



Licitaciones Internacionales para pymes

Susana Villajos, Jefa de Promoción de Comercio Exterior de CAM

Monica Bergamini, Responsable de Proyectos Internacionales de DEVSTAT

REDIVEX

Valencia, 8 abril 2011



Servicio de Licitaciones Internacionales LICICAM

- A quién se dirige
- Entorno actual
- En qué consiste
- Quiénes somos

El mercado de las licitaciones internacionales

- Los proyectos internacionales
- Características del mercado
- Evaluación de la capacidad para acceder al mercado

A quién se dirige



- Si eres una empresa internacionalizada en busca de nuevos mercados ...
- Si tu producto o servicio está preparado para competir a nivel internacional ...
- Si tu empresa tiene experiencia en concursos públicos nacionales ...
- Si buscas clientes que te ofrezcan seguridad del cobro ...
- Si quieres ser una empresa de futuro ...

Las licitaciones internacionales.... ¿son tu gran oportunidad de negocio?



**CAM pone a tu disposición
Servicio LICICAM - Servicio de Licitaciones Internacionales**



- En un entorno internacional en donde ha confluído una Crisis Económica, una Crisis Financiera y una Crisis de Confianza nos encontramos ante un panorama caracterizado por:
 - Mayor complejidad mercado interior con disminución de la demanda privada
 - Mayor dificultad de competir en los mercados internacionales por la vía habitual
 - Problemas en la seguridad de cobro
- Hoy la empresa cuenta con importantes puntos a favor para entrar en el mercado de las Licitaciones Internacionales:
 - Un alto volumen de contratación
 - Un importante potencial dado el bajo nivel de presencia española
 - Mayores apoyos nacionales a través de Organismos Públicos y sus programas
 - Incremento de fondos de los Organismos Multilaterales
- **Y de nuestro Servicio de Licitaciones Internacionales LICICAM**

En qué consiste



Nos adaptamos a tus necesidades:



Servicio externo de asistencia y consultoría

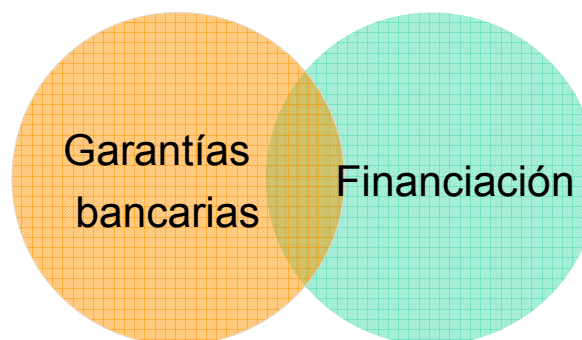


—

+



Apoyo financiero



Quiénes somos



- Entidad Financiera con más de **130** años de experiencia
- Red Nacional de Oficinas: **965**
- **9** Oficinas en el extranjero: China, Polonia, Suiza, Reino Unido, Marruecos, Rep. Dominicana, México, Cuba, Estados Unidos
- Red de **especialistas en empresas**: gestores de empresa, gestores de pymes, gestores de productos derivados, gestores de comercio exterior
- Cartera de **productos y servicios** para empresas
- Red de **acuerdos** con entidades financieras extranjeras y organismos multilaterales
- Empresa consultora independiente dedicada al diseño, implementación y evaluación de **proyectos de carácter internacional**
- Participación en proyectos financiados por **entidades y organismos multilaterales** como la Comisión Europea, el Banco Mundial o el BID con beneficiarios públicos y privados en diversos países
- **Equipo cualificado y multidisciplinar**, formado tanto por su propio staff como por un amplio grupo de colaboradores permanentes en todo el mundo
- Amplia experiencia en consultoría y **formación**



Servicio de Licitaciones Internacionales LICICAM

- A quién se dirige
- Entorno actual
- En qué consiste
- Quiénes somos

El mercado de las licitaciones internacionales

- Los proyectos internacionales
- Características del mercado
- Evaluación de la capacidad para acceder al mercado

