



OTROS
DOCUMENTOS

2020



Guía de financiación y licitaciones del Banco Europeo de Inversiones

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Bruselas

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

01 de diciembre de 2020
Bruselas

Este estudio ha sido realizado por
Sergio Martínez Román y Jaime Muñoz Manjón

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Bruselas

<http://Belgica.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-021-0

Índice

Resumen ejecutivo	5
1. ¿Qué es el Banco Europeo de Inversiones (BEI)?	7
1.1. El Banco	7
1.2. Principales órganos del Banco	8
1.2.1. Accionistas	8
1.2.2. Consejo de Gobernadores	9
1.2.3. Consejo de Administración	9
1.2.4. Comité de Dirección	10
1.2.5. Comité de Auditoría	10
1.3. Zonas geográficas	11
1.4. Formas de financiación	14
1.5. Otras formas de acceder a fondos del BEI: licitaciones propias y licitaciones de terceros	15
2. ¿Cómo funciona? Explicación del ciclo de un proyecto	17
2.1. Consideraciones previas	17
2.2. Análisis de un proyecto: el caso de la I+D pública en Serbia	18
2.3. Resumen del proceso	20
3. ¿Dónde conseguir la información? Fuentes para conocer la actividad y licitaciones del BEI	22
3.1. Portal de proyectos del BEI	22
3.2. Tenders Electronic Daily o TED	24
3.3. Oportunidades de Negocio ICEX	25
3.4. Consideraciones de interés: otras fuentes e idiomas	26
4. ¿Qué requisitos se necesitan? Condiciones para presentarse a una licitación	27
4.1. Requisitos económicos	27
4.2. Requisitos de experiencia	28
4.3. Requisitos de personal	29
4.4. Licitación de servicios de consultoría	30
5. ¿Cómo presentarse a una licitación?	31
5.1. Normativa	31
5.2. Tenders Electronic Daily	32
5.2.1. Menú de búsqueda TED	32
5.2.2. Búsqueda avanzada	33
5.2.3. Búsqueda especializada	33
5.2.4. Lista de resultados	33
5.3. Solicitud de pliegos y presentación de ofertas	33



6. Licitaciones propias del BEI: normativa y presentación de licitaciones	35
6.1. Licitaciones propias	35
6.2. El caso específico de los acuerdos marco	36
7. ¿Dónde se invierte? Plan estratégico del BEI y el futuro	39
7.1. El nuevo mandato externo (NDICI)	39
7.2. InvestEU	39
7.3. El BEI como Banco del Clima	40
Anexo 1. Casos de éxito de empresas españolas	42
Anexo 2. Cuestionario Banco Europeo de Inversiones	49
Anexo 3. Definición de servicios públicos fuera de la UE	52



Resumen ejecutivo

El Banco Europeo de Inversiones (BEI por sus siglas en español), como cualquier institución comunitaria, es de una extensión extrema. Por ello, y para ser lo más práctica posible para las empresas españolas, el objetivo de esta guía es explorar las distintas formas de conseguir financiación del Banco, bien de manera directa a través de préstamos, o presentándose a licitaciones asociadas a los mismos, así como cómo licitar a los contratos propios del BEI.

El BEI, fundado en 1958, es una de las instituciones financieras multilaterales más importantes del Mundo y cuenta con un capital de 248.000 millones de euros (1 de marzo de 2020). Cuenta con tres órganos principales que definen la política general de préstamos, aprueban los mismos y gestionan el día a día del Banco.

El Banco actúa como financiador o cofinanciador de proyectos en todo el mundo, dividiendo este en 9 zonas geográficas. La que más financiación ha recibido del BEI hasta la fecha es la compuesta por países de la UE, aunque la inversión ha crecido en terceros países en los últimos años.

En cuanto a las formas de financiación, las empresas pueden solicitar un préstamo al BEI para llevar a cabo un proyecto (estos préstamos suelen ser de +25 millones de euros). Excepcionalmente el Banco puede dar un préstamo menor, aunque, por regla general, esos pequeños préstamos suelen solicitarse a través de intermediarios financieros aprobados por el Banco. Todas estas solicitudes son analizadas por el BEI y aprobadas o no según sigan sus principios y objetivos.

