



OTROS
DOCUMENTOS

2023



Procurement en Canadá



Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Ottawa

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

10 de noviembre de 2023
Ottawa

Este estudio ha sido realizado por
Lucía Morán Alonso

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Ottawa

<http://Canada.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-011-6



Índice

1. Introducción	4
2. Las compras públicas en Canadá	7
2.1. Los acuerdos internacionales	7
2.1.1. El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA)	8
2.2. El marco normativo interno	12
2.2.1. Principios generales de la contratación pública en Canadá	12
2.2.2. Resolución de disputas	13
2.3. Barreras de entrada	14
2.4. Asociaciones Público-Privadas – Modelo PPP	15
2.5. Búsqueda de oportunidades	16
3. Proceso de adjudicación	19
3.1. Tipos de licitaciones	19
3.2. Fases del proceso de adjudicación	19
4. Compras públicas de Defensa y Seguridad Nacional	22
5. Enlaces de interés	24





1. Introducción

El territorio canadiense es extenso y relativamente poco poblado. Tiene cerca de 10 millones de km² de extensión –aproximadamente 20 veces la superficie de España– y cuenta con una población de 39,5 millones de habitantes¹, de la que aproximadamente el 80 % se encuentra dentro de una franja que bordea la frontera con EE. UU.

Canadá tiene diez provincias (Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario, Quebec, Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Isla del Príncipe Eduardo, Terranova y Labrador) y tres territorios autónomos (Yukón, Territorios del Noroeste y Nunavut).

Las provincias tienen competencias en materia de sanidad, educación, servicios sociales, obras públicas provinciales, derecho civil, gobierno municipal, administración de justicia, tribunales y cumplimiento de las leyes provinciales. Los gobiernos provinciales también ejercen control sobre las relaciones laborales, salvo en los sectores bajo jurisdicción federal, como la banca y el transporte. Los gobiernos municipales se encuentran bajo el control de la jurisdicción provincial.

El Gobierno federal se reserva competencias plenas en materia de defensa, política exterior, regulación del comercio exterior, aduanas y aranceles, política monetaria y banca, navegación y transporte marítimo, navegación aérea y telecomunicaciones, transporte interregional, legislación sobre quiebras e insolvencias, patentes, ley de ciudadanía, servicios postales, prestaciones de desempleo, pesca, legislación penal y prisiones federales.

La estrategia para abordar este mercado debe tener en cuenta que el mercado está fraccionado y las competencias en numerosas materias son provinciales. La entrada en vigor en 2017 del acuerdo [Canadian Free Trade Agreement \(CFTA\)](#) ha contribuido a facilitar progresivamente el flujo de bienes y servicios en todo el país.

Cualquier empresa interesada en vender sus productos o servicios en Canadá debe considerar las limitaciones logísticas existentes como consecuencia de la extensión del país, así como, la existencia de mercados regionales muy diferentes. Desde el punto de vista práctico, las provincias más relevantes para los negocios, por el peso de su economía y su población, son: Ontario, Quebec, Alberta y la Columbia Británica. En concreto, conviene centrarse en primer lugar en las ciudades y áreas metropolitanas de Toronto, Montreal, Vancouver, Calgary y Edmonton.

¹ [Statistics Canada](#), 1 de enero de 2023.



El Gobierno de Canadá adquiere cada año bienes y servicios por valor de unos 22.000 millones de dólares canadienses (aproximadamente 15.000 millones de euros) en nombre de los departamentos y organismos federales.

Canadá es un país muy descentralizado, en el que el tamaño del mercado de contratación pública subfederal supera en orden de magnitud al de su equivalente federal. Según datos de la OCDE (2020), el gasto anual en compras públicas de Canadá equivale al **14,6 % de su PIB**, unos 240.370 MUSD (223.743 MEUR). Dedicar el **27,4 % de sus presupuestos** a compras públicas. Es algo muy similar a la media de países de la OCDE.

Canadá es el país de la OCDE con el mayor porcentaje de gasto en compras públicas atribuible a niveles subfederales, con el 87 % del total. La mayor parte de las compras federales está centralizada en una única entidad, **Public Services and Procurement Canada**, encargada de gestionar las compras para todos los ministerios. Cada provincia y territorio tiene su propia normativa sobre compras públicas y competencias exclusivas.

Public Services and Procurement Canada (PSPC) es el principal comprador de bienes y servicios (incluida la construcción) del Gobierno; desempeña un papel clave ayudando a los departamentos y organismos federales a evaluar sus necesidades y, en última instancia, a obtener lo que necesitan al mejor precio posible. PSPC gestiona la adquisición de bienes y servicios por un valor aproximado de 15.000 millones de CAD (10.200 MEUR) anuales.

A través de 6 oficinas regionales (Atlántico, Pacífico, Oeste, Quebec, Ontario y Región de la Capital Nacional), **Procurement Assistance Canada** trabaja directamente con potenciales proveedores para ayudarles a entender cómo vender a la Administración.

La forma en la que una empresa española puede acceder al mercado canadiense es a través de **licitaciones públicas**. La transparencia del sistema canadiense, junto con la existencia del acuerdo **Canada - European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)**, que permite a las empresas europeas participar en concursos públicos en igualdad de condiciones que las empresas canadienses, facilita mucho este proceso, si bien hay algunas excepciones. En general, es importante contar con un **socio local** para participar en licitaciones públicas en Canadá.

Cabe mencionar que el CETA excluye de su ámbito de aplicación las compras públicas de Defensa y Seguridad Nacional, aunque sí incluye las compras del Departamento Nacional de Defensa que no afectan a la Seguridad Nacional.

