



[Firma]
 Capitán de Corbeta C/J
 Gisella ZEVALLOS Garavaglia
 Jefe de la Unidad de Resoluciones
 MINISTERIO DE DEFENSA

Decreto Supremo

No. 011-2013-DE

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 165° de la Constitución Política del Perú establece que las Fuerzas Armadas están constituidas por el Ejército, la Marina de Guerra y la Fuerza Aérea y tienen como finalidad primordial garantizar la independencia, la soberanía y la integridad territorial de la República, en función de los objetivos de la Política de Defensa Nacional;

Que, en el segundo párrafo del artículo 76° de la Constitución Política del Perú, referido a la obligatoriedad de la Contratación y Licitación Pública, se dispone que: "la ley establece el procedimiento, las excepciones y las respectivas responsabilidades";

Que, la Trigésima Disposición Complementaria Final de la Ley N° 29951, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013, precisa que las contrataciones del Estado Peruano con otro Estado no se encuentran bajo los alcances del Decreto Legislativo N° 1017 (Ley de Contrataciones del Estado); asimismo, dispone que a partir de la vigencia de la citada ley, el procedimiento de contratación y la ejecución del contrato correspondiente, se regulan bajo los alcances del comercio internacional y por las normas y principios del derecho internacional, lo que no enerva la obligación de cumplir con la legislación nacional en los actos previos a la contratación;

Que, el indicado dispositivo legal precisa además que mediante Decreto Supremo refrendado por el titular del sector, se declara de interés nacional el objeto de la contratación y se autoriza la formalización de los actos necesarios, para lo cual se requiere: i) estudio de mercado; ii) los informes técnico-económicos que evidencien las ventajas comparables para el Estado peruano de contratar directamente con otro Estado; iii) un informe de la oficina de presupuesto o la que haga sus veces del sector correspondiente que señale que se cuenta con el financiamiento necesario para dicha contratación, salvo que se requiera concertar una operación de endeudamiento, en cuyo caso, la misma debe estar contemplada en el Programa Anual de Endeudamiento del año respectivo; y, iv) declaratoria de viabilidad en el marco del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), cuando corresponda; de igual modo, si la contratación tiene como objeto la adquisición de bienes, la entrega puede realizarse en zona primaria o en el lugar que los gobiernos contratantes convengan. Si el objeto de contratación es un servicio éste se realiza en el lugar donde las partes contratantes convengan;

Que, mediante la Quincuagésima Novena Disposición Complementaria Final de la Ley antes citada, se autoriza el depósito de S/. 60'000,000.00 (SESENTA MILLONES Y 00/100 NUEVOS SOLES) para iniciar la ejecución del proyecto Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas, con código SNIP N° 213212;



Que, mediante la Resolución Suprema N° 018-2013-ED de 27 de mayo de 2013, se crea el Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas y autoriza su funcionamiento, a partir del primer semestre del año 2014, en el distrito del Rímac, provincia y departamento de Lima;

Que, las contrataciones de bienes y servicios en el mercado extranjero en el Sector Defensa se rigen por la Directiva General N° 002-2011-MINDEF/SG/VRD, "Directiva para normar las contrataciones de bienes y servicios en el mercado extranjero" aprobada por Resolución Ministerial N° 193-2011-DE/SG de 4 de marzo de 2011, y sus modificatorias, así como por el Manual N° 001-2011-MINDEF/SG/VRD, aprobado por Resolución Ministerial N° 767-2011/DE de 27 de julio de 2011, el cual establece los procedimientos específicos y complementarios derivados de los lineamientos generales;

Que, el literal j) del numeral 6.1 de la Directiva General antes citada, establece que las contrataciones mayores o iguales a 5000 UIT serán efectuadas por el Ministerio de Defensa, el cual evaluará prioritariamente de acuerdo a la complejidad y/o envergadura de la misma, la viabilidad de su ejecución a través de Convenios de Cooperación Internacional suscritos por el Estado con otros Gobiernos;

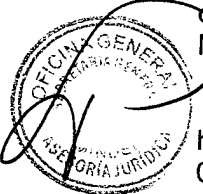
Que, el Capítulo III, numeral 3), literal a), del Manual N° 001-2011-MINDEF/SG/VRD, establece respecto de la Contratación por Convenio de Cooperación Internacional suscritos por el Estado con otros Gobiernos, que las Instituciones Armadas deberán tomar conocimiento de los convenios internacionales suscritos por el Gobierno con la finalidad de acogerse a los beneficios y ventajas que generan este tipo de contrataciones;

Que, asimismo, el literal b) del numeral antes referido, establece que para iniciar una contratación por Convenio de Cooperación Internacional de Gobierno a Gobierno, ésta debe estar incluida en el Plan Anual de Contrataciones (PAC) de cada Institución y contar con el Expediente de Inicio debidamente aprobado por el Titular de la misma;

Que, la Dirección General de Administración del Ministerio de Defensa ha remitido el Expediente de Inicio para la contratación en el mercado extranjero, bajo la modalidad de Convenio de Cooperación Internacional de Gobierno a Gobierno, del proyecto con código SNIP N° 213212, para adquirir y poner en funcionamiento los equipos de los laboratorios y talleres del Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas, la cual cuenta con el respectivo financiamiento y se encuentra incluida en el PAC de la citada Unidad Ejecutora 001: Administración General, Pliego 026: Ministerio de Defensa, correspondiente al año 2013;

Que, la presente contratación se sustenta en el correspondiente Estudio de Mercado y en los Informes Técnico-Económico y presupuestal, a través de los cuales se verifican las ventajas comparables para el Estado peruano de contratar directamente con otro Estado, así como el financiamiento necesario para efectuar dicha contratación, en observancia de lo dispuesto en la Trigesima Disposición Complementaria Final de la Ley N° 29951;

Que, la Oficina de Programación de Inversiones (OPI) del Ministerio de Educación ha otorgado la viabilidad al proyecto de inversión pública bajo análisis con el Formado N° 03-SNIP del 12 de julio de 2013;





Que, habiéndose cumplido con las exigencias de la normativa vigente, resulta necesario emitir el acto que declare de interés nacional la presente contratación en el mercado extranjero y permita su formalización bajo la modalidad de gobierno a gobierno, debiendo autorizarse al Ministro de Defensa a emitir los actos que sean necesarios para lograr tal fin;

De conformidad con las facultades conferidas en el inciso 8) del artículo 118° de la Constitución Política del Perú, así como el numeral 3) del artículo 11° de la Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo;

DECRETA:

Artículo 1°.- DECLARAR de interés nacional el objeto y proceso de contratación en el mercado extranjero, con código SNIP N° 213212 para el equipamiento de los ambientes técnicos del Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas, el mismo que se llevará a cabo bajo la modalidad de Gobierno a Gobierno, conforme al sustento indicado en la parte considerativa.

Artículo 2°.- AUTORIZAR al Ministro de Defensa a emitir los actos necesarios para la formalización de la contratación indicada en el artículo precedente.

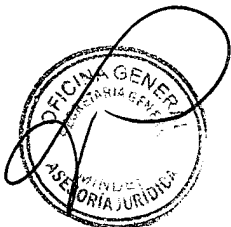
Artículo 3°.- El Anexo A (**Estudio de Mercado**), el Anexo B (**Informe Técnico Económico**) y Anexo C (**Disponibilidad Presupuestal**), los mismos que forman parte del presente Decreto Supremo, serán difundidos en el Portal Institucional del Ministerio de Defensa (www.mindef.gob.pe), de conformidad a lo dispuesto en el numeral 9.1 del artículo 9° del Decreto Supremo N° 001-2009-JUS.

Artículo 4°.- El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Defensa.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los treinta días del mes de octubre del año dos mil trece.

Pedro Pablo Kuczynski
Ministro de Defensa

OLIVIA RAMA
Presidenta del Consejo de la República



HOJA EN BLANCO

Informe Final del Estudio de Mercado para la contratación en el mercado extranjero

El presente estudio de mercado analiza la oferta de equipamiento de laboratorios y talleres de centros de enseñanza técnica, la misma que, según el estudio de factibilidad del PIP del Instituto Superior Tecnológico Público de las FF.AA (en adelante el "Instituto"), provendría del extranjero. Para dicho análisis se realiza una descripción del mercado de la educación técnica y tecnológica en el Perú, dado que el volumen y monto de los equipos a comprar, especificados en el estudio de factibilidad, depende del número de alumnos que el Instituto capacitará lo que, a su vez, está en función del tamaño de mercado de la educación técnica y tecnológica. Para esto último, se tomará en cuenta algunos estudios realizados sobre la materia. Finalmente, en el presente estudio de mercado se analizarán las ofertas presentadas por cuatro empresas extranjeras a fin de determinar aquella que genera un mayor valor por dinero al Estado peruano.

1. Antecedentes.-

- a. Mediante la **Quincuagésima Novena Disposición Complementaria Final de la Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013**, publicado el 04.12.2012, se autoriza el depósito de S/. 60 millones para iniciar la ejecución del proyecto de inversión pública (PIP) "Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas".
- b. Mediante la **Resolución Suprema N° 018-2013-ED del 27.05.2013**, se crea el "Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas", con el objetivo de brindar capacitación técnica a la población de licenciados del Sistema Voluntario Acuartelado de las FFAA para incentivar una mayor participación de jóvenes voluntarios e incrementar su empleabilidad en el mercado.
- c. Mediante **Formato N° 03-SNIP** del 12.07.2013, la Oficina de Programación de Inversiones (OPI) del Ministerio de Educación otorgó la viabilidad a dicho proyecto de inversión pública. El proyecto cuenta con la participación del Ministerio de Defensa, Ministerio de Educación, Institutos Armados y empresas privadas productivas y de servicios.
- d. Mediante **Oficio N° 818-2013-MINDEF/VPD/C/PIP/02** del 15.07.2013, la Dirección General de Educación y Doctrina remite a la Dirección General de Administración el estudio de factibilidad del proyecto, justificando la creación del Instituto en el crecimiento de la demanda de trabajadores calificados, especialmente de técnicos industriales.
- e. Mediante **Oficio N° 883-2013-MINDEF/VPD/C/01** del 01.08.2013, la Dirección General de Educación y Doctrina remite a la Dirección General de Administración los términos de referencia de los siguientes objetos contractuales: (i) expediente técnico, (ii) estudio definitivo, (iii) equipamiento administrativo, (iv) equipamiento de laboratorios, talleres y aulas especializadas, (v) TIC, y (vi) obra.
- f. Mediante **Oficio N° 1276-2013-MINDEF/VPD/C/01** el Viceministerio de Políticas para la Defensa propone un proyecto que reestructura la ejecución del PIP en tres etapas. En la primera etapa, el monto para la contratación del equipamiento de los ambientes técnicos y las TIC del Instituto asciende a S/. 28.8 millones.



2. Análisis.-

El estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero consta de 3 partes. La primera parte contiene la descripción del mercado nacional de educación técnica y tecnológica, dado que el volumen y monto de los equipos a comprar, especificados en el estudio de factibilidad, depende del número de alumnos que el Instituto capacitará lo que, a su vez, está en función del tamaño de mercado de la educación técnica y tecnológica. La segunda parte contiene el análisis de los resultados del estudio de factibilidad en relación a la inexistencia de oferta nacional para el equipamiento integrado de los ambientes técnicos, así como las TIC del Instituto. Se incluye, en esta segunda parte, el análisis de fuentes secundarias que confirman la inexistencia de dicha oferta nacional. La tercera y última parte contiene el análisis de la oferta de equipamiento integrado de los ambientes técnicos del Instituto, sobre la base de las propuestas remitidas por proveedores extranjeros con experiencia en la fabricación de equipos utilizados en institutos tecnológicos.

a. **La educación técnica en el Perú**

Como una de las economías de más rápido crecimiento en el mundo, el Perú enfrenta el reto de generar personal técnico adecuadamente capacitado si apunta a convertirse en una economía competitiva a nivel global. En ese sentido, la implementación de programas de educación técnica de calidad puede contribuir a mejorar la competitividad del país, a través de la formación de jóvenes para el trabajo, la que debe apuntar al desarrollo de las destrezas que el mercado laboral requiere. A pesar de la importancia de la educación técnica, ésta es percibida aún por los estudiantes y el público en general como una educación de bajo nivel, prefiriendo, en su lugar, la educación académica. De ahí que, resulte importante elevar el valor de la educación técnica productiva en el corto plazo para que un mayor número de jóvenes opten por esta opción.

En tal sentido, el Perú debería, sin esperar más tiempo, fortalecer la cadena completa de la educación técnica desde la escuela primaria hasta los estudios de post grado. Para ello, será importante el trabajo conjunto de los Ministerios de Trabajo y Promoción Social, Educación y Economía y Finanzas, priorizando, por ejemplo, la implementación de programas de capacitación en los sectores donde el Perú posee ventajas competitivas, como la agroindustria, turismo, manufactura, minería y pesca. Asimismo, es importante corregir el funcionamiento de los programas actuales como el Apoyo a la Formación Profesional para la Inserción Laboral (APROLAB), los cuales han conducido a limitados resultados, duplicación de funciones y un uso ineficiente de recursos financieros. La experiencia sugiere que existe poco espacio para una mayor coordinación entre las entidades públicas bajo la presente estructura.

Estos cambios institucionales resultan vitales para lograr una mayor calidad en la educación técnica, evitándose que la oferta actual continúe siendo heterogénea y desarticulada, brindando un número variado de programas formales e informales. Es por ello que deben abordarse 2 retos: mejorar la calidad del actual sistema de educación técnica y extender el acceso a dicha educación elevando los incentivos para que un número mayor de jóvenes opten por esta alternativa. Ello permitirá transformar al país hacia una economía competitiva basada en el talento de su capital humano, requisito importante para mantener la actual trayectoria de crecimiento.

De otro lado, se debe considerar dentro de la oferta educativa técnica a los programas que brindan los Institutos Superiores Tecnológicos y las Escuelas Superiores, públicos y privados, a nivel nacional. Si bien, el nivel de calidad de la enseñanza en estos centros tiende a ser muy heterogénea y dispersa, con resultados limitados y con muy poco control por parte de las autoridades, ello no debe ser obstáculo para incrementar la cobertura de los institutos superiores tecnológicos, teniendo en cuenta que solo el 9% de la población joven (18-24 años) estudia una carrera tecnológica¹. En cifras absolutas, el número de estudiantes de institutos superiores tecnológicos ascendieron a 355 mil en el año 2012 (el número de estudiantes matriculados en las universidades del país sumó 860 mil en el mismo año y en educación técnico productiva 230 mil).

Siendo más específicos, solo el 20% de los alumnos de institutos superiores tecnológicos cursa alguna carrera del sector industrial (alrededor de 70 mil), lo cual constituye una traba que impediría un mayor crecimiento de dicho sector. Ello estaría explicado, de una parte, por la preferencia de los alumnos (90%) de los institutos públicos por carreras vinculadas al sector turismo. De otra parte, la baja cobertura de la educación tecnológica no permite formar un mayor número de técnicos para laborar en el sector industrial. Finalmente, la infraestructura y equipamiento de los institutos públicos son obsoletos y tienen una gestión deficiente, lo cual permite concluir que el Estado no ha tenido la capacidad para reaccionar de manera rápida ante la demanda creciente de personal en el sector industrial.

En este contexto, resulta muy útil la implementación del Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas, por cuanto esta institución brindará a un grupo importante de jóvenes, que pertenecen a la población de licenciados del Sistema Voluntario Acuartelado de las FFAA, una adecuada capacitación técnica, que vincule el contenido de las carreras tecnológicas que impartirá con los requerimientos actuales del sector productivo. Además, ello incentivará una mayor participación de jóvenes voluntarios en dicho sistema y permitirá cubrir parcialmente la demanda laboral de técnicos en la industria nacional, incluyendo la militar.

b. Análisis del estudio de factibilidad del PIP y de fuentes secundarias.

El estudio de factibilidad del PIP contiene un análisis del impacto del Instituto en la industria nacional, así como en el nivel de empleabilidad de los jóvenes reservistas. Asimismo, contiene la descripción de todos los ambientes administrativos y técnicos del Instituto, de las TIC, así como de los estudios definitivos y expediente técnico, incluyendo los costos de cada uno de ellos. Al respecto, se señala que los costos de inversión del proyecto ascienden a S/. 226.73 millones, el cual se desagrega en S/. 10.76 millones para inversión intangible (elaboración de expediente técnico y estudios definitivos, así como la supervisión del proyecto) y S/. 215.97 millones para inversión tangible (obras civiles de construcción y equipamiento). También se resalta que el Instituto contará con 93 talleres, laboratorios y aulas especializadas².

¹ Según el documento de trabajo de ASISTE PERÚ del año 2013: "¿Qué se necesita para promover la educación técnica en el Perú?" La Asociación de Institutos Superiores Tecnológicos y Escuelas Superiores del Perú, ASISTE PERÚ, es una entidad sin fines de lucro, (persona jurídica de derecho privado) que se rige por el Código Civil, la Ley General de Educación, sus reglamentos y Estatuto, y está integrada Institutos de Educación Superior Tecnológicos y Escuelas Superiores Privadas.

