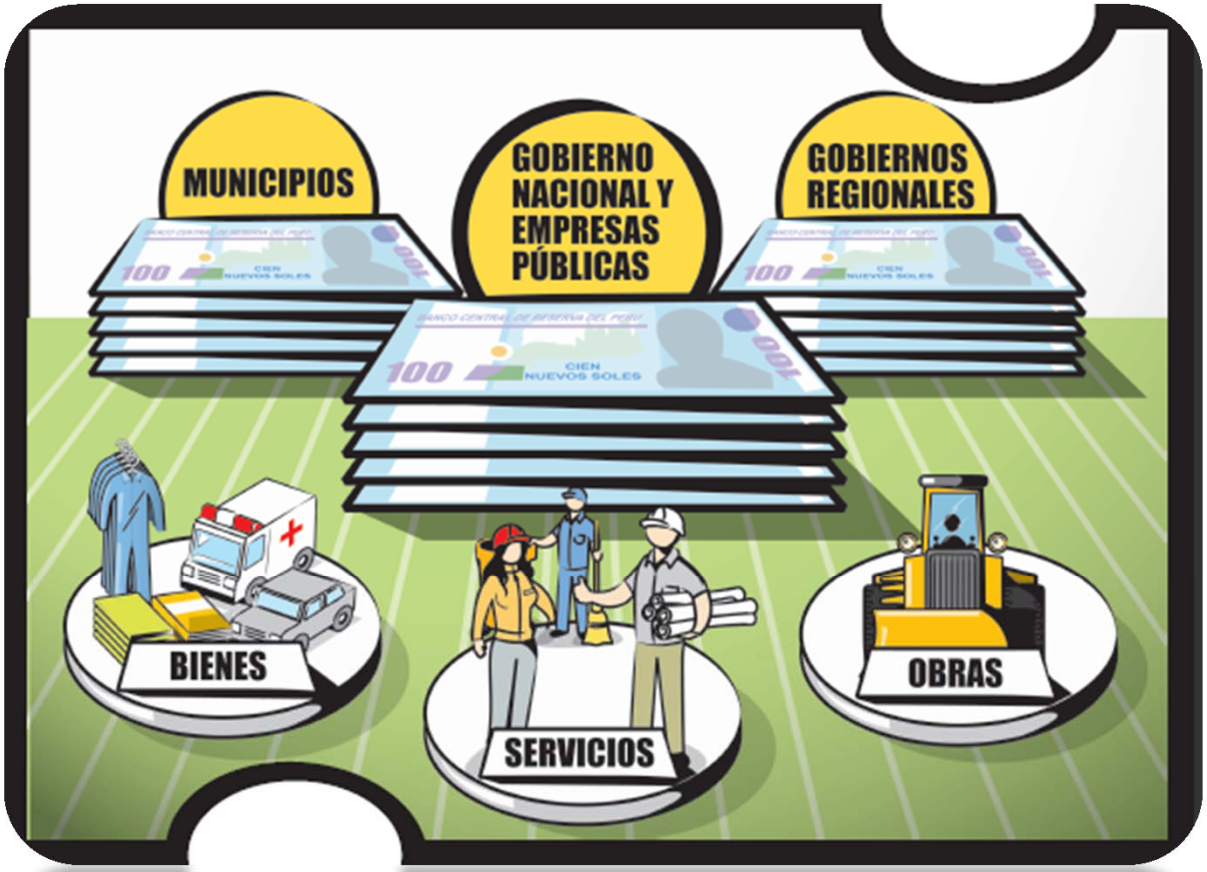
COMPRAS DEL ESTADO



¡No te pongas límites... Crece!
Colección CRECEMYPE

Dirección Mi Empresa

COMPRAS DEL ESTADO

a. UN GRAN CLIENTE: EL ESTADO



b. LA DEMANDA ESTATAL DE BIENES



c. LA DEMANDA ESTATAL DE SERVICIOS



d. LA DEMANDA ESTATAL DE OBRAS



e. PASOS PREVIOS PARA VENDERLE AL ESTADO



COMPRAS DEL ESTADO

UN GRAN CLIENTE: EL ESTADO

a



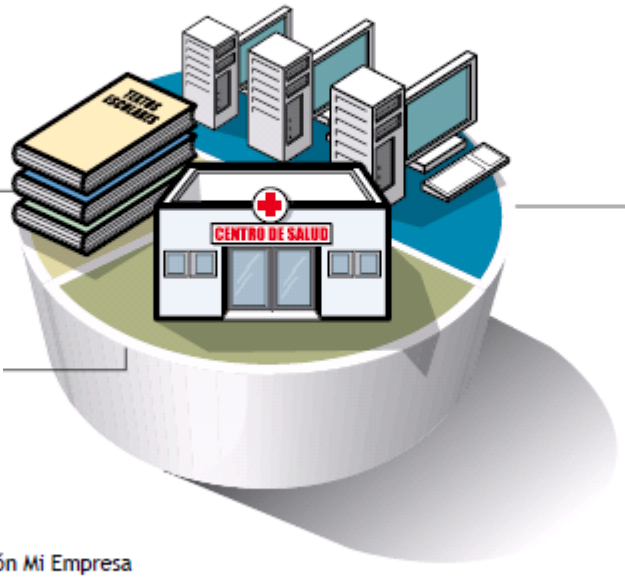
UN GRAN CLIENTE: EL ESTADO

El Estado maneja el mayor monto presupuestado para comprar, solo el año 2010 firmo contratos con miles de empresas de diferentes tamaños por:

26,349 millones de Nuevos Soles, distribuidos en:

8,118
Contratación de servicios

8,225
Compra de bienes



10,006
Ejecución de obras

Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

¡Algunos de esos contratos pueden ser con tu empresa!