Para explorar las oportunidades existentes en Canadá, existe una página web de compras públicas donde los proveedores pueden buscar y licitar contratos y oportunidades de adquisición de proyectos, tanto del Gobierno federal, como de los gobiernos provinciales y del sector público canadiense en general: **CanadaBuys**. A través de ella, las empresas españolas interesadas en participar en licitaciones públicas en Canadá pueden consultar los requisitos de adquisición y presentar sus ofertas de manera electrónica.



Dependiendo del valor en dólares del contrato y de los acuerdos comerciales aplicables, existen dos métodos de suministro posibles:

- **Proceso competitivo**, que implica el uso de ofertas permanentes, acuerdos de suministro o contratos para precalificar a los proveedores.
- **Proceso no competitivo**, mediante un contrato de proveedor único.

Las oportunidades de contratación de bienes superiores a 25.000 CAD (aproximadamente 17.400 euros), servicios superiores a 84.000 CAD (aproximadamente 58.500 EUR) y obras superiores a 100.000 CAD (aproximadamente 69.600 EUR) deben llevarse a cabo a través de un proceso competitivo, y deben ser anunciadas a través del servicio de licitaciones de [CanadaBuys](#). Las oportunidades por debajo de estos importes pueden contratarse mediante un proceso no competitivo, basado en un contrato de proveedor único a discreción de los departamentos y organismos.

Las ofertas son evaluadas siguiendo la metodología predeterminada en el anuncio de la licitación. Tras esta evaluación, se selecciona la propuesta ganadora y Public Services and Procurement Canada adjudica el contrato y lo notifica al público utilizando el mismo servicio de licitación utilizado para publicar el anuncio de la oportunidad.

Para conocer en profundidad los aspectos relacionados con la entrada al mercado canadiense se puede consultar la [Guía país Canadá 2023](#) elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa.

2. Las compras públicas en Canadá

2.1. Los acuerdos internacionales

El acceso al mercado de las **compras públicas** en Canadá se rige por las normas de contratación recogidas en los acuerdos internacionales bilaterales y plurilaterales que tiene suscritos con otros países o grupos de países –AGP, CUSMA, CETA y TLC bilaterales con Chile, Colombia, Corea y Perú–, en el acuerdo de comercio interno de Canadá (CFTA) y en la normativa de derecho administrativo de los gobiernos federal, provinciales y territoriales.

El Gobierno de Canadá es signatario del [Acuerdo sobre Contratación Pública](#) –*Agreement of Government Procurement (AGP)*–, un acuerdo plurilateral dentro del mercado de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El principal objetivo del acuerdo es abrir los mercados de contratación pública entre las partes, sentando los principios generales de no discriminación y transparencia, así como alcance y cobertura, y procedimientos de licitación. En el AGP, el ámbito de aplicación está basado en un sistema de listas positivas que fijan las entidades públicas, los productos, y servicios que quedan sujetos al acuerdo, así como los umbrales monetarios mínimos que deben sobrepasar las adquisiciones. Los demás acuerdos con los que cuenta Canadá toman como propios los principios generales del AGP y mejoran las coberturas.

Hasta abril de 2014, el acuerdo AGP incluía únicamente compromisos para entidades del Gobierno federal. La revisión del acuerdo que entró en vigor en 2014 incluye ahora compromisos de departamentos y agencias de las provincias y territorios, con exclusiones y limitaciones que varían de un gobierno a otro. Canadá sigue sin ofrecer en el acuerdo AGP acceso al mercado de compras públicas de empresas públicas, municipios, escuelas, hospitales o entidades de servicios sociales. Asimismo, muchos sectores considerados como sensibles están también excluidos de la competición internacional por el Gobierno federal: equipos de comunicaciones, equipos de transporte, servicios básicos de telecomunicaciones, etc.

El [Acuerdo Económico y Comercial Global](#) –*Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*– entre la UE y Canadá, que entró en vigor provisionalmente en septiembre de 2017, mejora notablemente el acceso al mercado de compras públicas de Canadá para las empresas de la UE. Uno de los principales logros obtenidos en las negociaciones con Canadá es que el acuerdo CETA incluye compromisos de las entidades del [Gobierno federal](#), los [gobiernos provinciales, territorios](#) y [otras entidades](#) subfederales en los sectores de mayor interés para la UE, con una cobertura mucho más amplia que la del acuerdo AGP.

La negociación de CETA también ha obligado a Canadá a revisar y modernizar su propio acuerdo de comercio interno –[Agreement on Internal Trade \(AIT\)](#)– suscrito entre el Gobierno federal y las

provincias y territorios en 1995, puesto que se corría el riesgo de contar paradójicamente con mejores condiciones de acceso al mercado y comercio interprovincial para las empresas de la UE que para las empresas canadienses dentro de su país. Así, en abril de 2017, las provincias, territorios y el Gobierno federal firmaron un nuevo acuerdo de comercio interno, el [Canada Free Trade Agreement](#) (CFTA), que entró en vigor el 1 de julio de 2017.

El [capítulo 5](#) del acuerdo regula los procedimientos de compras públicas de todos los niveles del gobierno sobre la base de los principios de no discriminación, transparencia y accesibilidad de la información. Según este acuerdo, todas las compras previstas por la Administración Pública que superen los umbrales (los mismos que establece CETA) deben someterse a concurso público. Se debe notificar la licitación usando un sistema de difusión pública electrónico y garantizar la no discriminación de los proveedores según el origen geográfico de la empresa o del producto.