Tipos de proyectos licitados



- **Proyectos de obras:**
 - Ejemplos: *Construcción y rehabilitación de infraestructura de transportes, de centros hospitalarios, educativos, etc.*
- **Proyectos de servicios:**
 - Ejemplos: *Asistencia técnica a gobiernos, evaluación de proyectos, asistencia técnica directa a los Organismos Internacionales, reestructuración de sectores productivos, etc.*
- **Proyectos de suministros:**
 - Ejemplos: *Equipos de comunicaciones, suministros médicos, suministros escolares, bienes de alimentación, vehículos, etc.*

Principales organismos licitadores



Los organismos licitadores se pueden agrupar en 4 grupos:

1.- Programas de la Comisión Europea: EuropeAid (DEVCO)

2.- Bancos Multilaterales de Desarrollo:

- Grupo Banco Mundial
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Banco Asiático de desarrollo (BAsD); Banco Africano de Desarrollo (BAfD)
- Instituciones Financieras Regionales (BERD, BCIE, CAF)

3.- Agencias de Compras de las Naciones Unidas

4.- Ayuda Bilateral (AECID, DFID, GTZ, USAID, etc.)

El ciclo del proyecto



Características del mercado de las licitaciones internacionales



Las oportunidades de negocio con los organismos internacionales es un mercado más para las empresas :

- **Clientes:**
 - el organismo multilateral que licita
 - el beneficiario, en el país en el que se realiza, que recibe fondos de un organismo multilateral

- **Red local de apoyo:**
 - agentes, asesores, que suministran información, asesoran, representan
 - empresas subcontratistas, expertos locales, etc.

Características del mercado de las licitaciones internacionales (2)



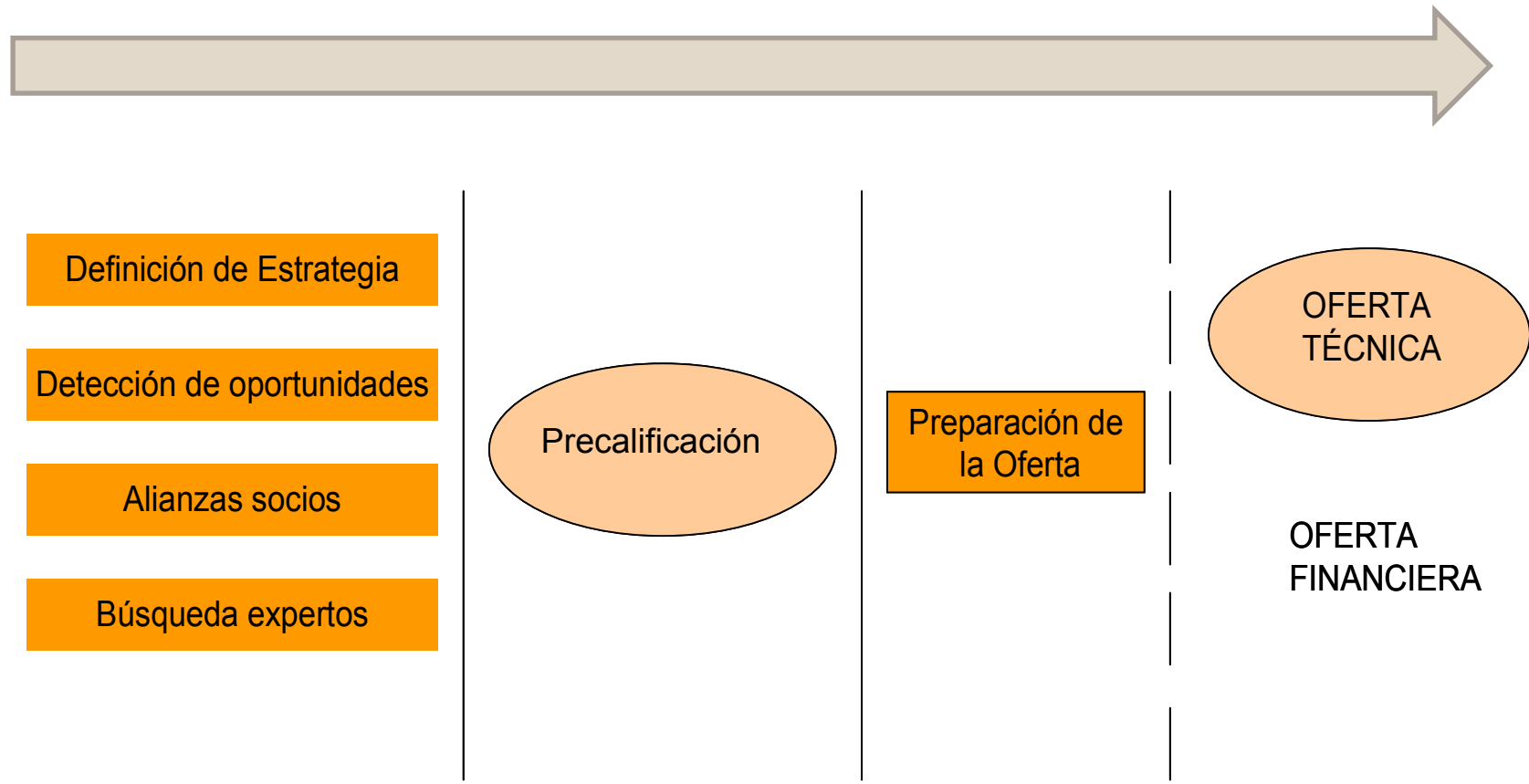
- La experiencia, el prestigio, las referencias de la empresa desempeñan un papel fundamental.
- Requiere una labor comercial y de marketing, visitando los potenciales clientes (agencias ejecutoras y organismos contratantes).
- Se requiere tener personal formado, con conocimiento del mercado multilateral.