COMPRAS DEL ESTADO

UN GRAN CLIENTE: EL ESTADO

Además, el Estado es el comprador mas grande del pais. ¡Tú tienes la oportunidad de ofrecerle bienes, servicios u obras! Puedes venderle a:

2,347 compradores, repartidos en:

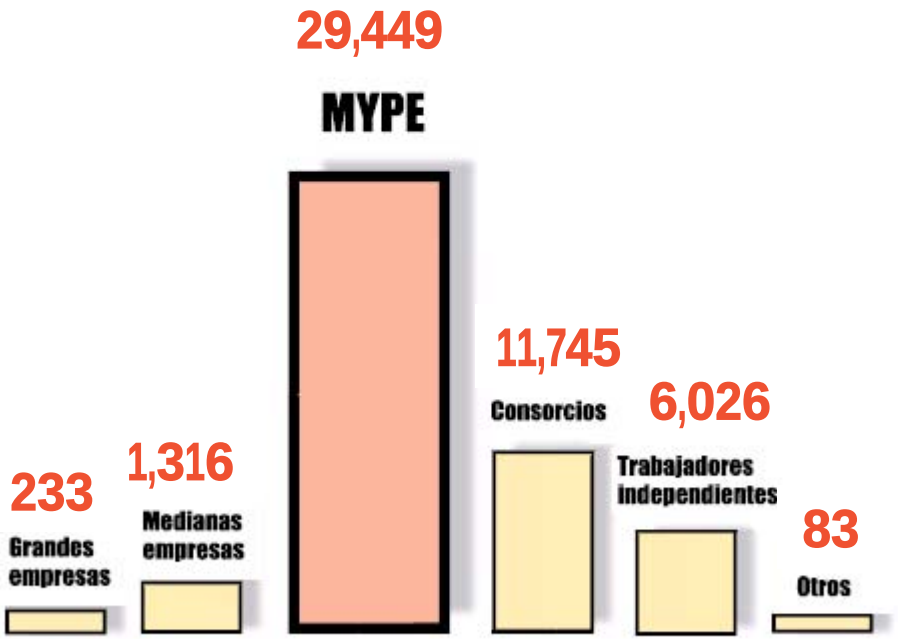
459	312	1,576
Contratistas del ámbito nacional, como:	Contratistas del ámbito negional, como:	Contratistas del ámbito local, como:
Ministerios, organismos autónomos, organismos descentralizados y empresas estatales.	Gobiernos regionales y sus dependencias.	Municipios provinciales y distritales, así como sus dependencias.

¿Qué esperas? hay miles de entidades que se pueden convertir en importantes clientes para tu negocio.

UN GRAN CLIENTE: EL ESTADO

Hay quienes piensan que venderle al Estado es un negocio sólo para las grandes empresas, pero no es así. No saben que hay más de:

¡29,000 Mype que le venden al Estado!



Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

¡Es el tiempo de las Mype!

Los negocios del Estado con las Mype son en todo el país

COMPRAS DEL ESTADO

UN GRAN CLIENTE: EL ESTADO

En el año 2010, mas de 29,000 MYPE vendieron por un valor de 10,832 millones de Nuevos Soles a mas de 3,000 entidades del estado a lo largo y ancho del país.



En la zona norte del país se encuentran 1,002 entidades, las cuales compraron a la MYPE por un monto de S/.2,552 millones.

En la zona oriente del país se encuentran 2,276 entidades, las cuales compraron a la MYPE por un monto de S/. 816 millones.



En la zona sur del país se encuentran 1,347 entidades, las cuales compraron a la MYPE por un monto de S/.1,612 millones.





En la zona centro del país se encuentran 705 entidades, las cuales compraron a la MYPE por un monto de S/. 5,850 millones.

Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

UN GRAN CLIENTE: EL ESTADO

Las entidades del Estado están obligadas a realizar un proceso de selección, cuando contratan por montos mayores a los S/. 10,950

Si el contrato es mayor de → **S/. 10,950** ← **Si el contrato es menor o igual a**

Se realiza un proceso de selección

Se invita abiertamente a las empresas a través de una convocatoria pública.



Se realiza sin proceso de selección

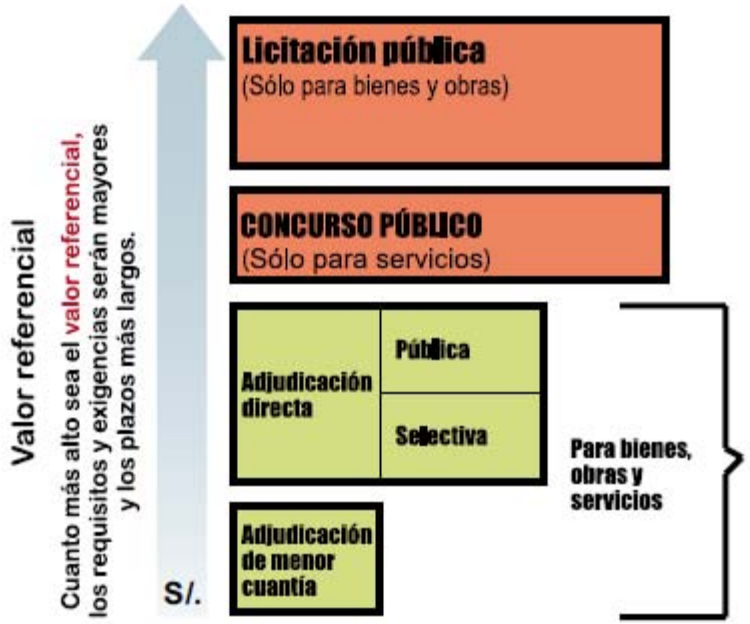
Se comunica a proveedores de acuerdo con los lineamientos internos de cada entidad solictante.

