contratos que han sido usados históricamente
- Investiga quién está efectuando el trabajo de los contratantes actuales.
- Estudia las competencias de contratos anteriores de la agencia y ¿cómo fueron lanzadas y otorgadas?
- Lee artículos y publicaciones periódicas sobre las tendencias de la industria
- Estudia a los compradores – observa los presupuestos de la agencia para determinar los tipos de contratos que ellos supervisan
- Identifica con anticipación todo beneficio potencial que se obtiene mediante la adquisición de tus productos.
- Básate en tu investigación, simplifica tu oferta.



# INVESTIGACION Y CALIFICACION DE LAS VENTAJAS

---

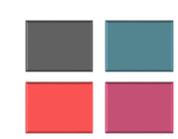
- Determina qué contratos tienen
  - Haz preguntas específicas acerca de sus contratos
- Identifica los pros y contras de sus contratos
  - Especialízate en áreas específicas que eres capaz de abordar
  - Identifica los puntos fuertes (demoras internas, asuntos con las aprobaciones, etc) de los contratos
- Enfócate en desarrollar su necesidad o en ayudar a visualizar su necesidad
  - Intercambia ideas con tus socios y clientes
  - Propone soluciones. Intenta conducir ideas hacia tus propuestas
  - Debería ser una conversación de colaboración para tratar de identificar soluciones para todo desafío e intercambio de ideas

## Preparación

- ¿cuál es tu proposición de valor?
- Define cuáles son tus diferenciadores claves – ¿por qué tus clientes deben de comprarte a ti frente a tus competidores?
  - *Precio más bajo*
  - *Mejor atención al cliente*
  - *Entrega más rápida*
  - *Variedad más amplia de productos*
  - *Entrega internacional*
  - *Todos estos puntos necesitan ser cuantificados*
- Entiende la percepción de tu mercado
- Mejora continuamente tu presentación de ventas de 30 segundos y de 30 minutos
- En base a tu proposición de valor y diferenciadores, ¿cuál es tu mensaje?

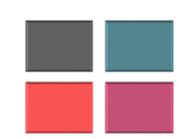
## *Buscando Oportunidades*

1. Asiste a ferias comerciales y eventos de la misma Industria
2. Contacta directamente a oficinas contratantes y and Small Business Advocates
3. Investiga los **FedBizOpps** y las listas de los sistemas de datos de las Adquisiciones Federales
4. Permanece en contacto con los contratistas importantes bien establecidos ya sean pequeños o grandes
5. Debes actualizarte constantemente con las publicaciones y boletines
6. Contacta a los jefes de programas y a los compradores responsables de las compras
7. Observa los planes de las organizaciones para los clientes objetivo (en línea, a través de recomendaciones o preguntando directamente)
8. Apunta a **program shops** en una localidad específica, luego diversifícate
9. Busca agencias específicas y no busques departamentos o secciones como tu objetivo
10. Trata de realizar conexiones a través de tus asociados



## *Encontrando oportunidades*

- ▶ FedBizOpps constituye el único punto de entrada para las oportunidades de adquisiciones del gobierno federal por más de \$25,000. Se dan aproximadamente 1,000 publicaciones por día en la FBO.
- ▶ Puedes investigar notificaciones basándote dónde se colocaron: mediante notificaciones reservadas, avisos, cuál Estado de USA, teclado o número de solicitud, y mediante agencia.
- ▶ FBO te permite investigar notificaciones archivadas pasadas. Es válido acudir a archivos antiguos y ver cuál ha sido la historia de adquisiciones de cualquier mercancía, servicio, o agencia.
- ▶ FBO te permite agregar ofertas o notificaciones para ver una lista en tu cuenta de usuario. Luego, cuando se postea, basándose en aquellos números de solicitud, vas a obtener una notificación por correo electrónico.
- ▶ FBO permite que se te agregue a una lista de vendedores interesados para solicitudes.
- ▶ Una guía del usuario está disponible como ayuda para registrarse en una cuenta, buscando oportunidades:
  - ▶ [https://www.fbo.gov/downloads/FBO\\_Vendor\\_Guide.pdf](https://www.fbo.gov/downloads/FBO_Vendor_Guide.pdf)

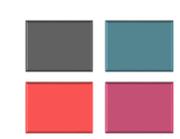


## Módulo 5

### *Administración & Estrategia: Definiendo ¿cómo ganar?*

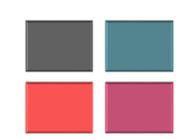


- La captura de las actividades de administración debería de comenzar lo más pronto posible y continuar con el lanzamiento de **RFP**.
- Las estrategias de administración de capturas deberían de refinarse con la mejora de la inteligencia de la competitividad.
- Cualquier falla en alguna estrategia podría compensarse a través del proceso de otras estrategias.