El Banco Europeo de Inversiones cuenta con un servicio de consultoría, el *European Investment Advisory Hub*, que presta servicio a las empresas que quieran comenzar a trabajar con el Banco o que ya lo hagan. Este está orientado a inversiones dentro de la UE, específicamente a aquellas referidas al conocido como Plan Juncker. Algunos de los servicios que ofrece son el apoyo al desarrollo del proyecto o el asesoramiento para conseguir fondos, por ejemplo.

Una forma, quizá indirecta, de acceder a fondos del BEI son las licitaciones, bien propias o de terceros. En esta guía se explicará la manera de presentarse a dichas licitaciones, las diferencias entre las lanzadas por el Banco, incluidos acuerdos marco, y las lanzadas por terceros, así como la reglamentación que afecta a cada una.

Para ello, se desarrollará el ciclo de un proyecto extracomunitario que mostrará las oportunidades que estos pueden ofrecer a las empresas, que no siempre son evidentes. Nótese en este punto que se hablará de un proyecto específico y, por ello, las oportunidades variarán en cada caso.

Se compartirán las principales fuentes de información que permitirán a las empresas no solo mantenerse al día de las decisiones y proyectos del Banco, sino también acceder a licitaciones y

otras oportunidades asociadas. Subrayar, entre ellas, la importancia del portal Oportunidades de Negocio de ICEX, que ofrece información de calidad no solo del BEI sino de multitud de entidades multilaterales.

Tras conseguir la información necesaria, se desgranarán los requisitos que una empresa deberá cumplir para licitar de manera exitosa. Estos pueden resumirse en económicos, de experiencia y de personal. Es posible, sin embargo, que licitaciones específicas cuenten con otros. En este punto se prestará atención especial a las licitaciones de servicios de consultoría, que cuentan con reglas propias.

Siguiendo con el objetivo práctico de esta guía, se mostrará, paso a paso, la manera de presentarse a una licitación. Esto irá desde encontrar dicha licitación en el *Tenders Electronic Daily* (parte del Diario Oficial de la Unión Europea o DOUE), hasta la solicitud de pliegos o las garantías que deberán presentar los candidatos. También se mostrará aquí las licitaciones propias del BEI, así como el caso específico de los acuerdos marco.

Estos acuerdos, al tener una validez de 4 años, pueden conllevar más de un contrato individual, si bien la adjudicación del acuerdo marco no garantiza la posterior adjudicación de acuerdos individuales.

Por último, se hablará sobre el futuro del Banco Europeo de Inversiones para plasmar aquellas áreas susceptibles de ser el centro de financiación de la entidad en los próximos años. Como se explicará en ese apartado, las decisiones y la capacidad de actuación del Banco están ligadas al marco financiero plurianual 2021-2027, aún en negociación, por lo que las distintas áreas de interés pueden variar. Como acompañamiento a este apartado, se ofrece un cuestionario con respuestas de los profesionales del Banco y dos entrevistas a empresas españolas que han licitado a proyectos financiados por el Banco y que plantean la enseñanza que estas experiencias han tenido.

1. ¿Qué es el Banco Europeo de Inversiones (BEI)?

1.1. El Banco

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) es el órgano financiero comunitario de la Unión Europea. Fue fundado en Bruselas en 1958 por Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Francia, Italia y Alemania Occidental en el marco de los Tratados de Roma. En la actualidad, el BEI está integrado por los 27 Estados miembros de la UE y su sede se encuentra en Luxemburgo. Los Estados miembros ejercen de accionistas al participar en el capital del Banco mediante contribuciones que varían en función del peso e importancia económica de cada uno en la UE.