Un proceso de selección sigue procedimientos básicos como:

- Publicitar el proceso. De esta forma te enteras.
- Realizar la convocatoria y publicación a través del SEACE, que es el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado.
- Incluir sólo a postores inscritos en el Registro Nacional de Proveedores del OSCE (Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado).

El Estado compra mediante procesos de selección

Las entidades del Estado disponen de cuatro tipos de procesos de selección de sus proveedores, según el monto del valor referencial y si van a contratar bienes, obras o servicios.



El valor referencial es el cálculo del monto o precio que se tiene previsto pagar por el contrato.

Las Mype concentran su oferta en las adjudicaciones de menor cuantía y adjudicaciones directas.

Los pasos del proceso de selección

Todo proceso de selección tiene tres fases y debe cumplir con cada uno de los pasos señalados para ser válido.
El seguimiento de cómo marcha lo realizas por el Sistema Electrónico de Adquisiciones y Contrataciones del Estado.

FASE 1: Convocatoria y bases

Paso 1 — CONVOCATORIA
Se avisa a los posibles proveedores y se dan a conocer las reglas del proceso (Bases).

Paso 2 — REGISTRO DE PARTICIPANTES
Las empresas que quieren participar se inscriben ante la entidad que convoca.

Paso 3 — CONSULTAS
Los interesados pueden pedir y recibir aclaraciones sobre las bases del proceso.

Paso 4 — OBSERVACIONES
Se puede solicitar cambios a las bases si hay incumplimiento de normas y procedimientos.

Paso 5 — INTEGRACIÓN DE BASES
Absueltas las consultas y observaciones se definen las normas y condiciones del proceso en las bases finales.

FASE 2: Presentación de propuestas

Paso 6 — PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS
Los postores presentan en sobre cerrado su propuesta técnica y económica.

FASE 3: Buena pro

Paso 7 — CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN
El comité especial asigna puntajes a cada propuesta, según los criterios establecidos en las bases.

Paso 8 — BUENA PRO
Se declara ganadora a la propuesta que obtuvo el mayor puntaje en el proceso.

Ten en cuenta:

- En los procesos de menor cuantía de bienes y servicios no se incluyen los pasos 3, 4 y 5.
- En la adjudicación directa y la de menor cuantía de obras y consultoría de obras, los pasos 3 y 4 se juntan en uno solo.

COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE BIENES

b



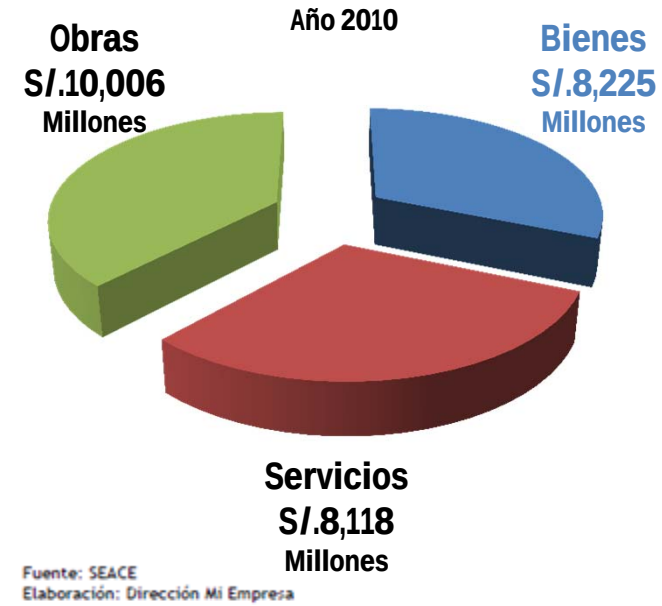
Un tercio de las compras del Estado es en bienes y las Mype participan

COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE BIENES

En el año 2010, el Estado adquirió mas de 8,200 millones de Nuevos Soles a miles de empresas de diferentes tamaños.

Compras del Estado por tipo de contratación



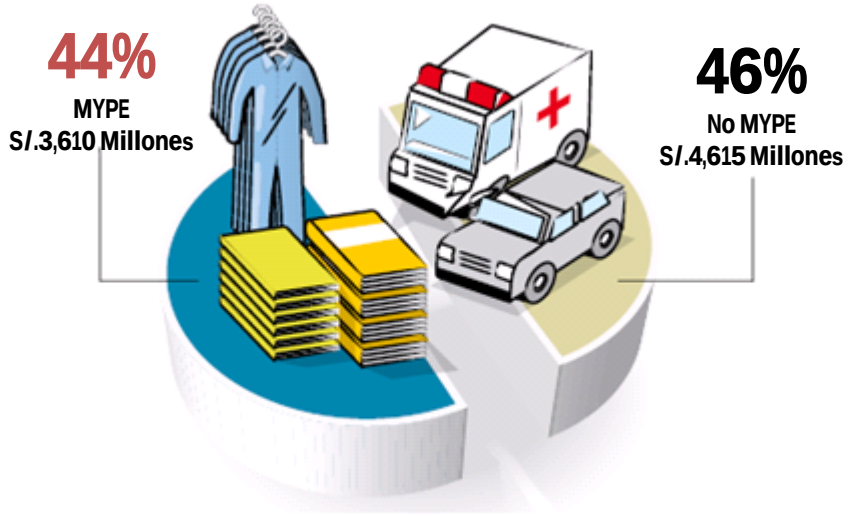
Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

La venta de bienes al Estado es un buen negocio.

Las Mype tienen una gran presencia en el mercado de bienes del Estado.

