



HACIENDO NEGOCIOS CON EL GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS

Laura Rojas

***República Dominicana
octubre 2007***



AGENDA

I Sección: El Mercado de Compras Sector Público en Estados Unidos

- ✓ ***Oportunidades en el mercado de compras del sector público.***
- ✓ ***Barreras al Acceso.***

II Sección: Acuerdos de Libre Comercio y Beneficios para las empresas

- ✓ ***Como saber si una contratación se beneficia de los acuerdos de libre comercio.***

III Sección: Penetrando al Mercado de los Estados Unidos

- ✓ ***Leyes, Modalidades de Contratación y Tipos de Contratos***
- ✓ ***Puntos de Contacto, tipos de solicitudes y formularios.***
- ✓ ***Identificando Agencias***
- ✓ ***Identificando Regiones***
- ✓ ***Identificando Oportunidades a nivel federal y estatal. Registro de Contratistas. La clasificación NAICS***
- ✓ ***Decidir como participar***
- ✓ ***Enlaces útiles y consejos prácticos***



¿Por qué deberían las empresas latinoamericanas investigar oportunidades de negocios en el mercado de compras públicas en los Estados Unidos?



1. Tamaño del Mercado

NÚMERO DE OPERACIONES Y GASTO TOTAL DEL GOBIERNO FEDERAL

Años	Número de Operaciones ^[1]	Valor en Miles de Dólares	Variación Anual (%)
2000	9,847,967	218,845,738.00	
2001	11,410,869	234,879,065.00	7.33
2002	8,654,637	250,192,676.00	6.52
2003	11,520,433	305,495,128.00	22.10
2004	10,511,473	346,767,774.70	13.51
2005	10,865,034	382,199,143.50	10.22

Fuente: Federal Procurement Data System (FPDS).

^[1] "Operaciones" incluye tanto los contratos mismos (si son de una sola entrega) como las distintas órdenes de entrega emitidas de conformidad con las estipulaciones de un contrato.

✓ ***Si se toma en cuenta el gasto de los estados y gobiernos locales, el tamaño del mercado es cercano a los \$800 billones de dólares.***



2. Variedad de Compras

El gobierno federal compra bienes y servicios de todas las categorías imaginables: no sólo equipos sofisticados o de alta tecnología.

- ***Materiales para construcción civil como madera, concreto y alambrado eléctrico.***
- ***Productos de limpieza y de pintura requeridos para limpiar y dar mantenimiento a sitios de almacenamiento, oficinas, bases militares, hospitales.***
- ***Alimentos***
- ***Textiles para hospitales (Sábanas, Toallas, batas)***
- ***Mobiliario y suministros de oficina, escuelas y hospitales.***
- ***Servicios de construcción, ingeniería, impresión, de atención de llamadas, de páginas web***