Desde su creación, el cambio más notable ha sido el tamaño del Banco, lo que se debe no solo a las sucesivas ampliaciones de la Unión Europea sino también al incremento y diversificación de sus actividades. Un claro ejemplo de esto es el capital, que ha pasado de 14.400 millones de euros en 1986 a 248.000 millones a fecha 1 de marzo de 2020. Con todo esto, el BEI se ha convertido, hoy en día, en el Banco de la Unión Europea y una de las instituciones financieras más importantes del mundo, además de uno de los mayores actores de la lucha contra el cambio climático.

De acuerdo con el [Artículo 309 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea \(TFUE\)](#), el Banco Europeo de Inversiones tendrá por misión contribuir al desarrollo equilibrado y estable del mercado interior en interés de la Unión, recurriendo a los mercados de capitales y a sus propios recursos. A tal fin, el Banco facilitará, mediante la concesión de préstamos y garantías y sin perseguir fines lucrativos, la financiación, en todos los sectores de la economía, de los proyectos siguientes:

- *Proyectos para el desarrollo de las regiones más atrasadas;*
- *Proyectos que tiendan a la modernización o reconversión de empresas o a la creación de nuevas actividades inducidas por el establecimiento o el funcionamiento del mercado interior que, por su amplitud o naturaleza, no puedan ser enteramente financiados con los diversos medios de financiación existentes en cada uno de los Estados miembros;*
- *Proyectos de interés común a varios Estados miembros que, por su amplitud o naturaleza, no puedan ser enteramente financiados con los diversos medios de financiación existentes en cada uno de los Estados miembros.*

En el cumplimiento de su misión, el Banco facilitará la financiación de programas de inversión en combinación con acciones de los fondos estructurales y otros instrumentos financieros de la Unión.

Si bien es cierto que los primeros acuerdos con Estados no miembros se llevaron a cabo en la década de 1960, el 80% de las sumas comprometidas en la CEE durante sus primeros años de actividad se destinaron principalmente al desarrollo regional de sus 6 Estados miembros. En la actualidad, el BEI colabora con más de 135 países no pertenecientes a la UE, los cuales reciben alrededor del 10% de su financiación. En consecuencia, la mayor parte de la financiación (90%) se sigue destinando a los Estados miembros de la UE. De hecho, cabe destacar que en 2019 España fue el segundo mayor beneficiario del BEI de toda la UE, recibiendo cerca de 9.000 millones de euros, lo que supuso cerca del 0,7% del PIB del país.

En definitiva, resulta esencial que aquellas empresas españolas que busquen internacionalizarse, ganar competitividad y diversificar sus actividades se familiaricen con el Banco. El análisis y comprensión de aquellos aspectos, reglas, actores y antecedentes que componen el BEI potenciará futuras colaboraciones y éxitos entre el Banco y las empresas españolas.