Monto adjudicado a la compra de bienes en el año 2010

Por tipo de empresa



Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

En el año 2010 más 15,000 MYPE le vendieron bienes a las diferentes entidades por un monto mayor a los S/.3,600 millones

COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE BIENES

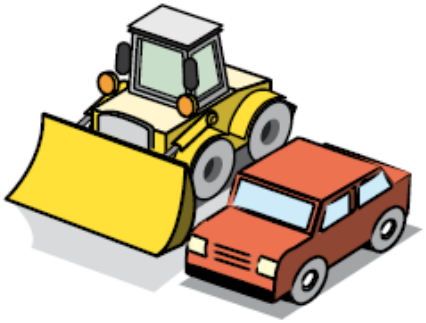
b

¿Qué bienes le venden las Mype al Estado?

La venta de bienes es una buena oportunidad para tu empresa. Aquí te mostramos los principales productos que las Mype le han vendido al Estado.

Maquinarias, equipos y sus repuestos

Bienes como vehículos, maquinarias, cómputo, limpieza, comunicaciones, señalización, decoración, embalaje y almacenaje, procesamiento de datos.



Implementación física de edificaciones- oficinas

Bienes como material hospitalario, ropa de cama, útiles de cocina, electrónica, repuestos.



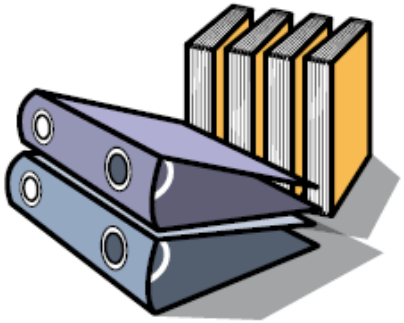
Construcciones y edificaciones

Bienes como materiales y herramientas de construcción, tuberías, cables eléctricos.



Bienes utilizados por las personas en sus labores y la realización de funciones públicas

Bienes como útiles de oficina, alimentos y bebidas, medicinas, libros e impresos, uniformes, zapatos.



Ten en cuenta:
Si tú vendes algunos de estos bienes...
¿Qué esperas para competir?

Cada año las Mype le venden más bienes al Estado

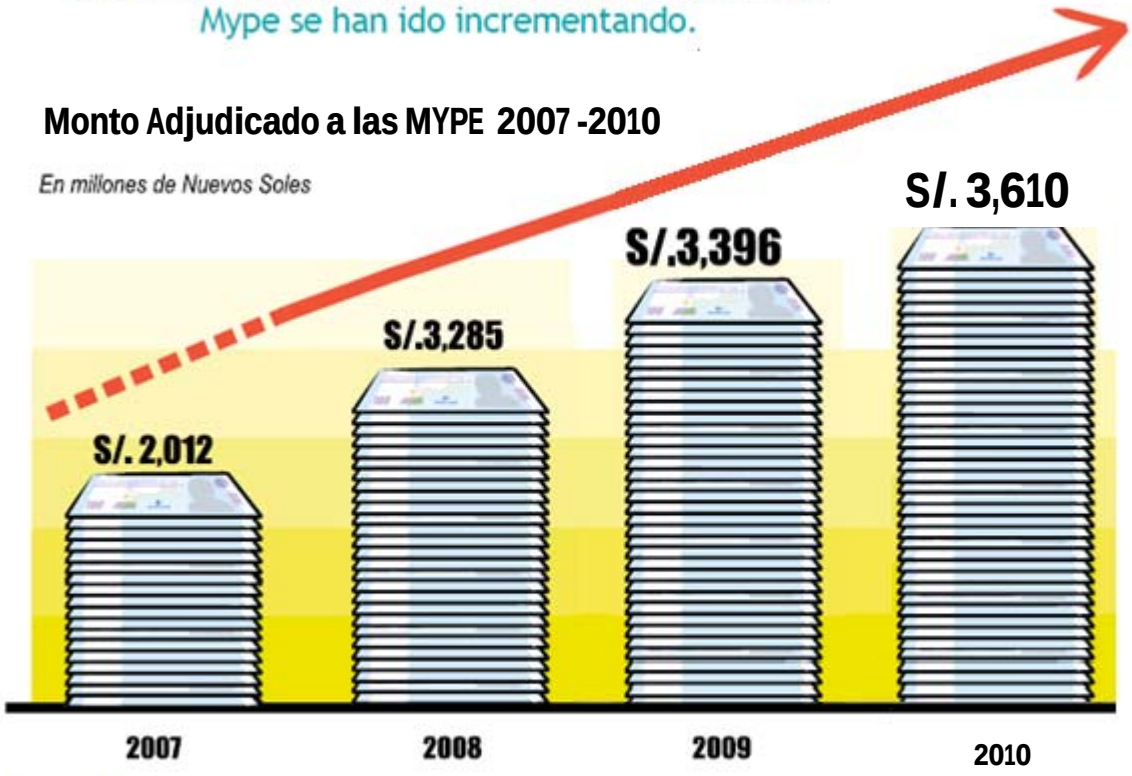
COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE BIENES

Cada año las compras de bienes del Estado a las Mype se han ido incrementando.

Monto Adjudicado a las MYPE 2007 -2010

En millones de Nuevos Soles



Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

¡Y cada año las Mype venden más y más en bienes!

COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE SERVICIOS

C



COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE SERVICIOS

C

Los servicios que más contrata el Estado

Fíjate que en el año 2010 el Estado contrató servicios por más de S/. 8,118 millones con todo tipo de empresas.



Brindados por técnicos o especialistas

En este rubro contrata servicios como: mantenimiento, transporte, limpieza, acondicionamiento, impresiones, alimentación, alojamiento, florería, jardinería, medio ambiente y deportes.