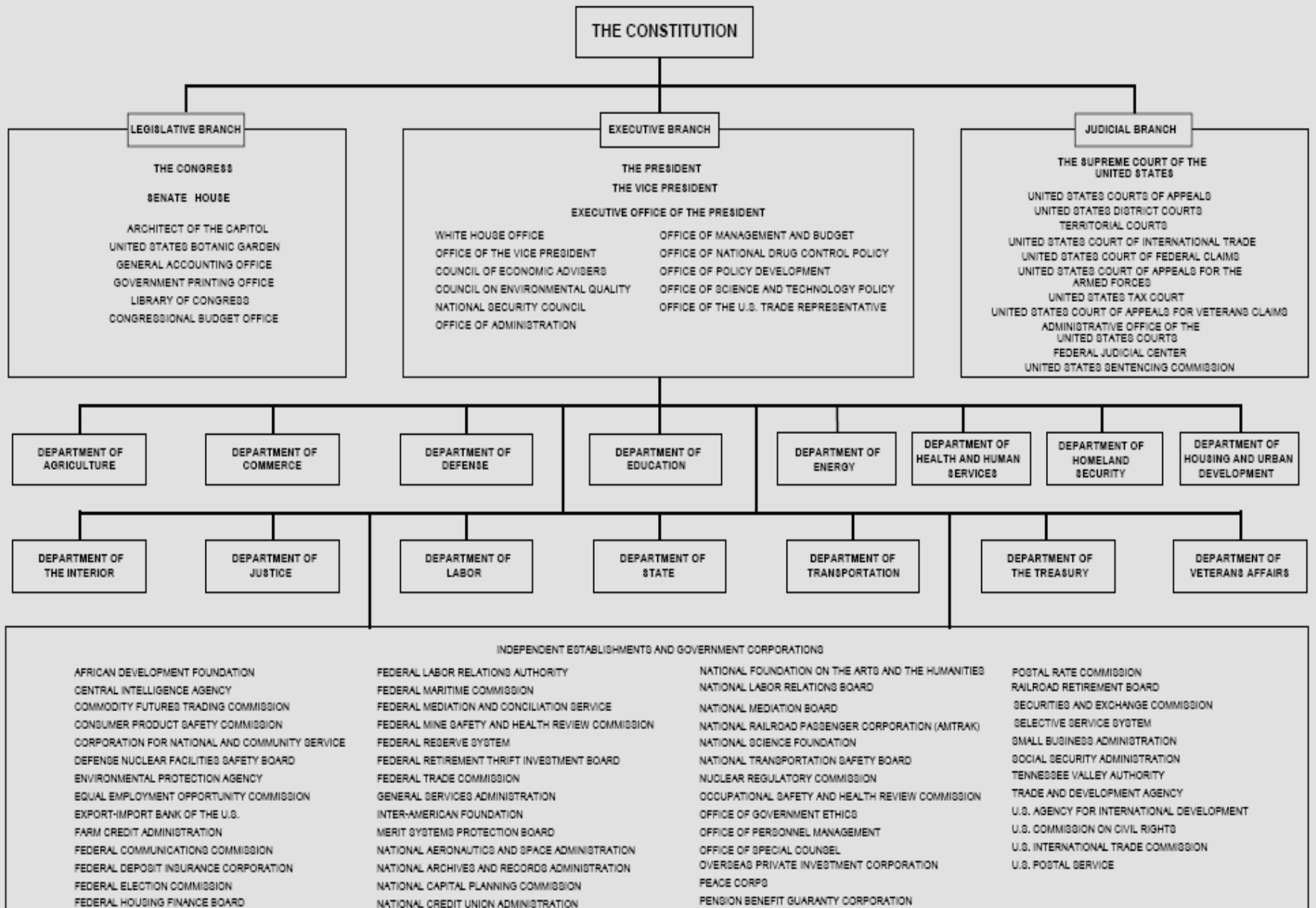
USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

2. Variedad de Compras

Bienes y Servicios	Valor en Miles de Dólares
Herramientas	312.955,4
Estructuras prefabricadas	392.780,5
Materiales de construcción	438.495,4
Servicios de construcción	13.896.481,7
Alimentos procesados	2.182.079,9
Suministros de Oficina	263.176,2
Manufacturas de papel	251.619,5
Manufacturas de plástico	404.264,4
Bienes deportivos y recreacionales	310.266,8
Productos de limpieza	70.387,5
Mobiliario	1.191.412,8
Material Impreso y servicios relacionados	749,571,0
Servicios de Internet y procesamiento de datos	1.067.290,2

Fuente: Federal Procurement Data System (FPDS).