² Si bien se van a implementar 93 laboratorios, talleres y aulas especializadas en el Instituto, el proyecto indica que solo existen 54 tipos distintos de ambientes técnicos. Por ejemplo, para el laboratorio de base de datos y desarrollo de software, el proyecto



Asimismo, el estudio de factibilidad indica que el monto de la contratación correspondiente al equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC del Instituto asciende a S/. 107.31 millones. Sin embargo, según el Viceministerio de Políticas para la Defensa, en una primera fase la contratación será por el monto de S/. 28.8 millones considerando lo establecido por la Quincuagésima Novena Disposición Complementaria Final de la Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013, mediante la cual solo se ha autorizado el depósito de S/. 60 millones para iniciar la ejecución del PIP. De dicho monto, S/. 25.9 millones corresponden al equipamiento y S/. 2.94 millones a las TIC. El resto (S/. 31.15 millones) servirá para financiar la elaboración del expediente técnico, la ejecución de parte de la obra y otros componentes del PIP.

Respecto a los equipos de los ambientes técnicos, el estudio de factibilidad precisa que los *"equipos requeridos para los laboratorios contienen elementos modernos de tecnología, simuladores, contenidos digitales, software de apoyo e instrumentos digitales, los cuales son principalmente de fabricación extranjera, por lo tanto la obtención de los costes a precio de mercado se basó en cotizaciones de empresas internacionales en capacidad de proveer soluciones integrales"*. Sobre esta base, se procedió a solicitar a varias empresas extranjeras con experiencia en la fabricación de dichos equipos, sus cotizaciones para el equipamiento de laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC. Las empresas consultadas fueron LabVolt Ltd.³ (Canadá-CCC), Scientific Educational System – SES (Israel), D'Lorenzo (Italia), Degem System (Israel) y E-tech (Estados Unidos).

En resumen, la CCC propuso equipar 41 ambientes técnicos (de 93) a un costo de US\$ 22.03 millones. Por su parte, SES propuso equipar 48 ambientes técnicos por un monto de US\$ 18.25 millones; D'Lorenzo, 45 ambientes técnicos a un costo de US\$ 22.30 millones; Degem, 52 ambientes técnicos por un monto de US\$ 17.64 millones; y E-tech, solo 2 talleres de simulación, rubro donde se especializa, por un monto de US\$ 1.17 millones. Cabe señalar que ninguna de las empresas mencionadas remitió cotizaciones por los talleres de gasfitería y ebanistería.

De otro lado, se sostuvieron conversaciones con expertos en educación dual tecnológica y en la fabricación de equipos especializados para institutos tecnológicos, y se revisó información de fuentes secundarias, con la finalidad de corroborar lo señalado en el estudio de factibilidad, en el sentido que en el mercado nacional no existe oferta con la capacidad de atender de manera integrada el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas. La revisión de otras fuentes resultaba importante, teniendo en cuenta que la contratación con proveedores extranjeros requiere un procedimiento particular de contratación pública, que involucra la aplicación de normativa internacional sobre comercio y, probablemente, de inversión.

Es así que, por ejemplo, se conversó con el Ingeniero Amán Zuluaga Cruz, consultor internacional con amplia experiencia en educación técnica, quien confirmó que los países del área andina no cuentan con empresas con la capacidad de atender, con costos

plantea equipar 8 ambientes iguales; para el taller de electrónica, 6 ambientes y para el laboratorio de programación 5 ambientes.

³ LabVolt Ltd. es la empresa propuesta por la Corporación Comercial Canadiense como subcontratista principal para los fines del proyecto.



razonables, la demanda integrada de equipamiento de un instituto tecnológico de la envergadura del Instituto Superior Tecnológico Público de las FF.AA. Asimismo, el Ingeniero Zuluaga confirmó que la provisión de los bienes referidos a las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) debiera estar a cargo del mismo proveedor encargado del equipamiento de los ambientes técnicos.

En esa línea, la revisión de páginas web especializadas permitió determinar que, por ejemplo, el laboratorio de Circuitos de Potencia y Transformadores requiere equipos especializados como motores, transformadores, cargas eléctricas, y sistemas avanzados de adquisición de datos, todos los cuales deben trabajar en un ámbito de seguridad para los estudiantes, con eficiencia y repetitividad científica y dentro de un programa educativo flexible. Estos componentes son diseñados y producidos específicamente para la educación de ingeniería eléctrica y no son componentes que se encuentran en el mercado local. Asimismo, los equipos del laboratorio de mineralogía y geología, como el refractómetro gemológico o el estéreomicroscopio gemológico, y del laboratorio de microbiología, que contendría un microscopio binocular de luz y de una Cámara Neubauer, requieren, para su fabricación, tecnología a la cual solo tendrían acceso empresas extranjeras.

Otro factor que apunta a la conveniencia de contratar un solo proveedor extranjero para el equipamiento integrado del Instituto es la importancia de contar con protocolos de seguridad uniformes que permitan a los profesores y alumnos, los más importantes usuarios de los equipos, así como al personal de limpieza y mantenimiento, manipular de manera adecuada los equipos. Esto último implicaría la transferencia de conocimientos hacia el personal del Instituto y, eventualmente, hacia terceros (empresas nacionales) que tengan la responsabilidad de la administración y cuidado de los equipos.

Asimismo, existen evidencias de que los equipos referidos a las TIC también deben ser adquiridos de los mismos proveedores extranjeros encargados de fabricar y poner en funcionamiento los equipos de los ambientes técnicos, dado que varios de los sistemas informáticos a implementar en el Instituto deben incorporar información sobre el mantenimiento y uso de los equipos. Por ejemplo, el sistema automatizado para la gestión académica, que es un componente de las TIC, debe incluir procedimientos acorde a la disponibilidad y uso de todos los equipos de los laboratorios, talleres y las aulas especializadas, los mismos que dependen de las características técnicas que el propio fabricante conoce.

Es importante señalar que en el mercado nacional se han identificado proveedores con la capacidad de fabricar algunos de los equipos para los ambientes técnicos. Por ejemplo, en el taller de panadería y pastelería la fabricación de sartenes antiadherentes podría estar a cargo de una empresa nacional. Sin embargo, debe advertirse que la contratación de varios proveedores, nacionales y extranjeros, no sería conveniente por cuanto se incrementa el riesgo de que al menos uno incumpla el contrato y de que exista incompatibilidad de los equipos a ser entregados por diferentes empresas, retrasando el inicio de operaciones del Instituto. En todo caso, la subcontratación de empresas nacionales podría estar a cargo del proveedor extranjero que se contrate, asumiendo éste último la responsabilidad completa de la prestación.



Todo lo anterior lleva a la conclusión de que la manera más eficiente para adquirir los equipos para los talleres, laboratorios y aulas especializadas, así como las TIC y su puesta en funcionamiento, es la contratación de un proveedor extranjero con amplia experiencia y especialización en dichos objetos contractuales.

c. La oferta extranjera para el equipamiento del Instituto

Teniendo en cuenta que no existen en el mercado nacional empresas con la capacidad de equipar, de manera integrada, los ambientes técnicos del Instituto, se procedió a solicitar a proveedores extranjeros (directamente a las empresas o a través de sus Gobiernos), con experiencia en la fabricación de equipos para institutos tecnológicos, sus condiciones de oferta. Dichas condiciones, referidas al precio ofrecido por los proveedores, su capacidad de cumplir con el 100% del requerimiento, las mejoras respecto al PIP y la garantía otorgada, entre otras variables, serán analizadas en los siguientes párrafos.

De acuerdo a la información brindada por los proveedores extranjeros, los precios ofrecidos por la empresa canadiense para el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializados, así como para las TIC y el estudio definitivo son los más bajos. Asimismo, dichos precios se encuentran por debajo del presupuesto aprobado en el estudio de factibilidad. El siguiente cuadro compara los precios ofrecidos por los proveedores extranjeros:

Cuadro N° 01
Montos ofertados por los proveedores extranjeros (en miles de soles)

ITEM	PIP	CCC	SES	D'Lorenzo	E-Tech
Estudio Definitivo	410.7	409.6	350.0	380.0	425.0
Laboratorios y talleres	90,583.8	76,054.9	79,149.4	85,364.9	86,268.8
TIC	16,266.7	11,513.9	14,205.4	15,189.7	16,078.5
Total	107,261.2	87,978.4	93,704.8	100,934.6	102,772.3

Fuente: documentos remitidos por los proveedores.

Elaboración: MINDEF-OGA.

En las siguientes líneas se describen las ofertas entregadas por los proveedores extranjeros, destacándose las ofertas referidas a mejoras respecto a lo que establece el PIP, la garantía de los equipos, así como la capacidad de brindar el equipamiento completo. Asimismo, se ha analizado si los proveedores extranjeros incorporan un componente de transferencia tecnológica durante la implementación y funcionamiento del Instituto y de subcontratación a empresas locales.

i. La propuesta de la Corporación Comercial Canadiense (CCC)

La CCC es la empresa estatal del gobierno canadiense que actúa como entidad de contratación y adquisiciones internacionales de Canadá. Se especializa en encontrar y negociar soluciones de contratación para mercados internacionales del sector público, prácticamente sin límite de tamaño ni complejidad. En otras palabras, la CCC es la Agencia del Gobierno Canadiense que pone al servicio de los exportadores canadienses y de los compradores de gobiernos extranjeros su experiencia en contrataciones con el gobierno de Canadá. Como tal, la CCC ha propuesto a la empresa LabVolt como subcontratista principal para los fines del proyecto.



Por su parte, la empresa LabVolt Ltd. Se ha convertido en operador global en el diseño y fabricación de equipos de laboratorio para la educación pública, los sectores automotriz, manufacturero, aeroespacial, salud, gobierno y militar. Los productos ofrecidos sirven para capacitar a estudiantes en carreras técnicas, como la electricidad y electrónica, telecomunicaciones, sistemas de hidráulica y neumática, mecatrónica, sistemas mecánicos, instrumentación y control de procesos, automatización y robótico, así como refrigeración.

Asimismo, LabVolt Ltd. propone soluciones de entrenamiento costo – efectivos a través del uso del computador, software con multimedia y programas de multimedia, sistemas de administración de clases. Algunos de los productos más conocidos incluye la serie FACET de cursos electrónicos, simulaciones LVSIM para el entrenamiento en campos que van desde energía de fluidos a telecomunicaciones, Tech-Design y Tech World para los programas de multimedia en educación técnica y manufactura, y la Zona de Entrenamiento Industrial para el entrenamiento on-line en mantenimiento industrial.

Con presencia en más de 50 países, equipando y manteniendo un conjunto importante de instalaciones, LabVolt Ltd. es reconocida como una empresa de alta calidad, que incorpora sistemas de instrucción costo – efectivos integrando tecnología de punta con las más adecuadas prácticas pedagógicas, ofreciendo un aprendizaje comprensivo, extensivo y adecuado a las necesidades de cada cliente.

En este contexto, la empresa LabVolt Ltd. ha remitido una propuesta económica que asciende a S/. 88.0 millones. Asimismo, propone las siguientes mejoras a las condiciones señaladas en el PIP, sin demandar recursos financieros adicionales:

- El estudio definitivo será entregado antes de la elaboración del expediente técnico, eliminándose el riesgo de descalce entre la instalación del equipamiento y la ejecución de la obra, considerando que el consultor a cargo de la elaboración del expediente técnico incorporará la información del estudio definitivo en su plan de trabajo.
- Desde la entrega del estudio definitivo, se iniciarán los programas de instrucción y preparación para los instructores de las 05 carreras iniciales, de manera tal que se encuentren preparados para el inicio de las clases del Instituto.
- Se otorga una **garantía de 36 meses** y un suministro de repuestos durante los primeros 05 años contados a partir de la puesta en funcionamiento de los equipos.

Finalmente, la propuesta canadiense incluye la transferencia tecnológica al Ministerio de Defensa, reflejada en la entrega de derechos y conocimiento, con carácter de perpetuidad, de la currícula educativa y del software a ser utilizado, en particular, del software de las simulaciones. Además, la CCC brindará, a través del entrenamiento de los profesores, el conocimiento para desarrollar nuevos materiales de currícula, los mismos que serán utilizados en la plataforma de Administración del Aprendizaje.



Adicionalmente, se propone que proveedores locales estarán a cargo de la producción de una parte de la infraestructura de la Información y Comunicaciones, los que deberán contar con las especificaciones de LabVolt Ltd. Finalmente, algunos elementos del mobiliario de los laboratorios, talleres y aulas especializadas también estarán a cargo de proveedores nacionales, así como el soporte para cumplir con el período de la garantía.

ii. **La propuesta de D'Lorenzo**

D'Lorenzo es una empresa italiana y una de las primeras en el mundo en el diseño, desarrollo y producción de equipos para la capacitación técnica y profesional. D'Lorenzo opera a nivel internacional a través de sus propias empresas o a través de agentes y distribuidores exclusivos en casi todos los países del mundo. Son numerosas las áreas técnicas en las cuales D'Lorenzo ha desarrollado equipos individuales o laboratorios completos como, por ejemplo: ingeniería eléctrica (instalaciones, laboratorios y talleres de máquinas eléctricas, ingeniería eléctrica de potencia, etc.), electrónica básica, electrónica de potencia, electrónica industrial, telecomunicaciones, neumática, hidráulica, automatización y otras disciplinas técnicas que se estudian en los Institutos técnicos o vocacionales y en las universidades de todo el mundo.

Asimismo, D'Lorenzo cuenta con experiencia y capacidades, en términos de financiación, fuerza de producción, recursos humanos y tecnología, para diseñar y ejecutar contratos de mediano y gran tamaño en forma de llave en mano. De hecho, D'Lorenzo S.p.A. es capaz de ofrecer una amplia gama de servicios en todas las siguientes áreas de conocimiento: definición de proyectos, gestión de proyectos, preparación de especificaciones para las licitaciones, suministro de equipos, preparación de los sitios de entrenamiento, formación docentes, instalación, puesta en marcha, asistencia técnica, hasta la completa autonomía del profesorado local, y servicio post-venta. Para ello cuenta con las certificaciones ISO 9001, ISO 9001:2008 y UNI EN ISO 14001, que asegura una correcta gestión ambiental.

La empresa D'Lorenzo también se ha comprometido a cubrir el 100% del equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC a un costo de **S/. 100.9 millones**. Adicionalmente, propone las siguientes mejoras:

- **Transferencia tecnológica y de conocimiento** a los docentes de los programas técnicos ofrecidos dentro del Instituto, por medio de entrenamientos especializados para la operación del laboratorio, integrando efectivamente el uso de técnicas didácticas que permitan innovar y complementar los procesos de formación que se apoyan en el uso de las tecnologías de D'LORENZO.
- **Transferencia de metodologías y estrategias de formación** que estimulen de manera permanente a los licenciados en la autoevaluación y la reflexión, vinculando de forma activa las diferentes fuentes de información para la construcción de conocimiento y el desarrollo de competencias encontradas en el ambiente, las cuales son: el uso de la tecnología, el docente, su entorno y compañeros de clase y el trabajo colaborativo.



- **Guías de aprendizaje** para un adecuado desarrollo curricular que se encuentre ligado al cumplimiento de las competencias de cada programa de formación, poniendo a disposición del proyecto un equipo de profesionales de talla internacional, con toda la experiencia en la implementación de las mismas.
- **Manuales detallados** para el docente y los licenciados, que incluyen los componentes teóricos y prácticos de cada ambiente de formación, diseñados para el cumplimiento del desarrollo de competencias de acuerdo al currículo de cada programa.

De igual forma, D'Lorenzo se compromete a realizar el equipamiento del proyecto en el lugar especificado por la entidad y en los términos y condiciones que ambas partes acuerden en un término no mayor a 6 meses. De igual forma, se garantiza la instalación y puesta en funcionamiento de los equipos, además de la capacitación de docentes según acuerdo entre las partes. Finalmente, ofrece una **garantía de 1 año** contado a partir de la firma del acta de entrega de la conformidad.

iii. **La propuesta de Scientific Educational Systems – SES Ltd.**

SES es una empresa establecida en 1983 que desarrolla, produce y comercializa sistemas de entrenamiento y enseñanza para el mercado educacional en las áreas de ciencias y tecnología. SES desarrolla los cursos y sistemas de entrenamiento para todos los niveles educacionales (escuelas, institutos, universidades y organizaciones), entregando conocimiento científico y tecnológico, así como desarrollando las habilidades tecnológicas necesarias para el mundo laboral del futuro. El objetivo es cerrar las brechas de competencias y tecnológicas en todos los niveles de la sociedad.

Para lograr un trabajo competitivo, SES mantiene una permanente inversión en investigación y desarrollo, habiendo garantizado la calidad de sus productos con la certificación de ISO 9001-2000. Ello le permite, además, adaptarse a las políticas públicas y en particular a las estructuras curriculares de cada país. Finalmente, SES está en la capacidad de desarrollar proyectos de educación llave en mano, proporcionando a organizaciones y gobiernos soluciones integrales, desde el diagnóstico inicial hasta la implementación y seguimiento.

En este contexto, la empresa SES, al igual que LabVolt Ltd. y D'Lorenzo, ha propuesto atender el 100% del equipamiento, a un costo total de **S/. 93.7 millones**. Adicionalmente, manifiesta que puede ofrecer, para el desarrollo del proyecto, mecanismos de cooperación internacional a través de la Agencia de Cooperación del Gobierno de Israel, aunque no especifica el alcance de dichos mecanismos de cooperación.