## Módulo 6

# *Vendiendo a diferentes estados de los Estados Unidos*



Módulo sobre los Estados de USA # 1

## *Estado de Nueva York*

Fuente principal para las adquisiciones del Estado de Nueva York :

<http://nyspro.ogs.ny.gov/>

Servicios de Adquisiciones (NYSP<sub>ro</sub>), es una división de las OGS, es la oficina de adquisiciones central del estado, responsable de establecer y manejar contratos para bienes y servicios que necesitan las entidades gubernamentales en todo el estado, incluyendo agencias, gobiernos locales, y otros usuarios autorizados.

### NYSP<sub>ro</sub> Servicio al cliente:

38th Floor, Corning Tower

Empire State Plaza

Albany, NY 12242

Tel: 518-474-6717

[customer.services@ogs.ny.gov](mailto:customer.services@ogs.ny.gov)

## *Estado de Nueva York*

### Aplicación para Autoridad “Application for Authority”

Una sociedad comercial extranjera podría aplicar a la autoridad para hacer negocios en el Estado de Nueva York mediante la presentación de una Aplicación “Application for Authority” según la Sección 1304 de la Ley de Sociedades Comerciales.

- El Departamento de Estado de Nueva York no sugiere cuáles son las actividades que se pueden relacionar a “hacer negocios” en el estado de Nueva York para propósitos de calificación. Usted podría revisar un Memorándum Legal titulado “Haciendo negocios” en Nueva York: Una Introducción a la Calificación”, para mayor información:  
[http://www.dos.ny.gov/cnsl/do\\_bus.html](http://www.dos.ny.gov/cnsl/do_bus.html)
- Se debe adjuntar a la aplicación “Application for Authority” un “Certificado de Existencia” del oficial que presenta y mantiene los registros corporativos en la jurisdicción de la corporación. (Por favor notar lo siguiente: generalmente este oficial es el Secretario de Estado, y muchas jurisdicciones se refieren al “Certificado de Existencia” como un Certificado de “Buena posición”. El “Certificado de Existencia” debe de tener la fecha con el plazo de un año.
- La Aplicación para Autoridad “Application for Authority” completa y la tarifa legal de la presentación de US\$225, pagadera para el Departamento de Estado de Nueva York, se deben de enviar a: New York Department of State, Division of Corporations, One Commerce Plaza

Fillable Application for Authority Form:

<http://www.dos.ny.gov/forms/corporations/1335-f-l.pdf>

## Estado de Nueva York

Todas las agencias deben publicar oportunidades de licitación en “New York State Contract Reporter (NYSCR):

<https://www.nyscr.ny.gov/>

- Registrarse en NYSCR para recibir notificaciones mediante correo electrónico
- Una vez que se ha registrado, va a recibir correo electrónicos enviados directamente a usted con información de oportunidades de licitación para su empresa. Inscríbase aquí:

<https://www.nyscr.ny.gov/newAccount.cfm>

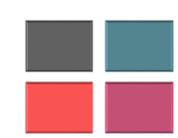
- NYSCR reemplazó al Servicio de Notificación de Licitaciones (“Bidder Notification Service”- BNS) el 1º de octubre de 2014 (<https://online.ogs.ny.gov/vendorregnet/Default.aspx>)

- Además del NYSCR, Procurement Services (NYSPRO) brinda también una lista completa de sus contratos en la siguiente pag web:

<http://nyspro.ogs.ny.gov/content/finding-bid-opportunities>

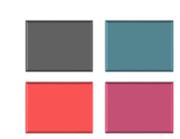
- Otra opción para monitorear el calendario de licitaciones es la línea OGS “OGS Online Bid Calendar” en donde se puede ver las próximas oportunidades de licitaciones:

<http://www.ogs.ny.gov/purchase/Bidcalendarlv.asp>



## *Estado de Nueva York*

- Se creó una Guía para hacer negocios con el estado de Nueva York con la finalidad de ayudar a las empresas a entender el proceso de adquisiciones del estado:  
<http://esd.ny.gov/Resources/DoingBusinessWithNYS.pdf>
- La información y los links de esta guía lo ayudarán a navegar en este mercado complejo y lo ayudará a encontrar oportunidades de crecimiento firmando contratos con el estado.