1.2. Principales órganos del Banco

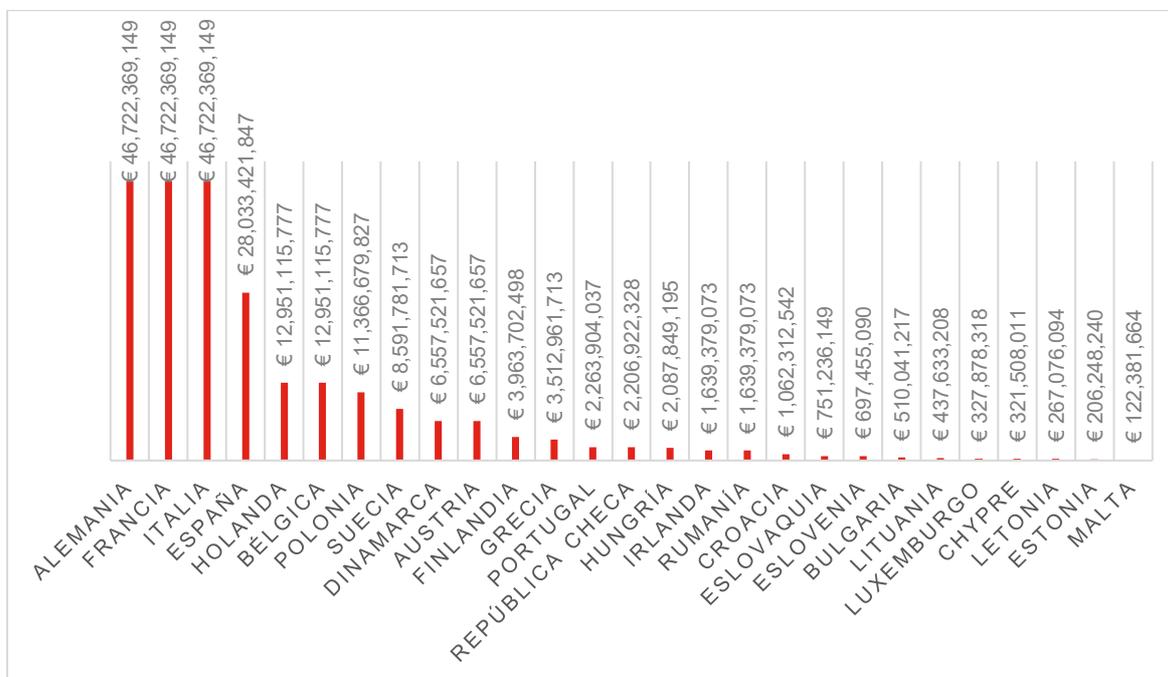
El Banco cuenta con tres órganos principales de toma de decisiones: el Consejo de Gobernadores, el Consejo de Administración y el Comité de Dirección. El Consejo de Gobernadores define la política general de préstamos, el Consejo de Administración aprueba las operaciones de préstamo y empréstito y el Comité de Dirección gestiona los asuntos corrientes.

1.2.1. Accionistas

Los accionistas del Banco son los 27 Estados miembros de la UE, a su vez plenamente elegibles para las operaciones de financiación. La participación de cada país en el capital del Banco viene determinada en función de su peso económico (en relación con el resto de los Estados Miembro) en el momento de su adhesión a la UE.

Como se observa en la Gráfica 1, el capital del BEI asciende a 248.000 millones de euros. El total del capital se conoce como capital suscrito y se divide a su vez entre capital desembolsado y capital no desembolsado (exigible). Si se analiza la composición del capital suscrito del BEI, observamos que, a 1 de marzo de 2020, el capital desembolsado ascendía a 22.190 millones de euros, mientras que el capital no desembolsado (exigible) ascendía a 226.604 millones de euros.

Gráfica 1: Desglose Capital suscrito del BEI, en euros (01/03/2020)



Fuente: elaboración propia con datos del BEI.

1.2.2. Consejo de Gobernadores

El Consejo de Gobernadores está compuesto por los ministros (generalmente de Finanzas) que designe cada uno los Estados miembros (artículo 7, apartado 1, de los Estatutos). Sus competencias principales son establecer las directrices generales de la política crediticia del Banco y velar por su ejecución. Los Estatutos del Banco estipulan que, para que una decisión sea adoptada por el Consejo, ésta debe estar respaldada por una mayoría que represente, al menos, el 50% del capital suscrito.

1.2.3. Consejo de Administración

El Consejo de Administración está compuesto por 28 administradores y 18 administradores suplentes. Los administradores son nombrados por un período de cinco años. Cada Estado miembro nombra a un administrador, al igual que la Comisión (artículo 9, apartado 2, de los Estatutos).

Este órgano vela por la correcta administración del Banco y garantiza la conformidad de la gestión del Banco con las disposiciones de los Tratados y los Estatutos y con las directrices generales establecidas por el Consejo de Gobernadores. Al igual que en el Consejo de Gobernadores, para

que una decisión sea adoptada por el Consejo de Administración, ésta debe estar respaldada por una mayoría que represente, al menos, el 50% del capital suscrito.

1.2.4. Comité de Dirección

El Comité de Dirección es el órgano ejecutivo permanente y de toma de decisiones del Banco, sin perjuicio de las disposiciones de los Estatutos. Está compuesto por un presidente y ocho vicepresidentes nombrados para un período de seis años por el Consejo de Gobernadores, a propuesta del Consejo de Administración. Su mandato es renovable (artículo 11, apartado 1, de los Estatutos). En la actualidad, el alemán Werner Hoyer ocupa la presidencia del Comité.