Brindados por profesionales independientes



Contrata servicios de asesoría y consultoría legal, ingeniería, publicidad, investigación y capacitación.



Servicios públicos, servicios prestados por terceros, servicios no personales.

Servicios en general

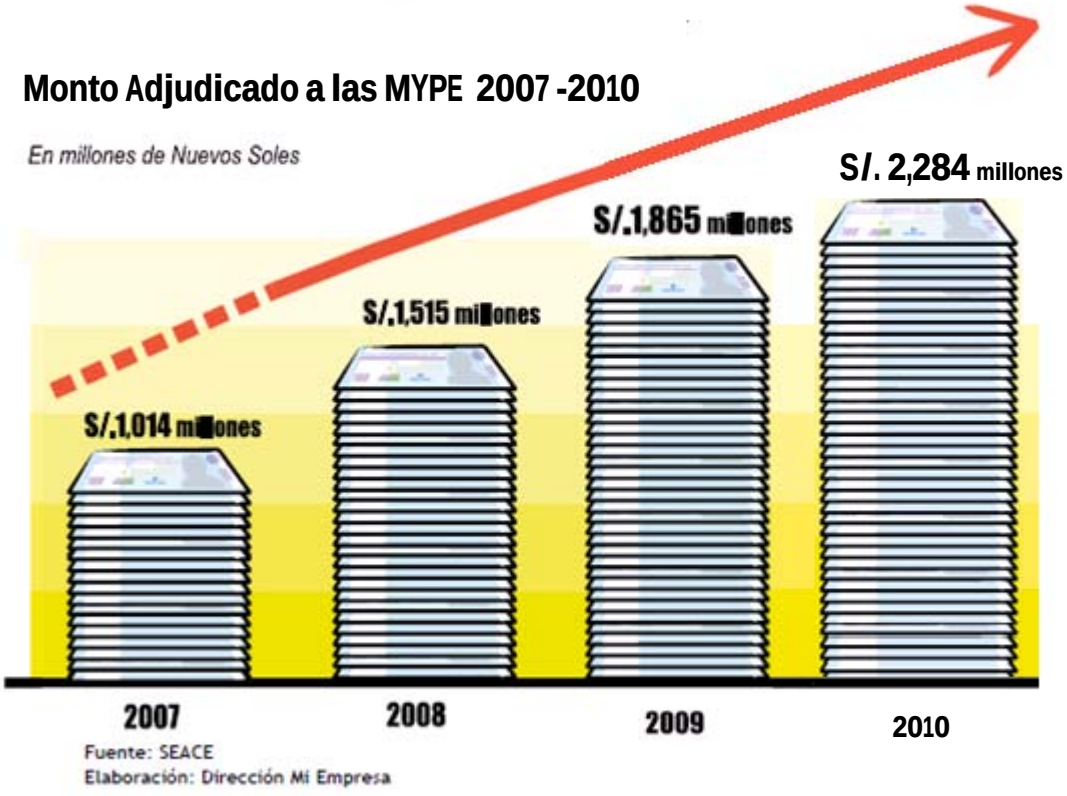
Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

Si tú brindas algunos de estos servicios...¡Animáte y compite!

Y las Mype saben cómo ganar en esos procesos

Y cada año el monto de servicios contratados a las Mype ¡Aumenta!

Monto Adjudicado a las MYPE 2007 -2010



Los servicios son un buen negocio para las Mype

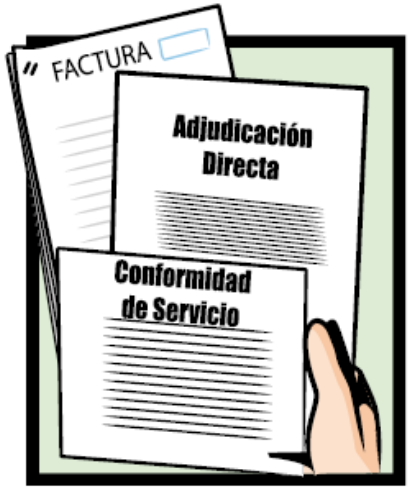
La experiencia es el principal criterio de evaluación

COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE SERVICIOS

C

Además del menor precio que puedas ofrecer con relación a los demás postores, en el caso de la contratación de servicios, la **calidad** y **experiencia** del postor son las principales variables de evaluación.





Cuando se evalúa la propuesta técnica, el comité especial toma en cuenta, especialmente:

- El **cumplimiento** de los servicios anteriores que ha ejecutado el postor.
- La **experiencia del personal** que realiza las labores, que se acredita con certificados de años de servicio.
- El **equipamiento** e **infraestructura** con que cuenta el postor para realizar los servicios requeridos.
- Las **mejores condiciones** que puede presentar el postor con relación a las bases.