Existen ciertos casos excepcionales en los que se puede recurrir dentro del CFTA a una modalidad de compra no competitiva; por ejemplo, en situaciones de emergencia imprevista, protección de la salud y de la seguridad pública, protección de derechos de propiedad intelectual, uso de prototipos o para el cumplimiento de objetivos de desarrollo económico y regional. Algunas provincias, como los Territorios del Noroeste, Yukón, la Columbia Británica, Terranova o Isla del Príncipe Eduardo mantienen excepciones al acuerdo que favorecen explícitamente a proveedores de la provincia.

El CFTA excluye del ámbito de aplicación del acuerdo a todas las entidades gubernamentales que tienen por objeto la seguridad nacional, ejercen actividades de naturaleza comercial o compiten con el sector privado, así como los monopolios de Estado implicados en la transformación y distribución de bienes y servicios. La lista de entidades excluidas es extensa.

Quitando las excepciones mencionadas anteriormente, una empresa extranjera puede presentarse en igualdad de condiciones a las oportunidades de compra pública cubiertas por el por el CFTA, siempre y cuando tenga una representación de negocios en Canadá; y a la totalidad de las oportunidades cubiertas por el acuerdo AGP.

2.1.1. El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA)

En el CETA, las coberturas para [bienes](#) y [servicios](#) se basan en listas negativas. Es decir, que, exceptuando las exclusiones puntuales recogidas en los anexos del acuerdo, todas las compras públicas que realicen las entidades listadas por encima de los umbrales establecidos quedan sujetas a las reglas de este. Se mantienen, entre otras, exclusiones puntuales en el sector de la energía y límites de contenido local en transporte urbano de pasajeros en las provincias de Ontario y Quebec. En todos los demás ámbitos, las empresas europeas ganarían acceso al mercado subfederal canadiense en igualdad de condiciones con las empresas locales.

Con el CETA, los procesos de compra pública también ganan en transparencia y seguridad jurídica, puesto que, en línea con lo previsto en el acuerdo, Canadá ha creado un portal en Internet (conocido



como [CanadaBuys](#)) donde se recogen todos los anuncios de oportunidades de contratación pública previstos en el país. Además, en el acuerdo se establece la obligación de crear un mecanismo de reclamación administrativa o judicial de decisiones tomadas por las provincias y territorios en la adjudicación de contratos.

Gracias al CETA, las empresas de la UE podrán participar, presentando ofertas para suministrar bienes y servicios en las licitaciones de la administración federal, provincial y municipal canadiense. Como resultado, las empresas de la UE tienen una ventaja competitiva sobre los posibles proveedores de otros países, incluido Estados Unidos, en una amplia gama de oportunidades de contratación pública ofrecidas por las entidades adjudicadoras de estos gobiernos subcentrales.

Las condiciones de acceso se estructuran, como en el acuerdo AGP, por entidades, umbrales de participación y bienes y servicios y servicios de construcción a los que se aplican los principios de no discriminación.

El acuerdo CETA se construye sobre los principios de **no discriminación, imparcialidad y transparencia** ya recogidos en el acuerdo AGP de la OMC. Así, el Gobierno canadiense se compromete a publicar la información sobre oportunidades, reglas de competición y adjudicaciones. El acuerdo no permite restricciones que exijan a los participantes tener experiencia previa en el territorio o haber sido adjudicatarios de otros contratos anteriores.

Para estar cubierto por el CETA, todo contrato de contratación pública debe cumplir tres requisitos:

1. Debe ser licitado por una entidad gubernamental listada en el CETA.

La gran mayoría de las **entidades gubernamentales** canadienses están sujetas al CETA. Esto incluye departamentos, ministerios, secretarías, agencias, municipios, juntas, consejos, comités, corporaciones de la Corona, empresas comerciales propiedad del Gobierno, consejos escolares, universidades, colegios comunitarios y entidades académicas, sanitarias y de servicios sociales financiadas con fondos públicos. Asimismo, también se incluyen empresas propiedad de gobiernos canadienses –*Crown Corporations*–. Sin embargo, los proveedores de la UE deben revisar las exclusiones. Algunos ejemplos de dichas exclusiones son: Infrastructure Ontario, The Alberta Office of the Auditor General o The British Columbia Legislative Assembly.

En el caso de servicios de construcción, todas las entidades del Gobierno federal y todas las entidades listadas por los gobiernos provinciales y federales –se incluyen empresas públicas establecidas como *Crown Corporations* y las entidades propiedad de municipios– están incluidas en el acuerdo CETA.

Para determinar si el CETA cubre o excluye a una entidad contratante en Canadá, las empresas de la UE deben consultar los siguientes listados:

- [Anexo 19-1. Entidades de la administración central canadiense cubiertas por el CETA.](#)
- [Anexo 19-2. Entidades gubernamentales subcentrales cubiertas por el CETA.](#)
- [Anexo 19-3. Todas las demás entidades gubernamentales canadienses cubiertas por el CETA, incluidas las corporaciones de la Corona y otras entidades de carácter corporativo o comercial.](#)

2. Debe cumplir con los umbrales monetarios fijados en el acuerdo.

- **Entidades centrales (federales):**

El umbral (valor del contrato a partir del cual se aplican las normas de contratación pública acordadas) para una entidad del Gobierno central es igual al existente en el Acuerdo de Contratación Pública (GPA) de la OMC:

- Bienes y Servicios (excepto construcción): 130.000 Derechos Especiales de Giro (160.250 EUR).
- Construcción: 5.000.000 DEG (6.164.150 EUR).

El CETA incluye las entidades incluidas en el GPA y amplía la lista entidades sometidas al acuerdo. Se incluyen las compras del Departamento de Defensa que no afectan a la Seguridad Nacional.

- **Entidades subcentrales (provincias, territorios, municipios):**

Los umbrales se reducen con respecto a los del GPA para bienes y servicios: de 350.000 a 200.000 DEG (246.600 EUR). Construcción: 5.000.000 DEG (6.164.150 EUR).