## Módulo sobre los Estados de USA # 2

### *Illinois*

## *Estado de Illinois*

- El Director Ejecutivo de Adquisiciones – (Chief Procurement Officer - CPO) ejerce autoridad independiente para las adquisiciones según el Código de Adquisiciones de Illinois (30 ILCS 500).
- En tanto mantiene el control de las adquisiciones, el CPO ejercita esta autoridad a través de los Oficiales de Adquisiciones del Estado (**State Purchasing Officers - SPOs**) independientes que reportan al CPO. Los Oficiales de Adquisiciones del Estado trabajan conjuntamente con el personal de adquisiciones para poder alcanzar las necesidades de las agencias y universidades del estado.
- Los Directores Ejecutivos de Adquisiciones administran el **Illinois Procurement Gateway (IPG)**, que permite que los posibles vendedores proporcionen publicaciones, certificaciones, y cualquier otra documentación que se necesite para hacer negocios con una agencia o universidad del Estado como adelanto de cualquier adquisición particular.
  - Visite IPG acá: <https://ipg.vendorreg.com/>
- El **Departamento de Servicios de Administración Central (CMS)** ayuda a las agencias del Estado de Illinois a comprar suministros y servicios (<http://www.illinois.gov/cms/Pages/default.aspx>). Para información sobre adquisiciones en el área de construcción y educación:
  - Departamento de Transporte de Illinois (IDOT)
  - Organo Directivo de Desarrollo de Capital de Illinois (CDB)
  - Boletín sobre las adquisiciones para el área de enseñanza superior
- Los principios de licitación competitiva y adquisiciones económicas se pueden aplicar a todas las adquisiciones y contratos de cualquier agencia del Estado, según el **Código de Adquisiciones de Illinois**

## *State of Illinois*

### 1. Boletín de Adquisiciones de (Illinois Procurement Bulletin - IPB):

<http://www.purchase.state.il.us/ipb/IPBhomep.nsf?Open>

- IllinoisBID es la página web donde se enlistan las solicitudes:  
<http://www.purchase.state.il.us/ipb/IllinoisBID.nsf/frmBidViewFrameset?ReadForm&view=viewSolicitationsOpenByDate?OpenView&Start=1&Count=250>
- Usted no necesita registrarse para ver las solicitudes. Sin embargo, cualquier usuario que quiera bajar archivos que acompañan a las solicitudes (IFBs, RFPs, etc.) y notificaciones o que desea recibir notificaciones automáticas mediante correo electrónico tendrá que registrarse.
- Regístrese en **IllinoisBID** acá:  
<http://www.purchase.state.il.us/ipb/registration.nsf/RegMainFrameset?OpenFrameset>

IBP Help Desk  
(217) 299-0634

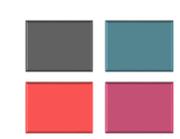
## Estado de Illinois

### 2. Illinois Bid Network: <http://www.illinoisbids.com/>

- La Red de licitaciones de Illinois pertenece al pueblo de Illinois y es administrada por el Concejo de Adquisiciones de Norteamérica ("the North America Procurement Council - NAPC"), una empresa social.
- Ellos publican solicitudes de adquisiciones (publicaciones de licitaciones, solicitudes para propuestas (RFPs), solicitudes para calificaciones (RFQs), solicitudes de información (RFIs), etc.) principalmente de agencias gubernamentales pero también de algunas organizaciones privadas en Illinois.
- Es una red de Illinois de gobierno-a-empresa (G2B) y empresa-a-empresa (B2B).
- Este site se desarrolló en respuesta a la necesidad de contar con el gasto más eficiente y transparente por parte de las agencias gubernamentales de los dólares provenientes de los impuestos y a la necesidad de que las compañías cuenten con más oportunidades de negocios. El publicar o ver publicaciones de licitaciones en este site es gratis; sin embargo, podría exigirse un pago para algunos paquetes de licitaciones impuestos por los compradores, diseñadores o administradores de la construcción.
- No es necesario registrarse para ver las publicaciones de licitaciones pero sí se es necesario registrarse e iniciar sesión para ver los documentos de la licitación y las listas del titular del plan .

