

TEMA 4:**LICITACIONES Y CONCURSOS INTERNACIONALES****1. INTRODUCCIÓN**

Una licitación es una subasta a la que concurren las partes interesadas en ofertar un precio, sobre la necesidad de suministros de bienes y servicios, proyectos y ejecución de obras, instalaciones, etc., para determinados organismos públicos, cuya adjudicación recae en la empresa con la mejor oferta.

Cuando estos organismos y las empresas que concurren son de ámbito superior al nacional, estamos ante una licitación o concurso internacional.

Aparte de esto, los contratos de suministros de bienes de equipo llevan aparejada la prestación de servicios, tales como el proceso de instalación, la puesta en funcionamiento, el mantenimiento y servicio postventa.

A veces, las empresas interesadas en la participación en contratos de concurso internacional buscan establecerse en el país o países donde se van a realizar los proyectos, bien mediante la apertura de un establecimiento propio o a través de intermediarios del propio país, como pueden ser grandes distribuidores, agentes o representantes. Esta estrategia reporta grandes ventajas para la empresa, ya que establecerse en un país implica una mayor facilidad en el cumplimiento de obligaciones contractuales de la prestación de servicios, en cuanto a sistemas de almacenamiento de los productos, suministro de repuestos más ágil y sencillo, con la consiguiente reducción de costes. Por otro lado cierta ventaja otorgada a los productos originarios del país debido al contacto directo con los fabricantes locales y mejor conocimiento del entorno local para obtener información de máxima relevancia durante el proceso de licitación.

Los proyectos financiados por las IFMAD (Instituciones Financieras Multilaterales de Ayuda al Desarrollo) así como otros organismos públicos, que veremos en los epígrafes siguientes, posibilitan muchas oportunidades en todos los sectores y países, las cuales requieren rigurosidad, sistematización en el tratamiento de la información disponible al respecto. Pocas empresas saben que los IFMAD adquieren bienes y servicios por un importe anual aproximado de sesenta mil millones de dólares y que estas compras abarcan un amplio abanico de productos, desde tiendas de campaña hasta sistema de riego, desde vacunas a motosierras. Menor aún es el número de exportadores familiarizados con los procedimientos de compra de estos organismos.

En cuanto a los tipos de contrato, pueden ser unas de gran importancia y cierta magnitud tanto en millones de dólares como en tipo de cierta complejidad, los cuales sólo se adjudican por medio de la licitación pública o concurso internacional. Otros contratos son para casos especiales, como contratos pequeños, con número limitado y conocido de proveedores, que son adjudicados mediante licitación internacional limitada. Otras adquisiciones de bienes o productos a granel con especificaciones estandarizadas se adjudican con una simple comparación de precios.

1.1 INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES CONVOCANTES DE PROYECTOS

Las instituciones y organismos que convocan y adjudican licitaciones de proyectos, según el ámbito territorial y relevancia de actuación, las dividimos en tres niveles de mayor a menor amplitud: nivel internacional, nivel europeo (la Unión Europea, UE) y nivel nacional, regional y local.

- **NIVEL INTERNACIONAL**

Dentro de este nivel vamos a estudiar las siguientes instituciones: las Naciones Unidas y las Instituciones Financieras Multilaterales de Ayuda al Desarrollo (IFMAD)

- **Naciones Unidas**

La misión o actividad principal de esta organización es el mantenimiento de la paz, para lo cual ha venido realizando más adquisiciones durante los últimos años. Las compras son realizadas por la División de compras de la Secretaría de la ONU en Nueva York.

Cada vez en mayor proporción se tiende a realizar las adquisiciones en el propio lugar necesitado con la finalidad de acercar el centro de compras al sitio donde se llevan a cabo las operaciones y crear oportunidades de negocio en los países en desarrollo.

La mayoría de los contratos son de pequeña cuantía.

EL contrato medio no sobrepasa los 10.000 dólares, y tan sólo un 2 % del total de los contratos supera los 100.000 dólares.