Aumenta el número de entidades cubiertas: Todos los ministerios y agencias de las provincias, entidades de gobierno municipal, regional y local, juntas escolares y académicas, entidades sanitarias y de servicios sociales financiados con fondos públicos.

Se mantienen excepciones al acceso a la contratación pública: Asambleas legislativas, Corte de Auditores y licitaciones para uso de fondos destinados al desarrollo económico en ciertas regiones.

- **Otras entidades de Servicios Públicos (Utilities):**

Federales: **Empresas estatales** (*Crown Corporations*). Incluye casi todas las empresas de servicios públicos, con la excepción de las entidades de gestión mixta (provincias, operadores). Quedan así excluidos, por ejemplo, autoridades portuarias y aeroportuarias.

Otros niveles (provincias y territorios): **Diferentes grados de compromiso** (Consultar listados en anexo del acuerdo).

- Acceso general: 355.000 DEG (437.680 EUR) para bienes y servicios y 5.000.000 DEG para construcción.

- Acceso restringido: 400.000 DEG (493.150 EUR) para bienes y servicios (construcción sin cambios) para actividades relacionadas con los siguientes sectores:
 - ✓ Aeroportuario.
 - ✓ Transporte por ferrocarril y transporte urbano de pasajeros.
 - ✓ Puertos marítimos y fluviales.
 - ✓ Puesta a disposición o explotación de redes fijas que presten servicio sector aguas.
 - ✓ Puesta a disposición o explotación de redes fijas que presten servicio sector gas y calefacción.

3. No debe estar sujeto a ninguna de las exclusiones establecidas en el CETA.

Es importante señalar que existen *exclusiones generales* que se aplican a todas las entidades gubernamentales y *exclusiones más específicas* que sólo se aplican a determinadas entidades gubernamentales federales o a determinadas entidades gubernamentales provinciales o territoriales. Por ello, se recomienda a los posibles proveedores de la UE que determinen en una fase temprana si los bienes y/o servicios que ofrecen entran en el ámbito de aplicación de una exclusión expresa y en qué medida.

Los principales **bienes** y **servicios** cubiertos por el CETA incluyen:

- **Bienes:** En general, todos. Entidades de defensa y seguridad nacional, las listadas en anexos (lista positiva). Sin embargo, hay algunas restricciones provinciales.
- **Servicios:** Únicamente los listados. Incluye ingeniería, arquitectura y servicios de ingeniería “llave en mano”.

Se recomienda a las empresas de la UE consultar los siguientes anexos del acuerdo para asegurarse de si un bien o servicio está cubierto por el CETA o no:

- [Anexo 19-4. Bienes cubiertos por el CETA.](#)
- [Anexo 19-5. Servicios, distintos de los servicios de construcción, cubiertos por el AECG.](#)
- [Anexo 19-6. Servicios de construcción cubiertos por el AECG.](#)
- [Anexo 19-7. Notas generales sobre excepciones adicionales.](#)

Liberalización en sectores de servicios e inversiones:

Las mejoras obtenidas en garantizar el acceso a mercado en los sectores de servicios y en inversiones, así como protección de inversiones, regulación doméstica, movilidad de trabajadores y reconocimiento mutuo de cualificaciones tienen implicaciones para facilitar a su vez el acceso al mercado de las compras públicas.

- **Servicios:** Los compromisos llegan al nivel provincial. Sistema de listas negativas de exclusiones: todo lo que no está listado tiene acceso libre.
- **Umbral de inversión:** Umbral de revisión de 1.500 millones de CAD (1.020 millones de EUR).
- **Protección de inversiones:** España no tenía *Agreement on the Promotion and Protection of Investments* (APPRI) con Canadá. El CETA establece un nuevo mecanismo de resolución de disputas y mayores niveles de protección.
- **Movilidad laboral:** Traslados interempresariales (3 años, con familia), proveedores de servicios (hasta 12 meses, eliminación de requisitos de ciudadanía y residencia prestadores servicios).
- **Reconocimiento de cualificaciones:** Marco para que colegios profesionales establezcan acuerdos que serán vinculantes bajo CETA.

2.2. El marco normativo interno

2.2.1. Principios generales de la contratación pública en Canadá

En el ámbito interno del país, el derecho administrativo aplicable a las compras públicas está basado en gran medida en el derecho común o consuetudinario anglosajón, por lo que hay que referirse a la **jurisprudencia de los tribunales** para encontrar muchas de las reglas y principios aplicables a las compras públicas en Canadá.

La jurisprudencia del Tribunal Supremo (TS) ha establecido en particular el marco normativo del “**contrato doble**” característico de las compras públicas canadienses. Así, la jurisprudencia del TS estableció que la publicación de los pliegos de licitación de una compra pública constituye una oferta para contratar y la presentación de propuestas por parte de los proveedores constituye una aceptación de dicha oferta, por lo que se establece un primer contrato vinculante entre las partes, que suscita derechos y obligaciones para ambas. En particular, la oferta de un contratista se convierte en irrevocable y no se pueden modificar los términos de la licitación. El segundo contrato se perfecciona cuando la entidad licitante escoge a la empresa ganadora. El nombramiento del ganador como “oferta preferente” constituye una segunda oferta para contratar y la firma del contrato y el cierre financiero perfeccionan la adjudicación.

Jurisprudencia adicional sienta algunos de los principios más importantes de la contratación pública en Canadá:

- Sólo pueden aceptarse propuestas que cumplan los requisitos de la licitación. Por lo tanto, no puede adjudicarse una propuesta basándose en requisitos no publicados.
- Todas las propuestas deben ser evaluadas de forma equitativa y consistente; esto es, aunque los compradores pueden establecer libremente los criterios de evaluación, deben aplicarlos por igual a todos los ofertantes.