El Comité de Dirección se encarga de la gestión de los asuntos de administración cotidiana del Banco, bajo la autoridad del presidente y del control del Consejo de Administración; prepara las decisiones del Consejo de Administración y asegura la ejecución de dichas decisiones.

1.2.5. Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría se compone de seis miembros nombrados por el Consejo de Gobernadores y se encarga de comprobar anualmente la regularidad de las operaciones y de los libros del Banco. Confirma que los estados financieros, así como toda la información financiera que figure en las cuentas anuales establecidas por el Consejo de Administración, dan una imagen fiel de la situación financiera del Banco.

Tabla 1: Gobernanza del BEI

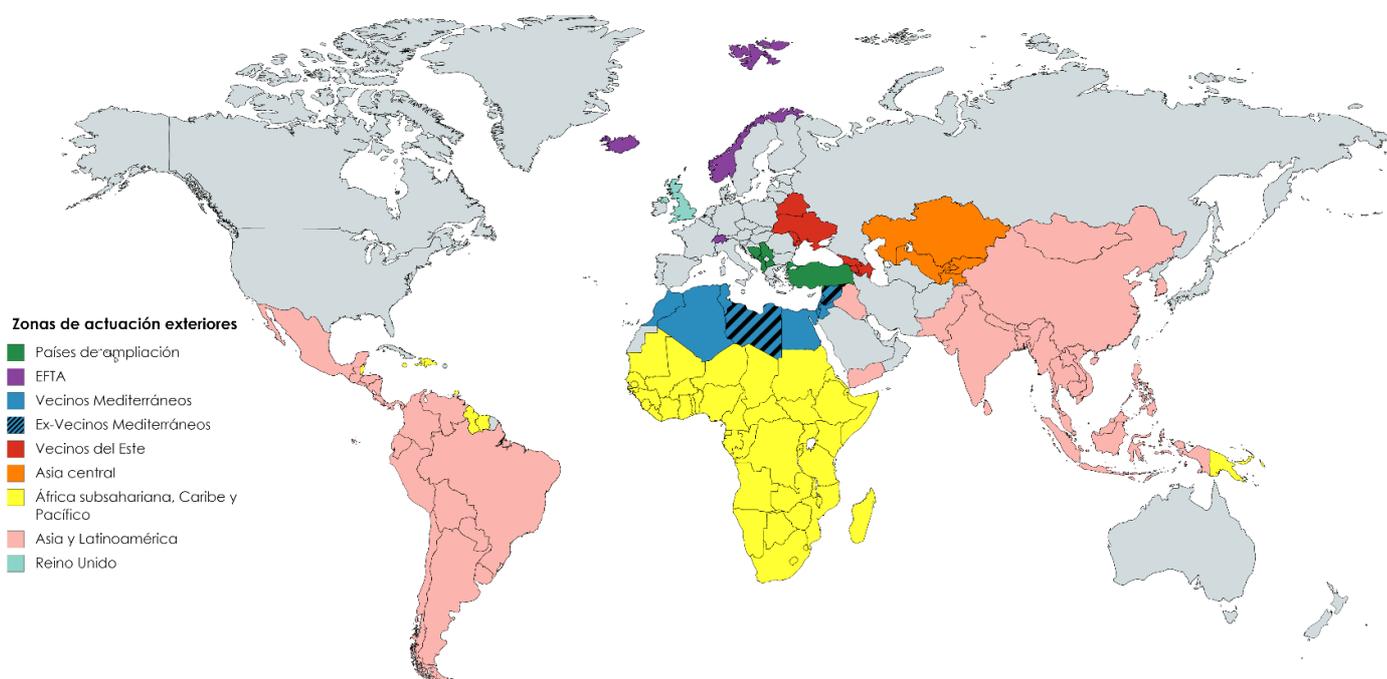
ÓRGANO	MIEBROS	FUNCIONES	NOMBRAMIENTO
ACCIONISTAS	27 estados Miembros UE	Aportan el capital del Banco.	Adhesión UE
CONSEJO DE GOBERNADORES	Ministros de los Estados miembros	Establece las directrices generales de la política crediticia del banco y vela por su ejecución.	Estados miembros
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	28 administradores y 18 administradores suplentes	Vela por la correcta administración del Banco y garantiza la conformidad de la gestión del Banco con las disposiciones de los Tratados y los Estatutos y con las directrices generales establecidas por el Consejo de Gobernadores.	Consejo de Gobernadores y Comisión Europea
COMITÉ DE DIRECCIÓN	1 presidente y 8 vicepresidentes	Gestiona los asuntos de administración cotidiana del Banco, prepara las decisiones del Consejo de Administración y asegura la ejecución de dichas decisiones.	Consejo de Gobernadores a propuesta del Consejo de Administración
COMITÉ DE AUDITORÍA	6 miembros	Comprueba anualmente la regularidad de las operaciones y de los libros del Banco.	Consejo de Gobernadores