- **IFMAD (Instituciones Financieras Multilaterales de Ayuda al Desarrollo)**

Estas instituciones dedican anualmente una parte muy importante de su presupuesto a la dotación de fondos para la realización de proyectos que contribuyan al desarrollo de los países emergentes y en vías de desarrollo (PV). Estos proyectos son realizados mediante la convocatoria de concursos públicos internacionales de consultoría, obras y suministros por las empresas de los países miembros de dichas instituciones que aprovechan de esta manera las oportunidades comerciales que las subvenciones realizadas por sus gobiernos les ofrecen.

El esquema de funcionamiento de estas instituciones es bastante similar, basándose en el modelo del primer gran Grupo Mundial que está integrado por:

- BIRF (BRD): Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (The International Bank for Reconstruction and Development)
- AIF (IDA): Asociación Internacional de Fomento (The International Development Association).
- CFI (IFC): Corporación Financiera Internacional (The International Finance Corporation)
- MIGA (OMGI): Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (The Multilateral Investment Guarantee Agency)
- CIADI (ICSID): Centro Internacional de Arreglo de Diferencias, relativas a inversiones (The International Centre for Settlement of Investment Disputes).

El BIRF se creó al final de la Segunda Guerra Mundial con dos claros objetivos: ayudar a la reconstrucción de la economía de los países devastados y masacrados por la guerra y a combatir la pobreza y contribuir al desarrollo de los países más pobres (PVD) permitiendo la autonomía y control del medio ambiente, sus recursos, por sí mismos.

Con posterioridad al Banco Mundial (BM) surgieron los llamados bancos regionales de desarrollo, cuya diferencia más importante radica en la estructura de su poder de voto. Como el BM, al igual que el Fondo Monetario Internacional, está dominado por los países desarrollados, motivó a los PVD a promover la creación de los bancos regionales en los que el poder de voto les es más favorable; fundamentalmente son:

- BERD: Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.
- BID: Banco Interamericano de Desarrollo (Latinoamérica y Caribe)
- BASD: Banco Asiático de Desarrollo.
- BAfD: Banco Africano de Desarrollo.

- **NIVEL EUROPEO (La UE: Unión Europea)**

La Unión Europea, a diferencia de la IFMAD, no concede préstamos sino donaciones. Alrededor del 50 % del total de la ayuda oficial o pública al desarrollo proviene de la UE y de sus Estados miembros.

Las diferentes formas de cooperación de la UE con los PVD se llevan a cabo a través de una serie de acuerdos regionales y bilaterales con las diferentes áreas del mundo y mediante un conjunto de instrumentos de carácter general para todos los PVD.

La aplicación de la ayuda al exterior la realiza a través de la oficina de cooperación Europe Aid, creada el 1 de enero de 2001 mediante una decisión de la Comisión Europea, y tiene encomendados dos grandes objetivos:

- A) Ocuparse de la aplicación del conjunto de instrumentos de la ayuda exterior de la Comisión, financiado con cargo al Presupuesto Comunitario y a los Fondos Europeos de Desarrollo.
- B) Responsabilizarse de todas las fases del ciclo de las operaciones:
 - Definición y gestión de los proyectos y programas.
 - Preparación de las decisiones de financiación.
 - Aplicación y control de los fondos.
 - Evaluación de los proyectos y programas.

La UE permite acceder de forma gratuita a una base de datos que registra las licitaciones diarias convocadas por todos los países miembros de la Unión, a través de la plataforma TED (Tenders Electronic Daily) en Internet, cuya dirección es <http://ted.europa.eu>

- **NIVEL NACIONAL, REGIONAL Y LOCAL**

Dentro de este tercer nivel vamos a estudiar los siguientes organismos y entidades: las agencias bilaterales de ayuda al desarrollo, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES)

- ***Agencias bilaterales de ayuda al desarrollo***

Como complemento de las agencias multilaterales, cuyo grado de información y ayuda es más amplio, están las agencias bilaterales, que privilegian a organizaciones no gubernamentales y que están orientadas a la ayuda humanitaria de tipo asistencial, suministros, obras y servicios. Si bien, al igual que las multilaterales, incluyen en sus programas la prestación de fondos para financiar proyectos.