- Derechos de los subcontratistas: si una oferta incluye propuestas de subcontratistas determinados, y la oferta resulta ganadora, la entidad licitadora tiene la obligación de subcontratar con estas empresas.

Tanto el Gobierno federal como las provincias/territorios y los municipios se rigen por esta jurisprudencia, a la que habría que añadir la normativa propia de las provincias/territorios y las políticas de compra de las entidades licitantes.

Es importante destacar que el uso de contratos de construcción estandarizados es muy común en Canadá. Estos contratos fueron desarrollados por la organización no gubernamental [Canadian Construction Documents Committee](#) (CCDC) con el propósito de introducir uniformidad y armonización en los procesos de contratación en la industria de la construcción. La gama de documentos normalizados es extensa y abarca todos los aspectos de la contratación.

2.2.2. Resolución de disputas

No existe un criterio unificado para la resolución de disputas en contratos de compras públicas en Canadá. La jurisdicción corresponde en general a los tribunales de la provincia, a menos que las partes establezcan otra cosa.

El CETA exige que Canadá ofrezca un procedimiento de recurso administrativo o judicial oportuno, eficaz, transparente y no discriminatorio a través del cual un proveedor pueda impugnar una contratación basándose en que la entidad gubernamental contratante ha incumplido sus obligaciones en virtud del acuerdo. Sin embargo, este procedimiento de impugnación de ofertas es diferente para las contrataciones del Gobierno central canadiense que para las contrataciones de los Gobiernos provinciales.

En el caso de las contrataciones del **Gobierno federal canadiense**, se puede recurrir tanto al Tribunal Administrativo de Comercio Internacional ([Canadian International Trade Tribunal](#) – CITT) como al Tribunal de Apelaciones Federal ([Federal Court of Appeal](#)) para recurrir las decisiones del CITT.

Para las compras de **otros niveles de Gobierno** (provincial/territorial y municipal) el único recurso hasta la entrada en vigor del CETA y del nuevo acuerdo interno CFTA era recurrir a una demanda ante los tribunales ordinarios por daños y perjuicios. Ambos acuerdos establecen la obligación para provincias y territorios de revisión de los procesos de compra pública, pero dejan la libertad a los diferentes gobiernos de establecer un mecanismo administrativo o judicial.

Las leyes que regulan la contratación pública en la **provincia de Quebec** han sido modificadas para implementar las obligaciones de contratación pública en virtud del CFTA y el CETA y establecer un procedimiento para la revisión administrativa de las quejas de los proveedores con respecto a las decisiones de las entidades contratantes. Así, en 2019, la provincia de Quebec creó la Autoridad de Contratación Pública de Quebec ([Autorité des Marchés Publics](#) – AMP) cuyo objetivo es supervisar

toda la contratación pública en la provincia, y tiene autoridad para auditar o investigar si un proceso de licitación ha cumplido con el marco de contratación pública de Quebec².

En el resto de **las provincias y territorios**, no existen actualmente tribunales administrativos equivalentes al CITT para resolver los litigios derivados de las licitaciones de las administraciones subcentrales. Sin embargo, los gobiernos de Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan y Manitoba firmaron en 2022 un acuerdo ([New West Partnership Trade Agreement](#)) que contiene un mecanismo independiente de impugnación de ofertas.

Otra información relevante relacionada con la resolución de disputas

- El [Programa de gestión de disputas comerciales](#) (BDM) brinda servicios de prevención de conflictos y resolución alternativa de disputas a cualquier persona que tenga dificultades con un contrato donde Servicios Públicos y Adquisiciones de Canadá (PSPC) sea la autoridad contratante. El programa puede ayudar a contratistas, otros departamentos gubernamentales y empleados de PSPC.
- La [Oficina del Defensor del Pueblo de Adquisiciones](#) (OPO) es una organización neutral e independiente del Gobierno de Canadá que ayuda a resolver disputas contractuales (*Alternative Dispute Resolution – ADR*) entre empresas y el Gobierno federal, independientemente del valor en dólares del contrato. Los servicios de ADR de OPO son proporcionados por mediadores certificados y no cobran a las partes ningún honorario por sus servicios de mediación.

2.3. Barreras de entrada

A pesar de que la firma del acuerdo CETA entre la UE y Canadá ha incrementado considerablemente el acceso a las compras públicas, siguen existiendo ciertas barreras que limitan este acceso, y son las siguientes:

- **Transparencia de la información sobre políticas de compra:** Antes de la entrada en vigor del acuerdo CETA, existían notables disparidades en la información disponible en las páginas de las diferentes administraciones públicas. Sin embargo, la creación de [CanadaBuys](#) ha desempeñado un papel significativo en la reducción de esta barrera.
- **Restricciones a la participación en procesos de compra pública:** Los diferentes acuerdos internacionales suscritos por Canadá limitan las prácticas discriminatorias contra empresas extranjeras, aunque no las eliminan. Así, se admiten las licitaciones restringidas a empresas locales o requisitos de contenido local.

² No obstante, es obligatorio que las empresas de la UE que deseen obtener contratos públicos en Quebec obtengan la autorización de la AMP para celebrar contratos como empresa extranjera.