Esta oferta incluye un proceso de **transferencia de tecnología y conocimientos** que incluye aspectos de alta relevancia en el proceso de formación del Instituto, como una metodología de formación articuladas a las herramientas de aprendizaje que se solicitan en el proyecto, formación a docentes, la asesoría durante el proceso de implementación y puesta en funcionamiento del proyecto.



En cuanto a la metodología a implementar, SES propone la metodología de formación por proyectos, siendo ésta una nueva técnica de enseñanza que facilita el proceso de aprendizaje en áreas técnicas y tecnológicas, con buenos resultados. Asimismo, se propone un plan de formación del docente fundamentado en estrategias que facilitan la apropiación del conocimiento a través de la utilización y aplicación útil de los equipos y herramientas disponibles en torno a proyectos, que den solución a problemas del contexto real.

Finalmente, SES ofrece una **garantía a todos los componentes, equipos y accesorios por un periodo de 12 meses** a partir de la fecha de emisión del acta de recepción y aceptación técnica operativa del equipamiento, por cualquier defecto de fábrica y de funcionamiento que se manifieste en el uso de los elementos bajo las condiciones sugeridas a la entidad.

iv. **La propuesta de E-Tech Simulation**

E-Tech es una empresa norteamericana que se especializa en proveer información y herramientas para la capacitación profesional, académica y tecnológica en toda América Latina y el Caribe. La empresa tiene presencia en 13 países de la región. Como tal, la compañía ha desarrollado un núcleo de e-Content, e-Learning y Virtual Reality en la industria de la capacitación y educación profesional, integrando tecnologías enfocadas en la enseñanza y aprendizaje por medio de la Internet, promoviendo soluciones para el mercado académico y corporativo. Este nuevo concepto de e-Content, e-Learning y Virtual Reality es una solución completa, la cual incluye los componentes tecnológicos más sofisticados disponibles en innovación educativa, ofreciendo soluciones avanzadas para el mundo electrónico.

Por su parte, E-Tech Simulation es la división de e-Technologies dedicada al diseño, desarrollo y fabricación de simuladores como método de entrenamiento, tanto para estudiantes como para el perfeccionamiento de las labores de personal experimentado. Asimismo, se encarga del diseño y fabricación de las partes del hardware de los simuladores, en su casa matriz en Estados Unidos, personaliza los controles y la electrónica, basándose en las necesidades específicas de cada proyecto. Adicionalmente, E-Tech Simulation integra empresas reconocidas internacionalmente para ofrecer soluciones llave en mano a la medida de cada cliente, con equipos y productos de diversas áreas de formación.

En este contexto, la división E-Tech Simulation propone equipar el 100% de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC, a un costo total de **S/. 103.1 millones**. Adicionalmente, propone, dentro del equipamiento de talleres y laboratorios, un acompañamiento y transferencia de conocimiento para la formación de docentes, el cual deberá cumplir con la operación efectiva de los equipos, la apropiación de la estrategia de formación por proyectos, el uso de la tecnología dentro del aula y la aplicación de técnicas didácticas activas. Esta transferencia de conocimiento se realizará utilizando tanto modelos de formación presenciales como virtuales, por medio de actividades de aprendizaje que involucren la resolución de problemas reales, donde el docente pueda aplicar sus conocimientos teóricos.



En adición a ello, E-Tech propone **mejoras en el equipamiento de 5 ambientes**: (i) laboratorio de mineralogía y geología, (ii) Aula SIG, (iii) informática con software de minería, (iv) instalación, mantenimiento y administración de redes, y (v) mantenimiento y reparación de equipos. El costo de esta mejora ya está incluido en su oferta.

Por último, E-Tech ofrece una **garantía de 1 año**, que comenzará a regir a partir de la entrega y firma de la conformidad por parte de la Institución.

3. Conclusiones.-

De acuerdo a la información brindada por los proveedores extranjeros, la oferta canadiense es la que mayor valor por dinero genera a la inversión que el Gobierno peruano planea realizar, no solo por las condiciones de precio (S/. 88.0 millones), sino por las mejoras ofrecidas y la garantía otorgada (3 años). Ello se condice con el objetivo del Gobierno de promover el uso eficiente de los recursos públicos, financiándose de manera óptima proyectos con un alto impacto económico y social, que permitan la reducción de la pobreza.

Sin embargo, considerando que la Quincuagésima Novena Disposición Complementaria Final de la Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013 solo ha autorizado el depósito de S/. 60 millones para iniciar la ejecución del PIP, el Viceministerio de Políticas para la Defensa propone la ejecución del proyecto en tres etapas, correspondiendo en una primera etapa la contratación del equipamiento de los ambientes técnicos y las TIC del Instituto por un monto de S/. 28 845 481.82, dividiéndose en S/. 25 896 552.09 para el equipamiento y S/. 2 948 929.73 para las TIC.

Finalmente, para la contratación en el mercado extranjero, se recomienda explorar la posibilidad de realizar un contrato de Gobierno a Gobierno para el equipamiento de los ambientes técnicos y las TIC, teniendo en cuenta las ventajas que ello le generaría al Gobierno peruano en comparación a la opción de realizar una licitación internacional. En resumen, las ventajas de un contrato de Gobierno a Gobierno son la mayor garantía de que se va a cumplir con la prestación comprometida y, por tanto, en una reducción de los riesgos de enfrentar controversias con los proveedores durante las fases de selección y ejecución contractual.




Abog. ALEXIS R. LAMA LIMA
Director de Logística - DGA
Ministerio de Defensa



HOJA EN BLANCO

Informe Técnico – Económico del contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá

El presente informe contiene los argumentos que sustentan la firma de un contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá, representada por la Corporación Comercial Canadiense (CCC)¹, a fin de adquirir y poner en funcionamiento los equipos de los laboratorios y talleres del Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas (en adelante el "Instituto"), así como del equipamiento vinculado a las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC). Los argumentos de este informe han sido organizados de manera que se resalte, en primer término, que no existe en el mercado nacional² proveedores con la capacidad de cubrir, de manera integrada, la demanda de los referidos equipos; derivándose en la necesidad de realizar dicha adquisición de un proveedor extranjero. En segundo término, se sustenta la conveniencia de contratar a un proveedor extranjero a través de un contrato de Gobierno a Gobierno, mediante el cual un Gobierno extranjero garantice las prestaciones arriba mencionadas. Finalmente, este informe presenta los beneficios para el Gobierno Peruano de firmar dicho contrato con el Gobierno de Canadá.

I.- Antecedentes

1. Base legal del contrato de Gobierno a Gobierno

a. Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013

De acuerdo a la Trigésima Disposición Complementaria Final de la Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013, las contrataciones del Estado peruano con otro Estado no se encuentran bajo los alcances del Decreto Legislativo N° 1017, que aprueba la Ley de Contrataciones del Estado. Sin embargo, la misma disposición establece que debe cumplirse con la legislación nacional respecto a los actos previos a la contratación. Asimismo, se establece que mediante decreto supremo, refrendado por el titular del sector correspondiente, se declara de interés nacional el objeto de la contratación con otro Estado y se autoriza la realización de los actos necesarios para la formalización de dicha contratación; para lo cual se requiere:

- i. un estudio de mercado;
- ii. **informes técnico-económicos** que evidencien las ventajas comparables para el Estado peruano de contratar directamente con otro Estado;
- iii. informe de la oficina de presupuesto o la que haga sus veces del sector correspondiente que señale que se cuenta con el financiamiento necesario para dicha contratación, salvo que se requiera concertar una operación de endeudamiento, en cuyo caso, la misma debe estar contemplada en el Programa Anual de Endeudamiento del año respectivo;
- iv. declaratoria de viabilidad en el marco del Sistema Nacional de Inversión Pública.

b. Resolución Ministerial N° 193-2011 DE/SG

¹ La Corporación del Gobierno del Canadá es responsable de las transacciones inter-gubernamentales de este país.

² Sin embargo, conviene señalar que la no existencia de proveedores nacionales con la capacidad de brindar la prestación no es condición para la celebración de un contrato de Gobierno a Gobierno.



A través de esta resolución se aprobó la Directiva General N° 002-2011-MINDEF/SG/VRD "Directiva para normar las contrataciones de bienes y servicios en el mercado extranjero y sus diferentes modalidades". En su párrafo 6.7 se regula el procedimiento para la contratación por Convenios de Cooperación Internacional del Estado con otros Gobiernos y/u organismos internacionales.

2. Base legal de la creación del Instituto y del financiamiento para su implementación.

a. Normas de creación del Instituto.

El Instituto fue creado mediante la Resolución Suprema N° 018-2013-ED del 27.05.2013, con el objetivo de dotar a la población de licenciados del Sistema Voluntario Acuartelado de las FFAA de una adecuada capacitación técnica y, de esta manera, incentivar una mayor participación de jóvenes voluntarios en dicho sistema y poder cubrir la demanda laboral de técnicos de la industria nacional, incluyendo la militar.



Posteriormente, la Oficina de Programación de Inversiones (OPI) del Ministerio de Educación otorgó la viabilidad al PIP "Creación e implementación del ISTP FFAA en el distrito del Rímac" con Formato N° 03-SNIP del 12.07.2013. El proyecto cuenta con la participación del Ministerio de Defensa, Ministerio de Educación, Institutos Armados y empresas privadas productivas y de servicios.

b. Disposiciones referidas al financiamiento para la implementación del Instituto.

Mediante la Quincuagésima Novena Disposición Complementaria Final de la Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013, publicada el 04.12.2012, se autoriza el depósito de S/. 60 millones para iniciar la ejecución del PIP "Creación e implementación del ISTP FFAA en el distrito del Rímac" con código SNIP N° 213212.

3. El estudio de factibilidad del Proyecto de Inversión Pública.

En el estudio de factibilidad se propone la implementación del ISTP FFAA a un costo de S/. 226.73 millones, sustentado en la necesidad de incrementar el número de reservistas en los Institutos Armados y en la urgencia de corregir las distorsiones existentes en el mercado de educación técnica, que está generando escasez de personal técnico en varias ramas industriales, como la electrónica, informática y mecánica. En los siguientes dos puntos se presentan los aspectos más importantes del estudio de factibilidad, cuales son el contexto económico y social que sustenta el funcionamiento del Instituto y las características técnicas de los componentes del proyecto de inversión pública.



a. El impacto del funcionamiento del Instituto en la industria nacional.

En el estudio de factibilidad se destaca que el mayor crecimiento de la economía ha generado un incremento de la demanda de trabajadores calificados, especialmente de técnicos industriales. Además, se indica que los Institutos Armados deben contar con una dotación de técnicos en diferentes carreras o ramas de estudio con la capacidad de atender la mayor demanda en la industria militar. Sin embargo, dicha demanda no ha ido de la mano con un aumento de la oferta, por lo que ya se han presentado problemas de escasez de trabajadores calificados. Además, la oferta actual presenta problemas de inadecuación (muchos profesionales laboran en áreas distintas a sus estudios), pertinencia (no tener los conocimientos suficientes durante sus estudios) y



baja productividad. Lo que es peor aún, el 54% (2.93 millones de personas) de la PEA correspondiente al grupo etario de 15 a 29 años solo tiene secundaria incompleta o completa, es decir, no ha estudiado en una institución de educación superior.

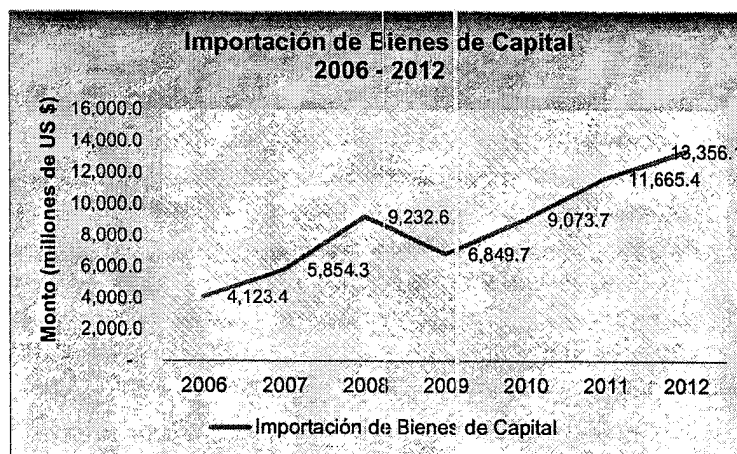
Entre las razones que explican la situación descrita se tiene que en muchos casos los jóvenes no cuentan con la información suficiente para optar por carreras cortas y más lucrativas en el corto plazo, prefiriendo, en su lugar, carreras universitarias con poca demanda o empezar a trabajar desde muy corta edad, especialmente en actividades comerciales. Aquí también existe un “prejuicio” por parte de los padres de familia, incluso en los estratos de bajos ingresos, de preferir que sus hijos estudien una carrera universitaria en lugar de una carrera técnica. Esta preferencia por carreras más largas constituye un fallo de mercado (el mercado por sí solo no está produciendo una eficiente asignación de recursos), lo cual amerita que el Estado tome medidas para aminorar o eliminar los efectos que está produciendo la preferencia por carreras universitarias o por trabajar desde muy corta edad. Otro factor que contribuye a la escasez de técnicos industriales es la falta de recursos financieros para cubrir los costos de los estudios.

Para identificar las carreras o ramas de estudios que más se demandan actualmente, se realizó una encuesta a 82 empresarios de los sectores comercio, construcción, minería y servicios, dando como resultado que el personal técnico especializado más demandado labora en las áreas de electricidad y electrónica, construcción, computación e informática, mecánica y metales y mecánica y motores. Asimismo, la encuesta muestra que las especialidades más requeridas son las de soldador y caldera, cocina, operador de máquinas y electrónica y que el 68% de los empresarios contrataría personal técnico especializado entre 24 a 26 años. Finalmente, el 80% de los empresarios sí estarían de acuerdo en contar con los servicios especializados de personal licenciado de las Fuerzas Armadas con capacitación técnica.

Lo anterior justificaría la implementación del Instituto, lo que conlleva la construcción de la infraestructura, el equipamiento administrativo y de los laboratorios y talleres, así como la implementación de equipos de Tecnología de Información y Comunicación (TIC), con el objetivo de brindar un conjunto de carreras técnicas. Entre las carreras técnicas que formarán parte de la currícula del Instituto se encuentran la de electrónica industrial, construcción civil, topografía, analista de sistemas, mecánica de producción, mantenimiento de maquinaria, entre otras. Se espera con ello capacitar a alrededor de 57 mil alumnos en 10 años, lo cual contribuirá a reducir la brecha entre la demanda y oferta de personal técnico en la industria nacional, que se calcula será de 300 mil en ese período. Como muestra de la mayor actividad industrial en el país, que ha generado un aumento de la demanda de personal técnico, se presenta en el siguiente cuadro las importaciones de bienes de capital de los años 2006 – 2012.



Cuadro N° 01
Importación de Bienes de Capital (2006 - 2012)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI.
Elaboración: MINDEF-OGA



b. Descripción del proyecto de inversión pública.

Como se explicó anteriormente, el objetivo del proyecto es lograr una población de licenciados del Servicio Militar Voluntario Acuartelado de las Fuerzas Armadas con una adecuada educación técnica, la misma que deberá estar orientada a cubrir la demanda laboral de la industria nacional. En este contexto, la alternativa propuesta es la construcción de un Instituto para educar a una población de alrededor de 7 mil jóvenes anualmente. El proyecto tiene las siguientes características:

i. Análisis Técnico del Proyecto.

El proyecto incluye la construcción de la Infraestructura del Instituto, el equipamiento administrativo y de los laboratorios y talleres, así como la implementación de equipos de Tecnología de Información y Comunicación (TIC). Se espera capacitar a 57 mil jóvenes en 10 años en carreras de 1 y 3 años.

ii. Costos del proyecto.

De acuerdo al estudio de factibilidad, el costo de inversión del proyecto asciende a S/. 226.73 millones, el cual se desglosa en S/. 10.76 millones para inversión intangible (elaboración de expediente técnico y estudios definitivos, así como la supervisión del proyecto) y S/. 215.97 millones para inversión tangible (obras civiles de construcción y equipamiento). En la primera etapa del proyecto, el costo de inversión será de S/. 60 millones. Es conveniente indicar que el costo del equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas asciende a S/. 90.58 millones y su oferta proviene, mayormente, de proveedores extranjeros.

iii. Beneficios del proyecto.

Entre los beneficios esperados del proyecto se tiene que el Instituto incentivará una mayor participación de los jóvenes en el servicio militar, lo cual permitirá a los Institutos Armados contar con un mayor número de reservistas. Asimismo, el funcionamiento del Instituto incrementará la empleabilidad de los jóvenes reservistas y, a la vez, permitirá cubrir parcialmente la demanda de técnicos en la



industria nacional, cerrando la brecha de formación tecnológica. Finalmente, la operación del Instituto podrá incentivar la generación de conocimiento tecnológico, vía la transferencia tecnológica hacia las empresas, lo cual hará posible que estas últimas eleven su nivel de competitividad.

El estudio de factibilidad contiene, además, la descripción de los ambientes administrativos, laboratorios, talleres, aulas especializadas, así como de los ambientes ubicados en los exteriores de los edificios. Asimismo, dicho estudio contiene la descripción de lo que deberá incorporar el estudio definitivo y el expediente técnico, así como las especificaciones técnicas de la obra civil. En todos los casos se han calculado los costos respectivos.