En España tenemos la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) que contribuye a los siguientes fines:

- Propiciar el crecimiento económico equitativo.
- Contribuir al progreso social, cultural, institucional y político de los PVD y, en especial, de los de ascendiente hispano.
- Fomentar la cooperación cultural y científica de los PVD.
- Asegurar la concentración con las políticas de desarrollo de los países desarrollados, especialmente en el ámbito de la UE.

- ***El ICEX (Instituto de Comercio Exterior)***

Es un ente público con personalidad jurídica propia, que presta su asistencia a la empresa española con el fin de fomentar sus exportaciones y su implantación en el exterior. Para ello diseña y ejecuta programas de promoción e inversión y acopia y difunde información sobre la oferta española y los mercados exteriores.

Estos fondos fiduciarios de consultoría, dotados con cargo a la línea de financiación FEV (fondo de estudios de viabilidad) de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía, están destinados a la contratación de empresas consultoras españolas por las instituciones antes mencionadas, para la elaboración de estudios previos de programas y proyectos susceptibles de ser financiados por parte de institución contratante. Los estudios resultantes de dichos trabajos podrían, posteriormente beneficiar a las empresas contratistas españolas en las siguientes fases del ciclo de proyectos, por ejemplo, en la licitación de obras.

- ***COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo)***

COFIDES, S.A. es una sociedad anónima de capital mixto (público y privado) creada en 1988, cuyo objetivo es el fomento de las inversiones productivas de empresas españolas en PVD, para contribuir con criterios de rentabilidad tanto al desarrollo económico de esos países como a la internacionalización de la economía española.

Sólo apoya proyectos de inversión en los que la empresa española asuma una participación en el capital social de la empresa que se crea o se amplía en el país receptor.

La mayoría de los proyectos apoyados pertenecen al sector industrial o agroindustrial, con posibilidades de crecimiento para la internacionalización de empresas españolas en la gestión de infraestructuras, servicios públicos en términos privados o el turismo y actividades relacionadas con éste.

COFIDES también actúa en el campo de la asesoría financiera y de inversiones y de la consultoría. Los productos que ofrece para la fase de inversión de los proyectos son:

- Préstamos a medio y largo plazo al inversor español.
- Préstamos a medio y largo plazo a la empresa que se crea en el país receptor.
- Participaciones en el capital de la empresa que se crea en el país receptor.

2. FASES Y PROCEDIMIENTOS EN LA ADJUDICACIÓN DE PROYECTOS

Por tanto, desde el punto de vista de las empresas suministradoras dividimos todo el proceso de participación de un concurso internacional en cuatro fases:

2.1 FASE PREVIA A LA LICITACIÓN

Esta primera fase incluye las subfases de conocimiento previo y evaluación del mercado y la identificación de oportunidades de negocio.

- **Conocimiento y evaluación del mercado.** En esta subfase la empresa que pretenda acudir a una licitación internacional debe investigar, analizar el volumen de negocio y tipo de obras. Suministros y servicios que se ofrece, así como la disponibilidad e influencia del tamaño de la empresa en la que participación de presentarse en un proyecto demandado por la institución u organismo correspondiente.

Volumen de negocios

El importe anual aproximado del total de contratos incluidos en proyectos financiados ascienden aproximadamente a 60.000 millones de dólares USA. El Banco Mundial realiza al año aproximadamente 40.000 contratos de obra y suministro por un valor de 20 billones de dólares USA, y por el contrario, 2.500 contratos anuales de consultoría por un valor de 1,5 billones.

Tamaño de la empresa

No debe ser un criterio determinante ya que la mayoría de las licitaciones convocadas por Naciones Unidas es de pequeña cuantía (10.000 dólares el contrato medio).

Las licitaciones convocadas por los organismos multilaterales financieros exigen unas herramientas de marketing mayores que las convocadas por organismos de Naciones Unidas.

- **Identificación de oportunidades.** Esta subfase implica la localización de las fuentes de información donde identificar las licitaciones internacionales, dado que todas se anuncian en publicaciones periódicas, por medio de boletines, por Internet o servicios de información. Por consiguiente, las fuentes de información pueden ser:
 - El ICEX: Departamento especializado en localización de información: bases, pliegos, etc. Y con personal con amplia experiencia y especializado.
 - Página web de COFIDES: <http://www.cofides.es>
 - Diario Oficial de las Comunidades Europeas, Serie s (DOCE): página web: <http://ted.europa.eu>
 - Los manuales Procurement Guidelines facilitados por las secretarías técnicas de las propias IFMAD, en sus delegaciones, revistas especializadas internacionales.
 - Personal especializado de las oficinas comerciales españolas en el exterior (OFCO-MES) y en especial en las ciudades de Nueva York y Copenhague, donde se encuentran las oficinas de compra de las Naciones Unidas (IAPSO y UNOPS)
 - En el **Development Business** para proyectos financiados por el Banco Mundial, BID, BasD y BAfD.
 - Por regla general la información y datos más significativos e interesantes que ofrecen son:
 - Identificación de los compradores y fuentes de financiación, siendo los compradores los gobiernos de los PVD y las distintas agencias de Naciones Unidas. La financiación si se trata de préstamos, identificación de éstos, del prestatario, del proyecto y contrato, o bien financiación con recursos propios, aportación anual de los Estados contribuyentes y/o por medio de contribuciones especiales.
 - Identificación del organismo que adjudica la licitación. La adjudicación de los proyectos financiados por la ONU la llevan a cabo las oficinas de compra centralizadas o en el país de destino.

2.2 FASE PREPARATIVA DEL PROYECTO.

Esta segunda fase comprende la subfases por orden cronológico: primero la obtención de los pliegos de licitación, a continuación la elaboración de un presupuesto, seguido del planteamiento de una estrategia y planificación de la oferta, y por último presentar y registrar la oferta junto con sus documentos ante la institución correspondiente.

- **Obtención de pliegos de licitación.** Una vez identificado el concurso objeto de interés se deberán recoger los pliegos de licitación, es decir, los documentos donde se desarrollan las bases de la convocatoria, y ha de ser lo antes posible ya que los plazos para presentación de las ofertas suelen ser bastante limitados (entre uno y dos meses).

La dirección y el coste de los pliegos se suele indicar en los avisos de licitación o a través de las fuentes de información enumeradas en el epígrafe anterior. En España los medios más comunes para su obtención pueden ser:

- Por medio del agente distribuidor o representante en el país o las delegaciones de las oficinas de adjudicación.
- A través del servicio de compra de pliegos de ICEX-BISE.
- A través de páginas web de internet.

- **Elaboración del presupuesto.** Del estudio y análisis de los pliegos observaremos el dato del presupuesto o importe máximo previsto incluido el IVA y otros tributos, y a partir de él la empresa interesada deberá elaborar una previsión de precios y costes tanto si el presupuesto disponible para los productos objeto de contratación viene especificado en los avisos de licitación o pliegos como si no. Dicho presupuesto le servirá a la empresa de guía y toma de decisión de presentarse o no a la licitación ya que constituirá su oferta en base a dicho presupuesto, y la misma es la variable fundamental a la hora de seleccionar la oferta y concursante ganador.

A la hora de calcular los costes, también es preciso tener en cuenta que las condiciones de entrega generalmente exigidas son las que rigen de acuerdo con los INCOTERMS 2000 de la Cámara de Comercio.

- **Estrategia y planificación de la oferta.** Normalmente los pliegos de la licitación siguen el modelo estándar establecido por las IFMAD, cuyo índice es el siguiente:

- Datos de la licitación (entidad organizadora y participantes)
- Instrucciones para los licitantes (objetivos y procedimientos)
- Condiciones generales y especiales del contrato.
 - Fechas de inicio y límite de presentación de documentación.
 - Lugar y horarios de presentación de la documentación.
 - Documentación a presentar (planos, certificados, maqueta, balances, etc.)
- Lista de productos y servicios y plan de entrega.
- Especificaciones técnicas.
- Requisitos para empresas seleccionadas y adjudicataria.
- Impresos, formularios para presentar la oferta.
- Criterios de selección y anuncio de empresas seleccionadas.

Junto con el índice y análisis de los pliegos, el presupuesto elaborado anteriormente, la empresa designará a un coordinador o jefe de proyectos que se encargará de ordenar en el tiempo las distintas actividades para preparar una oferta junto con toda la documentación estableciendo un cronograma y fijando las siguientes tareas:

- Definir y concretar al máximo las funciones y responsabilidades del equipo que vaya a preparar la documentación de la oferta.
- Fijar un tiempo u orden escrupulosos para la realización de cada actividad.
- Prever un plazo de tiempo para:
 - Edición, revisión, fotocopia y encuadernación de documentación.
 - Legalización de documentos.
 - Soporte de archivo y envío de la documentación.
 - Presentación por parte del agente, distribuidor o representante legal.
- Envío rápido de la oferta cumpliendo y siguiendo estrictamente el manual de procedimiento de la IFMAD.

- **Presentación de la oferta.** La oferta no sólo consiste en la fijación de un precio o presupuesto, sino en la presentación de una serie de impresos, documentación y a veces muestras, maquetas, planos, etc. Los modelos de impresos suelen facilitarse con los pliegos de licitación y pueden agruparse en dos categorías:

- Documentación administrativa: Son escritos o documentos destinados a determinar la elegibilidad del licitante.
- Documentación técnica-económica: Son escritos que garantizan las especificaciones técnicas de los productos o que cumplen con ciertos requisitos e información de la empresa, metodología, organigrama, datos económicos, etc.

2.3 FASE DE NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN

En esta fase, con anterioridad a la contratación habrá un proceso de negociación, donde la agencia o institución ejecutoria evaluará y comparará todas las ofertas comprobando que la empresa cumple con los requisitos exigidos, solicitando y contrastando con las distintas empresas la documentación pertinente. El paso posterior es la iniciación del proceso de preparación del contrato en el cual se fijarán las condiciones y cláusulas de obligado cumplimiento para ambas partes.

- **Evaluación, comparación y elección de la oferta.** Normalmente todas las ofertas son evaluadas y comparadas por la Agencia ejecutoria con elección de la más económica (competitiva) o baja. No obstante, en la mayoría de los casos además debe ser aprobada por la IFMAD correspondiente.

Después de la oferta elegida se verificarán y comprobarán otros aspectos fijados en los pliegos de licitación y otras consideraciones o criterios de selección, y de cumplirlos se procederá a su adjudicación y contratación; como pueden ser:

- La superioridad técnica de la posventa clasificada.
- Experiencia previa relevante en el país o en el sector.
- El curriculum vitae de los profesionales de la empresa o de los vinculados a ella.
- La predisposición para asociarse o colaborar con empresas locales.
- La comprensión de las peculiaridades locales y de la lengua local.
- Dominio absoluto de las normas que regulan el procedimiento de contratación de la IFMAD y su cumplimiento. A veces el mínimo fallo formal puede significar el descarte definitivo de la oferta.

- **Condiciones generales de contratación.** Una vez finalizado el trámite de selección de la empresa adjudicataria, la sociedad seleccionada deberá firmar un documento formal con el comprador, que es el denominado contrato, donde se recogen las condiciones especificadas por el comprador en los pliegos de licitación, los compromisos asumidos por la empresa en su oferta, las condiciones generales de la contratación, que son todas las obligaciones y derechos de cada parte, para lo que se suele utilizar un modelo estandarizado en todas las IFMAD, y de no ser anulado o reemplazado por alguna cláusula, ambas partes se obligan a su cumplimiento.

Los contratos son de tres tipos:

- De obra: Que contempla obra civil de todo tipo, construcciones, infraestructuras, etc.
- De suministro: Suministro de equipamiento en general y productos o mercancías.
- De servicios: Estudios de viabilidad, asistencia técnica, consultoría, control y seguimiento de obras.