- **Avales y garantías:** Suele ser habitual exigir garantías reales –activos, contratos, licencias o derechos de propiedad intelectual– y financieras para garantizar que el contratista cumpla con sus obligaciones.
- **Informes de impacto medio ambiental:** El Gobierno federal se centrará en los proyectos de mayor envergadura, mientras que las provincias y territorios revisarán el resto de los proyectos.
- **Licencia social y deber de consulta con las Primeras Naciones:** Obligación de consultar con las Primeras Naciones (grupos aborígenes) y, en algunas ocasiones hacer concesiones, cuando el proyecto se desarrolla sobre sus tierras tradicionales.
- **Autorité des Marchés publics:** Las empresas interesadas en proyectos en la provincia de Quebec deben estar dadas de alta en dicha autoridad para poder optar a contratar con la administración pública.

2.4. Asociaciones Público-Privadas – Modelo PPP

Las asociaciones público-privadas hacen referencia a acuerdos entre el sector público y el sector privado en el que parte de las responsabilidades del sector público son asumidas por el sector privado bajo un claro acuerdo de objetivos compartidos para el abastecimiento del servicio público o de la infraestructura pública. Las asociaciones público-privadas se han fortalecido en Canadá como respuesta a la creciente necesidad de inversión en infraestructura y la búsqueda de eficiencia en la prestación de servicios públicos.

Para los proyectos de infraestructuras, el modelo PPP (*Public Private Partnerships*) se ha impuesto como una alternativa atractiva para el sector público, ya que permite un reparto de los riesgos del proyecto, de manera que sea el socio privado quien financie, en muchos casos, la construcción, a cambio de una participación en los beneficios operativos del proyecto.

Este modelo implica la colaboración entre el sector público y el sector privado para desarrollar, financiar y gestionar proyectos que, de otro modo, podrían ser difíciles de financiar o gestionar únicamente a través del sector público. El objetivo de los PPP es combinar la experiencia y los recursos del sector privado con la autoridad y los objetivos de servicio público del sector público.

Los proyectos PPP suponen una alternativa al método tradicional de construir y financiar infraestructuras y servicios públicos, llevando asociadas **ventajas** importantes para la Administración:

- Transferencia de parte del riesgo del proyecto a los socios privados.
- Los proyectos se financian total o parcialmente por el sector privado, sin que la Administración tenga que recurrir al endeudamiento.

- Los gobiernos afrontan el coste del proyecto a largo plazo, durante la vida de este y no durante su construcción.
- Mantenimiento de la capacidad para controlar la utilidad pública del proyecto. Una vez expirado el contrato, se obtiene la propiedad pública de los activos.

La selección de socios privados en proyectos PPP suele realizarse a través de un proceso competitivo de licitación. Las empresas interesadas presentan propuestas, y se selecciona al licitador exitoso basándose en una serie de criterios, que pueden incluir la experiencia, la capacidad financiera y la oferta económica.

Los proyectos PPP también han suscitado críticas, como preocupaciones relacionadas con la falta de transparencia, los posibles costes a largo plazo y la pérdida de control público en proyectos de infraestructura.

Los PPP³ son ahora una práctica establecida en Canadá. Los diferentes niveles de gobierno y la independencia de la que gozan las provincias en materia de infraestructuras han dibujado un panorama muy heterogéneo en lo relativo a las políticas para el fomento de PPP.

Canadá no dispone de un marco legislativo nacional unificado que regule los proyectos PPP y, por tanto, no se puede ver como un mercado único, sino que existe un mercado por cada provincia que dispone de su propia agencia de licitación de infraestructuras mediante PPP.

A pesar de las diferencias notables en la política de infraestructuras de las distintas provincias, el volumen de proyectos bajo esta modalidad aumenta año tras año. Ontario y Quebec son las provincias que licitan una mayor cantidad de proyectos y en cuyos procesos de licitación están más presentes las empresas españolas, tanto en volumen como en valor. La Columbia Británica y Alberta son las siguientes provincias de mayor importancia.

Canadá ha implementado con éxito numerosos proyectos de PPP en diversas áreas. Los ejemplos incluyen la construcción de carreteras, puentes, hospitales, escuelas, instalaciones de transporte público y proyectos de energía renovable.

2.5. Búsqueda de oportunidades

El mayor reto al que se enfrentan actualmente las empresas de la UE es la identificación oportuna de las oportunidades que ofrecen las entidades gubernamentales subcentrales. Sin embargo, la obligación prevista en el CETA de crear un servicio de ventanilla única electrónica que abarcase

³ No obstante, el modelo PPP se encuentra en una situación de incertidumbre debido a la posibilidad de optar por modelos de contratación progresivos, que permitan una intervención y un debate más tempranos acerca de los riesgos asociados.



toda la contratación pública central y subcentral de Canadá ha supuesto un gran avance en esta materia.

CanadaBuys recoge casi la totalidad de anuncios de oportunidades de contratación pública previstos en el país. Para identificar oportunidades relacionadas con un sector en específico, se recomienda utilizar palabras clave claras y sencillas. Se puede optimizar la búsqueda utilizando filtros, como categorías de bienes, tipos de servicios, tipos de anuncios de licitación, ubicación geográfica, y también mediante números de referencia de bienes y servicios.

También se pueden utilizar datos de contratación abierta para buscar licitaciones, encontrar oportunidades, identificar quienes muestran interés en los productos o servicios que una empresa ofrece y comprender los criterios utilizados para evaluar las ofertas.

En situaciones en las que se requieren ciertos estándares o requisitos, los proveedores tienen la opción de colaborar con subcontratistas. Puede aprender a encontrar socios comerciales investigando las adjudicaciones y contratos disponibles o identificando empresas que estén precalificadas y que ofrezcan contratos y acuerdos de suministro.