THE GOVERNMENT OF THE UNITED STATES





3. Variedad de puntos de acceso

- ✓ ***El mercado es descentralizado: gobierno federal, gobiernos estatales y gobiernos municipales (condados)***
- ✓ ***Puntos de compra pueden ser***
 - ***Centralizados, por el departamento o agencia usuaria***
 - ***Descentralizados, por sub-departamentos o sub-agencias usuaria***
 - ***Consolidados en una agencia no-usuaria, como la Administración de Servicios Generales (GSA), o el Departamento de Veteranos, para hacer economías de escala a través de compras multiagencia***
 - ***GSA compra***
 - ***Vehículos para toda la administración***
 - ***Tecnología de información. Equipos y programas.***
 - ***Reparación y mantenimiento de edificios***



3. Variedad de puntos de acceso

Ejemplo: Departamento de Veteranos compra a través de:

- ***Centro Nacional de Adquisiciones***
- ***Centro Logístico en Denver, Colorado***
- ***Centros Médicos en todo el país***
- ***Oficina Central en Washington D.C***

<http://www1.va.gov/oamm/oa/dbwva/index.cfm#vaco>



4. Mercado segmentado

- ✓ **El valor de las adquisiciones efectuadas por las agencias mediante tarjetas de compras aumentó de cerca de \$5 mil millones en el año fiscal 1997 a más de \$16 mil millones en el año fiscal 2003.**
- ✓ **Más de la mitad (67%) de las operaciones de compra del gobierno son por un monto menor de \$25.000 y la mayoría son menores de \$2.500 (nivel de micro-compra), sin necesidad de licitaciones y fuera del BAA.**

Número de Operaciones distribuidas
según valor del contrato
2004

Valor de los Contratos	Porcentaje (%)
Menos de US\$25.000,00	67
Más de 25.000,00 – menos de US\$100.000,00	19
Más de US\$100.000,00 –menos de 1.000.000,00	11
Igual o más de US\$1.000.000,00	2



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

4. Mercado segmentado

✓ **Es posible encontrar oportunidades de negocios ajustadas a la capacidad de oferta de países como República Dominicana**

Ventilador, Centrífugo (Fan Centrifugal)

Document Type:	Award Notice
Posted Date:	Aug 10, 2006
Original Archive Date:	Aug 25, 2006
Current Archive Date:	Aug 25, 2006
Classification Code:	41 -- Refrigeration, air-conditioning & air circulating equipment
Contract Award Date:	Aug 10, 2006
Contract Award Number:	SP057006M9342
Contract Award Amount:	\$30,908.48
Contract Line Item Number:	ALL
Contractor:	PIONEER INDUSTRIES INC 155 MARINE ST FARMINGDALE NY 11735-5609



4. Mercado segmentado

✓ **Los estados son un punto de entrada para vender al gobierno federal. Adicionalmente, no hay que pasar por alto la importancia del mercado local. Condados, ciudades, distritos escolares y numerosas entidades gubernamentales especiales tienen, cada una, autoridad para suscribir contratos de adquisición.**

LOS SEIS ESTADOS DE MAYOR IMPORTANCIA EN VOLUMEN DE COMPRAS PÚBLICAS 2004

Estado	Total Compras Federales Miles de Dólares
California	US\$38,265,812.2
Distrito de Columbia (DC)	US\$13,068,559.6
Maryland	US\$19,261,920.3
Virginia	US\$33,964,187.7
Florida	US\$10,452,620.7
Texas	US\$27,278,123.8

Fuente: Informe Consolidado de Fondos Federales para el Año Fiscal 2004



Explorando la estructura del gobierno americano

✓ ***Aprenda sobre la estructura del gobierno americano***

<http://www.firstgov.gov/index.shtml>

<http://prod.nais.nasa.gov/pub/fedproc/home.html>

Federal Acquisition Jumpstation



BARRERAS AL ACCESO Y LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO



Barreras al acceso

- ✓ Como muchos países, los Estados Unidos promueven la participación de proveedores, bienes y servicios domésticos en las compras que realizan sus agencias, y los protegen de la competencia externa a través de varios programas.***

- ✓ Entre éstos destacan el conocido coloquialmente como “Compre Americano” y las reservas (set-asides) para pequeñas empresas. Si bien estos programas representan una barrera para los extranjeros, no impiden del todo la participación de empresas extranjeras y la competencia.***



El Compre Americano (Buy American Act)