Register Here:

<http://www.illinoisbids.com/register/>



## Módulo sobre los Estados de USA # 3

# *Texas*



## Estado de Texas

- ▶ Texas Procurement And Support Services Division (TPASS) es una división of the Texas Comptroller of Public Accounts cuya responsabilidad principal es proporcionar bienes, servicios, y profesionalismo al Estado de Texas. Un elemento para cumplir con esta responsabilidad es establecer contratos a largo plazo disponibles para todas las agencias estatales de Texas. Los contratos a largo plazo pueden ordenarse a través del sistema TxSmartBuy, administrado por el Estado de Texas.
- ▶ Los equipos de Adquisiciones del Estado otorgan y manejan cientos de contratos en todo el estado a nombre de más de 200 agencias estatales y 1,900 miembros CO-OP del gobierno local.
- ▶ Con un mercado masivo y billones de dólares en poder adquisitivo , Texas ofrece a los vendedores abundantes oportunidades de una variedad amplia de bienes y servicios, incluyendo la minoría de empresas pertenecientes a mujeres.
- ▶ TPASS proporciona un surtido de operaciones de desarrollo y administración de contratos y servicios al cliente que son esenciales para las compras del estado de Texas, incluso la administración del programa “Negocios históricamente desaprovechados (Historically Underutilized Business -HUB); (<http://comptroller.texas.gov/procurement/prog/hub/>) y “la lista Central de Postores Especializados(”The Centralized Master Bidders List” - CMBL) y el “Sistema de Orden de Compra en Línea”(“ TxSmarthe TxSmartBuy on-line ordering system”).
- ▶ Adicionalmente, TPASS Desarrollo de Contrato (TCD) procesa cientos de solicitudes y premios para el “Programa de Premios múltiples de Texas” (“statewide Term, Managed, TXMAS” (Texas Multiple Award Schedule)” y contratos de mercados abiertos y la “Oficina de Administración de Contratos TPASS” (TPASS Contract Management Office (TCMO) (<http://comptroller.texas.gov/procurement/prog/cmo/>) maneja dichos contratos.

## *Estado de Texas*

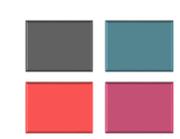
- ▶ TxSmartBuy es una página web en donde los gobiernos estatales y locales pueden realizar adquisiciones usando el poder de adquisiciones del estado para obtener el mejor valor.
- ▶ El sistema Comptroller's TxSmartBuy ofrece investigación y órdenes a los compradores al gobierno estatal y local para ordenar bienes y servicios en línea con muchos contratos del Estado de Texas de una forma más simple, inteligente y rápida.
- ▶ El sistema TxSmartBuy contiene catálogos para TXMAS para los contratistas a largo plazo. Los comerciantes TXMAS no están incluidos en el sistema, y se les permite que acepten órdenes colocadas fuera de TxSmartBuy.
- ▶ La página web de TxSmartBuy: <http://www.txsmartbuy.com/>