Se recomienda consultar también las páginas web de compras públicas provinciales. La siguiente tabla recoge la mayoría de las páginas web en las que se publican los avisos de contratación pública previstos en Canadá. Es importante destacar que la provincia de Ontario excluyó a **Infrastructure Ontario** del acuerdo CETA, por lo tanto, sus procesos de compras públicas no están cubiertos por el CETA ni aparecen registrados en la página de **CanadaBuys**. Si una empresa española desea conocer los proyectos de Infrastructure Ontario, debe visitar su página web.

PRINCIPALES PÁGINAS WEB DE COMPRAS PÚBLICAS EN CANADÁ

PROVINCIA	PORTAL
Canadá	www.merx.com https://canadabuys.canada.ca/en (CETA)
Alberta	https://www.purchasingconnection.ca/ https://majorprojects.alberta.ca/ www.infrastructure.alberta.ca
Quebec	https://www.seao.ca/ http://www.sqi.gouv.qc.ca
Ontario	http://www.infrastructureontario.ca/en/
Saskatchewan	https://sasktenders.ca/content/public/Search.aspx
Columbia Británica	https://www2.gov.bc.ca/gov/content/bc-procurement-resources/bc-bid https://www.infrastructurebc.com/



Manitoba	https://www.gov.mb.ca/tenders/index.html
Nuevo Brunswick	https://nbon-rpanb.gnb.ca/
Terranova y Labrador	https://www.gov.nl.ca/ppa/tenders/
Nueva Escocia	https://procurement.novascotia.ca/ns-tenders.aspx
Isla del Príncipe Eduardo	https://www.princeedwardisland.ca/en/tenders

ICEX

3. Proceso de adjudicación

3.1. Tipos de licitaciones

En relación con el sector público, en Canadá existen los siguientes tipos de licitaciones:

TIPOS DE SOLICITUDES DE LICITACIONES EN CANADÁ

TIPO DE SOLICITUD	DESCRIPCIÓN
Invitation to Tender (ITT)	Usado comúnmente en propiedades inmobiliarias y construcción, se otorga al licitador con la oferta más baja. Los licitadores compiten principalmente en el precio y calidad de los productos y servicios.
Request for Expressions of Interest (RFEI)	Usado para recopilar interés y obtener información y retroalimentación que pueda dar forma a requisitos futuros.
Request for Quotation (RFQ)	Enfocado en precio, se utiliza para solicitar cotizaciones basadas en criterios y requisitos específicos.
Request for Proposal (RFP)	Utilizado para requisitos complejos que incluyen criterios financieros y técnicos.
Advance Contract Award Notice	Utilizado para informar a las empresas sobre contratos sin competencia, adjudicados de manera directa.
Request for Standing Offer (RFSO)	Se emplea para precalificar proveedores que proporcionarán bienes o servicios cuando se necesiten, a precios fijos.
Request for Supply Arrangement (RFSa)	Utilizado para precalificar proveedores que proporcionarán bienes o servicios cuando sea necesario, a precios no fijos. Dicho contrato no es vinculante entre la institución canadiense compradora y el proveedor.

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Gobierno de Canadá⁴.

3.2. Fases del proceso de adjudicación

El proceso de adjudicación de contratos en Canadá consta de tres fases:

- **Planificación de la contratación**

Antes de publicar una licitación, el comprador planifica la contratación, elaborando una estrategia y desarrollando pliegos de condiciones y otras actividades de planificación.

Una estrategia de contratación define en términos generales cómo se adquirirá un bien, servicio u obra. Incluirá, al más alto nivel, la determinación de proceder de forma competitiva

⁴ Government of Canada: <https://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/app-acq/vendre-sell-eng.html#a2>

o no competitiva y los detalles aplicables en apoyo de los beneficios industriales y regionales u otros objetivos nacionales. La estrategia puede ser bastante básica, como la decisión de utilizar una oferta permanente, o puede ser más detallada, lo que se utilizaría para los grandes proyectos.

- **Licitación y adjudicación del contrato**

Una vez planificada la contratación, llega el momento de publicar la licitación y solicitar ofertas. Esta fase incluye la evaluación de las ofertas, la selección del proveedor y la adjudicación del contrato, entre otras cosas.

Existen dos métodos para solicitar ofertas:

- Anunciando públicamente la necesidad, ya sea electrónicamente o mediante anuncios en revistas especializadas y profesionales.
- Solicitando ofertas o propuestas directamente a los proveedores inscritos en un registro de proveedores registrados o cualificados.

- **Gestión y cierre del contrato**

Una vez adjudicado el contrato, el último paso consiste en gestionarlo, introducir las modificaciones necesarias y cerrarlo. Durante esta fase también se paga al proveedor y se revisa su rendimiento.

Se considera que un contrato está totalmente **finalizado** cuando:

- Las órdenes de compra o contratos a precio firme en los que los bienes y servicios a suministrar o prestar, están claramente establecidos y tarifados, y se han recibido todos los elementos entregables requeridos de acuerdo con las normas de calidad establecidas en el contrato.
- El cliente ha recibido y aceptado los bienes y/o servicios, y han sido facturados y pagados de acuerdo con el precio del contrato y la base de pago.
- No hay deficiencias de trabajo, cambios, pagos o reclamaciones pendientes que requieran una acción formal de liberación.

Un contrato se considera **incompleto** cuando:

- Haya entregables pendientes - Un contrato no puede considerarse finalizado hasta que todos los entregables contratados hayan sido recibidos, aceptados y pagados.