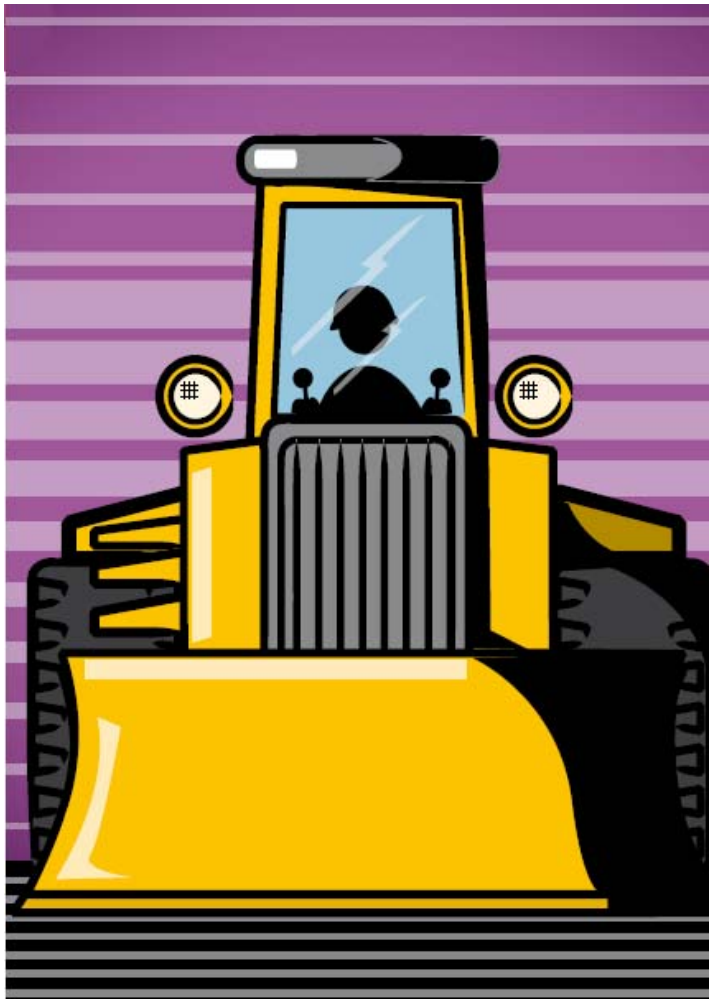
¡Infórmate para crecer!

Si quieres mayor información y capacitación accede a **www.crecemype.pe**

COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE OBRAS

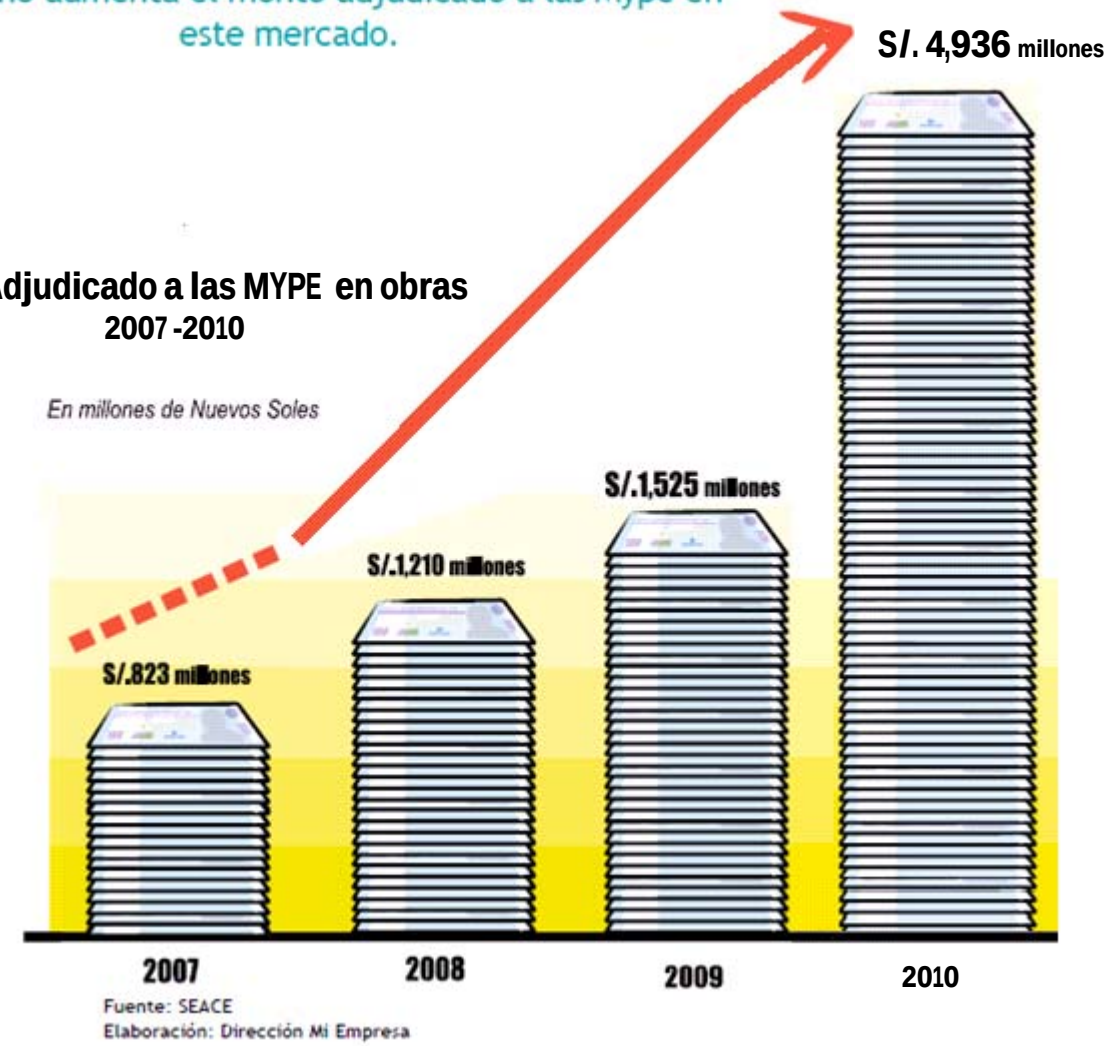
d



La contratación de obras es un mercado en crecimiento

Y año a año aumenta el monto adjudicado a las Mype en este mercado.

Monto Adjudicado a las MYPE en obras
2007 -2010



Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

¿Qué tipo de obras contrata más el Estado a las Mype?

