

LICITACIONES DE ORGANISMOS INTERNACIONALES: EN QUÉ CONSISTEN Y CÓMO PARTICIPAR

Una empresa que aborde un proceso de internacionalización comenzará, en la mayor parte de los casos, por la búsqueda de clientes extranjeros a los que vender sus productos o servicios. Esto supondrá un importante salto cualitativo con relación a la actividad que previamente desarrollaba en los mercados locales. Sin embargo, todas estas operaciones tienen lugar entre organizaciones de la misma naturaleza, separadas por circunstancias geográficas pero que, en última instancia, actúan en un idéntico plano de igualdad. Se trata de empresas que tienen como clientes a otras empresas, en países distintos, pero que siguen procedimientos de compra y venta muy similares a los suyos.

Por el contrario, cuando una empresa intenta abrirse camino en el mercado exterior acudiendo a las licitaciones internacionales, se encuentra con una nueva modalidad de cliente que precisa de un enfoque diferenciado y un esfuerzo añadido: el cliente público. El potencial cliente no va a ser ya otro empresario, sino que la adjudicación del contrato por medio de una licitación internacional va a depender, en gran medida, del personal de los Organismos Multilaterales. Este elegirá, entre las propuestas de los distintos competidores internacionales, aquella que mejor cumpla con los requisitos preestablecidos.

Las licitaciones internacionales son mecanismos por medio de los cuales los Organismos y las Instituciones Multilaterales de Desarrollo ponen en práctica sus políticas de cooperación con los países menos favorecidos en los que despliegan sus actuaciones. Todas estas organizaciones multilaterales reciben fondos de los países desarrollados que las integran para llevar a cabo, en colaboración con las agencias ejecutoras de los estados beneficiarios, los proyectos de cooperación que tienen como objetivo ayudar a reducir la pobreza y a alcanzar un desarrollo sostenible de los mismos.

Para garantizar la transparencia, la libre concurrencia y la lucha contra prácticas fraudulentas, los Organismos e Instituciones Multilaterales recurren a la convocatoria de concursos para que todas aquellas empresas interesadas, nacionales de los países prestamistas o prestatarios, presenten sus ofertas libremente. Los principios de publicidad y concurrencia competitiva se encuentran contemplados en las políticas de adquisiciones de tales organismos. Además, la información relativa a las contrataciones públicas internacionales se encuentra disponible en las páginas web de los diferentes Organismos, en las que estos anuncian los procedimientos de adquisiciones por ellos promovidos dentro de sus áreas geográficas de actuación, así como en otros medios especializados en la materia.

LICITACIONES PÚBLICAS INTERNACIONALES

Para la adjudicación de los contratos de consultoría, las adquisiciones de bienes o la construcción de obras que es preciso acometer para ejecutar los proyectos financiados por los Organismos Multilaterales de Desarrollo, se acude en ciertos casos a procedimientos de licitación. Estos procedimientos de adjudicación pueden tener un carácter privado, invitando expresamente a determinadas empresas, sin utilizar un anuncio público, o bien un carácter público. Dentro de estos últimos se distinguen las licitaciones públicas restringidas al ámbito local, circunscritas únicamente a las empresas nacionales de los países prestatarios, de las licitaciones públicas internacionales, que son aquellas en las que se permite la participación tanto de empresas nacionales como extranjeras.

Las **licitaciones públicas internacionales** son procedimientos formales dirigidos a adquirir un bien, construir una obra o recibir un servicio por medio de los cuales las agencias ejecutoras (generalmente gobiernos u otras administraciones públicas) solicitan públicamente, reciben y evalúan con criterios objetivos y conocidos ofertas, adjudicando el correspondiente contrato al licitador que presente la propuesta más ventajosa.

En el siguiente cuadro se recogen las cuantías que determinan la necesidad de acudir a procedimientos de licitación pública internacional en función del tipo de contrato y de la entidad responsable de la ejecución de cada tipo de proyecto:

Los procedimientos de licitación son similares entre los diferentes organismos internacionales y se caracterizan porque en ellos, la responsabilidad de la ejecución de un proyecto es del prestatario (país destinatario del proyecto) frente al prestamista (organismo internacional), que debe velar por el respeto escrupuloso de las reglas del procedimiento.

En las licitaciones promovidas por las Instituciones y los Organismos Multilaterales de Desarrollo, se considerarán elegibles, además de por el cumplimiento de los requisitos propios de cada contrato, las ofertas presentadas por empresas ubicadas en países miembros de dichas organizaciones, sean estos países prestatarios (receptores de fondos) o no prestatarios (donantes de fondos). Nuestras empresas, al ser España país miembro no prestatario de las principales Instituciones y Organismos Multilaterales, pueden concurrir en tales licitaciones internacionales.