Características del mercado de las licitaciones internacionales (3)



- **Transparencia** en la identificación y contratación.
 - Los resultados esperados están claramente definidos en los pliegos (Términos de Referencia)
 - La contratación requiere una gran cantidad de trabajo administrativo
- **Competencia global**
 - Es importante crear alianzas (“consorcios”) internacionales (incluyendo socios locales) para la ejecución de los proyectos
 - Importante competencia en precios
- Importancia de los procedimientos de **seguimiento y evaluación** (informes periódicos, auditorías)
- **Seguridad en el cobro** sujeto a la aprobación de los informes y “entregables”

El ciclo de la licitación



Criterios para la evaluación de la capacidad para presentarse a licitaciones (1)



- **Recursos humanos**

- *In-house:*

- Cualificación
 - Disponibilidad para expatriarse a largo/corto plazo. ¿En qué condiciones?

- Red de expertos y consultores externos

- dónde encontrarlos
 - cómo contratarlos

- **Capacidad económico-financiera**

- Requisitos de entrada
 - Capacidad de negociación de avales
 - Liquidez



Capacidad económico-financiera

- **Requisitos de facturación mínima:** a nivel del consorcio
 - Preparación de cuentas anuales
- **Requisitos de solvencia**
 - Capacidad de la empresa para negociar garantías y avales con el banco
- **Requisitos de liquidez**
 - Estudiar los esquemas de pagos del proyecto y su efecto en el cash-flow.
 - La empresa debe estar preparada para tener capital circulante con cobros dos meses más de los previstos en el contrato
 - Pagos sujetos a la aprobación de los “entregables”
- **Soluciones:** búsqueda de un líder “fuerte”, colaboración con entidades bancarias

Criterios para la evaluación de la capacidad para presentarse a licitaciones(2)



