

Presencia de Castilla y León en el mercado multilateral

José Ángel Bueno Rodríguez

Hace unos días era noticia la ayuda por parte de la Junta a 93 empresas de la región, para obtener información a través de un portal informático sobre las licitaciones internacionales y llegar a ser proveedores de organismos multilaterales.

Muchos empresarios de la región que hayan leído esta noticia pueden estar preguntándose el significado de esta información, ya que para ellos es un tema desconocido, mientras los homólogos europeos desde hace cincuenta años conocen este negocio.

La realidad es que desde hace solo cuatro años la Consejería de Economía ha comenzado a desarrollar este servicio, alguna Cámara de Comercio ha tomado ligero contacto cayendo después en su olvido y en este tiempo no se ha dado el valor que tiene. Una o dos noticias anuales, un curso, una jornada, información para algunas empresas, visita programada con alguna empresa a algún país americano y poco más son las actividades realizadas. Pero las licitaciones internacionales es uno de los vehículos más potentes para internacionalizar la economía y no solo para grandes empresas, también para las pymes. Por ejemplo: SolariaER S.L., una empresa extremeña de 8 trabajadores, ha ganado en Nigeria un concurso de iluminación exterior.

Los países desarrollados a través de una serie de instituciones financieras como el Banco Mundial, la Unión Europea, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo o el Banco Africano de Desarrollo, dedican todos los años recursos para ayudar a los países emergentes y en vías de desarrollo. Aproximadamente son 100.000 millones de dólares con un crecimiento sostenido en los últimos años (54% más entre el 2003 y 2007) de los cuales algunos corresponden a España (mas de 1.700 millones en el año 2007).

Con este dinero se contratan servicios, obras y otros suministros para el desarrollo social, económico y cultural de más de 100 países. El sistema de adjudicación es peculiar, con procedimientos y tramitaciones especiales, que requieren cierta experiencia y aprendizaje ya que es un sector muy competitivo. Para las empresas es difícil identificar las oportunidades de cada organismo y determinar los países en los que concursar.

La contradicción de España surge de la contribución financiera importante que realiza a esas entidades y los escasos contratos que las empresas españolas consiguen, que permitan retornar una parte de ese dinero a nuestra actividad económica. Por ejemplo entre el 2003 y el 2005 las licitaciones del Banco Mundial fueron a Alemania (14%), Francia (11%) y España (2'7%). En el Sistema de Naciones Unidas cuando España es el octavo contribuyente, ocupa el puesto 56 entre los países adjudicatarios de contratos con el 0,32% en el año 2006. Solo en el Banco Interamericano de Desarrollo nos defendemos con los países de nuestro entorno europeo, pero en el conjunto retornamos menos del 20% de nuestras aportaciones como país y nos adjudican menos del 2% del valor total de los contratos.

Una débil información, una falta de formación, una escasa sensibilidad a la internacionalización son los frenos que hasta ahora impiden estar presentes en el

mercado multilateral. Es cierto que en los últimos años tenemos una mayor participación con más presencia de directivos en los organismos. Algo hemos avanzado. Existen programas de formación, alguna universidad española tiene postgrado y ciertas ayudas desde la administración, aunque parecen escasas para el esfuerzo que hay que realizar si queremos reducir la diferencia con otros países.

Si extrapolamos a Castilla y León, el volumen de contratos adjudicados a España, las cifras económicas serán muy insignificantes ya que otras regiones llevan años participando y son las que logran la gran mayoría de contratos.

Ante esta realidad, en la región hay que trabajar y aprovechar este campo de oportunidades. Es cierto que desde hace cuatro años trabaja una Plataforma de Licitaciones Internacionales vinculada a ADE Castilla y León, pero los frutos que hasta ahora aporta son escasos. Es conveniente revisar el método empleado.

Al mismo tiempo los empresarios deben interesarse por este campo de actuación. Deben hacer la ruptura. Formar equipos o contratar expertos.

¿Se conocen los sectores con mayor oferta en el mercado multilateral? ¿Están localizados los países con mayor volumen de licitación? ¿Están determinados los sectores con potencial de actuación? ¿Se visitan las empresas para animar su presentación a concursos? ¿Nos hemos entrevistado con los directivos de los organismos financieros multilaterales? ¿Los recursos humanos que se emplean son los correctos? ¿Hay realmente una estrategia que se revisa y corrige en función de los resultados? Estas y otras cuestiones debieran tener una respuesta correcta trabajando conjuntamente la Administración y las organizaciones empresariales.

Profundizar en la sensibilización de las empresas, seminarios, formación de técnicos, realizar prospecciones en los organismos, buscar socios para colaborar, recibir apoyo de las mejores consultoras locales y europeas, preocupación de la Universidad, son líneas de trabajo a intensificar. No puede ser que solo sea noticia la información de posibles contratos que reciben 93 empresas.

Conocer la estrategia de países como Francia, Alemania o Reino Unido que obtienen un porcentaje elevado de adjudicaciones puede ayudar.