

Perú: compra pública

Taller y apoyo para que tu empresa entre en el mercado

- 19 de junio - Jornada técnica
- 23 de junio a 4 de julio – Asistencia técnica individualizada con un consultor on line
- 15 a 30 de septiembre. Búsqueda de socios en Perú y reuniones on line


El mercado público en Perú

Perú representa un destino de interés para proveedores de bienes y servicios contratados a través de licitaciones públicas, estando las principales oportunidades en proyectos con fondos multilaterales para la que los procesos administrativos son más sencillos.

Este mercado con recursos de ayuda al desarrollo es un excelente canal de entrada en el país dado que ofrece importantes ventajas como la seguridad jurídica, la transparencia o la posibilidad de participar sin necesidad de estar implantando en Perú. Destacan los proyectos financiados por el BID, Banco Mundial, CAF y agencias europeas o asiáticas. Estos organismos apoyan programas clave en desarrollo económico y social.

Los sectores con más actividad son infraestructura, TIC, medio ambiente, transporte, energía, agua, salud y educación. Incluyen desde carreteras y puentes hasta redes de agua potable, escuelas y hospitales.

El importe anual en licitaciones multilaterales en Perú ronda entre 1.000 y 1.500 millones de dólares y las convocatorias están abiertas a proveedores internacionales que cumplan requisitos técnicos y administrativos. Los ministerios y gobiernos regionales ejecutan la mayoría de los proyectos, usando los portales del BID, Naciones Unidas o BM.



Para competir con éxito, es clave seguir proyectos desde fases iniciales, formar alianzas locales y conocer las reglas de los organismos multilaterales.

En cuanto a las licitaciones públicas en el Perú con fondos propios, pueden representar una oportunidad clave para pequeñas, medianas y grandes empresas que deseen acceder a contratos gubernamentales. Este proceso, regulado por el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), busca garantizar la transparencia, la competitividad y la eficiencia en la contratación de bienes, servicios y obras por parte del Estado.

Perú: compra pública

Taller y apoyo para que tu empresa entre en el mercado

Objetivos: tres fases

El objetivo es definir las oportunidades de negocio, así como preparar a la empresa. Aquellas que finalmente apuesten por ese país, podrán recibir apoyo en tres fases.

- **19 de junio.** Jornada para conocer las oportunidades que genera Perú para empresas proveedoras de bienes y servicios para la Administración Pública en sus distintos niveles. Sin coste.
- **23 de junio a 4 de julio.** Asistencia técnica individual a la empresa con las herramientas, fuentes de información, procedimientos y factores a tener en cuenta para tu entrada en el mercado público de Perú. Sin coste
- **15 a 30 de septiembre.** Agenda virtual. Selección y contacto con posibles socios para la constitución de consorcios en el país. Con coste de 250 euros por empresa.

Inscripción [LINK INSCRIPCIÓN](#)

Si necesita más información pueden dirigirse a: **Enrique del Castillo**
Tel: 961 209 594
Email: delcastillo_enr@ivace.gva.es