

Compras Gubernamentales. Ventana de Oportunidades para las empresas peruanas

Juan Carlos Morón Urbina

- I. TLC PERU - EEUU (Capitulo 9 y anexos)
- II. Compras Estatales EEUU: Marco normativo complejo
- III. ¿Cómo puedo participar en ese mercado?
- IV. Sugerencias.

- EEUU gasta anualmente mas de \$ 400,000 millones en contratación publica.
- Cada Estado y empresa tiene su propio presupuesto de compras publicas distinto al del Gobierno Federal.
- La Autoridad Portuaria de Nueva York y Nueva Jersey tuvo un presupuesto en 2008 de \$ 2,580 millones.

Criterios de aplicación conjunta

- Definición de tipo de contratación (bienes, servicios, obras publicas).
- Reservas o tratamientos preferenciales.
- Definición de umbrales.
- Listas de bienes y servicios excluidos.
- Listado de entidades cubiertas por el tratado.

AMBITO OBJETIVO ¿Qué contratos involucra?

- Cubre gran parte de bienes, servicios, construcción y concesión de obras publicas.
- Excepciones:
 - armas y material bélico,
 - vehículos espaciales,
 - servicios de procesamiento de información y
 - servicios de telecomunicaciones.
 - Obras de dragado de calles y avenidas.

AMBITO SUBJETIVO ¿Qué entidades estatales están involucradas?

- Estado Federal: 78 Departamentos, agencias de gobierno y administraciones de servicios públicos.
- Gobiernos Estatales: (gradualmente) Ya están incluidos Arkansas, Colorado, Florida, Illinois, Missisipi, Nueva York, Puerto Rico, Texas. Utah.

I. TLC PERU – EEUU: Adquisiciones incluidas

<u>UMBRALES (\$)</u>	<u>Gobierno Federal</u>	<u>Gobierno Estatal</u>
Bienes y Servicios:	193,000	526,000
Obras		7 407,000

- Principio de No Discriminación.
- Principio de Transparencia
- Principio de Debido Proceso.
- EEUU da a los bienes, servicios y proveedores peruanos un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios bienes, servicios y proveedores.
Ej. Ley de Compra Americano (Buy American Act)
- Accesibilidad a la información sobre convocatorias, reglas del proceso, bases y adjudicación
 - Federal Business Opportunities (FedBIZOpps) www.fedbizopps.gov
 - General Services Administrative. Federal Supply Schedules (GSA) www.gsa.gov
- Reglas claras sobre: procedimientos de selección, plazos mínimos y máximos de los procesos, posibilidad de impugnar, confidencialidad de propuestas, autoridad independiente para reclamos (GAO).

- Legislación Federal
 - US Code, Titulo 41. (<http://www.gpoaccess.gov/uscode/index.html>)
 - Buy American Act.
- Federal Acquisition System (FAS)
- Federal Acquisition Regulation (FAR) (<http://www.acqnet.gov/far/>)
- Federal Supply Classification (FSC) Handbook (Clasifica commodities)
- North American Industry Classification System (NAICS) (clasifica de actividades empresariales e industriales). www.census.gov/epcd/www/naics.html
- Normas propias de cada agencia gubernamental.

- Programa de compras administrado por el General Services Administration (GSA)
- Contratos de largo plazo con entrega o cantidad indefinida.
 - La GSA elige al proveedor por un periodo largo (base de cinco años prorrogables).
 - Las entidades tienen disponibles estos contratos para ser utilizados colocando las ordenes de compra a las empresas seleccionadas.
- El GSA Schedule cubre mas de 60 bienes y servicios (útiles de escritorio, equipos de laboratorio, etc.)
- La empresa debe registrarse ante el GSA y negociar los términos y condiciones para proveer un producto al gobierno.

III. ¿Cómo puedo participar en ese mercado?

I. PROVEEDOR DIRECTO

Pro: Utilidad propia de grandes contratos.

Contra: Necesidad de conocer el mercado y del marco legal para cumplir exigencias del contratista principal. Periodo de aprendizaje.

I. SUBCONTRATISTA DE CONTRATISTAS AMERICANOS. (acceso indirecto al mercado americano)

Pro: Aprendizaje conjunto, volumen de ventas, no asumir costos asociados a proveedor directo, participar de ventajas de los negocios reservados para PYMES

I. TEAMING Y JOINT VENTURES (asociarse con empresas americanas experimentadas en negocios con el Estado)

Pro: Conocimiento reciproco (la entidad respecto a la empresa peruana y viceversa), aprovechamiento de la capacidad y prestigio de la empresa asociada, acceso a ventas mayores y a contratos reservados para PYMES.

I. PRESENCIA LOCAL (establecimiento en EEUU)

Pro: estatus migratorio. Contra: Costos tributarios

- www.fedbi.zopps.gov Contiene información sobre los contratos adjudicados por sobre \$ 25,000 (permite analizar información sobre proveedores y costos)
- www.fbo.gov Sitio Oficial del Gobierno sobre oportunidades de negocio (acceso a convocatorias)
- www.census.gov/epcd/www/naics Codificación de actividades por giro de actividad
- www.gsa.gov Sitio Web de General Service Administración (hay portales estatales)
- www.ccr.gov Central Contractor Registry (CCR) Registro de Proveedores para el Gobierno Federal y además hay registros estatales
- <http://cbdnet.gpo.gov/> Commerce Business Daily (publicación federal de contratación publica)
- www.bidmain Portal web independiente de compras publicas.

IV. Sugerencias

1. Necesidad de interacción entre Gobierno Peruano y posibles proveedores EEUU: facilitación de información, apoyo a participación en ferias comerciales o misiones conjuntas de exploración, etc. Ej. Prochile.
http://www.prochile.cl/tlc/chile_usa/compras_publicas/compras_publicas.php
2. Ser proactivo: inscribirse en webs estatales y privados vinculados a la materia, estudiar agencias y áreas de potencial demanda vinculada con los negocios.
3. Dar prioridad a las alternativas de asociarse o ser subcontratistas de proveedores americanos incluidos en GSA Schedule Program
4. Invertir en asesoría comercial y servicios legales para identificar mercados y estrategias de negocios.

MUCHAS GRACIAS