4. El estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero

Sobre la base de la información contenida en el estudio de factibilidad, se elaboró el estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero del equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas y las TIC del Instituto, así como la elaboración del estudio definitivo. En dicho estudio se confirmó, en primer término, que en el mercado nacional no existe oferta para atender, de manera integral, el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC, por lo que debiera contratarse a una empresa extranjera. Para esto último se revisaron fuentes secundarias como revistas especializadas y páginas web, además de realizar entrevistas a los expertos que intervinieron en el estudio de factibilidad, a fin de comprobar si en efecto no había oferta nacional.

Habiéndose identificado que en el mercado nacional no existía un proveedor con la capacidad de ofrecer de manera integral el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, se procedió a remitir a proveedores internacionales con experiencia en la fabricación de equipos para educación tecnológica y con conocimientos en metodologías de educación dual, solicitudes para que presenten sus condiciones de oferta (precios, tiempo de entrega, capacidad para proveer el 100% del requerimiento, garantías, mejoras, entre otros aspectos) a fin de brindar dicho equipamiento. En la parte II de este informe se presentarán los resultados de este estudio de mercado.

II.- Análisis

En el análisis del presente informe se indican los argumentos que sustentan la conveniencia de la firma del contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá a fin de adquirir y poner en funcionamiento los equipos de los laboratorios y talleres del Instituto, así como del equipamiento vinculado a las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC). En esta sección, se ha optado por dividir los argumentos en 3 aspectos. El primero incluye los resultados del estudio de factibilidad del proyecto y del estudio de mercado inicial, los mismos que determinan que no existe en el mercado nacional proveedores con la capacidad de equipar, de manera integrada, los laboratorios y talleres y las TIC. El segundo punto resalta las ventajas de adquirir dichos equipos a través de un contrato de Gobierno a Gobierno en lugar de realizar una licitación internacional para que una empresa privada se encargue de la prestación. Finalmente, el tercer punto expone los beneficios para el Perú de firmar el contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá, para lo cual se tomará en cuenta, entre otros aspectos, los resultados del estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero.



Sin embargo, es importante mencionar que la legislación nacional respecto a los contratos de Gobierno a Gobierno no establece límites ni restricciones sobre el tipo de bien, servicio u obra a contratar a través de esta modalidad ni requisitos respecto a la existencia o no de oferta nacional. Si bien estos argumentos han sido resaltados en el presente informe, el aspecto que más ha influido en la decisión de firmar un contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá es el mayor valor por dinero en el uso de los recursos públicos, de manera transparente y bajo mecanismos eficientes de rendición de cuentas que otorga la propuesta canadiense.

Sobre esta base se presenta el primer argumento que justifica el contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá, cual es que en el mercado nacional no existen proveedores con la capacidad de ofrecer de manera integrada el equipamiento técnico del Instituto.

1. No existe oferta nacional para el equipamiento integrado de los laboratorios, talleres y aulas especializadas y de las TIC del Instituto.

En este punto debe resaltarse que tanto el estudio de factibilidad del PIP como el estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero determinaron que en el mercado nacional no existen proveedores con **oferta competitiva** para equipar, de manera **integrada**, los talleres y laboratorios del Instituto y las TIC. La **oferta competitiva** en equipamiento se refiere a la experiencia que deben cumplir los proveedores, la misma que debe demostrarse con conocimientos técnicos del producto (ser el fabricante o usuario) y con costos competitivos (economías de escala), así como a los conocimientos en tecnología educativa que el proveedor debe poseer. Ello asegurará que el proveedor no solo se comprometa a fabricar, entregar y poner en funcionamiento los equipos, sino que pueda plantear soluciones respecto a la mejor forma de organizar y operar los equipos para una educación dual de calidad.

La **oferta integrada** está referida a la capacidad del proveedor de equipar la totalidad de los laboratorios y talleres, así como las TIC, para asegurar la compatibilidad de los equipos entre sí, y el uso de buenas prácticas en aspectos de seguridad y mantenimiento, lo cual tendrá un impacto positivo en la enseñanza. Además, la oferta integrada permitirá generar economías de escala (menores costos unitarios de los equipos) y sinergias (menor costo de instalación). Asimismo, con un equipamiento integrado, el Instituto asegura el cumplimiento oportuno y eficaz de la garantía que brindaría un único proveedor, al eliminarse el riesgo de elusión de responsabilidad que surgiría si se contrata con varios proveedores.

Estos aspectos, la oferta competitiva y oferta integrada de los proveedores, han sido analizados tanto en el estudio de factibilidad del PIP como en el Informe de mercado de los equipos para los talleres, laboratorios y aulas especializadas del Instituto, cuyos detalles se explicarán en las siguientes líneas.

a. Resultados del estudio de factibilidad sobre la oferta de equipamiento integrado de los talleres y laboratorios del Instituto y de las TIC.

i. Elementos del estudio de factibilidad que muestran la nula oferta nacional.

El estudio de factibilidad contiene la descripción de todos los talleres, laboratorios y aulas especializadas del Instituto, así como las especificaciones técnicas del componente de las TIC. De acuerdo a dicho estudio, el Instituto



contará con 93 talleres, laboratorios y aulas especializadas, a través de los cuales los estudiantes desarrollarán las competencias correspondientes a cada programa de formación con equipos de alta calidad y similares a los que se encontrarán en las empresas líderes del sector industrial.

En el estudio de factibilidad se indica que los *“equipos requeridos para los laboratorios contienen elementos modernos de tecnología, simuladores, contenidos digitales, software de apoyo e instrumentos digitales, los cuales son principalmente de fabricación extranjera, por lo tanto la obtención de los costes a precio de mercado se basó en cotizaciones de empresas internacionales en capacidad de proveer soluciones integrales”*. Asimismo, el estudio de factibilidad señala que los precios para el equipamiento de los 93 talleres, laboratorios y aulas especializadas se obtuvieron del promedio simple de las cotizaciones recibidas en el mes de junio del presente año.



Como un ejemplo del nivel tecnológico que alcanzan los equipos de los talleres y laboratorios, se puede citar al laboratorio de Circuitos de Potencia y Transformadores. Para el funcionamiento de este laboratorio se requieren equipos especializados como varios tipos de motores, transformadores, cargas eléctricas, y sistemas avanzados de adquisición de datos, todos los cuales deben trabajar en un ámbito de seguridad para los estudiantes, con eficiencia y repetitividad científica y dentro de un programa educativo flexible. Estos componentes son diseñados y producidos específicamente para la educación de ingeniería eléctrica y no son componentes que se encuentran en el mercado local. Según información de fuente secundaria³, se requiere un nivel de tecnología a la cual solo tendrían acceso empresas extranjeras, dado el nicho de este mercado y la especialización requerida para diseñar y producir este sistema.



En tal sentido, lo que sugiere el estudio de factibilidad es que el Gobierno del Perú, con el objetivo de cubrir su requerimiento de equipamiento de laboratorios, talleres y aulas especializadas de manera integrada (lo que asegura mejores condiciones de precio y especialización), debe contratar a un proveedor extranjero con la experiencia suficiente en este campo.

ii. **La oferta extranjera de equipamiento integrado en el estudio de factibilidad.**

Habiéndose señalado que la oferta de equipos de laboratorios, talleres y aulas especializadas debe provenir de un proveedor extranjero, se procedió a solicitar a empresas extranjeras con experiencia en la fabricación de dichos equipos y con conocimientos sobre educación dual, información sobre las condiciones de precios y alcance de su oferta (si están o no dispuestos a cubrir toda la oferta), con el objetivo de establecer un monto aproximado del costo del equipamiento, así como para determinar el número de proveedores con los que se tendría que contratar. Las empresas consultadas fueron LabVolt Ltd⁴. (Canadá), Scientific

³ Se revisaron varias páginas web de los fabricantes de los equipos.

⁴ LabVolt Ltd. es la empresa propuesta por la Corporación Comercial Canadiense como subcontratista principal para los fines del proyecto.



Educational Systems - SES (Israel), D'Lorenzo (Italia), Degem System (Israel) y E-Tech Simulation (Estados Unidos).

La información remitida por dichas empresas refleja que ninguna de ellas estaba en la capacidad de cubrir el 100% del equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, lo que permitía concluir que se debía contratar a más de una empresa. Adicionalmente, la información también contenía los precios que cada empresa estaba dispuesta a cobrar por el equipamiento, incluido su puesta en funcionamiento, de los 54 tipos de laboratorios, talleres y aulas especializadas (también llamados ambientes técnicos) del Instituto⁵. El precio de cada tipo de ambiente se ha determinado sobre la base del promedio simple de las cotizaciones presentadas por las empresas. Tomando esto último en cuenta, el costo total del equipamiento asciende a US\$ 33.14 millones (o S/. 90.58 millones a un tipo de cambio de S/. 2.73). El ambiente más costoso, según el promedio simple obtenido, es el Laboratorio Virtual Cloud Labs (US\$ 1.05 millones) y el menos costoso es el Aula de SIG (Sistema de Información Geográfica), el cual tiene un costo de alrededor de US\$ 0.06 millones para equiparlo.



En particular, en el estudio de factibilidad se indica la oferta de precios de la CCC para equipar 41 ambientes técnicos (de 93) por un monto de US\$ 22.03 millones. Asimismo, se indica la oferta de SES respecto al equipamiento de 48 ambientes técnicos por un monto de US\$ 18.25 millones, la oferta de D'Lorenzo para equipar 45 ambientes técnicos por un monto de US\$ 22.30 millones, la oferta de Degem para equipar 52 ambientes técnicos por un monto de US\$ 17.64 millones, así como la propuesta de E-Tech respecto al equipamiento de solo 2 talleres de simulación, rubro donde se especializa, por un monto de US\$ 1.17 millones. Cabe señalar que ninguna de las empresas mencionadas remitió cotizaciones por los talleres de gasfitería y ebanistería.



De otro lado, de la revisión de los 54 tipos de ambientes técnicos, se observa que por 23 de ellos solo se recibió una oferta, por 13 de ellos se recibieron 2 ofertas, por 6 de ellos 3 ofertas y por 10 de ellos 4 ofertas. Además, en muchos casos la variabilidad entre las cotizaciones es muy grande y en otros pocos casos muy pequeña. Por ejemplo, en el taller de instrumentalización y control de procesos la oferta más alta fue US\$ 1.80 millones por cada ambiente y la más baja US\$ 0.41 millones (una diferencia equivalente a 4.39 veces la oferta más baja). De otro lado, en el taller de electrónica digital, la oferta más alta fue US\$ 0.42 millones y la más baja US\$ 0.33 millones (una diferencia de solo 1.27 veces la oferta más baja).

En general, la variabilidad de las cotizaciones ha sido alta. Ello se debe a la diferencia de configuración y calidad entre los equipos ofertados por LabVolt Ltd.

⁵ Conviene señalar que, de acuerdo al estudio de factibilidad, se va a implementar más de un taller o laboratorio del mismo tipo, en algunos ambientes. Por ejemplo, se van a equipar 8 laboratorios de base de datos y desarrollo de software, 6 talleres de electrónica avanzada y 5 laboratorios de programación. Esto implica que se van a implementar 93 laboratorios, talleres y aulas especializadas en el Instituto.



y los otros postores. Este último punto será analizado en los resultados del estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero.

b. Resultados del estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero del equipamiento integrado de los talleres y laboratorios del Instituto y de las TIC.

En el estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero se comprobó que en el mercado nacional no existen empresas con oferta competitiva para equipar, de manera integrada, los talleres y laboratorios del Instituto y las TIC. La oferta competitiva en equipamiento se refiere a la experiencia que deben cumplir los proveedores, la misma que debe demostrarse con conocimientos técnicos del producto (ser el fabricante o usuario) y con costos competitivos (economías de escala), así como a los conocimientos en tecnología educativa que el proveedor debe poseer. Ello asegurará que el proveedor no solo se comprometa a fabricar, entregar y poner en funcionamiento los equipos, sino que pueda plantear soluciones respecto a la mejor forma de organizar y operar los equipos para una educación dual de calidad.

De otro lado, la oferta integrada está referida a la capacidad del proveedor de equipar la totalidad de los laboratorios y talleres, así como las TIC, para asegurar la compatibilidad de los equipos entre sí, y el uso de buenas prácticas en aspectos de seguridad y mantenimiento, lo cual tendrá un impacto positivo en la enseñanza. Además, la oferta integrada permitirá generar economías de escala (menores costos unitarios de los equipos) y sinergias (menor costo de instalación). Asimismo, con un equipamiento integrado, el Instituto asegura el cumplimiento oportuno y eficaz de la garantía que brindaría un único proveedor, al eliminarse el riesgo de elusión de responsabilidad que surgiría si se contrata con varios proveedores.

El estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero consta de 3 partes. La primera parte contiene la descripción del mercado nacional de educación técnica, considerando que la demanda de los equipos para los laboratorios y talleres del Instituto dependerá del número de alumnos que el Instituto capacitará lo que, a su vez, dependerá del tamaño del mercado de educación técnica. La segunda parte contiene el análisis de los resultados del estudio de factibilidad en relación a la inexistencia de oferta nacional para el equipamiento integrado de los ambientes técnicos, así como las TIC del Instituto. Se incluye, en esta segunda parte, el análisis de fuentes secundarias que confirman la inexistencia de dicha oferta nacional. La tercera y última parte contiene el análisis de la oferta de equipamiento integrado de los ambientes técnicos del Instituto, sobre la base de las propuestas remitidas por proveedores extranjeros.

Respecto a la segunda parte, debe indicarse que se sostuvieron conversaciones con expertos en educación dual tecnológica y en la fabricación de equipos especializados para institutos tecnológicos, y se revisó información de fuentes secundarias, con la finalidad de corroborar lo señalado en el estudio de factibilidad, en el sentido que en el mercado nacional no existe oferta con la capacidad de atender de manera integrada el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas. La revisión de otras fuentes resultaba importante, teniendo en cuenta que la contratación con proveedores extranjeros requiere un procedimiento particular de contratación



pública, que involucra la aplicación de normativa internacional sobre comercio y, probablemente, de inversión.

Es así que, por ejemplo, se conversó con el Ingeniero Amán Zuluaga Cruz, consultor internacional con amplia experiencia en educación técnica, quien confirmó que los países del área andina no cuentan con empresas con la capacidad de atender, con costos razonables, la demanda integrada de equipamiento de un instituto tecnológico de la envergadura del Instituto Superior Tecnológico Público de las FF.AA. Asimismo, el Ingeniero Zuluaga confirmó que la provisión de los bienes referidos a las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) debe estar a cargo del mismo proveedor que equipará los ambientes técnicos del Instituto.

En esa línea, la revisión de páginas web especializadas permitió determinar que, por ejemplo, el laboratorio de Circuitos de Potencia y Transformadores requiere equipos especializados como motores, transformadores, cargas eléctricas, y sistemas avanzados de adquisición de datos, todos los cuales deben trabajar en un ámbito de seguridad para los estudiantes, con eficiencia y repetitividad científica y dentro de un programa educativo flexible. Estos componentes son diseñados y producidos específicamente para la educación de ingeniería eléctrica y no son componentes que se encuentran en el mercado local. Asimismo, los equipos del laboratorio de mineralogía y geología, como el refractómetro gemológico o el estéreomicroscopio gemológico, y del laboratorio de microbiología, que contendría un microscopio binocular de luz y de una Cámara Neubauer, requieren, para su fabricación, tecnología a la cual solo tendrían acceso empresas extranjeras.

Otro factor que apunta a la conveniencia de contratar un solo proveedor extranjero para el equipamiento integrado del Instituto es la importancia de contar con protocolos de seguridad uniformes que permitan a los profesores y alumnos, los más importantes usuarios de los equipos, así como al personal de limpieza y mantenimiento, manipular de manera adecuada los equipos. Esto último implicaría la transferencia de conocimientos hacia el personal del Instituto y, eventualmente, hacia terceros (empresas nacionales) que tengan la responsabilidad de la administración y cuidado de los equipos.

De otro lado, existen evidencias de que los equipos referidos a las TIC también deben ser adquiridos de los mismos proveedores extranjeros encargados de fabricar y poner en funcionamiento los equipos de los ambientes técnicos, dado que varios de los sistemas informáticos a implementar en el Instituto deben incorporar información sobre el mantenimiento y uso de los equipos. Por ejemplo, el sistema automatizado para la gestión académica, que es un componente de las TIC, debe incluir procedimientos acorde a la disponibilidad y uso de todos los equipos de los laboratorios, talleres y las aulas especializadas, los mismos que dependen de las características técnicas que el propio fabricante conoce.

Es importante señalar que en el mercado nacional se han identificado proveedores con la capacidad de fabricar algunos de los equipos para los ambientes técnicos. Por ejemplo, en el taller de panadería y pastelería la fabricación de sartenes antiadherentes podría estar a cargo de una empresa nacional. Sin embargo, debe



advertirse que la contratación de varios proveedores, nacionales y extranjeros, no sería conveniente por cuanto se incrementa el riesgo de que al menos uno incumpla el contrato y de que exista incompatibilidad de los equipos a ser entregados por diferentes empresas, retrasando el inicio de operaciones del Instituto. En todo caso, la subcontratación de empresas nacionales podría estar a cargo del proveedor extranjero que se contrate, asumiendo éste último la responsabilidad completa de la prestación.