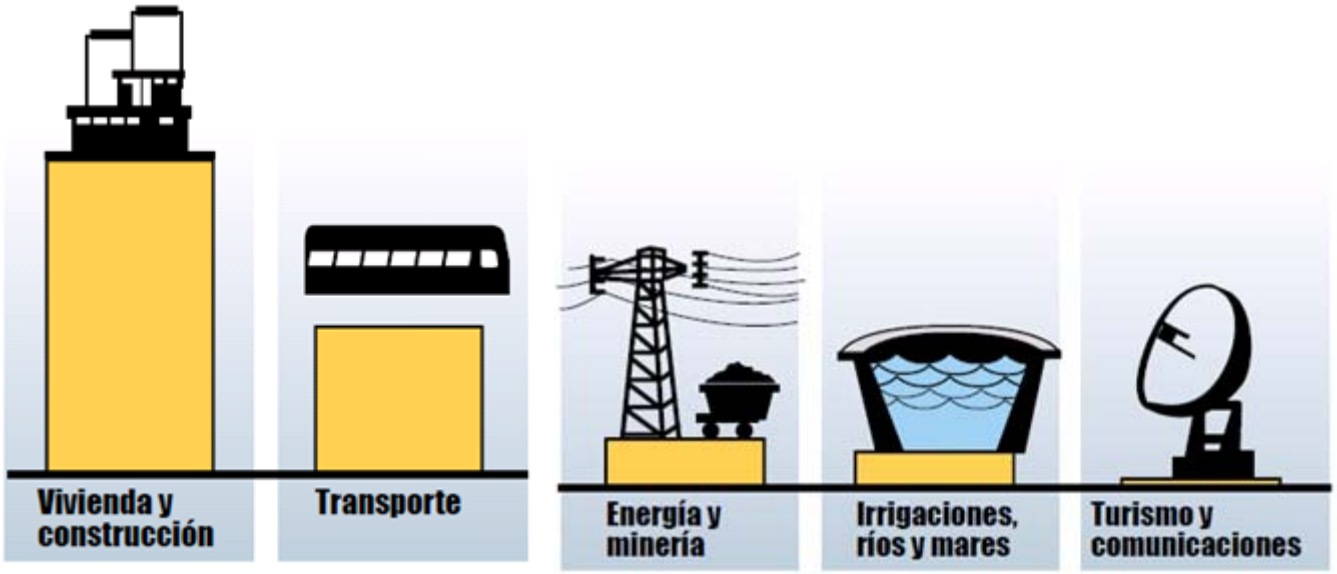
COMPRAS DEL ESTADO

LA DEMANDA ESTATAL DE OBRAS

Los contratos en Obras con las MYPE individuales en el año 2010 sumaron S/. 4, 936 millones, siendo las obras relacionadas con vivienda y construcción, y transporte las mas solicitadas.

Si tú eres contratista o consultor de estos rubros…
¿Qué esperas para competir?

S/. 4,936 millones



COMPRAS DEL ESTADO

PASOS PREVIOS PARA VENDERLE AL ESTADO

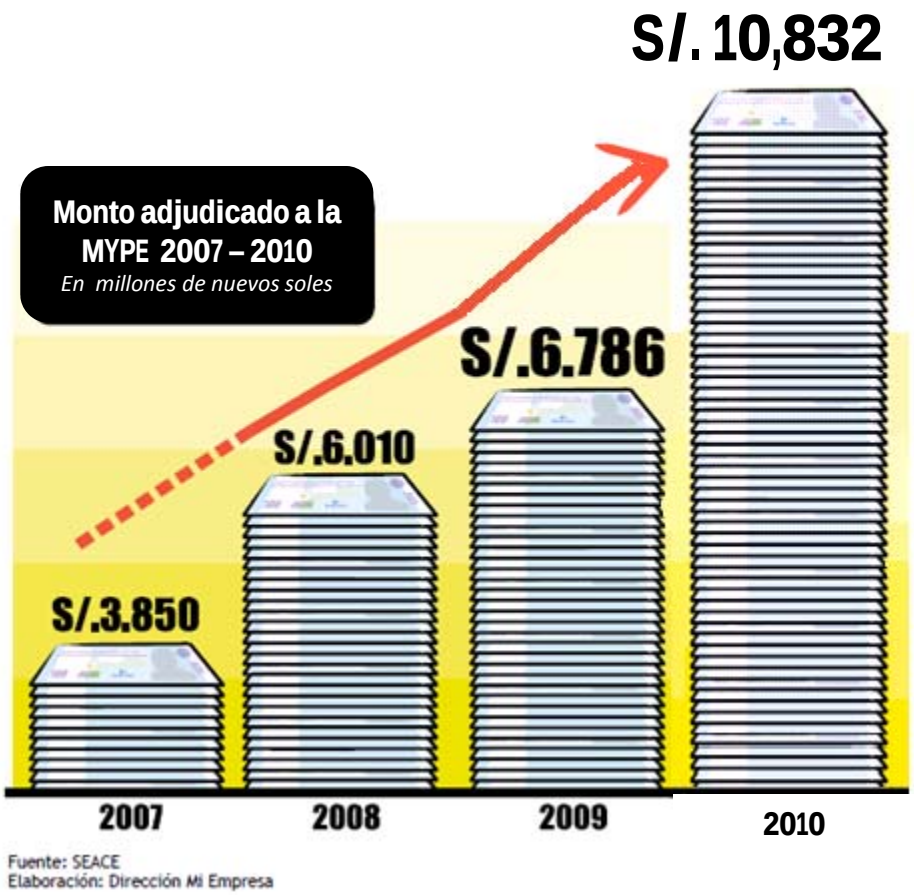


Las compras del Estado son un buen mercado para las Mype

COMPRAS DEL ESTADO

PASOS PREVIOS PARA VENDERLE AL ESTADO

Un mercado muy grande donde las Mype venden y realizar negocios cada día más.