Al igual que sucede en los procedimientos de contratación pública existentes en los diferentes ámbitos nacionales, también en este campo se hace preciso cumplir con una serie de requisitos jurídicos, técnicos y económicos bien definidos en los pliegos de prescripciones técnicas y administrativas, que han de acreditarse documentalmente. Además deben presentarse propuestas de contenido técnico que abarquen aspectos que van más allá de los puramente económicos, siendo preciso garantizar el mantenimiento de las propuestas y el cumplimiento de los contratos. Los contratos que son adjudicados por medio de procedimientos de concurso público internacional exigen a las empresas un plus de actividad en determinados aspectos con relación a las operaciones de exportación convencionales que se realizan entre dos entidades privadas. Estamos ante una modalidad de internacionalización que sitúa a la empresa ante un nuevo cliente, que se rige por unas normas específicas y que cuenta con procedimientos bien definidos de cómo actuar en materia de contratación.

En el ámbito de licitaciones internacionales, los contratos a los que se hace referencia se encuentran divididos en tres grandes modalidades, cada una de las cuales cuenta con sus reglas específicas de funcionamiento:

Obra: construcción de obra civil de todo tipo.

Suministro: adquisición de bienes de todo tipo.

Servicios: realización de estudios de viabilidad, estudios técnicos detallados, estudios de impacto ambiental, control y seguimiento de obras, asistencias técnicas, etc.

Señalar por último que el mercado de las licitaciones a nivel mundial alcanza anualmente una cifra de aproximadamente 89.000 millones de dólares.

LICITACIONES PÚBLICAS INTERNACIONALES: CARACTERÍSTICAS

Los principios que informan la contratación pública internacional promovida por los Organismos Multilaterales son:

Transparencia: principio esencial en los procedimientos de licitación para conseguir economía, eficiencia y combatir el fraude y la corrupción.

Economía y eficiencia: los contratos deben adjudicarse siguiendo procedimientos que garanticen la concurrencia internacional de ofertantes, salvo que otras formas de adjudicación sean consideradas más adecuadas de común acuerdo entre el Organismo Multilateral y el prestatario, con el objetivo de obtener economía y eficiencia.

Equidad: los procedimientos de licitación deben garantizar a los países miembros un trato justo y adecuado e igualdad de oportunidades para que sus empresas puedan competir por los contratos.

Las características más reseñables y diferenciadoras de las licitaciones públicas internacionales pueden resumirse en las siguientes consideraciones:

Responsabilidad: la responsabilidad derivada de la ejecución de un proyecto, y por lo tanto, de la adjudicación, seguimiento y fiscalización de los contratos que de él resulten, es exclusivamente del prestatario (país que recibe la ayuda). El prestamista (Organismo Multilateral Internacional) únicamente vigila que las reglas de procedimiento se cumplan.

Libre concurrencia: en términos generales, los contratos de obra y suministro, y especialmente los primeros por su propia naturaleza, han de ser adjudicados en el marco de un procedimiento de licitación pública internacional. No obstante existen otros procedimientos dirigidos a favorecer el principio de máxima economía, entre los que se encuentran la contratación directa o la comparación de precios.

Regla de origen: tanto los licitadores, esto es, las empresas, como los productos o servicios que se ofrecen, deben ser originarios de los países beneficiarios (prestarios en el caso de las IFMD) o proceder de países pertenecientes a las instituciones donantes (prestamistas).

Publicidad: las adquisiciones y licitaciones se publican en medios de comunicación, tanto de los países beneficiarios como de los organismos donantes.

Preferencias regionales y nacionales: en la mayor parte de los casos se otorga un margen de preferencia para las ofertas que procedan de empresas nacionales del país del prestatario o que se ejecuten con recursos originarios del mismo. De esta manera se pretende favorecer a los participantes de los países en vías de desarrollo miembros que hayan presentado ofertas de bienes fabricados en el país del prestatario, incorporando materias primas, mano de obra y componentes procedentes de estos, con la finalidad de hacer sus ofertas más competitivas.

Concurrencia competitiva: la agencia ejecutora debe adjudicar el contrato al oferente que reúna los requisitos apropiados en cuanto a capacidad y recursos, y cuya oferta responda sustancialmente a los requisitos exigidos en los documentos de licitación, representando el coste evaluado más bajo. Se suele escoger por lo tanto la oferta más competitiva.

LICITACIONES PÚBLICAS INTERNACIONALES: FORMA DE ACCESO

En ocasiones es preciso que para poder participar en las licitaciones internacionales las empresas, con carácter previo, se inscriban en determinados registros creados y mantenidos por los OMD y las IFMD.