# COMO RECIBIR OPORTUNIDADES DE LICITACIONES DEL ESTADO

## *Estado de Texas*

- ▶ El Diario Electrónico de Negocios con el Estado (Electronic State Business Daily - ESBD): es una página Web donde todas las agencias estatales publican solicitudes para bienes y servicios valorizados en más de \$25,000.
  - ▶ ESBD: <http://esbd.cpa.state.tx.us/>
- ▶ Centralized Master Bidders List: La Lista Centralizada de Licitadores Master (CMBL) es la lista usada por todas las agencias para publicar solicitudes. Los vendedores deben pagar una tarifa anual de \$70 para figurar en la CMBL, a cambio ellos van a recibir notificaciones mediante correos electrónicos de las nuevas solicitudes que se van publicando en el **ESBD**.
  - ▶ CMBL: <http://comptroller.texas.gov/procurement/prog/cmb/>
- ▶ Haciendo negocios con TxDOT: Introducida por el Departamento de Transportes de Texas (TxDOT), esta página Web proporciona negocios con información importante sobre contratos de varios proyectos de mantenimiento y construcción de carreteras. Los usuarios pueden presentar propuestas de proyectos a través del sistema de licitaciones en línea de las agencias. Además, TxDOT introducirá talleres de ARRA para educar negocios pequeños y minoritarios en la industria de la construcción en cómo aplicar a proyectos estímulos.
  - ▶ <http://www.txdot.gov/business.html>
- ▶ Agencia de Desarrollo de Negocios Minoritarios (Minority Business Development Agency- MBDA): Recuperación - **MBDA** sugiere los pasos recomendados que los negocios minoritarios deberían seguir para formar parte de los proyectos de la Ley de Recuperación.
  - ▶ <http://www.mbda.gov/businesscenters>



# Módulo 4

## *Estado de Florida*

- Florida tiene muy pocos requisitos para poder registrarse como contractista
- Toda entidad que realiza negocios dentro del estado de Florida se debe de registrar en el MyFloridaMarketPlace (MFMP) a través de la página web del Portal de Información del Vendedor:  
<https://vendor.myfloridamarketplace.com/vms-web/spring/login?execution=e1s1>

### Welcome to the State of Florida's Vendor Information Portal!

MyFloridaMarketPlace is the State of Florida's eProcurement system. This system is designed to streamline interactions between vendors and state government entities that purchase goods and services, and provides a user-friendly Internet portal where vendors can register, receive information on upcoming bids, post information on products and services, and receive purchase orders electronically.

In order to complete the vendor registration process, you will need to have various addresses, contact information, and company information available.  
[Click here to view the Requirements List.](#)

**Effective July 1, 2012, wartime veterans registering in the MyFloridaMarketPlace Vendor Information Portal and seeking Minority Business Certification, should use the Service-Disabled Veteran Business Enterprise (SDVBE) Designation option to indicate they are service-disabled veterans, wartime veterans, or both, and the Florida Office of Supplier Diversity will follow-up to assist with the appropriate certification.**

#### Vendor Login

Username:

Password:

[Forgot Your Password](#)

#### New Vendor Registration

Company Name:

Tax ID Type:

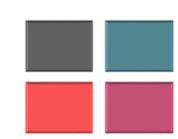
Tax ID:

Re-enter Tax ID:

Otherwise, please enter your Company Name and Tax ID Number in the "New Vendor Registration" box. Your Tax ID should be entered without spaces or dashes.

## Estado de Florida

- Puntos a considerar:
  - Florida tiene muy pocos requisitos para el registro y licitación de contratos
  - Las leyes no están prohibidas para negocios/productos extranjeros
  - Una cantidad considerable de negocios se llevan a cabo con contratos firmados después de una competencia (contratos a largo plazo) o simples llamadas a vendedores locales para pequeños contratos (menos de US\$2,500) .
  - Los contratos más grandes requieren diversas capacidades – pero quizá usted tenga la capacidad de cumplir con algunos de los requisitos.
- Desarrolle relaciones con contratistas exitosos que hay en Florida y que potencialmente revendan los productos de usted o que los usen en su proceso de fabricación.
- Use la página web FACTS (<https://facts.fldfs.com/Search/ContractSearch.aspx>) para encontrar a los contratistas que han tenido éxito en su industria gracias a su búsqueda de órdenes pertinentes. Luego use la página web VIP (<https://vendor.myfloridamarketplace.com/vms-web/spring/login?execution=e2s1>) para encontrar un punto de contacto para empezar el desarrollo de negocios que lo convierta en abastecedor.
- Considere asociarse con otras empresas peruanas interesadas en comercio y que posean una feria comercial en Florida. Actualmente, los productores chinos de textiles están haciendo esto en Florida con el propósito de encontrar y atraer a compradores.



Jeffrey Shen  
Red Team Consulting  
703-787-9009  
Jeff.Shen@redteamconsulting.com  
[www.redteamconsulting.com](http://www.redteamconsulting.com)