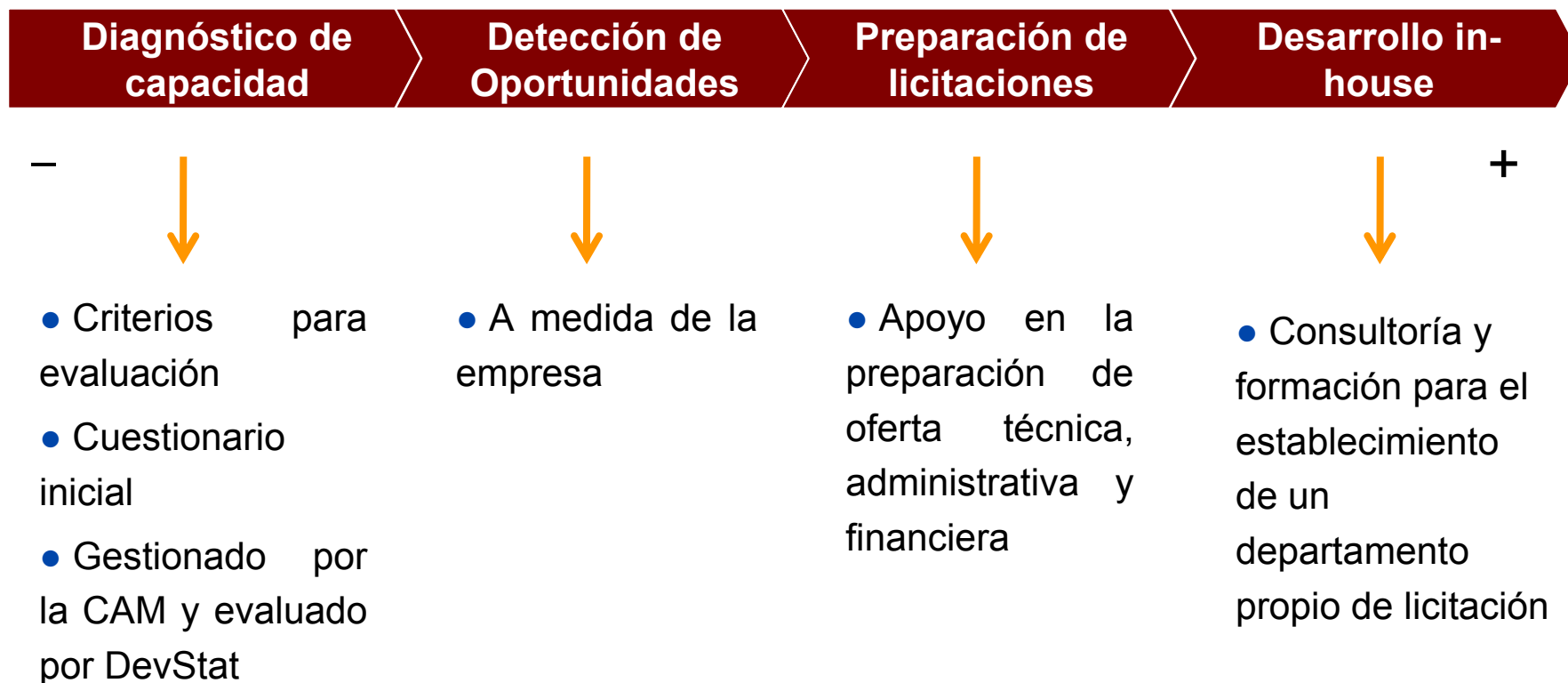
- **Experiencia de la empresa:**
 - Técnica en el ámbito del proyecto o proyectos semejantes
 - País, región
 - En gestión de proyectos de tamaño similar (infraestructura, oficinas, movilización de expertos, etc.).

- **Empresas colaboradoras:**
 - Red de socios locales (y subcontratistas):
 - Información sobre condiciones locales
 - Contactos
 - Red de socios internacionales
 - Experiencia en gestión de proyectos internacionales
 - Complementariedad técnica



- **El capital “social” de la empresa y sus socios es fundamental:**
 - Para buscar empresas/instituciones/centros de investigación complementarios en el ámbito europeo
 - Para crear una red de socios locales que actuarán como subcontratistas o miembros del consorcio
 - Para atraer a los expertos externos
- **Otros requisitos imprescindibles:**
 - Capacidad relacional internacional y multicultural
 - Inversión en prospección del mercado internacional

Servicio de asistencia y consultoría prestado por DevStat





• **INSTITUCIONES FINANCIADORAS**



• **CLIENTES**





Para más información sobre el servicio LICICAM:

licicam@cam.es

Unidad de Promoción de Comercio Exterior de CAM

Muchas gracias por su atención