Teniendo en cuenta que no existen en el mercado nacional empresas con la capacidad de equipar, de manera integrada, los ambientes técnicos del Instituto, se procedió a solicitar a proveedores extranjeros (directamente a las empresas o a través de sus Gobiernos), con experiencia en la fabricación de equipos para institutos tecnológicos, sus condiciones de oferta. Las empresas consultadas fueron las mismas que remitieron información sobre precios y características técnicas de los equipos durante el desarrollo del estudio de factibilidad.

De acuerdo a la información brindada por los proveedores extranjeros, los precios ofrecidos por la empresa canadiense para el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializados, así como para las TIC y el estudio definitivo son los más bajos. Asimismo, dichos precios se encuentran por debajo del presupuesto aprobado en el estudio de factibilidad.

Todo lo anterior lleva a la conclusión de que la manera más eficiente para adquirir los equipos para los talleres, laboratorios y aulas especializadas, así como las TIC y su puesta en funcionamiento, es la contratación de un proveedor extranjero con amplia experiencia y especialización en dichos objetos contractuales.

2. Ventajas de la firma de un contrato de Gobierno a Gobierno.

En este punto es conveniente mencionar que un contrato de Gobierno a Gobierno es una modalidad de contratación en el mercado extranjero en el que, de un lado, se encuentra un Estado o una entidad del mismo que se compromete a brindar un bien, servicio y/o a ejecutar una obra y, de otro lado, se tiene al otro Estado o una entidad del mismo, que asume el compromiso de realizar el pago correspondiente. El contrato de Gobierno a Gobierno está regulado por la Trigésima Disposición Complementaria Final de la Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013. Es importante señalar que esta disposición no establece límites respecto al tipo de bien, servicio u obra a contratar ni requisitos respecto a la existencia o no de oferta nacional del bien, servicio u obra a contratar.

Teniendo en cuenta lo anterior, se explicará a continuación las ventajas que obtendría el Estado peruano de optar por un contrato de Gobierno a Gobierno para el equipamiento de los talleres, laboratorios y aulas especializadas, así como las TIC, en lugar de realizar una licitación internacional abierta o selectiva para elegir a una empresa privada a fin de que se encargue de dicho equipamiento. Dichas ventajas se derivan de la propia naturaleza del contrato, cual es la búsqueda de mayores vínculos políticos y económicos, así como de la mayor experiencia que



pudieran tener los Gobiernos en contrataciones complejas y de nivel global. Debe precisarse que el contrato de Gobierno a Gobierno que el Perú firmará será con un país desarrollado.^{6,7}

En resumen, las ventajas de un contrato de Gobierno a Gobierno son la mayor garantía de que se va a cumplir con la prestación comprometida y, por tanto, en una reducción de los riesgos de enfrentar controversias con los proveedores durante las fases de selección y ejecución contractual. Asimismo, en un contrato de Gobierno a Gobierno, el Gobierno extranjero tiene incentivos para ofrecer mejoras a su oferta, que una empresa privada no lo tendría. Finalmente, el Gobierno peruano reduce sus costos de contratación.

a. Mayor garantía en el cumplimiento de la prestación.

i. El Gobierno del Perú tiene la garantía de un Gobierno y no de una empresa.

El Gobierno del Perú considera que la probabilidad de que el Gobierno de un país desarrollado incumpla sus compromisos contractuales es casi nula, en comparación a una probabilidad más alta de que una empresa privada lo haga. Si bien la empresa privada puede garantizar la prestación de los servicios con instrumentos financieros, como cartas fianza o con depósitos en efectivo en alguna cuenta bancaria, la empresa privada siempre se encuentra en la búsqueda de una mayor rentabilidad, por lo que su decisión de continuar o no con un contrato depende de si en el balance les resulte más rentable cumplir con la prestación comprometida. En un caso extremo, ante dificultades financieras y con pocos recursos productivos, las empresas privadas podrían preferir concentrarse en pocos clientes y dejar de lado otros compromisos contractuales ya pactados.

Por el contrario, en un contrato de Gobierno a Gobierno, la probabilidad de incumplimiento es casi nula, considerando que ello equivaldría a que el Gobierno del país desarrollado deje de pagar una deuda, con las negativas consecuencias que ello traería a su imagen, lo que se traduciría en una reducción inmediata del número de negociaciones futuras de dicho Gobierno con otros y la imposibilidad de realizar nuevos contratos con el país afectado. Esta situación es aún menos probable que suceda con un país desarrollado, dado que estos países basan su posición privilegiada en el mundo en el cumplimiento de sus compromisos y la protección de los inversionistas con los que trata, por lo que en este caso la probabilidad de caer en "default" en un contrato es muy cercana a cero.

ii. El Gobierno de un país desarrollado poseería ventajas adicionales para seleccionar proveedores de escala mundial.

- Mecanismos estandarizados de selección.

⁶ Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) un país desarrollado es aquel que tiene un ingreso per cápita de US\$ 20 mil (nominal) o US\$ 22 mil (Paridad de Poder Adquisitivo).

⁷ Si bien existen países emergentes con quienes al Perú le convendría asociarse, por el potencial comercial y de inversiones, en el campo de la educación técnica, a los países desarrollados les ha ido mejor. Como un ejemplo de ello, en el grupo de las universidades más prestigiosas a nivel mundial, se encuentran varios institutos tecnológicos de países desarrollados (según ranking QS de Universidades de la empresa Quacquarelli Symonds de Londres y de la Universidad Jiao Tong de Shanghai).



Los Gobiernos de países desarrollados contarían con experiencia para realizar contrataciones a proveedores especializados, aplicando procedimientos estándares aceptados a nivel internacional y que en el Perú aún no han sido aplicados. Por ejemplo, en la contratación de proveedores para la provisión de equipamiento especializado para el funcionamiento de un instituto tecnológico, se requiere que se realice una licitación selectiva (por invitación), dado que son pocos los proveedores en este rubro a escala mundial y con conocimiento en educación dual, con lo cual se reduce de manera importante el plazo de evaluación de propuestas en comparación a otros mecanismos de selección. Además, el Gobierno de un país desarrollado puede establecer mecanismos particulares para excluir a proveedores que podrían representar un mayor riesgo, debido a problemas financieros (riesgo de quiebra, incumplimiento en el pago de impuestos, sentencias judiciales en su contra, etc.).



Si bien el Gobierno de un país desarrollado podría tener el incentivo de favorecer a una empresa de su territorio, dado que ello contribuye con un mayor nivel de producción y empleo en su país, ello debe ser evaluado y ponderado con el riesgo de incumplimiento contractual, por lo que si se selecciona una empresa de su territorio, ésta debe cumplir con estándares mínimos de calidad y oportunidad para que se honren los contratos firmados. Esto último, sin embargo, constituye un riesgo que el Gobierno del país desarrollado deberá asumir en su totalidad.

Mayor poder de mercado.

Los Gobiernos de países desarrollados, por el hecho de administrar una gran cantidad de contratos, muchos de ellos millonarios, podrían tener la oportunidad de producir ahorros en sus contrataciones debido a las economías de escala. En efecto, la habilidad de algunos Gobiernos para obtener mejores condiciones contractuales se incrementa con el número de bienes a ser adquiridos, lo que conlleva a un mayor poder de mercado. Como consecuencia de ello, las economías de escala permitirían al Gobierno pagar menores precios o, al mismo precio, obtener una mayor calidad en los bienes o servicios a ser adquiridos.

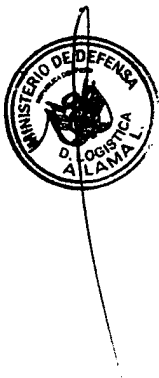


Esta condición será más favorable para el Gobierno del país desarrollado en la medida que sea el único o uno de los pocos demandantes de esos bienes o servicios. Por ejemplo, en muchos países los Gobiernos tienen una posición dominante en los sectores de defensa, educación y salud. Además, la concentración de la demanda en los Gobiernos puede atraer a empresas más grandes e incrementar la competencia. Así, las empresas más grandes podrían reducir sus costos para la prestación de un servicio a gran escala en comparación a una situación en la que tenga que proveer el mismo servicio de manera fragmentada.

En tal sentido, si la negociación para la contratación de los equipos de laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como los relacionados a las TIC, está a cargo del Gobierno de un país desarrollado, cuyo presupuesto es



mucho mayor al peruano, podrá obtenerse mejores condiciones en la contratación, por las economías de escala y el mayor poder de negociación teniendo en cuenta que los proveedores extranjeros pueden ya tener contratos vigentes con ese Gobierno extranjero o esperan tenerlos en el futuro.



- **Conocimientos de las condiciones globales del mercado.**

El Gobierno de un país desarrollado, con experiencia en la compra de equipos para institutos tecnológicos cuya oferta proviene principalmente de proveedores de escala mundial, puede tener una visión sistemática y general de los cambios en el mercado global (cambio de precios, estructura de mercado, modelos de negocio, entre otros), lo que le permite mejorar su poder de negociación y le permite obtener mejores condiciones contractuales.

Si, por el contrario, el Perú opta por una licitación internacional, tendría que realizar un análisis de las variables del mercado (precios, estructura y mercado, tecnología, escala de las empresas, entre otras), lo que podría tomar varios meses, retrasando el inicio de la prestación respectiva. Otra opción para el Perú sería la contratación de una empresa privada para desarrollar tal estudio, lo que obligaría a realizar un desembolso monetario, que podría ser importante si dicha empresa privada es extranjera. Además, el Perú no tiene experiencia en la realización de licitaciones selectivas, que es lo que más se ajustaría para contratar una empresa extranjera especializada en el equipamiento de institutos tecnológicos, lo cual elevaría el costo de la contratación.

b. El Gobierno del Perú puede obtener mejoras en la prestación.

i. Las mejoras en la prestación como factor de éxito del contrato.

En la medida que a los proveedores se les permita plantear soluciones y no restringirse solamente a proveer los bienes y servicios requeridos en el estudio de factibilidad, se abre un espacio para que dichos proveedores planteen mejoras a su propuesta, teniendo en cuenta sus conocimientos sobre el mercado de educación tecnológica. En efecto, el equipamiento integrado de los laboratorios y talleres, así como de las TIC requiere de la provisión combinada de bienes y servicios y es esa combinación lo que puede diferenciar la oferta de un proveedor respecto a la de otro. Por ejemplo, una oferta en particular puede considerar la entrega de los equipos con un programa de capacitación, mientras que otra oferta podría proponer, en lugar de la capacitación, la provisión de repuestos por una cantidad determinada de años.

En este escenario, el Gobierno de un país desarrollado estaría en una mejor posición (por su poder negociador) para solicitar al proveedor extranjero que ofrezca la combinación de bienes y servicios que incorpore la mayor cantidad de mejoras, pues ello contribuirá al éxito del contrato de Gobierno a Gobierno.



ii. El Gobierno de un país desarrollado no prioriza su beneficio económico y tiene otros objetivos en un contrato de Gobierno a Gobierno.

Otro factor que facilita la entrega de mejoras en la prestación de los bienes o servicios por parte del Gobierno de un país desarrollado, en comparación a una empresa privada, es la valorización que le otorga dicho Gobierno a la mejora. En efecto, mientras una empresa privada puede proveer una mejora en su servicio en la medida que dicha mejora no afecte su rentabilidad, un Gobierno toma en cuenta otras variables como el efecto positivo del contrato en las relaciones comerciales y estratégicas entre los países, su contribución al desarrollo, en términos de crecimiento económico y mayor empleo, el impacto en la competitividad de la industria local y, por último, sus efectos en las condiciones laborales del trabajador nacional y el cuidado del medio ambiente.

De otro lado, el Gobierno de un país desarrollado busca con un contrato de Gobierno a Gobierno fortalecer su política de cooperación internacional en áreas sensibles como la salud y educación. Es en esta última área donde el impacto del contrato podría ser más relevante, dado que el Instituto podría convertirse en un centro educativo líder en el país en la formación de técnicos especializados, cerrando la brecha de educación tecnológica en el Perú y generando efectos positivos sobre las industrias con mayor valor agregado. Además, al elevar el nivel de empleabilidad de un grupo de jóvenes con recursos económicos limitados, se generan beneficios sociales en un número importante de familias peruanas.

Estos beneficios económicos y sociales, muy probablemente, no podrían replicarse en una contratación con empresas privadas especializadas, dado que el campo de acción de éstas se limita al rubro donde operan. Por ello, se considera que existe un espacio muy importante para que el Gobierno de un país desarrollado pueda brindar mejoras a su oferta y contribuir a fortalecer sus lazos estratégicos y comerciales con el Gobierno del Perú.

c. El Gobierno del Perú reduce sus costos de contratación.

i. Menores costos legales y administrativos en la contratación.

Teniendo en cuenta que la contratación y negociación con los proveedores a cargo del equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC, le corresponde al Gobierno del país desarrollado, éste debe asumir los costos legales y administrativos de la contratación, lo cual deja al Gobierno del Perú la obligación de asumir solo los costos de la propia negociación y celebración del contrato de Gobierno a Gobierno. Además, es más eficiente que los costos legales y administrativos de la contratación recaigan en la institución con mejores estrategias para aprovechar las sinergias (economías de escala, no duplicación de esfuerzos, entre otros) y reducir así sus costos de transacción. Finalmente, si el Gobierno del país desarrollado opta por un proceso de selección para elegir al proveedor que prestará el servicio, estará asumiendo los costos que podrían derivarse de la presentación de una impugnación al proceso.



ii. **Menores costos de supervisión y de solución de controversias durante la ejecución contractual.**

El contrato de Gobierno a Gobierno puede reducir el riesgo de comportamientos oportunistas durante la ejecución contractual, debido a que el Gobierno del país desarrollado, en caso de tener un importante poder de negociación, envía un mensaje al proveedor en el sentido que si éste incumple con los términos contractuales, estaría renunciando a un importante volumen de negocios. Esto último facilita la labor de supervisión y reduce el riesgo de posibles retrasos en la ejecución contractual. Ello, a su vez, genera un ahorro de recursos para el Gobierno del Perú.

De otro lado, el Gobierno del país desarrollado tiene mecanismos estandarizados de supervisión, que le permite reducir sus costos y que son conocidos de antemano por los proveedores. Dichos mecanismos incluyen, por ejemplo, la formulación de hitos donde se deberá ejercer el control, documentación estandarizada y, cuando así lo acuerden las partes, opiniones previas a determinadas acciones. Además, la labor de supervisión debe incorporar la participación del Perú, sin generar duplicidad de funciones, dado el uso de recursos públicos para la prestación de los bienes y servicios para el Instituto. En este caso, el Perú tendría un mayor espacio para formular observaciones a la prestación, en la medida que los costos financieros del reclamo serán asumidos por el Gobierno del país desarrollado.

En tal sentido, en la medida que el Gobierno del país desarrollado se ha comprometido en el respectivo contrato a brindar la prestación en los términos requeridos, aquél estará a cargo de la solución de cualquier discrepancia u observación respecto al trabajo realizado por el contratista. Ello implica que el gasto en asesorías legales y administrativas será asumido por el Gobierno del país desarrollado. Sin embargo, se considera que, por su mayor especialización, lo que le da la capacidad de contratar estudios de abogados con operaciones internacionales, se puede obtener, con mayor probabilidad, resultados favorables. Si bien existe el riesgo de controversias, se considera que su probabilidad de ocurrencia es muy baja, considerando que el contratista pondría en riesgo sus oportunidades de negocios futuros con el Gobierno del país desarrollado. Además, este último preferiría soluciones a través del trato directo pues ello reduce los plazos de la controversia y evita retrasos excesivos en la ejecución de la prestación.

3. **El contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá es más conveniente que con otro Gobierno.**

Al respecto, debe indicarse que el Perú se ha posicionado como un país serio en el contexto internacional, luego de haber superado la condición de "excluido" por incumplir sus compromisos económicos en la década de los 80, lo que le ha permitido incorporarse en un conjunto amplio de organizaciones y foros internacionales, así como firmar un número importante de acuerdos comerciales, de inversiones y tributarios. Sin embargo, el Perú, para lograr su desarrollo, debe complementar su política exterior con políticas públicas que mejoren su nivel competitivo y permitan el desarrollo de la industria nacional con valor agregado, aprovechando su ventaja comparativa de tener importantes dotaciones de recursos naturales. En tal sentido, resulta importante que el Perú se asocie con aquellos países que



basaron su crecimiento y desarrollo en el uso eficiente de sus recursos naturales, en particular, de los que provienen de la minería y la agricultura. Es así que Canadá se convierte en un candidato importante con quien el Perú debiera firmar el contrato de Gobierno a Gobierno y, de esta manera, fortalecer sus lazos comerciales y crear mecanismos de apoyo para replicar sus políticas públicas.

Al respecto, debe señalarse que, en la actualidad, las relaciones bilaterales entre el Perú y Canadá están atravesando por un momento excepcional, que se traduce en la implementación de una intensa agenda de cooperación en los campos de la educación, en el desarrollo de proyectos que promueven la inclusión social y el concepto de responsabilidad social corporativa, así como en la coordinación de medidas concretas para profundizar las relaciones económico-comerciales y el fortalecimiento de la cooperación en los campos de la seguridad y defensa. En el área multilateral, se suman las coincidencias en las Naciones Unidas, la Organización de Estados Americanos (OEA), la Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y la Alianza del Pacífico. En los siguientes párrafos se van a presentar argumentos adicionales que sustentan la conveniencia de firmar un contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá.



a. Las condiciones de la prestación de Canadá superan a las de otras ofertas.

i. La alianza estratégica con Canadá y el desarrollo de las Fuerzas Armadas.