- Los contratos están sujetos a auditoría - Estos contratos requieren una verificación (auditoría) y un posible ajuste de los costes y beneficios permitidos antes de que pueda emitirse una modificación final del contrato.
- La actividad de rescisión del contrato está en curso - Estos contratos requieren procedimientos especiales que incluyen la emisión de un aviso de rescisión como parte del cierre del contrato.
- Se plantean problemas de propiedad intelectual - Los contratos que incluyen trabajos de investigación y desarrollo para los que la Corona conserva la propiedad exigen la titularidad de la Corona de la propiedad intelectual, los derechos sobre diseños y datos, patentes, etc., y/o una licencia para utilizar dicha propiedad intelectual.

icex

4. Compras públicas de Defensa y Seguridad Nacional

El Departamento Nacional de Defensa ([Department of National Defence](#) – DND) apoya a las Fuerzas Armadas canadienses para defender los intereses de los canadienses en el país y en el extranjero, con la misión de proteger al país contra las amenazas a la paz y la seguridad nacionales, y de prestar apoyo al desarrollo social y económico.

Los tratados de libre comercio suelen excluir siempre aquellas compras públicas directamente relacionadas con la Defensa y la Seguridad Nacional de cualquier compromiso, incluyendo el acuerdo CETA. Sin embargo, sí que se incluyen en el CETA las compras del Departamento Nacional de Defensa que no afectan a la Seguridad Nacional.

En las compras públicas de Defensa y Seguridad Nacional existe un **triple reparto de competencias** entre: el cliente (el Departamento Nacional de Defensa – DND), la entidad que licita ([Public Services and Procurement Canada](#) – PSPC, que será la responsable del lanzamiento de los concursos de los principales cuerpos del Estado como la Marina o la Policía Montada) y la Institución federal de la Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico de Canadá ([Innovation, Science and Economic Development Canada](#) – ISED). Por otro lado, la Junta del Tesoro federal ([Treasury Board of Canada Secretariat](#)) es quien determina el presupuesto destinado a las compras de Defensa Nacional y demás clientes públicos.

La Institución federal de la Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico de Canadá es la responsable de controlar el cumplimiento de la **política de compensaciones económicas** ([Industrial and Regional Benefits](#) – IRB) que comprueba que los adjudicatarios de los principales contratos de Defensa y Seguridad Nacional reinviertan los recursos económicos de los contratos con el fin de garantizar el empleo y la economía canadiense.

Dicha política obliga a cualquier adjudicatario (incluso a los subcontratados) de contratos de Defensa y Seguridad Nacional a reinvertir en Canadá el equivalente del valor del contrato. Existen dos tipos de transacciones IRB:

- **Directas:** referidas a trabajos directamente relacionados con la licitación, como mano de obra o servicios directamente relacionados.
- **Indirectas:** referidas a actividades no relacionadas con la actividad principal de la licitación. Por ejemplo, en caso de que la licitación sea de construcción, actividades ajenas a la misma.

El porcentaje total de IRB se obtendrá sumando los dos tipos de transacciones y dividiéndolas entre el valor del contrato. Todas las actividades IRB se deberán completar en un tiempo determinado establecido en el tipo de licitación del contrato.

A su vez, existen cinco criterios de admisibilidad que el contratista deberá demostrar a la hora de presentar su propuesta de IRB:

- Causalidad: que pruebe el vínculo entre la actividad a comenzar en Canadá y la obligación IRB y que, de no existir, no tendría lugar.
- Progresividad: los contratistas con compromisos IRB podrán utilizar a sus suministradores reflejando el incremento relacionado para que compute en el compromiso IRB.
- Duración: los compromisos se deberán completar en el tiempo determinado según el tipo de proyecto.
- Cualificación: de los contratistas y sus suministradores para la realización del trabajo.
- Valor del Contenido Canadiense (*Canadian Content Value – CVV*): medida en dólares canadienses para reflejar en términos de valor la proporción entre el precio de venta del producto o servicio con el trabajo llevado a cabo en Canadá. Por lo que sólo la mano de obra y materiales canadienses computarán a efectos de los IRB, excluyéndose los materiales y mano de obra exteriores.

Todos estos criterios suponen una importante carga a la hora de calcular costes y serán fundamentales a la hora de determinar las condiciones y criterios de admisibilidad de los diferentes contratos, conllevando diferentes contrapartidas para poder cumplir con los compromisos IRB. De esta manera el país se asegurará que mediante la adjudicación de cualquier contrato de Defensa y Seguridad Nacional consigue la máxima rentabilidad para el sector nacional tanto a través de actividades directas, relacionadas con el contrato, o indirectas relacionadas como pueden ser la investigación académica, la inversión o la creación de puestos de trabajo en el país.

5. Enlaces de interés

- [Procurement process | CanadaBuys](#)
- [The basics of selling to the Government of Canada - Canada.ca \(tpsgc-pwgsc.gc.ca\)](#)
- [How procurement works | CanadaBuys](#)
- [Register as a Supplier - Buyandsell.gc.ca](#)
- [Register in Supplier Registration Information \(SRI\) System - Buyandsell.gc.ca](#)
- [Register to Provide Services - Buyandsell.gc.ca](#)
- [Registering on SAP Ariba: A guide for businesses | Registration | Resources | CanadaBuys](#)
- [Procurement Assistance Canada regional offices - Canada.ca](#)
- [What the Government Buys - Buyandsell.gc.ca](#)
- [Resources for Businesses - Buyandsell.gc.ca](#)
- [Standing Offers and Supply Arrangements Application \(SOSA App\) - Buyandsell.gc.ca](#)
- [EU-CETA Trade Agreement: Procurement Guide](#)
- [Defense and Security Procurement](#)

Hay que tener en cuenta que el Gobierno de Canadá se encuentra en pleno proceso de transmisión de la información desde la página buyandsell.gc.ca a la página Canadabuys. Por ello, es posible que durante el próximo año alguno de los enlaces proporcionados en este documento deje de funcionar, en cuyo caso habrá que buscar el enlace actualizado en la página de Canadabuys.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones