

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES

**NUEVO ENFOQUE DE CAPTACIÓN DE RECURSOS PARA LA
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE**

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/2

- **Concepto de licitación** (concurso público o contrato del sector público y privado).

Procedimiento administrativo para la adquisición de suministros , realización de servicios o ejecución de obras que celebren los entes, organismos y entidades que forman parte del sector público.

TIPOS

1. LICITACIONES NACIONALES CON FINANCIACIÓN NACIONAL.

- Obligación de implantación en el país.
- Conocimiento de la normativa local.
- Estar registrados o clasificados en el país.
- Los títulos profesionales han de estar homologados.
- Dificultades adicionales: garantías jurídicas o de cobro (?)

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/3

2. LICITACIONES INTERNACIONALES CON FINANCIACIÓN NACIONAL.

- No es necesaria la implantación en el país.
- Conocimiento de la normativa local.
- No es necesario estar registrados o clasificados en el país.
- No se exigen homologaciones de títulos profesionales.
- Dificultades adicionales: garantías jurídicas o de cobro (?)

3. LICITACIONES INTERNACIONALES CON FINANCIACIÓN INTERNACIONAL.

- No es necesaria la implantación en el país.
- No es necesario conocer la normativa local.
- No es necesario estar registrados o clasificados en el país.
- No se exigen homologaciones de títulos profesionales.
- Totales garantías jurídicas o de cobro.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/4

INTERÉS PARA LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

- La solvencia técnica de la universidad es una garantía para acceder a proyectos de distinto tipo: asesoría medioambiental, turismo, recursos humanos, urbanismo, formación, tecnología de la información.
- Fomenta el enfoque internacional de la Universidad por motivos estratégicos y es una de vía para obtener mayores recursos.
- Obliga a diseñar una estrategia internacional previa que requiere un análisis inicial de las ventajas competitivas que posee la UCM.
- Ventajas concretas para el personal docente de distintas áreas y departamentos (arquitectos, geólogos, informáticos, economistas , abogados...) . El acceso a estos contratos aumentaría sus contactos internacionales y sería un complemento salarial interesante.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/5

- **COOPERACIÓN INTERNACIONAL AL DESARROLLO:**
 - Cooperación internacional al desarrollo: transferencia de recursos de un país desarrollado a otro en vías de desarrollo.
 - Los gobiernos donantes canalizan los fondos de dos formas:
 - ❖ **Cooperación bilateral** : del gobierno donante al país receptor.
 - ❖ **Cooperación multilateral**: del gobierno donante al organismo multilateral que financia proyectos dirigidos al país receptor.
 - Definición de organismos multilaterales: son instituciones que se apoyan en los fondos de países desarrollados para financiar proyectos que aumentan las capacidades de los países beneficiarios en distintos ámbitos.
- Tipos:
 1. **Instituciones financieras**: bancos de desarrollo, fondos especiales e instituciones de apoyo al sector privado.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/6

- ✓ Los servicios contratados por la Administración local.
- ✓ El procedimiento de contratación lo establecen los bancos.
- ✓ Ejemplos y enlaces:
 - Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org>
 - Banco Interamericano de Desarrollo: <http://www.iadb.org>
 - BERD (Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo): <http://www.ebrd.com>
 - Banco de Desarrollo de América Latina (CAF): <http://www.caf.com>
- 2. Instituciones no financieras: Europe AID y Agencias de Naciones Unidas.
 - ✓ Los servicios los contrata el organismo multilateral.
 - ✓ Previo registro de proveedores.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/7

- ✓ Ejemplos y enlaces:
 - ONU (Naciones Unidas): [http:// www.un.org](http://www.un.org)
 - Europe Aid: http://ec.europa.eu/europeaid/index_es.htm
 - AECID (Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo): <http://www.aecid.org>
 - MCC (Millennium Challenge Corporation) : <http://www.mcc.gov>
 - **PROYECTOS INTERNACIONALES CON FINANCIACIÓN INTERNACIONAL.**
- Cada institución tiene una política de cooperación internacional diferente.
- Está comprometida con un área mundial o regional de actuación.
- Sus prioridades sectoriales dependen de la política de cooperación

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/8

- **CICLO DE UN PROYECTO MULTILATERAL**

- CICLO LARGO:**

- Preparación del proyecto: identificación, orientación-preparación, análisis-evaluación del proyecto y negociación.
- Aprobación del proyecto.
- Ejecución del proyecto.
- Evaluación del proyecto.

- CICLO CORTO:**

- Publicación de oportunidades.
- “Expresión de interés”.
- Confección de lista corta.
- Búsqueda de socio local.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/9

- Redacción de la oferta.
- Adjudicación: criterios de evaluación.
- Negociación del contrato.
- Firma del contrato y anticipo.
- **OPORTUNIDADES DE NEGOCIO:**
 1. En la gestión y preparación del proyecto: estudios iniciales y de viabilidad, preparación de documentos para licitaciones, evaluaciones de impacto ambiental...

EL ORGANISMO CONTRATANTE: Institución financiera multilateral.
 1. En la implementación del proyecto: hay más oportunidades en esta fase pero puede plantearse un conflicto de intereses: los que participan en alguno de los proyectos en la fase de gestión no lo pueden hacer en la de implementación.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/10

- **ORGANISMO CONTRATANTE:** es el organismo ejecutor. Cliente: el organismo beneficiario.
- Tipos de contratos en la fase de implementación:
 1. Contratos de obra: Tienen por objeto la ejecución o la realización de diversas construcciones, edificaciones o infraestructuras.
 2. Contratos de suministros: Tienen por objeto la concepción, fabricación, entrega in situ, puesta en servicio de suministros así como las demás tareas previstas en el contrato.
 3. Contratos de servicios:

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/11

- Contrato de Estudio. Relacionados con trabajos para la determinación y preparación de proyectos, estudios de viabilidad, estudios económicos y de mercado, estudios técnicos, evaluaciones y auditorías.
- Contratos de Asistencia Técnica. El proveedor de servicios ejerce una función de asesoramiento, asumiendo la dirección/supervisión de un proyecto o actuando como experto independiente integrado en el equipo de ejecución.
 - **¿Cuándo se solicitan consultores individuales?**
 - Cuando no se requieran equipos de personal.
 - Cuando la experiencia y las calificaciones de la personas sean requisitos básicos.

Criterios de selección para consultores individuales:

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/12

- **Se tiene en cuenta la calificación del consultor.**
- **No se exige publicación.**
- **No necesitan presentar propuestas.**
- **Comparación de las calificaciones de, como mínimo, tres candidatos entre quienes hayan presentado interés en el trabajo.**
- **Capacidad de los consultores: antecedentes académicos, experiencia, conocimiento de las condiciones locales, idioma, cultura y organización de gobierno.**

Oportunidades para consultores individuales en los propios Bancos.
Servicios para la actividad del Banco, que no forman parte de un proyecto determinado. Los principales IFM, tienen aplicaciones en línea donde se publican las licitaciones de consultoría y donde se puede realizar el seguimiento de la participación en las mismas.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/13

- Econsultant2WorldBank:

<https://wbgeconsult2.worldbank.org/wbgec/index.html>

- E-Sourcing IADB:

<https://enet.iadb.org/BidderWeb/signOn.aspx>

- Oportunidades para consultores individuales dentro de un proyecto determinado.
 - Contrata directamente el Organismo ejecutor.
 - Son contratos dentro de un Plan de adquisiciones pero que por su pequeño importe no suelen publicarse en los portales de compras públicas.
 - Procedimiento de adjudicación directa o invitación a tres.

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/14

- Enlaces para acceder a nuevas oportunidades de negocio.
- Track: sistema de información licitaciones en Bancos multilaterales, Europe Aid, Naciones Unidas y sus distintas agencias, y ayuda bilateral (Aecid, MCC, ...)

http://www.trackglobalsolutions.com/buscador/buscador_licitaciones.php

- Development Business: portal de Naciones Unidas con la publicación de licitaciones internacionales de los Bancos de desarrollo (Banco Mundial, BID, Banco Africano, MCC, ...). <https://www.devbusiness.com/>

- UNGM - United Nations Global Marketplace : Portal de Naciones Unidas que refleja las principales licitaciones de sus agencias. <https://www.ungm.org>

- Ted Europa: Portal de anuncios de la Unión Europea. <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/15

- **CONCLUSIONES**

- Trabajar con organismos multilaterales tiene ventajas.
- El acceso de la UCM a estas licitaciones es positivo y sería una prueba adicional de su solvencia técnica internacional.
- Las dificultades se salvan con planificación y estrategia.
- En la mayoría de los casos no requiere implementación en el país.
- Seguridad en el cobro: se contrata con organismos multilaterales.
- Los procedimientos están estandarizados. Se puede licitar a distintos países conociendo un único procedimiento.
- No requiere aval para presentar la oferta y si cuando se ha concedido el contrato.
- Procedimiento de adjudicación sometido a gran transparencia. Se puede

INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS LICITACIONES MULTILATERALES/16

solicitar información de las razones por las que no ha sido preseleccionado.

- **Es un procedimiento barato y requiere una inversión económica gradual.**
- **No es precisa una capacidad financiera adicional.**
- **Desde la UCM se va a crear una unidad de licitación centralizada para facilitar la participación de los docentes en este tipo de iniciativas. Se va a crear un sistema de alertas para informar de las oportunidades.**
- **Existen frecuentes ofertas para servicios docentes.**
- **Las retribuciones son interesantes y supone una fuente adicional de ingresos para el profesorado.**