La firma de un contrato entre el Perú y Canadá para el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas del Instituto crearía una alianza estratégica con beneficios para ambos países, que se traduciría en una mayor capacidad técnica de los licenciados de las Fuerzas Armadas, que tendrá efectos positivos sobre la producción y empleo industrial del Perú. En tal sentido, la experiencia de Canadá mejoraría la calidad de la educación técnica en el país y aseguraría la sostenibilidad del proyecto.

Dicha alianza estratégica constituiría, además, el marco para el desarrollo de proyectos de innovación en el país, por la expansión de la educación técnica que el Instituto creará, que generaría un mayor valor agregado en las industrias peruanas y alejaría al Perú de su alta dependencia en sus recursos naturales, tal como Canadá lo llegó a hacer con éxito. En tal sentido, al Perú le conviene fortalecer sus vínculos con Canadá y tratar de replicar las políticas públicas que lo convirtieron en un país desarrollado.

ii. La propuesta presentada por Canadá supera a la de otros proveedores.

En este punto se va a analizar las ofertas de varios proveedores extranjeros. Al respecto, debe señalarse que varias de las empresas que remitieron sus cotizaciones durante la elaboración del estudio de factibilidad del proyecto para determinar el costo del equipamiento de los talleres, laboratorios y aulas especializadas del Instituto, han modificado sus ofertas en la etapa de elaboración del estudio de mercado, reduciendo en algunos casos los precios que en un inicio ofertaron y, en otros casos, aumentando el número de talleres que estarían dispuestos a equipar.



Así, por ejemplo, la Corporación Comercial Canadiense (CCC), integrando equipos de varios fabricantes, ha presentado menores precios a los presentados durante la elaboración del estudio de factibilidad, los cuales se ajustan a los costos estimados del PIP, y, a la vez, ha incrementado su cobertura educativa (áreas de formación técnico-práctica a ser cubierta en los laboratorios y talleres) al 100% a un costo de S/. 88.0 millones (el costo del PIP es S/. 107.3 millones).

La oferta de la Corporación Comercial Canadiense es la que mayor valor por dinero genera a la inversión que el Gobierno peruano planea realizar, no solo por las condiciones de precio, calidad y garantía, sino porque se propone una contratación transparente y con mecanismos eficientes de rendición de cuentas.



- **La propuesta incluye mejoras respecto al PIP (menor plazo de entrega y mejores equipos).**

Los precios ofrecidos por la **Corporación Comercial Canadiense** para el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializados, así como para las TIC y el estudio definitivo se encuentran por debajo del presupuesto aprobado en el estudio de factibilidad, siendo dichos precios los más competitivos de todos los recibidos. El siguiente cuadro compara la oferta de la empresa canadiense (S/. 88.0 millones) con las de los demás proveedores:

Cuadro N° 02
Montos ofertados por los proveedores extranjeros (en miles de soles)

ITEM	PIP	CCC	SES	D'Lorenzo	E-Tech
Estudio Definitivo	410.7	409.6	350.0	380.0	425.0
Laboratorios y talleres	90,583.8	76,054.9	79,149.4	85,364.9	86,268.8
TIC	16,266.7	11,513.9	14,205.4	15,189.7	16,078.5
Total	107,261.2	87,978.4	93,704.8	100,934.6	102,772.3

Fuente: documentos remitidos por los proveedores.
Elaboración: MINDEF-OGA.



Asimismo, el Gobierno canadiense ha propuesto otras mejoras que no implicará un desembolso adicional, entre las que se encuentran:

- La transferencia tecnológica para el desarrollo de programas de Educación a Distancia, específicos para las Fuerzas Armadas del Perú.
- El estudio definitivo será entregado antes de la elaboración del expediente técnico, eliminándose el riesgo de descalce entre la instalación del equipamiento y la ejecución de la obra, considerando que el consultor a cargo de la elaboración del expediente técnico incorporará la información del estudio definitivo en su plan de trabajo.
- El inicio de programas de instrucción y preparación para los instructores de las 05 carreras iniciales, desde la entrega del estudio

definitivo, de manera tal que se encuentren preparados para el inicio de las clases del Instituto.

- El otorgamiento de una garantía de 36 meses y un suministro de repuestos durante los primeros 05 años contados a partir de la puesta en funcionamiento de los equipos.

De otro lado, la empresa **D'Lorenzo** también se ha comprometido a cubrir el 100% del equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC a un costo de S/. 100.9 millones. Adicionalmente, D'Lorenzo propone, como mejoras, la inclusión de la transferencia tecnológica y de conocimiento a los docentes del Instituto, mediante capacitación constante, así como la provisión de guías de aprendizaje para un adecuado desarrollo curricular. Por último, ofrece una garantía de 1 año contado a partir de la firma del acta de entrega de la conformidad.

Por su lado, la empresa **SES**, al igual que la CCC y D'Lorenzo, está en la capacidad de atender el 100% del equipamiento, a un costo total de S/. 93.7 millones. Adicionalmente, manifiesta que puede ofrecer, para el desarrollo del proyecto, mecanismos de cooperación internacional a través de la Agencia de Cooperación del Gobierno de Israel, sin especificar cuál sería el alcance de dichos mecanismos de cooperación.

Finalmente, la empresa **E-Tech** también propone equipar el 100% de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como las TIC, a un costo total de S/. 103.1 millones. Además, propone dentro del equipamiento de talleres y laboratorios un acompañamiento y transferencia de conocimiento para la formación de docentes, el cual deberá cumplir con la operación efectiva de los equipos, la apropiación de la estrategia de formación por proyectos, el uso de la tecnología dentro del aula y la aplicación de técnicas didácticas activas. En esa línea de apoyo, E-Tech propone mejoras en la implementación de 5 laboratorios, cuyo costo se encuentra incluido en su oferta. Por último, ofrece una garantía de 1 año, que comenzará a regir a partir de la entrega y firma de la conformidad por parte de la Institución.

- **La propuesta canadiense incluye transferencia tecnológica a diferentes niveles.**

Según la propuesta presentada por la CCC, el proyecto incluye la transferencia tecnológica al Ministerio de Defensa, reflejada en la entrega de derechos y conocimiento, con carácter de perpetuidad, de la currícula educativa y del software a ser utilizado, en particular, del software de las simulaciones. Además, la CCC brindará, a través del entrenamiento de los profesores, el conocimiento para desarrollar nuevos materiales de currícula, los mismos que serán utilizados en la plataforma de Administración del Aprendizaje.

Adicionalmente, se propone que proveedores locales estarán a cargo de la producción de una parte de la infraestructura de la Información y



Comunicaciones, los que deberán contar con las especificaciones de la CCC. Finalmente, algunos elementos del mobiliario de los laboratorios, talleres y aulas especializadas también estarán a cargo de proveedores nacionales, así como el soporte para cumplir con el período de garantía.

Por tanto, de la revisión de las ofertas presentadas por cada uno de los proveedores extranjeros, se desprende que la propuesta con un mayor valor por dinero es la de la CCC (S/. 88.0 millones). Ello se condice con el objetivo del Gobierno de promover el uso eficiente de los recursos públicos, financiándose de manera óptima proyectos con un alto impacto económico y social, que permitan la reducción de la pobreza.

Sin embargo, es importante mencionar que la decisión del Perú de firmar un contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá no solo toma en cuenta la oferta económica, es decir, los menores precios que un Gobierno extranjero pudiera ofrecer, sino otros aspectos, como la repercusión de dicho contrato en áreas como el comercio, inversiones y cooperación. Estos últimos aspectos pueden ser más importantes que la oferta económica, por su mayor impacto en el desarrollo del país, tal como se describe en los siguientes párrafos.



b. Canadá es un socio muy importante para el Perú, en el ámbito comercial, de inversiones y en cooperación.

Otro aspecto que justifica la firma de un contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá es el interés del Perú de fortalecer sus vínculos comerciales, de inversión y de cooperación con dicho país. Al respecto, debe indicarse que el Perú y Canadá comparten valores fundamentales que se traducen en similares metas, objetivos y políticas específicas. En este contexto, la posición asumida por el Perú en el ámbito regional en materias como la consolidación de la vigencia del sistema democrático, la defensa de los derechos humanos, el Estado de Derecho y los principios generales del derecho internacional, coinciden con las posiciones canadienses y brindan un sólido marco valorativo para la relación bilateral.



En el marco de la política exterior canadiense, el Perú ocupa dentro de la región un lugar importante, que tiene como eje el rol que desempeña este país en el crecimiento socio-económico del Perú, en función del flujo de capitales canadienses hacia el sector minero, de servicios y el creciente intercambio comercial.

Según información del Ministerio de Relaciones Exteriores, entre las principales coincidencias entre el Perú y Canadá pueden citarse las siguientes:

- El respaldo canadiense a la iniciativa peruana de la Carta Democrática Interamericana.
- La voluntad de ambos países para dar cumplimiento a la Convención de Ottawa sobre minas antipersonal. Perú y Canadá coinciden en sostener que estos artefactos bélicos son una permanente amenaza para la población mundial y en especial para el componente civil de ella.



- El respaldo de ambos países al multilateralismo y al ordenamiento internacional vigente. En este esquema, ambos Estados respaldan la labor de las Naciones Unidas y sus organismos especializados y lo mismo ocurre a nivel hemisférico con la OEA.
- La preservación del medio ambiente y la búsqueda del desarrollo sustentable para los países menos favorecidos. Esta acción resulta prioritario para ambos Gobiernos en sus respectivas políticas externas.

En particular, en el periodo 2011-2013 se han producido importantes avances en la relación con Canadá en términos de diálogo político así como en las temáticas de comercio e inversiones. Asimismo, el ámbito de cooperación para el desarrollo continuó siendo uno de los ejes principales de la relación entre ambos países.



i. Las inversiones de Canadá en el Perú.

El marco legal que el Perú ofrece a los inversionistas y empresarios de Canadá se encuentra constituido por el Acuerdo Bilateral para la Promoción y Protección de Inversiones, firmado en noviembre de 2006, que complementó el Convenio para evitar la Doble Tributación y la Evasión Fiscal, suscrito por ambos países en julio de 2001. Con este marco, las empresas canadienses han canalizado sus inversiones hacia nuestro país, enfocándose en los sectores minero-energéticos, telecomunicaciones y banca y servicios.

En esa línea, el Perú es el tercer destino más importante de las inversiones de Canadá en América del Sur, después de Chile y Brasil. De acuerdo a PROINVERSIÓN, el stock de la inversión canadiense en el Perú alcanzó US\$ 845.2 millones (a diciembre de 2012), concentrándose en los sectores de minería, finanzas, comunicaciones, industria y energía (ver Cuadro N° 05).

Cuadro N° 03
La inversión extranjera directa de Canadá hacia el Perú (2012)

Sector	US\$ Millones	Part. %	Empresa receptora
Finanzas	658,6	77,9	Scotiabank Perú S.A.A.
Industria	29,9	3,5	
Minería	154,0	18,2	Compañía Minera Condestable S.A. Compañía Minera Argentum S.A. Sociedad Minera Berenguela S.A.
Otros	2,7	0,3	
Total	845,2	100,0	

Fuente: PROINVERSIÓN.
Elaboración: MINCETUR.

Entre las principales empresas canadienses en el Perú se encuentran Barrick Gold, Pan American Silver, Hydroquebec y Scotiabank. De otro lado, según la Embajada del Perú en Ottawa, la inversión peruana en Canadá se inició en el sector minero con US\$ 143 millones de dólares, efectuada por el Grupo



ii. **El comercio entre Perú y Canadá.**

El intercambio comercial entre Perú y Canadá en el 2012 acumuló un monto de US\$ 3,9 mil millones siendo Canadá nuestro 5º socio comercial en el mundo. Desde el 2007 al 2011 dicho comercio bilateral se ha incrementado en 127 %, aunque en el 2012 el intercambio disminuyó en 17.2%. Las cifras evidencian que esta disminución en el intercambio comercial bilateral se debió a una caída en las exportaciones (19.59%) y un pequeño incremento de las importaciones (1.19%). El siguiente cuadro muestra la evolución de las exportaciones e importaciones de Canadá y Perú hacia el mundo y entre ellos.

Cuadro N° 04
La evolución comercial Perú Canadá y con el mundo (2008 – 2013)

	2008	2009	2010	2011	2012	Ene-Mar 2013
Comercio Canadá - Mundo						
Exportaciones (FOB)	452 162	314 003	386 026	451 722	461 800	n.a.
Importaciones (CIF)	417 364	329 907	390 534	452 228	469 649	n.a.
Saldo Comercial (X-M)	34 797	-15 903	-4 507	-506	-7 849	n.a.
Comercio Perú - Mundo						
(A) Exportaciones (FOB)	30 628	27 073	35 806	46 319	46 007	9 894
(B) Importaciones (CIF)	29 882	21 818	29 972	37 904	42 157	10 486
Saldo Comercial (X-M)	746	5 256	5 834	8 415	3 850	-592
Comercio Perú - Canadá						
(C) Exportaciones (FOB)	1 925	2 311	3 329	4 232	3 445	653
(C)/(A)	6,3%	8,5%	9,3%	9,1%	7,5%	6,6%
(D) Importaciones (CIF)	434	409	540	586	589	136
(D)/(B)	1,5%	1,9%	1,8%	1,5%	1,4%	1,3%
Saldo Comercial (X-M)	1 491	1 902	2 790	3 646	2 857	517

Fuente: SUNAT, FMI-IFS.

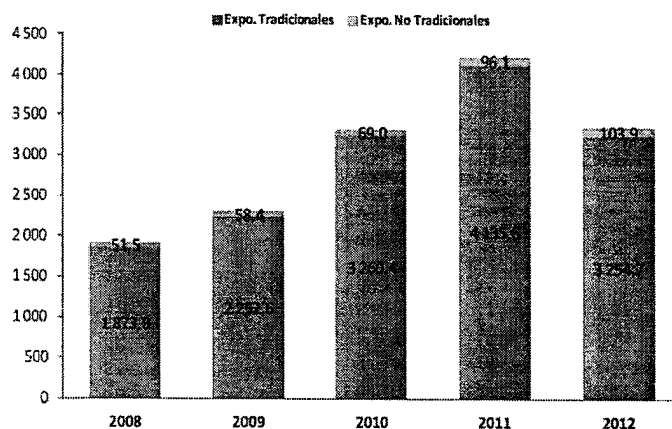
Elaboración: MINCETUR.

- **Principales productos comerciados.**

Las exportaciones de Canadá al Perú (US\$ 589 millones en el año 2012) se concentraron en cereales (principalmente trigo), maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, vegetales y papel. A su vez, las exportaciones del Perú a Canadá (US\$ 3.4 mil millones en el año 2012), incluyeron metales preciosos, metales en bruto, aceite y combustibles minerales, además de productos agrícolas (café, uvas, paltas, naranjas, entre otros). Los siguientes cuadros muestran la estructura de las exportaciones del Perú hacia y desde Canadá. En el caso de las exportaciones, se evidencia la alta dependencia aún en las exportaciones tradicionales. De ahí que resulta muy importante para el Perú construir mayores vínculos comerciales con Canadá, para que vía, programas de transferencia tecnológica, se posibilite un mayor desarrollo de la industria nacional con mayor valor agregado.

Cuadro N° 05
La estructura de las exportaciones del Perú hacia Canadá (2008 – 2012)

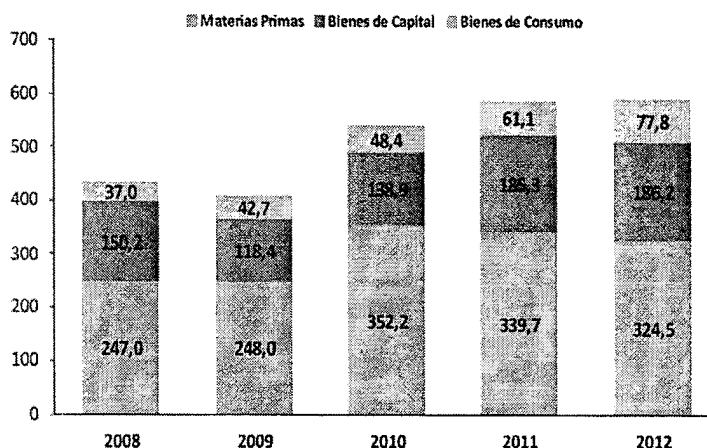




Fuente: SUNAT.
Elaboración: MINCETUR.



Cuadro N° 06
La estructura de las importaciones del Perú desde Canadá (2008 – 2012)



Fuente: SUNAT.
Elaboración: MINCETUR.



El acuerdo de libre comercio entre Perú y Canadá.

Uno de los hitos que consolidó a Canadá como socio comercial del Perú se dio con la firma del acuerdo de libre comercio en el año 2008. De manera específica, este acuerdo se firmó en Lima el 29 Mayo de 2008 y entró en vigencia el 1° Agosto 2009. Durante los 3 años de vigencia, el comercio entre los dos países aumentó en 73.4%. En este tratado se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Facilitación de Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Emergencia y Defensa Comercial, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Entrada Temporal Personas de Negocios, Política de Competencia, Contratación Pública, Comercio Electrónico, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Solución de Controversias. Este acuerdo es un tratado comercial de gran alcance, que incorpora, a la vez de obligaciones sobre libre comercio de bienes y servicios e inversiones, también capítulos y



acuerdos paralelos sobre el Medio Ambiente y Cooperación Laboral, que establecen compromisos sustanciales para que Canadá y Perú cumplan estándares laborales que han asumido en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y de 5 convenios multilaterales sobre protección ambiental.

En particular, el TLC con Canadá se ha convertido en un instrumento que da predictibilidad a las inversiones y comercio canadienses en el Perú, permitiendo el desarrollo de industrias claves como la minería, la industria metalmecánica, entre otras. Asimismo, el acuerdo consolida la imagen del Perú como un país serio y, a la vez, promotor de la inversión extranjera.

Aquí conviene señalar que el contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá se enmarca en el acuerdo de libre comercio firmado en el año 2008. En particular, la contratación del equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como de las T C del Instituto se encuentra dentro del alcance del artículo 1402⁸ de dicho acuerdo, por cuanto dicha contratación resulta *"indispensable para la seguridad nacional o con el propósito de la defensa nacional"*. En efecto, dicho equipamiento hará posible la capacitación a un número importante de jóvenes reservistas, lo que permitirá dotar a los Institutos Armados de personal técnico especializado para atender los requerimientos de la industria militar tanto en épocas de paz como de conflicto interno y/o externo.



iii. Proyectos de cooperación de Canadá en el Perú.

De acuerdo a información del Ministerio de Relaciones Exteriores, desde la suscripción del Convenio Básico de Cooperación Técnica de 1973, el Perú viene cultivando lazos de amistad más profundos con Canadá en materia de cooperación para el desarrollo a través de su Embajada y de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI), lo que ha permitido coordinar acciones vinculadas a la formulación de proyectos, así como a la implementación de nuevas áreas estratégicas.



No obstante el Perú es considerado como país de renta media alta en razón a los logros obtenidos en los últimos años en la lucha contra la pobreza, el Perú ha sido reconocido con la decisión del Gobierno de Canadá de continuar considerando al Perú dentro de la relación de países seleccionados donde concentrar su ayuda oficial al desarrollo con el propósito de seguir trabajando conjuntamente en aspectos vinculados al desarrollo económico, a la gobernabilidad y al apoyo social.

Esta política canadiense de ayuda al desarrollo se sustenta en el acercamiento canadiense a los países con los que Canadá tiene Tratados de Libre Comercio,

⁸ **Artículo 1402:** Seguridad y Excepciones Generales Nada en este Capítulo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte el tomar cualquier acción o abstenerse de divulgar cualquier información que se considere necesaria para la protección de sus intereses de seguridad esenciales relacionados con la contratación pública de armas, municiones o material de guerra, o de la contratación pública indispensable para la seguridad nacional o con el propósito de la defensa nacional.



internacionales, lo cual le permitirá al país elevar su prestigio y mejorar su posición relativa respecto a otros países en diferentes temas de interés del Perú.

Al respecto, conviene destacar que la propuesta canadiense para el equipamiento de los ambientes técnicos del Instituto incorpora un componente de cooperación muy importante, cual es la transferencia tecnológica al Ministerio de Defensa, reflejada en la entrega de derechos y conocimiento, con carácter de perpetuidad, de la currícula educativa y del software a ser utilizado, en particular, del software de las simulaciones. Además, la CCC brindará, a través del entrenamiento de los profesores, el conocimiento para desarrollar nuevos materiales de currícula, los mismos que serán utilizados en la plataforma de Administración del Aprendizaje.

Adicionalmente, se propone que proveedores locales estarán a cargo de la producción de una parte de la infraestructura de la Información y Comunicaciones, los que deberán contar con las especificaciones de LabVolt Ltd. Finalmente, algunos elementos del mobiliario de los laboratorios, talleres y aulas especializadas también estarán a cargo de proveedores nacionales, así como el soporte para cumplir con el período de garantía. Con ello, se espera que el Perú logre, en este nicho, un mayor desarrollo industrial, con el consiguiente impacto positivo sobre la producción y empleo nacional.

c. Se logra una mayor transparencia en la contratación.

En un contrato de Gobierno a Gobierno intervienen representantes de los dos Gobiernos, los cuales en la mayoría de casos corresponden a autoridades del más alto nivel. Ello reduce la probabilidad de que se presenten comportamientos oportunistas, dado que las actividades de los altos representantes del Estado están bajo un mayor escrutinio de las autoridades de control e, incluso, de la prensa nacional.

Ello se condice, además, con lo señalado en estudios internacionales de que la probabilidad de ocurrencia de actos de corrupción es mucho mayor cuando los mecanismos de control y detección son bajos y cuando no se requiere de regulaciones adicionales para proceder con actividades de corrupción. Y es precisamente en los niveles medios y bajos de las entidades públicas donde se producirían con más facilidad actos de corrupción. Esto último nos lleva a la conclusión de que mientras más alto sea el rango de los funcionarios que intervienen en una negociación o en una contratación pública, menor es la probabilidad de que se presenten actos de corrupción.

Asimismo, es importante complementar el menor riesgo que conlleva la participación de autoridades al más alto nivel en las negociaciones para el contrato de Gobierno a Gobierno con otros mecanismos que faciliten la labor de control y que promueven el acceso público a la información. Para ello, la experiencia canadiense en la aplicación de medidas de transparencia y de rendición de cuentas puede ser muy valiosa para el Perú. Estas prácticas han sido reconocidas por estudios internacionales por las razones que se explican en los siguientes párrafos.

i. Canadá tiene uno de los más bajos índices de corrupción en el mundo.



así como en concordancia con la implementación del "America's Strategy", la cual tiene como objetivo resguardar y promover los intereses canadienses en el hemisferio. Es así que el monto anual asignado por la ACDI para los proyectos en el Perú es de CAD 30 millones no acumulables, enfocados principalmente en las áreas de niñez y juventud, y crecimiento económico sostenido. Sobre el particular, teniendo en cuenta que la cooperación canadiense se concentra en áreas que promueven un desarrollo económico sostenido; podría evaluarse que este tipo de cooperación se amplíe a sectores como educación, salud, entre otros.

Según el Ministerio de Relaciones Exteriores, los proyectos de Cooperación del Gobierno canadiense, anunciados recientemente, suman US\$ 52.46 millones, los cuales se describen a continuación:

- **"Fortalecimiento de la gestión de recursos naturales en regiones clave del Perú"**. El monto del proyecto alcanza los 4.5 millones de dólares canadienses (aprox. US\$ 4.43 millones). Este proyecto fortalecerá la gestión de los recursos naturales y la aplicación de políticas en cinco Gobiernos regionales (Piura, La Libertad, Loreto, Arequipa y Cusco) y en las principales agencias del Gobierno central.
- **"Fortalecimiento de la Gestión del Sector Educación en el Perú"**. El monto del proyecto alcanza los 15.5 millones de dólares canadienses (aprox. US\$ 15.24 millones). Este proyecto logrará el desarrollo de capacidades para la descentralización, transparencia, rendición de cuentas y toma de decisiones basadas en evidencias, con impacto directo en la mejora de los aprendizajes de los niños y niñas, especialmente de los sectores de mayor vulnerabilidad. Está orientado a la educación básica.
- **"Promover la competitividad y la diversificación económica en las regiones extractivas"**. Este proyecto prevé una inversión de 17.4 millones de dólares canadienses (aprox. US\$ 17.11 para el periodo 2013-2020) y tiene como objetivo mejorar las condiciones económicas y sociales de los hombres y mujeres que viven en las regiones mineras.
- **"Mejora de la Gestión Ambiental de las Actividades Minera y de Energía en el Perú"**. Este proyecto contempla un financiamiento de 15.95 millones de dólares canadienses (aprox. US\$ 15.68 para el periodo 2013-2019). Este proyecto tiene como objetivo simplificar la forma en que el Gobierno del Perú se encarga de la evaluación de impacto ambiental de proyectos mineros y energéticos, mediante el fortalecimiento del rigor y el análisis de estas evaluaciones.

Todo lo anterior nos indica, por tanto, que la firma de un contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá contribuirá a fortalecer la relación bilateral, con el consiguiente efecto positivo en los campos de la inversión, comercio y cooperación. Asimismo, el Perú tendría el beneficio adicional de asegurar un aliado importante en su participación en diferentes organismos y foros



Al respecto, debe indicarse que la corrupción se deriva del poder legal de los funcionarios públicos, quienes abusando de él, obtienen rentas o crean obstáculos innecesarios a los ciudadanos. Dicho poder les abre un espacio a los funcionarios públicos para negociar con los ciudadanos y obtener ingresos adicionales a cambio de reducir o eliminar las trabas o pagos burocráticos. De todas las actividades del Gobierno, la contratación pública es la más vulnerable a la corrupción, por los montos involucrados, sobretodo en la ejecución de obras. En el caso del Perú, el monto de la contratación pública es de alrededor de 8% del PBI. Este monto constituye un incentivo para que las firmas busquen una posición más favorable respecto a sus competidores. Esta práctica genera pérdida de competencia en los procesos de selección, lo que origina una pérdida promedio de 25% a 50% del monto del contrato⁹.

Si bien no existen estudios contundentes sobre las causas de la corrupción, sí se han identificado situaciones que tienden a facilitar el desarrollo de una cultura hacia la satisfacción del propio interés en lugar del interés común. Este último aspecto se conoce, en los textos de economía, como el problema del agente – principal, donde el agente es el funcionario público y el principal los ciudadanos a quienes debe servir. Es evidente que el agente tiene incentivos para favorecerse de su posición, más aún cuando no existen los debidos controles, los cuales debieran ser implementados por una regulación adecuada.

En este contexto, Canadá ha aplicado medidas para reducir la discrecionalidad de sus funcionarios, sobretodo en la contratación pública, como la creación de una agencia central para contratar diversos bienes y servicios denominada “Public Works and Government Services Canada” (PWGSC), el cual, en promedio, contrata 17 mil bienes y servicios anualmente. Esta agencia se constituye en el principal organismo de compra del Gobierno canadiense, al que deben recurrir los demás ministerios y organismos para la adquisición de productos, aunque se ha delegado en los ministerios la facultad de adquirir artículos por un valor de hasta CAD 5 mil (CAD 25 mil en algunos casos). La contratación de servicios y obras por conducto del PWGSC es facultativa.

Además, los canadienses han sido siempre percibidos como respetuosos del derecho y que existe poca incidencia de sobornos dentro del país, teniendo en cuenta que las empresas canadienses conocen que el soborno es un delito¹⁰. También les favorece el hecho, que se resaltan en algunos estudios, de que los países desarrollados tienden a tener menores niveles de corrupción que los países emergentes, lo cual sugiere que el nivel de desarrollo puede ser un determinante para reducir los niveles de corrupción.

En esa línea, Canadá se ha destacado como uno de los países con menores niveles de corrupción en el mundo. Ello lo corrobora estudios como los

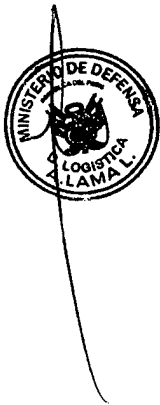
⁹ De acuerdo a Strombom (1998).

¹⁰ The Anti-Corruption Dilemma for Canadian Companies — Just How Far Must Companies Go to Comply with the Law? by James M. Klotz Miller.



elaborados por Transparencia Internacional¹¹. Según esta organización, de acuerdo al Índice de Percepción de Corrupción (IPC) del año 2012, el cual establece un ranking entre 183 países, Canadá se ubica en el puesto 9 con un puntaje de 84 sobre 100 (ver Cuadro N° 09). En este indicador Dinamarca, Finlandia y Nueva Zelanda comparten el primer lugar, con una puntuación de 90 de 100, una posición que han podido alcanzar en parte debido a que cuentan con sólidos sistemas de acceso a la información y normas que regulan la conducta de quienes ocupan cargos públicos. Afganistán y Corea del Norte se ubican una vez más en el extremo inferior del índice. En estos países, la ausencia de instituciones públicas eficaces y de líderes que rindan cuentas por su actuación ponen de manifiesto la necesidad de adoptar una postura mucho más firme frente a la corrupción.

Los países con menor nivel de percepción de corrupción tienen instituciones más transparentes, con un mejor sistema de rendición de cuentas, donde los líderes políticos se encuentran bajo el escrutinio de instituciones independientes. Además, los mecanismos de regulación y de tratamiento de controversias se encuentran garantizados por un sistema eficiente en el manejo de la información, lo cual se ha facilitado con el creciente uso de tecnologías modernas de comunicación electrónica. Finalmente, según Transparencia Internacional, los países con los menores niveles de percepción de corrupción deben servir de ejemplo a otros países y ayudar a que sus políticas sean replicadas. En este contexto, resulta muy importante la firma del contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá, por cuanto se abre un espacio para que el Perú pueda aplicar mecanismos eficientes de rendición de cuentas.



Cuadro N° 07
Los países con menor índice de corrupción en el mundo (2012)

Ranking	País	Puntaje	Encuestas utilizadas
1	Dinamarca	90	7
1	Finlandia	90	7
1	Nueva Zelanda	90	7
4	Suecia	88	7
5	Singapur	87	9
6	Suiza	86	6
7	Australia	85	8
7	Noruega	85	7
9	Canadá	84	7
9	Países Bajos	84	7
11	Islandia	82	6
12	Luxemburgo	80	6
13	Alemania	79	8
14	Hong Kong	77	8
15	Barbados	76	3

Fuente: Transparencia Internacional.



¹¹ Transparencia Internacional es una entidad de prestigio global que elabora cada año el Índice de Percepción de Corrupción (IPC), el cual establece un ranking del nivel de percepción de corrupción de las instituciones públicas y privadas de los países. Dicho ranking es elaborado sobre la base de encuestas procedentes de diversas instituciones independientes y de análisis de expertos.

Elaboración propia.

ii. **Canadá tiene un alto desarrollo en materia institucional.**

Otro aspecto que contribuye a una mayor transparencia en la contratación con el Gobierno de Canadá es su alto desarrollo en materia institucional. Sobre el particular, debe indicarse que, de conformidad con el Acta de Constitución de 1867, Canadá es una Monarquía Constitucional encabezada por la Reina de Inglaterra, quien es representada por un Gobernador General. La Jefatura del Gobierno es ejercida por el Primer Ministro. Dentro de esta organización política, Canadá ha implementado en las últimas décadas políticas para mejorar el marco regulatorio de las inversiones privadas y la transparencia en las transacciones entre el sector público y privado, reduciendo la discrecionalidad del funcionario público (menos trámites burocráticos), con el consiguiente efecto positivo sobre la confianza de la ciudadanía en sus instituciones.

La mejora del marco regulatorio en Canadá ha sido recogida en diversos estudios, en los que destaca el "Doing Business" del Banco Mundial, el cual provee un ranking agregado respecto a las facilidades que brindan los países para iniciar, conducir y concluir un negocio a nivel de pequeña y mediana escala¹². Las reformas implementadas por Canadá, que favorecen la inversión, pueden convertirse en referentes para el Perú, considerando que el Perú se ha trazado como uno de sus principales objetivos el de facilitar el desarrollo de la inversión privada (nacional y extranjera). A continuación se van a describir los principales aspectos que ubican a Canadá en el grupo de los 15 países con mejor ambiente regulatorio para las inversiones en el mundo, lo cual puede ser explotado por los reguladores peruanos.

- **Protección al inversionista y facilidades para el inicio de los negocios.**

Conviene destacar que los indicadores del "Doing Business" del Banco Mundial pueden revelar cuellos de botella en un número importante de procedimientos, atrasos o mayores costos. O también pueden revelar fortalezas en la regulación de los negocios, tales como procesos regulatorios que pueden cumplirse con un número pequeño de procedimientos, en pocos días o a bajos costos. La comparación de los indicadores económicos entre un año y otro puede mostrar dónde se ubican los cuellos de botella.

En particular, según el ranking del "Doing Business" del año 2012, Canadá es uno de los países ricos que mejor se desempeñan en estas políticas. De manera específica, Canadá se ubica en el puesto 13 de 183 países, superando la ubicación promedio de los países que conforman la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OECD por sus siglas en inglés) cual es el 29. Los componentes en los que mejor destaca

¹² El documento "Doing Business" del Banco Mundial provee un ranking de 183 países respecto a la facilidad que ofrece cada país para hacer negocios en su territorio. Para cada economía, su ubicación en el ranking resulta del promedio simple que tiene en el ranking de cada uno de los siguientes 10 tópicos: inicio de un negocio, solicitud de permiso de construcción, facilidad para obtener electricidad, registro de propiedad, facilidad para obtener créditos, pago de impuestos, comercio internacional, capacidad para hacer cumplir contratos y resolución de insolvencia.



Canadá son **inicio de negocios**, **protección al inversionista**, el **pago de impuestos** y **tratamiento de los casos de insolvencia**.

En el caso del **inicio de negocios**, donde Canadá se ubica en el puesto 3 de 183, debe resaltarse que el tiempo que toma establecer un negocio es 5 días y el costo de hacerlo es apenas de 0.4% del ingreso per cápita (CAD 200). Esto se debe a que en el año 2009, se hizo posible iniciar un negocio a través de una plataforma electrónica y completando solo un procedimiento simple.

