

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

Omar Azañedo Sayán
Cámara de Comercio Americana del Perú



www.amcham.org.pe



Estructura de Gobierno de los Estados Unidos

Estados Unidos se encuentra organizado de la siguiente manera:

1. Nivel Federal (Entidades del Poder Ejecutivo, Legislativo, Judicial y entes autónomos).
2. Nivel Sub Federal (Estados y municipalidades).



Importancia del Mercado Público de los EE.UU.

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



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

1. Capítulo aplica a procesos de Licitación para contratación de bienes y servicios (incluido construcción), así como para los procesos de concesión de obra pública en infraestructura.
2. Principal obligación del Capítulo: **no discriminación o trato nacional**. Es decir, que los bienes y servicios peruanos serán tratados en igualdad de condiciones que los norteamericanos, de conformidad con la cobertura acordada en el TLC (tomando en cuenta los umbrales, así como los bienes, servicios y programas específicos que hayan sido exceptuados).



Umbrales

Las obligaciones del Capítulo se aplican a partir de determinados montos conocidos como “**umbrales**”, y cuando inició el TLC los montos eran:

Nivel de Gobierno	Bienes y Servicios	Servicios de construcción
Federal	\$194,000	\$7,456,000
Sub Federal (Estados)	\$529,000	\$7,456,000
Empresas Públicas	\$250,000	\$7,456,000



Entidades cubiertas bajo el TLC

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



Contrataciones a Nivel Federal (I)

1. Buy American Act (BAA):

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

Existen excepciones:

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



Contrataciones a Nivel Federal (II)

- c. Se trate de un bien único, o su no contratación pudiese afectar el interés público; o
- d. **Los bienes a ser contratados provienen de un país con el que los Estados Unidos haya firmado un TLC que incorpora un Capítulo sobre Contratación Pública, como es el caso del Acuerdo celebrado con nuestro país.**



Contrataciones a Nivel Federal

Programa de “Small Business”

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



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

- ✓ **Muebles**, que incluye muebles de hogar, muebles de oficina, vitrinas, lockers, papeleros o basureros y estantes, muebles misceláneos, 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;
- ✓ **Confecciones y Textiles**, que incluye tanto ropa exterior como interior para hombres y mujeres así como telas;
- ✓ **Urnas y ataúdes**, que se encuentran dentro de la categoría “equipos mortuorios y suministros”, que comprende productos tales como placas de bronce, inscripciones, nichos, bóvedas, etc;
- ✓ **Material quirúrgico**, que incluye vendaje, compresas, gasas, apósitos, almohadillas, esponjas y material quirúrgico impregnado;
- ✓ **Servicios de consultoría en programas informáticos y procesamiento de datos.**



Principales Agencias a Nivel Federal que podrían demandar bienes y servicios peruanos

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



www.amcham.org.pe



1. Departamento de Asuntos para Veteranos

Proporciona asistencia y cuidado a los veteranos de Estados Unidos a través de una amplia red de centros médicos (171).