- ✓ ***El Título 41 del US Code, secciones 10. a-d, se conoce como el Buy American Act (BAA), o Compre Americano. De acuerdo con la norma ¹, las agencia federales deberán restringir sus compras a productos domésticos.***

- ✓ ***Producto doméstico:***
 - ***Es un producto producido o manufacturado enteramente en Estados Unidos***

 - ***Es un producto manufacturado en Estados Unidos, donde el costo de los insumos de ese país excede el 50% del costo de todos los insumos utilizados.***

(1) *Federal Acquisition Regulation (FAR 25.00) implementa el Buy American Act y los acuerdos internacionales.*
<http://www.arnet.gov/far/>



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

El Compre Americano **(Buy American Act)**

- ✓ ***Si la oferta más baja en una licitación corresponde a un producto no-doméstico, la agencia compradora está obligada a ajustar el precio de la misma de acuerdo con el siguiente factor de corrección.***
 - 12% si hay otras ofertas de un producto doméstico ofrecido por una pequeña empresa
 - 6 % si hay otras ofertas de un producto doméstico ofrecido por otro tipo de empresa

- ✓ ***Si después de hacer el ajuste, la oferta del producto doméstico sigue siendo mayor que la del producto no-doméstico, se asignará el contrato a esta última.***



El Compre Americano **(Buy American Act)**

✓ ***La aplicación de las preferencias del BBA sólo podrá evitarse si se cumplen alguna de las siguientes condiciones :***

- ***Los ítems se utilizarán fuera de Estados Unidos; o***
- ***Los ítems producidos domésticamente no se encuentran disponibles en cantidades razonables a un costo razonable; o***
- ***Se trata de un ítem único; o de un producto de interés público.***
- ***La compra está cubierta por un acuerdo de libre comercio o por el acuerdo de compras de la Organización Mundial de Comercio.***



Programas para las pequeñas empresas

- ✓ **La legislación americana sobre compras públicas exige a las agencias federales asegurar que las pequeñas empresas (small businesses) reciben, al menos, el 23% del gasto federal.**

<http://www.sba.gov/businessop/basics/procurement.html>

- ✓ **Concepto de pequeña empresa :**

- **Tamaño**

- 500 empleados para las empresas manufactureras y de minería
- 100 empleados par alas empresas mayoristas (wholesale trade)
- US\$6.5 millones para las empresas de servicios y el comercio
- US\$31 millones par alas de construcción
- US\$0.75 millones para empresas agrícolas

- **Constituídas en USA**



Programas para las pequeñas empresas

✓ *Reservas (set-asides).*

1. todo o parte, de los contratos de un valor superior a US\$100.000 siempre que exista una expectativa razonable de que al menos dos empresas presentarán ofertas y que lo harán en forma justa y competitiva y a un precio razonable.
2. Cada adquisición de suministros o servicios cuyo valor estimado en dólares sea superior a US\$2.500 pero no mayor a US\$100.000 serán automáticamente reservadas a menos que se piense que dos o más empresas no presentarán ofertas a un precio razonable



Programas para las pequeñas empresas

- ✓ **Programa 8a, para empresarios pertenecientes a minorías en desventaja (hispanos, indios, afro-americanos).**
<http://www.sba.gov/businessop/programs/8a.html>
- ✓ **Programa para zonas históricamente sub-utilizadas (HUBZone Empowerment Contracting Program)**
<http://www.sba.gov/hubzone/>
- ✓ **SBIR Program Para Investigación y Desarrollo**
<http://www.sba.gov/businessop/programs/sbirsttr.html>
- ✓ **Empresas pequeñas en desventaja (Small Disadvantaged Business, SDB). 10% de preferencias de precios en determinadas categorías de bienes y servicios. Créditos.**
<http://www.sba.gov/sdb/indexaboutsdb.html>
- ✓ **Sólo Mujeres (Women only), Veteranos**
<http://www.sba.gov/businessop/index.html>



Programas para las pequeñas empresas

¿Cómo pueden saber los proveedores extranjeros, con anticipación, que los contratos no están sujetos a las restricciones del Buy American Act o set asides?