En el caso de **protección al inversionista**, el estudio del Banco Mundial toma en cuenta la capacidad de las empresas para obtener el capital que necesitan para crecer, innovar, diversificarse y competir. De manera específica, el estudio distingue 3 dimensiones en la protección al inversionista: transparencia en las transacciones de los directores, responsabilidad de las acciones del director y la capacidad de los accionistas para demandar a los directores y empleados por malos comportamientos. En este componente, Canadá se ubica en el puesto 5 de 183 países, debido a que la legislación canadiense sobre las 3 dimensiones en la protección al inversionista es una de las más adelantadas. En un índice del 0 al 10, donde 10 es el nivel más favorable al inversionista, Canadá se ubica en 8.3, siendo el promedio de los países ricos conformantes de la OECD de 6.0.

En el componente **pago de impuestos**, el estudio mide los impuestos y contribuciones obligatorias que una mediana empresa debe pagar en un determinado año, así como la carga administrativa que acompaña este pago. En este caso, Canadá ocupa el puesto 8 de 153 países, siendo el promedio de los países más ricos el puesto 62. En Canadá, las empresas realizan en promedio 8 pagos, emplean 131 horas al año para cumplir con los procedimientos administrativos y el monto del impuesto a pagar suma 9.3% de las utilidades. Las principales reformas implementadas para llegar a este nivel de facilidades son: reducción del impuesto a las utilidades (por eliminación del impuesto al capital), armonización de los impuestos a las ventas, reducción del impuesto corporativo y de los empleados. Debe indicarse que el grupo de los países más ricos conformantes de la OECD realizan en promedio 13 pagos de impuestos al año, utilizan 186 horas para los procedimientos administrativos y el impuesto a las utilidades es 15.4%.

De otro lado, la capacidad del país para resolver los **casos de insolvencia**, es decir, la forma de funcionamiento del sistema de quiebra, se mide considerando el tiempo, el costo y resultado de los procedimientos de insolvencia de los negocios locales. En particular, el estudio del "Doing Business" calcula la cantidad de centavos por cada dólar invertido que se recuperan a través de los procedimientos de reorganización, liquidación o cobro coactivo de deudas. En este caso, Canadá ocupa el puesto 3 de 183 países, siendo el promedio de los países más ricos el puesto 27. El tiempo de resolución de un caso de insolvencia es 0.8 años y el monto de la recuperación es 90.7 centavos por cada dólar invertido.



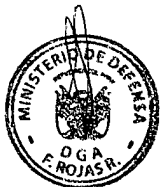
Finalmente, Canadá tiene una regulación también favorable a la inversión, aunque menos sobresaliente que en los componentes anteriores, en los campos de obtención de crédito y registro de propiedad. Canadá ocupa el puesto 42 de 183 países en el aspecto de registro de propiedad y 24 de 183 países en obtención de crédito. En el primer caso, el promedio de los países más ricos, conformantes de la OECD, es el puesto 58 y en el segundo caso el puesto 41. El menor desempeño de Canadá en estos casos se debe a que no se han implementado reformas importantes en los últimos años, mientras que otros países sí lo han hecho. Ello ha contribuido a una reducción relativa de Canadá respecto a otros países.



- **Predictibilidad legal.**

En Canadá existe un mecanismo centralizado para revisar sus regulaciones, sobretudo de aquellas que tienen impacto en los consumidores y empresas. Este mecanismo funciona dado que ha logrado que las regulaciones que afectan el mercado tengan un mayor análisis costo- efectividad y estén basadas en un procedimiento de consulta a las entidades que se vean afectadas por la regulación. En este caso, conviene destacar que Canadá ha desarrollado un enfoque informático para recoger y ordenar la información proveniente de las consultas. Este enfoque se denomina Análisis de Impacto en los Negocios (BIT por sus siglas en inglés).

De otro lado, en muchos casos los reguladores en Canadá están optando por alternativas, distintas a la regulación, para resolver determinados problemas, lo cual reduce los costos de transacción de los consumidores y empresas al no tener que invertir horas hombre para incorporar una nueva regulación en sus decisiones. En esto tiene mucha influencia la capacidad de los agentes de manejar los riesgos que implica la compra de un determinado producto o servicio, en lugar de prohibir su comercialización aplicando el principio precautorio.



Las buenas prácticas en regulación también incluye la revisión de la regulación existente, con el objetivo de calcular su impacto en consumidores y empresas y, de ser el caso, plantear opciones de solución como modificaciones a las normas o su derogación. En este aspecto, por ejemplo, Canadá, en una década, ha propuesto 1,000 modificaciones legales en los últimos 10 años. Esto último muestra que el proceso de revisión de la regulación es un mecanismo dinámico para mejorar el clima de negocios y la calidad de vida de las personas, dado que apunta a reducir los costos de las transacciones en el mercado y disminuye la discrecionalidad de los funcionarios públicos, lo que minimiza el riesgo de corrupción.

III.- Conclusiones

El presente informe ha señalado los argumentos que sustentan la firma del contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá a fin de adquirir y poner en funcionamiento los equipos de los laboratorios y talleres del Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas (en adelante el "Instituto"), así como del equipamiento vinculado a las tecnologías de la



información y las telecomunicaciones (TIC). Los argumentos expuestos han sido organizados de manera de resaltar, en primer término, que no existe en el mercado nacional¹³ proveedores con la capacidad de cubrir, integralmente, la demanda de los referidos equipos; derivándose en la necesidad de realizar dicha adquisición de un proveedor extranjero.

Para tal efecto, se ha determinado que la firma de un contrato de Gobierno a Gobierno es un mejor mecanismo que una licitación internacional, por razones de especialidad, transparencia y economía. Aquí conviene recordar que en un contrato de Gobierno a Gobierno, un Gobierno se compromete a realizar determinadas prestaciones, asumiendo el otro Gobierno el compromiso de realizar el pago correspondiente. Finalmente, este informe presenta las ventajas de firmar el contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá.

Para determinar la nula oferta nacional de los equipos, se han presentado los argumentos del estudio de factibilidad del proyecto de inversión pública, así como del estudio de mercado para la contratación en el mercado extranjero, los mismos que concluyen que solo empresas extranjeras estarían en la capacidad de cubrir, de manera integrada, el equipamiento de los laboratorios, talleres y aulas especializadas, así como el referido a las TIC. Ello por cuanto, de un lado, la producción de los equipos requieren de un nivel de tecnología a los que las empresas nacionales no tendrían acceso en el corto plazo y, de otro lado, porque se requiere que las empresas brinden soluciones en cuanto a la organización, uso y mantenimiento de dichos equipos, para lo cual debe tenerse conocimiento de las metodologías de educación dual.

De otro lado, el presente informe ha determinado que, para contratar a un proveedor extranjero, el Gobierno peruano debiera firmar un contrato de Gobierno a Gobierno en lugar de realizar una licitación internacional, debido a que se reduce el riesgo de incumplimiento (se obtiene la garantía de un Gobierno y no de una empresa privada), se pueden obtener mejoras en la prestación (el Gobierno extranjero tiene otros objetivos además del económico) y el Gobierno peruano reduce los costos legales y administrativos de la contratación en sus tres fases, entre los que se encuentran el costo de la selección del proveedor, el costo de la supervisión y de las eventuales controversias que puedan presentarse, dado que estos son asumidos por el Gobierno extranjero.

Finalmente, se ha determinado que dicho contrato de Gobierno a Gobierno debiera firmarse con el Gobierno de Canadá, dado los importantes lazos comerciales y de cooperación que el Perú tiene con ellos y por la tradición de Canadá promover la transparencia y el cumplimiento de contratos, así como por las condiciones más favorables de su oferta. En efecto, al Perú le interesa profundizar las relaciones con Canadá debido a que es un país que ha basado su crecimiento en el uso eficiente de sus vastos recursos naturales y sus políticas públicas pueden servir de ejemplo para el Perú. Además, los precios ofrecidos, así como las mejoras a su oferta se encuentran dentro de los costos aprobados en el proyecto de inversión pública, obteniendo el Perú un mayor valor por los recursos públicos invertidos.

Por lo anterior, se concluye que el Gobierno peruano obtendría beneficios tangibles e intangibles significativos de firmar un contrato de Gobierno a Gobierno con Canadá en un

¹³ Sin embargo, conviene señalar que la no existencia de proveedores nacionales con la capacidad de brindar la prestación no es condición para la celebración de un contrato de Gobierno a Gobierno.

contexto donde las relaciones comerciales y de cooperación con este país se encuentran en su mejor momento y porque es interés del Gobierno peruano aplicar políticas públicas similares a las aplicadas en Canadá para convertirse en un país desarrollado. Además, el Gobierno peruano podrá contar con un instituto tecnológico que brinde una enseñanza de calidad, cubriendo parcialmente la demanda de técnicos profesionales y mejorando la competitividad de la industria nacional, permitiéndole, además, contar con una dotación importante de trabajadores calificados en los Institutos Armados para que éstos puedan cumplir, en épocas de paz o de conflicto interno y/o externo, con su misión constitucional.



Bibliografía

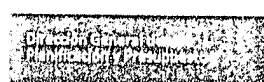
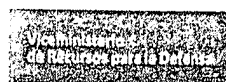
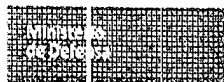
- J. K. Martin (2005). *Regulating the regulators: The Canadian Approach to Implementing Government-wide Regulatory Reform Strategies*. Notes for a presentation to the New South Wales.
- J. M. Klotz Miller (2013). *The Anti-Corruption Dilemma for Canadian Companies — Just How Far Must Companies Go to Comply with the Law?* Thomson Reuters Canada Limited.
- Khi V. Thai y otros (2008). *International Handbook of Public Procurement*. CRC Press, Taylor and Francis Group.
- Normas Legales de El Peruano (2012). *Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013*.
- N. Dimitri, G. Piga y G. Spagnolo y otros (2006). *Handbook of Procurement*. Cambridge University Press.
- S. Rose-Ackerman (2006). *International Handbook on the Economics of Corruption*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2008). *Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la República del Perú*.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2013). *Reporte de Comercio Bilateral Perú Canadá*.
- Organización Mundial del Comercio (2012). *Acuerdo de Contratación Pública – GPA*.
- Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo – OCED (2005) *Fighting Corruption and Promoting Integrity in Public Procurement*. OECD Publishing.
- Transparencia Internacional (2012). *Índice de Percepción de Corrupción*.
- World Bank, Doing Business (2012). *Economy Profile: Canada*.



Abog. ALEXIS R. LAMA LIMA
Director de Logística - DGA
Ministerio de Defensa



HOJA EN BLANCO



"Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú"
"Año de la Inversión para el Desarrollo Rural y la Seguridad Alimentaria"

Lima, 21 OCT 2013

OFICIO N° 823 -2013-MINDEF/VRD/DGPP/DPP

Señor
ERNESTO LERMO RENGIFO
Director General de Administración
Ministerio de Defensa
Presente.-

Asunto : Constancia Presupuestaria 2014

Referencia : a) Oficio N° 2180-2013-MINDEF/VRD/C
b) Oficio N° 756-2013-MINDEF/VRD/DGPP/DPP

Terigo el agrado de dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y referirme al documento de la referencia a), a través del cual solicita la Previsión Presupuestaria para el AF. 2014, para la inclusión en el PAC, de los procesos de contratación del Instituto de Educación Tecnológico Superior Público de las FFAA, hasta por un monto ascendente a S/. 14'564,352.69 Nuevos Soles, correspondientes a los conceptos de: Expediente Técnico por S/. 1'274,765.80 Nuevos Soles; y, Talleres y Laboratorio por S/. 13'289,586.89 Nuevos Soles, en el marco de los recursos autorizados en la Quincuagésima Novena Disposición Complementaria Final de la Ley N° 29951 – Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013.

Al respecto, este Despacho en adición a la Certificación Presupuestaria emitida a través del documento de la referencia b), emite la presente Constancia Presupuestaria para el Ejercicio Fiscal 2014 hasta por un monto ascendente a S/. 14'564,353.00 Nuevos Soles, de acuerdo al anexo que forma parte del presente documento.

Asi mismo, resulta importante precisar que su Despacho deberá informarnos oportunamente el mes en el cual se solicitaran al Ministerio de Economía y Finanzas la incorporación de los citados recursos durante el AF. 2014, con el fin de cumplir con las exigencias que impone el dispositivo legal citado.

Resulta necesario señalar, que la presente constancia presupuestaria, no convalda los actos o acciones que se realicen con inobservancia de los requisitos esenciales y formalidades impuestas por las normas legales, así como las directivas internas que las Unidades Ejecutoras hayan emitido en cuanto a la austeridad en el gasto, en la utilización financiera de los recursos públicos asignados.

Sin otro particular, quedo de Usted.

Atentamente,



VHLR/GARG
CC DGPP

DR. VICTOR LA ROSA ROSADO
DIRECTOR DE PLANIFICACION Y PRESUPUESTO
DIRECCION GENERAL DE PLANIFICACION

Av. De la Peruanidad S/N (Edificio Quinones) - JESU - Central 209-8530 anexo 4255
Email: vlarosa@mindef.gob.pe

CONSTANCIA DE PREVISIÓN DE RECURSOS
AÑO FISCAL 2014

PLIEGO: 026 MINISTERIO DE DEFENSA

Entidad : UE. 001 Administración General

Fuente de Financ. : 1 Recursos Ordinarios

Asunto : Procesos de contratación del Instituto de Educación
Tecnológico Superior Público de las FFAA

Importe : S/. 14'564,353.00 nuevos soles

Meta : Creación del Instituto Superior Tecnológico

En el marco de las disposiciones establecidas en el artículo 77º, numeral 77.5, de la Ley N° 28411 – Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto y el artículo 13º, numeral 13.6, de la Directiva N° 005-2010/EF-76.01 - Directiva para la Ejecución Presupuestaria; se emite la presente Constancia¹ de Previsión de Recursos para el Año Fiscal 2014, de acuerdo a las competencias de esta Dirección, suscribiendo en conformidad de ello el Director de Planificación y Presupuesto del MINDEF, documento que tiene por finalidad garantizar la programación de recursos.




VICTOR LA ROSA ROSADO

Director de Planificación y Presupuesto
Ministerio de Defensa

¹ La referida constancia no convalida actos o acciones que no se ciñan a la normatividad vigente.

Lima, 23 SEP 2013

OFICIO N° 756 -2013-MINDEF/VRD/DGPP/DPP

Señor
ERNESTO LERMO RENCIFO
Director General de Administración
Ministerio de Defensa
Presente.-

FRANCISCO SALVADOR INGA CASTILLO
400322000
DIRECCION GENERAL DE ADMINISTRACION
MINISTERIO DE DEFENSA

Asunto : Certificación Presupuestaria 2013
Referencia : a) Oficio N° 1567-2013-VRD/C
b) Oficio N° 502-2013-VRD/C/01
c) FIM N° 810-2013-DE/SG

Tengo el agrado de dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y referirme a los documentos de la referencia a) y b), a través de los cuales se informan que para realizar las acciones necesarias en el proceso de contratación del Instituto Superior Tecnológico Público de las Fuerzas Armadas para el presente ejercicio fiscal requiere contar con una asignación de fondos ascendente a S/. 17'034,595.21 Nuevos Soles, para la ejecución del 30% del Expediente Técnico (S/. 546,328.20), así como, el 15% a la firma del contrato (S/. 16'089,167.01); y, S/. 399,100.00 Nuevos Soles, para el financiamiento del componente "Gestión del Proyecto"

En ese sentido, este Despacho de acuerdo a lo señalado en el párrafo precedente y en la marco de los recursos incorporados a través del dispositivo legal de la referencia c), emite la presente Certificación Presupuestaria para el presente Ejercicio Fiscal 2013, con cargo a los recursos presupuestarios de la Unidad Ejecutora 001 Administración General, Fuente de Financiamiento 1. Recursos Ordinarios, Meta Presupuestaria 0033 Creación del Instituto Superior Tecnológico, Genérica de Gasto 2.6. Adquisición de Activos No Financieros, hasta por un monto ascendente a DIECISIETE MILLONES TREINTA Y CUATRO MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SEIS Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 17'034,596.00).

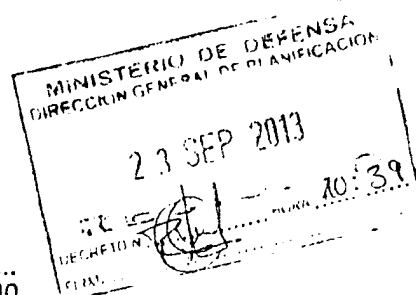
Resulta necesario señalar, que la presente certificación presupuestaria, no convalida los actos o acciones que se realicen con inobservancia de los requisitos esenciales y formalidades impuestas por las normas legales, así como las directivas internas que las Unidades Ejecutoras hayan emitido en cuanto a la austeridad en el gasto, en la utilización financiera de los recursos públicos asignados.

Sin otro particular, quedo de Usted.

Atentamente,



VICTOR LA ROSA ROSADO
DIRECTOR DE PLANIFICACION Y PRESUPUESTO
DIRECCION GENERAL DE PLANIFICACION
Y PRESUPUESTO
MINISTERIO DE DEFENSA



VHR:CARP
CE:DGPP
DGLD