Fuente: SEACE
Elaboración: Dirección Mi Empresa

¿Por qué año a año las Mype le venden más al Estado?

Esto es así porque:

- Hay normas legales de promoción de la oferta Mype.
- Existen menos trabas burocráticas.
- La información sobre los procesos es más transparente.
- El mercado es muy grande y permite incursionar poco a poco hasta ir ganando más experiencia.



En las siguientes páginas te mostraremos los pasos decisivos para ingresar a este gran mercado.

PASO 1

Define el producto que vas a ofrecer

Lo primero que debes hacer para venderle al Estado es describir clara y concisamente el bien o servicio que puedes ofrecer a las instituciones públicas.

Para ofrecer tu producto o servicio tienes que tener claro lo siguiente:

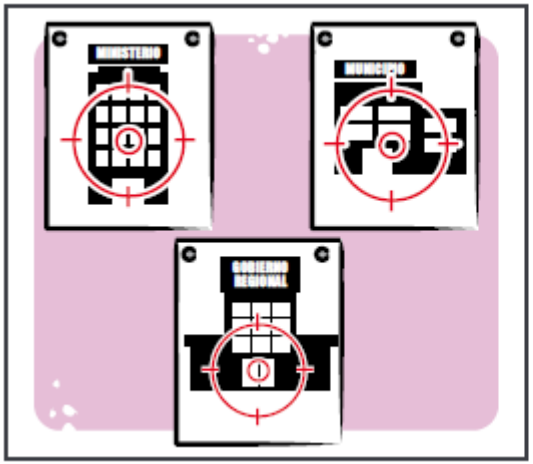
- ¿Cuáles son los beneficios que reporta a las personas o instituciones?
- ¿Qué necesidades satisface?
- ¿Quiénes podrían requerirlo?
- ¿Por qué alguna institución del Estado debería comprarlo?



No debes olvidar que el Estado adquiere no solo bienes; también demanda servicios y obras. Es muy posible que tu producto esté entre sus requerimientos.

Identifica a tus posibles clientes

Con tu producto definido, identifica a todas aquellas entidades públicas a las cuales se lo podrías ofrecer. Recuerda, el Estado tiene entidades en todo el país.



Es muy importante establecer contacto con los funcionarios encargados de las compras de cada entidad a través de sus teléfonos, correos y direcciones. Hazles conocer tu alternativa como empresa.

Para acceder a la información de los planes anuales de contrataciones puedes acudir al módulo de compras estatales de www.crecemype.pe o revisar los requerimientos directamente en www.seace.gob.pe

PASO 3

Inscríbete en el Registro Nacional de Proveedores - RNP

Los requisitos y procedimientos para inscribirte en el RNP son my simples. Puedes obtener toda la información visitando los portales:

Del Registro Nacional de Proveedores:

www.rnp.gob.pe



Del módulo disponible para compras estatales:

www.crecemype.pe



Mide tus fuerzas y ¡decídete!
Paso a paso se llega lejos.

PASO 4

Preséntate ante las entidades públicas

El inicio de una venta empieza por la promoción. Envía tus encartes, catálogos, muestras y otros materiales de promoción con una carta de presentación a las entidades que puedan requerir tus productos o servicios.

Esta presentación te servirá para que puedan pedirte una cotización, con la cual definirán los precios referenciales en un proceso de selección. En ese caso ya sabes que debes estar preparado para presentarte al proceso que se convocará.





Recuerda:
Hacerse conocido es muy importante.

PASO 5

Prepara tu propuesta y documentación

Identificados y contactados tus potenciales clientes, debes mostrarles tu experiencia y beneficios que ofrece tu producto o servicio. Una buena venta depende de cómo presentes o acredites a tu empresa.

Si aspiras a participar en procesos de selección de compras estatales, debes tener a la mano la documentación que te pueden pedir cuando te inscribas como postor:

- Tu registro en el RNP.
- Facturas y contratos para acreditar tu experiencia.
- Cartas o documentos de empresas que acrediten la conformidad de los servicios brindados o productos vendidos.



PASO 6

Revisa el SEACE

Cada vez más los procesos de contratación se realizan por Internet. Por ello es importante que conozcas y te familiarices con el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado - SEACE.

Para qué sirve el SEACE:

- Para que **recibas información** y envíes propuestas a las convocatorias que se presentan por esta vía.
- Para **conocer mejor a tus posibles clientes** pues hay información detallada sobre las entidades que pueden comprarte. También puedes acceder a las bases de procesos anteriores similares a los de tu interés, sea de alguna institución a la quieres presentar tus propuestas o de otras que también pueden llegar a ser tus clientes.

Al presentarte en un proceso:

- Regístrate como postor.
- Lee detenidamente las bases.
- Toma en cuenta el cronograma para que no te sorprenda ningún plazo.
- Presenta tu oferta de acuerdo con lo señalado en las bases.

Recuerda:
Internet es una herramienta indispensable para participar.

PASO 7

Evalúa asociarte

Muchas veces la asociación con otros empresarios es una herramienta muy útil para empezar a incursionar en las ventas al Estado. Además, a veces resulta interesante ir asociado para ir ganando experiencia.

Existen diferentes instituciones públicas como, por ejemplo, las ventanillas de atención de **Mi Empresa** del Ministerio de la Producción, y privadas como las **Cámaras de Comercio**, que dan apoyo y asesoría a las Mype que desean incursionar en el mercado de ventas al Estado.



Asesórate y véndele al Estado.
¡Tú puedes!

Visita:

www.crecemype.pe

o llama al:

0800-77-8-77

(línea gratuita)