En algunos casos (contratos de obra sobre todo) se solicitan garantías provisionales con la presentación de la oferta y garantías de ejecución (en el caso de atribuírsele el contrato) en caso de incumplimiento contractual, cuyo coste debe cubrir aproximadamente el 10 % del valor total del contrato. En otros casos (BAfD), para participar en un contrato de servicio es necesario estar previamente inscrito en el registro DACON.

2.4 FASE DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Esta última fase, una vez firmado el contrato, implica el seguimiento y cumplimiento de los objetivos y condiciones fijados en él.

- **Seguimiento y cumplimiento de objetivos.** La empresa adjudicataria, una vez iniciado el proyecto, debe cumplir todo lo especificado en el contrato, tanto desde el punto de vista técnico-físico, como en lo relativo a alcanzar las metas propuestas en los plazos fijados; para ello debe periódicamente supervisar el avance del proyecto, verificar el cumplimiento del contrato y asesorar o sugerir soluciones en los problemas que surjan.

3. TIPO DE DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR EN UNA OFERTA

Por regla general, todos los escritos o documentos que se presenten deberán ser en papel membreteado de la empresa y con firma autógrafa del representante legal de la misma. Según el tipo de licitación y organismo licitador podrá ser más o menos extenso el número de documentos solicitados. No obstante, una muestra de los más comunes, a modo de ejemplo, es la siguiente.

Documentación solicitada que se entrega en el acto de presentación de proposiciones de la licitación pública internacional por convocatoria número 06450xxx-yyy-2004.

- **Documentación administrativa**, que consiste en lo siguiente:
 1. Copia en original de la escritura pública de la empresa, donde se acredite su existencia y personalidad jurídica de conformidad con lo establecido en la normativa vigente.
 2. Copia legible de una identificación oficial vigente del representante legal de la empresa, presentando el original para su cotejo, donde conste el NIF, credencial para votar, cédula profesional, DNI, pasaporte u otro documento de identificación.
 3. Carta original manifestando que se conoce el contenido de las bases o pliegos de licitación.
 4. Escrito original certificando carecer de antecedente penales y no encontrarse en situación de delito penal.

5. Carta original manifestando conocer la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y su Reglamento, así como sus alcances legales.
6. Escrito de autorización y carta con poder simple, para la persona que asista a los actos de licitación en representación del apoderado legal de la misma.
7. Escrito de declaración de integridad, donde se manifiesta que por sí mismo o a través de tercera persona se abstendrá de adoptar conductas para que el organismo o agencia licitadora altere las evaluaciones de las propuestas, el resultado del procedimiento u otros aspectos que otorguen condiciones más ventajosas con relación a los demás participantes.

- **Documentación técnica**, que consiste en lo siguiente:

1. Copia del recibo oficial del pago de las bases de la licitación.
2. Carta original del licitante donde manifieste que cuenta con los conocimientos, el soporte especializado y las herramientas metodológicas, programáticas, de planeación y administración para el logro del alcance del proyecto.
3. Propuesta técnica en papel membreteado en la que detallen:
 - Número y nombre de las partidas en las que participa.
 - Descripción de las características y especificaciones de las partidas en las que participa.
4. Escrito original garantizado en la/s partida/s en las que participa: cumplir con los tiempos de ejecución del proyecto, personal capacitado, servicios proporcionados de idénticas características y calidad de los requisitos.
5. Curriculum vitae de la empresa donde conste: logotipo, datos de identificación, gama de productos y servicios ofrecidos y estructura organizaciones y organigrama.
6. Carta del licitante en original donde se compromete a presentar una póliza de garantía de los servicios prestados.
7. Escrito de confidencialidad de la información que le es proporcionada.
8. Carta/s en original de clientes del sector y del grado de satisfacción.
9. Escrito presentando el programa de trabajo.
10. Escritos de metodologías para llevar a cabo el proyecto. Curriculum vitae del gerente del proyecto, los directores y principales analistas y organigrama del equipo de trabajo.