La Sección 5.207(e) de la FAR establece que, para cada aviso de licitación publicado vía <http://www.fedbizopps.gov>, podrán aplicarse uno o más “notas numeradas” (numbered notes). Cada nota numerada contendrá las condiciones específicas que aplican a cada contrato.



Preferencias Estatales

✓ **Preferencias Estatales**

- *Por reciprocidad: es decir, si el otro estado discrimina a sus propios proveedores, se actuará de la misma manera.*
 - *En razón del origen de la oferta: en igualdad de condiciones, se favorecerá la oferta del residente local;*
 - *En razón del origen del producto.*
 - *Los Estados que cuentan con el mayor número de preferencias son Alaska, Georgia, Minnesota y Oregon.*
-
- ✓ **Contratos subfederales pueden estar sujetos a una multiplicidad de programas de reserva, dependiendo de la manera en que obtienen su financiamiento. Por ejemplo, si la adquisición es financiada en parte con fondos federales desembolsados por el Departamento de Transporte de los Estados Unidos (DOT).**



Preferencias Estatales

Estado	Población	Compras Estimadas	Programas Preferenciales
California	34.501.130	\$2 billones para commodities y tecnología de la información	5% de preferencia para la pequeña empresa certificada de California.
Texas	21.325.018	\$467 millones en commodities \$ 59 millones en servicios	Texas mantiene una preferencia recíproca que aplica para los estados que restringen la participación de oferentes de este estado.
Nueva York	19.011.378	\$800 millones en commodities \$200 millones en servicios \$650 millones en tecnología de la información	3% de preferencia para alimentos producidos o cosechados en NY. Además, NY tiene un conjunto de preferencias para personas ciegas / discapacitadas e industrias de prisiones.
Florida	16.396.515	N/D	5% de los contratos del estado son para negocios con discapacitados
Illinois	12.419,293	\$323 millones en commodities \$ 1 billón en servicios \$215 millones para servicios de construcción	Small business set-asides.



ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO: CAFTA/CHILE



Beneficios alcanzados en CAFTA

- ✓ ***Derecho de los proveedores extranjeros a ser considerados como los proveedores locales, es decir, el trato nacional. Ello significa que no aplicarán las preferencias del Comercio Americano.***
- ✓ ***Pueden participar empresas afiliadas a o de propiedad extranjera.***
- ✓ ***Las agencias no pondrán consideración, solicitar ni imponer “condiciones compensatorias especiales” en ninguna etapa de una contratación pública (p.e. establecer como requisito la subcontratación de empresas nacionales, o la compra de insumos locales).***



Beneficios alcanzados en CAFTA

- ✓ ***Se garantizan mecanismos de impugnación transparentes, objetivos e imparciales.***
- ✓ ***Mecanismo de solución de controversias en caso de incumplimiento del acuerdo.***
- ✓ ***Los bienes y servicios que se vendan a las entidades estatales así como los proveedores de los mismos, gozan además de los otros beneficios comprendidos en el tratado, por ejemplo, las rebajas arancelarias.***



CAFTA no aplica a la totalidad de las compras públicas en EE.UU.

- ✓ *Hay que investigar si la compra tiene los beneficios del acuerdo :*
- *es de una entidad especificada (cubierta) en el acuerdo (Anexo 9.1.2(b)(i)) y si el Estado o Municipalidad esta cubierta (Anexo 9.III)*
 - *es un bien o servicio no excluido de la cobertura (Anexo 9.II)*
 - *No forma parte de algunos de programas no excluidos de la cobertura.
Reservas para minorías, con incapacidades y para pequeñas y medianas empresas (Set-asides)*
 - *el monto del contrato es igual o superior a los valores (umbrales) establecidos en el acuerdo*

Gobierno Central	58,500 Bienes y Servicios 6,750.000 Construccion
Gobiernos Estatales y Municipales	447,000 Bienes y Servicios 6,750.000 Cosntruccion
Otras entidades	250,000 Bienes y Servicios 6,750.000 Construccion



CAFTA no aplica a la totalidad de las compras públicas en EE.UU.

- ✓ *Los Estados Unidos exceptuaron de la cobertura a los programas para pequeñas empresas descritos anteriormente. Esto significa que en la práctica, los proveedores, bienes y servicios extranjeros sólo podrán participar, en igualdad de condiciones, en licitaciones de monto superiores a US\$100,000 dólares, aún si los umbrales del acuerdo establecen valores menores de contrato. Si no hay ofertas de pequeñas empresas americanas que satisfagan los criterios de la licitación, entonces si que los proveedores extranjeros podrán ser considerados en pie de igualdad con proveedores americanos de mayor tamaño.*

- ✓ *Hay otras excepciones que están en los acuerdos.*

- ✓ **Explorando los acuerdos**
CAFTA: <http://www.seic.gov.do>
[/http://www.minec.gob.sv/default.asp?id=84&mnu=70](http://www.minec.gob.sv/default.asp?id=84&mnu=70)
OTROS
http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/Section_Index.html



Reglas de Origen para vender al gobierno de EE.UU.

✓ Reglas de origen

Criterios que determinan la procedencia nacional del producto ofertado. Obligación del proveedor extranjero de cumplir con las reglas de origen para recibir los beneficios del acuerdo.

✓ Dos condiciones para ser considerado originario de un país:

- a. que el producto sea totalmente producido o manufacturado en ese país.***
- b. que los insumos importados de terceros países hayan sufrido una “transformación sustancial”. Ello supone que los mismos hayan sido transformados en un artículo distinto, en cuanto a nombre, carácter o uso, del artículo original.***
- c. En CAFTA el criterio varía dependiendo del producto.***



Reglas de Origen para vender al gobierno de EE.UU.

- ✓ *A menos que la agencia compradora especifique lo contrario, el criterio de transformación sustancial se satisface mediante lo que se conoce como un salto de partida arancelaria.*
- ✓ *En la mayoría de los acuerdos menos CAFTA, la regla es diferente a la que se exige para conceder las preferencias de precios del Buy American Act a los productos domésticos, la cual maneja el criterio de que el costo de los insumos importados deberá ser menos del 50% del costo total del producto ofrecido.*
- ✓ *La certificación de origen para una compra del gobierno americano, NO es la misma que se exige al momento de la importación para conceder una preferencia (o rebaja) arancelaria sobre una mercancía, aunque en algunos casos podría coincidir el criterio. Por tanto, es una certificación que no tiene que acompañar a los documentos de aduana.*



Reglas de Origen para vender al gobierno de EE.UU.

FAR 52.225-6 Trade Agreements Certificate.

As prescribed in 25.1101(c)(2), insert the following provision:

TRADE AGREEMENTS CERTIFICATE (JAN 2005)

(a) The offeror certifies that each end product, except those listed in paragraph (b) of this provision, is a U.S.-made or designated country end product, as defined in the clause of this solicitation entitled “Trade Agreements.”

(b) The offeror shall list as other end products those supplies that are not U.S.-made or designated country end products.

Other End Products:

<i>LINE ITEM NO.</i>	<i>COUNTRY OF ORIGIN</i>
_____	_____
_____	_____



Reglas de Origen para vender al gobierno de EE.UU.

FAR 52.225-6 Certificado en Acuerdos Comerciales

De acuerdo a los establecido en 25.1101(c)(2), inserte la siguiente disposición TRADE AGREEMENTS CERTIFICATE (Enero 2005)

(a) El oferente certifica que cada producto final, excepto aquellos que se listan en el párrafo (b) de esta oferta, es un producto de un país designado o es un producto “hecho en Estados Unidos” tal y como se define en la cláusula de esta solicitud titulada “Acuerdos Comerciales”

(b) El oferente debe listar todos los productos finales que de un país designado o es un producto “hecho en Estados Unidos”

Productos Finales:

ITEM NO.

País de origen

_____	_____
_____	_____