Así, para acceder a los contratos de las Naciones Unidas es imprescindible registrarse en United Nations Global Marketplace (UNGM). Es este un registro de proveedores disponible para todo el personal de adquisiciones de la ONU y del Banco Mundial, si bien existe algunas agencias de la ONU que cuentan, además, con su propia base de datos de proveedores.

Por lo general, para registrarse como proveedor se examinan:

- La experiencia acumuladas.
- La capacidad de actuación del proveedor.
- La adecuación de los bienes o servicios ofertados a las necesidades del organismo.
- La solvencia financiera del proveedor.

Aceptada la solicitud, los proveedores pasan a formar parte de una lista. La inclusión en dicha lista no garantiza que una empresa vaya a poder concursar en todas las invitaciones a licitar que se convoquen. Se trata de una condición necesaria pero no suficiente.

Varios de los organismos de Naciones Unidas actualizan sus listas de proveedores cada pocos años y eliminan a aquellas empresas o consultores que no hayan respondido a las invitaciones a licitar en dos o más ocasiones.

En el caso de las empresas consultoras, la recomendación de registro se extiende a la mayoría de los OMD e IFMD. A título de ejemplo, el Banco Asiático de Desarrollo dispone de registros de empresas consultoras y expertos individuales: DACON y DICON.

Los principales requisitos para figurar en el primero de ellos son:

- Tener al menos dos años de experiencia en el área concreta de negocio.
- Haber completado al menos 3 proyectos.
- Tener por lo menos 5 profesionales a tiempo completo en su plantilla.

Al igual que sucede con Naciones Unidas, es conveniente actualizar la información al menos cada 2 años, ya que el Banco suele eliminar del sistema aquellos registros que no se hayan actualizado en este período de tiempo.

A través de SALT le prestamos **información, asesoramiento y apoyo para su inscripción** en aquellos **registros de los OMD** necesarios para la participación de su empresa en licitaciones públicas internacionales.

[Ir a registro ante los OMD.](#)

Otras formas de acceder a las operaciones promovidas por los Organismos Multilaterales pasan por convertirse en subcontratistas de empresas ganadoras, asociándose con ellas para así poder adquirir experiencia y concurrir individualmente en el futuro, o por ganar pequeños contratos de asistencia técnica. Para la obtención de estos últimos las relaciones y el contacto personal con los responsables de adquisiciones de las diferentes organizaciones representa un notable incremento de las posibilidades de éxito.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DERIVADAS DE LOS ORGANISMOS MULTILATERALES DE DESARROLLO (OMD)

Las operaciones promovidas por los Organismos Multilaterales de Desarrollo constituyen un mercado emergente y global en que las empresas han de competir con otras en un entorno altamente especializado y selectivo, en el cual únicamente las organizaciones mejor preparadas y adaptadas consiguen sus objetivos. Se trata de un rico mercado potencial, enorme en cuanto a sus dimensiones, en el cual se pone de relevancia con una gran intensidad el proceso de globalización mundial en el que nos hallamos inmersos. Es posible encontrar empresas adjudicatarias de contratos financiados por Organismos Multilaterales procedentes de países diferentes de aquel en el que han de ejecutarse, o incluso originarios de áreas geográficas totalmente distintas de las propias de actuación de la entidad adjudicataria.

La única regla válida y que podría suponer una limitación cierta sería la no pertenencia de la empresas ni a un país prestamista ni a un país prestatario. Esta condición no se cumple para el caso de España, al estar esta integrada en la totalidad de Organismos e Instituciones Multilaterales de Desarrollo como país prestamista. Además, este mercado se caracteriza porque muchos contratos son obtenidos por empresas pertenecientes a países que no son las primeras potencias mundiales.

La empresa que se internacionaliza se beneficia de las ventajas que le puedan reportar sus ventas en el extranjero, y que no han de cifrarse únicamente en términos económicos. Así, podrá incrementar el número de clientes, mejorar su productividad, diversificar riesgos, recibir ayudas públicas vinculadas a las exportaciones, aumentar la formación y la preparación del personal interno, mejorar su imagen de marca,

Ganar concursos públicos en el extranjero precisa de un comportamiento activo por parte de las empresas. Nos encontramos ante una de las formas de internacionalización que requiere de una implicación empresarial más intensa. Esta implicación va desde la identificación de los mercados a que dirigirse, hasta la realización de visitas, tanto a los organismos promotores como a las agencias ejecutoras de los contratos, con la finalidad de presentar el producto o servicio y demostrar que son idóneos para satisfacer todas las condiciones requeridas por la licitación pública. No ha de olvidarse que se trata de operaciones, gran parte de las veces, a tres bandas, en las que las empresas han de seducir tanto a la institución financiadora del contrato como a la agencia u organismo local encargado de su adjudicación y posterior ejecución.

FUENTES: CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE GALICIA, ESPAÑA