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

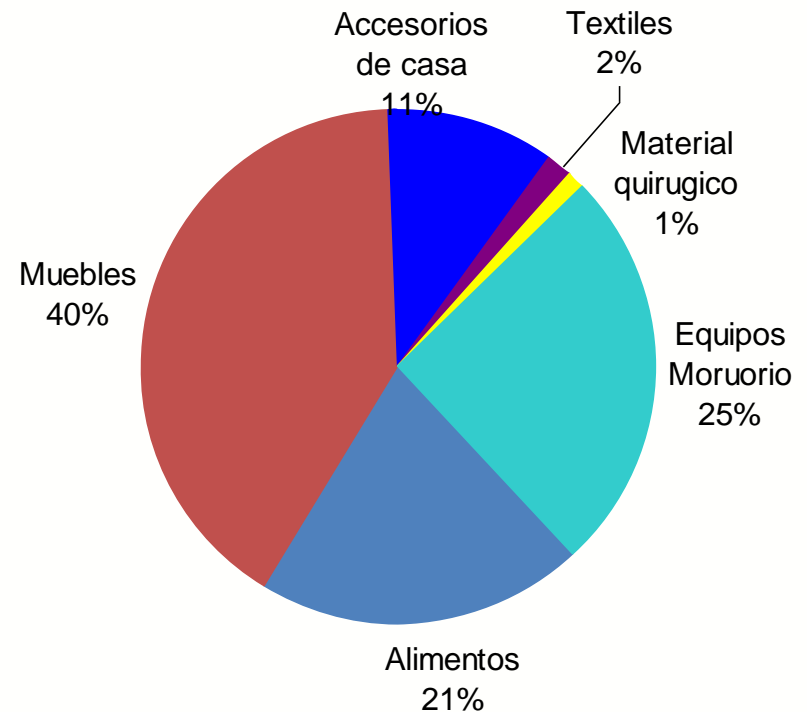


www.amcham.org.pe



Resultados por Agencia

- Departamento de Asuntos para Veteranos
 - 823 contratos en 6 categorías
 - 192 empresas proveedoras
 - Muebles es la categoría con mayor valor y mayor número de compras



2. Departamento de Agricultura

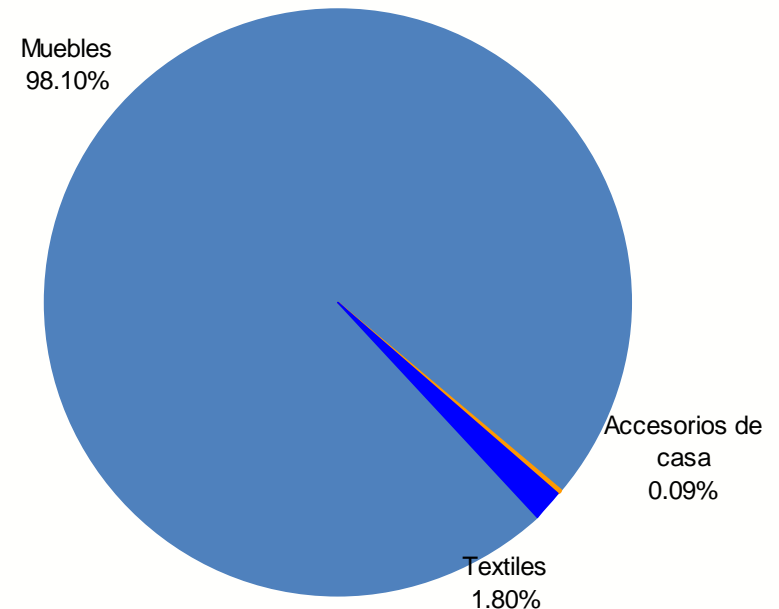
Es una entidad que realiza sus adquisiciones de bienes y servicios de una manera altamente descentralizada, a través de las distintas agencias que administran programas específicos.

- Muchos de los requerimientos de este Departamento son canalizados a través del GSA Advantage (www.gsaadvantage.gov), sistema en línea por medio del cual pueden solicitarse los bienes que son parte del stock del GSA o del Federal Supply Schedule.



Resultados por Agencia

- Departamento de Agricultura
 - 343 contratos en 3 categorías
 - 137 empresas proveedoras
 - Muebles es la categoría con mayor valor y mayor número de compras
 - Muebles de Oficina (US\$5,3 mill.)
 - Total de Compras US\$6,3 mill.
 - Principal comprador directo de alimentos
 - Agriculture Marketing Service



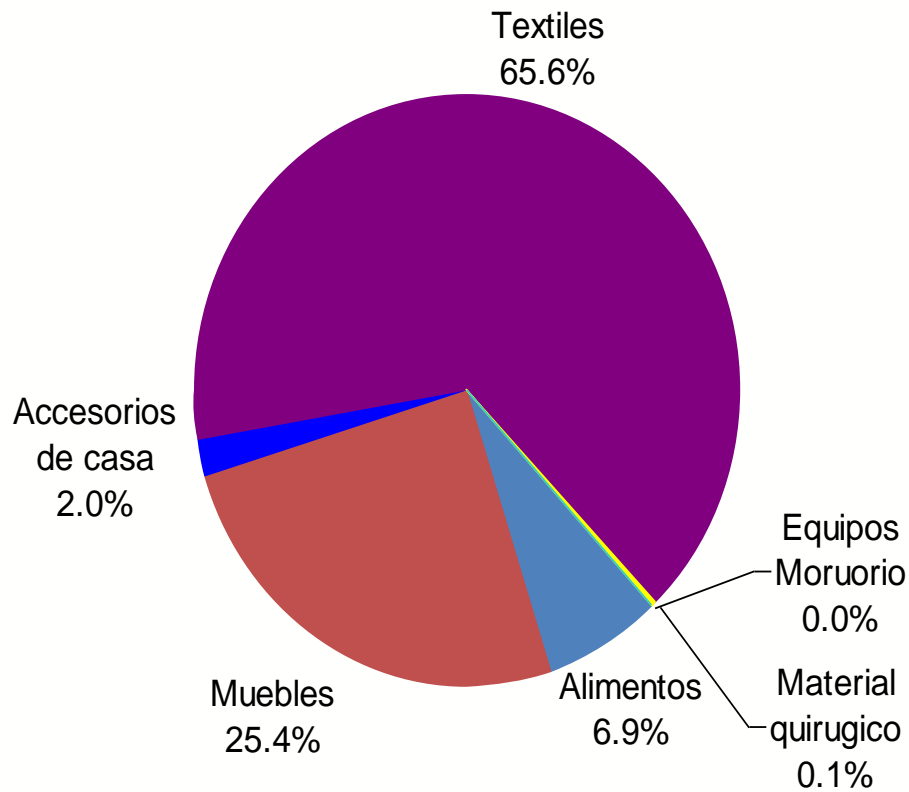
3. Departamento de Justicia

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



Resultados por Agencia

- Departamento de Justicia



- 4.768 contratos en 6 categorías
- 386 empresas proveedoras
- Textiles es la categoría con mayor valor y mayor número de compras.



4. Departamento de Salud y Servicios Humanos

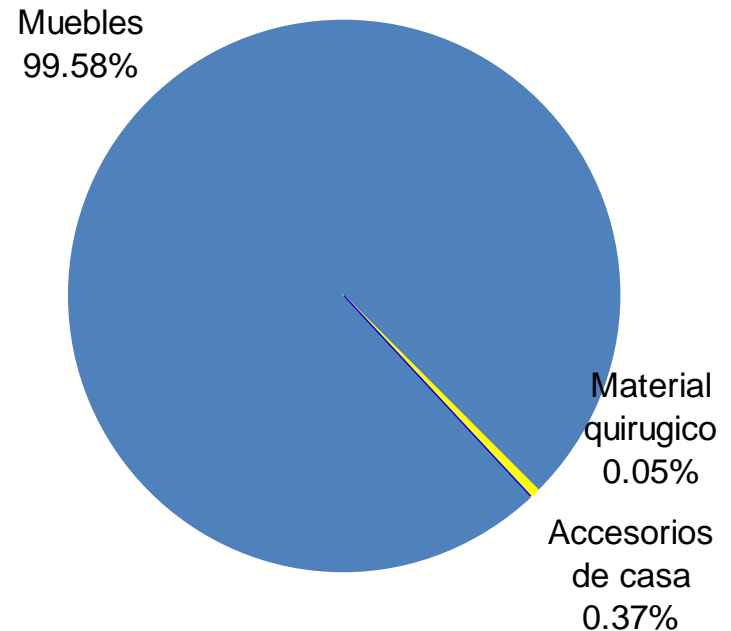
Agencia responsable del cuidado y protección de la salud de las personas y la encargada de proveer los servicios humanos básicos a la población.

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



Resultados por Agencia

- Departamento de Salud
 - 271 contratos en 3 categorías
 - 96 empresas proveedoras
 - Muebles es la categoría con mayor valor y mayor número de compras
 - Muebles de Oficina representa el 80,5% de las compras de muebles
 - Compras por US\$17.7 mill.



Legislación Federal (I)

- El sistema de contrataciones públicas norteamericano es centralizado sólo al nivel federal.
- Cada Estado posee sus propias regulaciones y exigencias en materia de compras. En general, estas diferencias radican principalmente en plazos, sitios de publicación y preferencias a favor del “contenido local”. Sin embargo, es común que los Estados coincidan en un esquema similar al federal, es decir, equivalente a lo dispuesto en el Buy American Act.
- La legislación más relevante a nivel federal se encuentra en el Título 41 del US Code. Adicionalmente, resultan también importantes las normas particulares contenidas en el Federal Acquisition System (**FAS**) y la Federal Acquisition Regulation (**FAR**). Estas normas son complementadas e implementadas por normas propias de cada agencia federal, de modo que el FAR opera como una verdadera guía de compras para los funcionarios estadounidenses.



Legislación Federal (II)

Otras normas importantes:

- ✓ **Office of Federal Procurement Policy Act**, que establece las políticas y principios esenciales del sistema federal sobre contrataciones públicas.
- ✓ **Federal Administrative Services and Property Act**, que establece requisitos de procedimiento que rigen los contratos federales.
- ✓ **Competition in Contracting Act**, donde se establece que los contratos deben ser adjudicados cumpliendo con el principio de competencia abierta y efectiva, así como que todos los proveedores responsables tengan el derecho a competir.
- ✓ **Truth in Negotiations Act**, donde se establece que a los proveedores normalmente se les pedirá que presenten los costos y precios actualizados, completos y exactos que sustenten sus propuestas.
- ✓ **Small Business Act**, donde se establece que las agencias pueden establecer preferencias o reservas exclusivas a favor de las pequeñas empresas norteamericanas para determinado tipo de contratos y bajo determinados límites.
- ✓ **Buy American Act**, ley del compra nacional.



www.amcham.org.pe



Legislación Federal (III)

- **Trade Agreements Act de 1979**, por el que se deja de aplicar el Buy American Act para aquéllas contrataciones que se encuentren cubiertas por los Tratados celebrados por los Estados Unidos, cuando dichos instrumentos contengan obligaciones en materia de contratación pública. Al respecto, los países con los que Norteamérica asume compromisos internacionales en esta materia son considerados como “**países elegibles**”, y por lo tanto, sus bienes son tratados en igualdad de condiciones que los productos de los Estados Unidos.
- Leyes específicas de las agencias.

Todas estas leyes pueden encontrarse en:

<http://www.access.gpo.gov/>



www.amcham.org.pe



Publicación de Convocatorias a Nivel Federal

- Todas las convocatorias de las licitaciones que llevan a cabo las agencias federales de los Estados Unidos, se encuentren o no bajos los alcances del TLC, son publicadas en <http://www.fedbizopps.gov>.
- Este portal constituye un punto único de publicación a nivel federal. No es requisito registrarse para buscar oportunidades de negocio.
- Dentro del rubro de “**oportunidades**”, figura el código de clasificación para poder identificar cuáles son los bienes o servicios que son demandados por las entidades públicas de los Estados Unidos, los mismos que sirven como base para iniciar las búsquedas específicas por producto.
- Las convocatorias incluyen la siguiente información: puntos de contacto o el nombre de los oficiales contratantes autorizados/responsables, la descripción de la contratación que se va a llevar a cabo, las fechas para la recepción y apertura de ofertas, lugar de ejecución del contrato, cantidad de bienes o servicios requeridos, fecha para entrega de los bienes o servicios y duración del contrato.
- La información de los resultados de las adjudicaciones de los contratos también se encuentra publicada en este sitio.





Home	General Info	News	Opportunities	Agencies	Privacy
------	--------------	------	---------------	----------	---------

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



Find Opportunities
NO REGISTRATION REQUIRED
[Advanced Search](#) ▶ [View By Agency](#) ▶

QUICK SEARCH

[Advanced Search](#)

RECOVER

FBO now contains Recovery ar Reinvestment Act actions.

[SEARCH RECOVERY OPPORTUNITIES](#)

[SEARCH RECOVERY AWARDS](#)

DEMONSTRATION VIDEOS

Training videos are now available

★ **Find Business Opportunities**

★ **General Information**

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

★ **Privacy and Security Statement**

- ▶ Privacy and Security Statement

★ **FedBizOpps News**

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

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



★ **Rel**

- ▶ Bus
- ▶ Cer
- ▶ Der
- ▶ Fed
- ▶ Fed
- ▶ Fed
- ▶ First
- ▶ Minc
- ▶ SUE
- ▶ Ven

★ **Con**

- ▶ Er
- ▶ PR

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

[Additional information on Classification Codes](#)

Search by NAICS Code:

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

Filter NAIC

Search by Agency:

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

Show Offices for Selected Agencies

Start Search Clear Form

go

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

★ Related Links

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

★ Contact Information

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



Business Opportunity go

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

General Information
[Section 508 Vendor Notice](#)
[Page Description](#)
[Management Responsibility](#)
[Recently Asked Questions](#)

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

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

Vendor Notification Service

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

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

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

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

Three options are available:

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

Select Procurement Classification Code:

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

[Additional information on Classification Codes](#)

Llenar formulario

Select NAICS Code groups to display codes for:

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

Display full codes for selected part

Select Set Aside Type:

All Set Aside Types
8a Competitive
N/A
Partial HBCU
Partial HUB-Zone

POP_ZIP:

Select Agency:

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

Llenar formulario

Show Offices For the Selected Agency

Subscribe to Mailing List Clear Form

Registro de Proveedores a Nivel Federal

- Los proveedores peruanos deben inscribirse en el Registro Central de Contratistas

http://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=/program_offices/cpo/cr

- Dicha inscripción puede realizarse de manera virtual.
- La inscripción constituye un requisito de obligatorio cumplimiento a fin que los proveedores se encuentren habilitados a participar en las licitaciones que se convoquen.



www.amcham.org.pe



Impugnaciones

- Si un proveedor peruano considera que una agencia federal está incumpliendo la ley o el TLC, puede acudir ante el Government Accountability Office (GAO), presentando un reclamo en línea (bid protest) en la siguiente dirección <http://www.gao.gov/legal.htm>. Sin perjuicio de ello, los proveedores también pueden acudir a las Cortes, es decir, al Poder Judicial.



Otras Páginas Web de Interés

- Índice conteniendo una relación de todas las entidades públicas no sólo a nivel federal, sino de todos los Estados Unidos así como demás información de interés: <http://usa.gov>.
- Directorio integrado de todas las entidades públicas norteamericanas así como de sus respectivos presupuestos ejecutados en años anteriores. Se puede conocer cuáles han sido los gastos a todo nivel de gobierno de un gran número de agencias. El sistema permite realizar búsquedas bajo los siguientes criterios: i) ubicación geográfica; ii) objeto; iii) agencia federal; y iv) programa federal. En el caso de búsquedas por programa federal, los resultados pueden ser desplegados para múltiples años y/o múltiples Estados: http://www.census.gov/govs/pubs/topic.html#federal_programs



Sitios Web de los Estados

- **Alabama:** <http://purchasing.alabama.gov>
- **Alaska:** <http://www.state.ak.us/local/akpages/ADMIN/das/pu/>
- **Arizona:** <http://www.azspo.az.gov>
- **Arkansas:** http://www.arkansas.gov/dfa/procurement/pro_index.html
- **California:** <http://www.pd.dgs.ca.gov>
- **Colorado:** <http://www.gssa.state.co.us>
- **Connecticut:** http://www.das.state.ct.us/Purchase/portal/portal_home.asp
- **Delaware:** <http://www.state.de.us/dss/default.shtml>
- **Florida:** <http://dms.myflorida.com/purchasing>
- **Hawaii:** <http://www.spo.hawaii.gov/>
- **Illinois:** <http://www.sell2.illinois.gov/>
- **Indiana:** <http://www.in.gov/idoa/2354.htm>
- **Iowa:** <http://da.state.ks.us/purch/>
- **Kansas:** <https://eprocurement.ky.gov>
- **Kentucky:** <http://doa.louisiana.gov/osp/osp.htm>
- **Louisiana:** <https://ebidmarketplace.com/>
- **Maryland:** <http://www.michigan.gov/buymichiganfirst/>
- **Michigan:** <http://www.mmd.admin.state.mn.us/mn02000.htm>
- **Minnesota:** <http://www.mmd.admin.state.mn.us/mn02000.htm>



Sitios Web de los Estados (II)

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);
- ii) bases;
- iii) legislación aplicable;
- iv) indicación de la existencia, de ser el caso, de un registro donde los proveedores deben previamente inscribirse, y donde dicha inscripción se puede realizar en línea o de manera electrónica;



Sitios Web de los Estados (III)

- v) resultados de las adjudicaciones de contratos;
- vi) existencia en la gran mayoría de casos, de manuales dónde se resume de manera muy esquemática toda la información relevante para que los proveedores interesados puedan participar en los procesos de licitación que sean convocados por las entidades públicas del Estado en cuestión;
- vii) posibilidad de recibir en la cuenta de correo electrónico de los proveedores interesados las oportunidades de negocio para vender productos a las agencias de los Estados en los rubros que hayan sido previamente establecidos por los mismos.



Florida

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



Recomendaciones para participar en las licitaciones

(I)

1. Se debe contar con personal con experiencia en ventas, ya sea al mercado federal o a los Estados de interés, con conocimiento de las leyes respectivas.
2. 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.
3. Tratar de establecer lazos y relaciones con proveedores u otros socios que tengan experiencia en venta de bienes y servicios a las agencias norteamericanas.
4. Necesariamente, se deben destinar recursos. Esto implica que las empresas peruanas que deseen incursionar con éxito al mercado público de los Estados Unidos deben contar con personal o asesores que tengan recursos monetarios y tiempo para construir relaciones.



Recomendaciones a las empresas que quieren participar en las licitaciones (II)

- También debe recordarse que los proveedores peruanos pueden acceder a las contrataciones públicas de los Estados Unidos que no se encuentran cubiertas por el TLC a través de las excepciones que existen al Buy American Act (ley de compra nacional norteamericano), o inclusive por debajo de los umbrales del Tratado.
- No debe olvidarse 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 en el mercado público de los Estados Unidos, distintas de la venta directa, que son las siguientes:



Recomendaciones a las empresas que quieren participar en las licitaciones (III)

- **Socios locales:** debido a los costos de entrada y básicamente de aprendizaje, se recomienda trabajar en una primera etapa, con socios locales que sean proveedores de agencias norteamericanas y que por ende, ya gozan de un alto grado de credibilidad ante los tomadores de decisión en las agencias del gobierno norteamericano. Se pueden establecer acuerdos de asociación (joint ventures, consorcios o cualquier otra forma asociativa).
- **Subcontratista:** no debe olvidarse que las empresas de los Estados Unidos que se benefician de los programas de preferencias para las pequeñas empresas, pueden sub contratar hasta el 50% del contrato a cualquier otra empresa, sin ninguna clase de restricción. Por lo tanto, las pequeñas empresas norteamericanas pueden abastecerse de empresas extranjeras (en este caso, peruanas).



Recomendaciones a las empresas que quieren participar en las licitaciones (IV)

- **Venta directa:** se considera usual e importante contar con agencias de lobby especializadas y también con empresas encargadas de la preparación de ofertas. En este ámbito, cobra especial relevancia tomar contacto con las agencias contratantes para adquirir información o presentar los productos que son capaces de ofrecer las empresas peruanas. En definitiva, el contacto directo con los funcionarios competentes y el conocimiento de la normativa aplicable resultan de vital importancia al momento de optar por acceder directamente al mercado público de los Estados Unidos.



Recomendaciones a las empresas que quieren participar en las licitaciones (V)

- Las mismas empresas aparecen vendiendo a diversas agencias, lo que sugiere un nivel de especialización como “proveedor público”. En tal caso, por la existencia de costos de entrada y especialización por aprendizaje, las empresas operan dentro de un sistema con “retornos crecientes a escala”. Es decir, que ningún proveedor pagaría los costos de entrada y aprendizaje para hacer una única operación.



CONCLUSIONES

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



Muchas gracias

Para consultas comerciales:

OMAR AZAÑEDO SAYÁN

oazanedo@amcham.org.pe



www.amcham.org.pe