Fuente: elaboración propia con datos del BEI.

1.3. Zonas geográficas

En cuanto a las zonas geográficas en las que el BEI trabaja actualmente, existen un total de 9 y se encuentran representadas en el siguiente mapa, donde se indican los países que las componen.

Ilustración 1: Categorías de ejecución BEI



Fuente: elaboración propia con datos del BEI.

Unión Europea

Aproximadamente el 90% de la financiación del Banco se destina a promover el crecimiento sostenible y la creación de empleo en los Estados miembros de la UE. Esto incluye el apoyo de políticas regionales como las del Mar Báltico y las zonas del Danubio.

Alemania; Austria; Bélgica; Bulgaria; Croacia; Chipre; República Checa; Dinamarca; Eslovaquia; Eslovenia; España; Estonia; Finlandia; Francia; Grecia; Holanda; Hungría; Irlanda; Italia; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malta; Polonia; Portugal; Rumanía; Suecia.

Países de Ampliación

Según la definición de la Comisión Europea, este grupo está compuesto por los países (oficial y potencialmente) candidatos a entrar en la Unión Europea. Desde el primer proyecto firmado en 1965

hasta septiembre 2020, el BEI ha financiado un total de 671 proyectos, cuya cantidad asciende a 41.938 millones de euros. Esto le convierte en el principal financiador internacional en la región. Las operaciones comenzaron en 1977 apoyando la reconstrucción y la mejora de la infraestructura pública, aunque las actividades se han diversificado a nuevas áreas como el cuidado de la salud, la educación, la investigación y el desarrollo del sector privado.

Albania; Montenegro; Macedonia; Serbia; Turquía; Bosnia; Kosovo.

EFTA

Estos países, en el periodo 2000-2020, han recibido fondos del BEI para un total de 112 proyectos cuya suma asciende a 4.959 millones de euros. La mayoría de estos proyectos (40%) pertenecen al sector de la energía.

Islandia; Liechtenstein; Noruega; Suiza.

Vecinos Mediterráneos

Los países no europeos de la cuenca del Mediterráneo han recibido financiación para 761 proyectos por un total de 37.983 millones de euros desde que se firmó el primer proyecto en 1978. El banco trabaja en línea con la Iniciativa de Resiliencia Económica (ERI)¹ para ayudar a estos países a hacer frente a los desafíos provocados por los desplazamientos forzados y la migración. Las prioridades en la región son el sector privado, las infraestructuras y el cambio climático.

Argelia; Egipto; Israel; Jordania; Líbano; Libia; Marruecos; Palestina; Siria; Túnez.

Vecinos del Este

Desde 2003 hasta 2020 se han financiado 195 proyectos por un valor total de más de 11.904 millones de euros, muchos de ellos ubicados en Ucrania (70). El Banco busca apoyar los objetivos establecidos por la Política Europea de Vecindad mediante la financiación de proyectos que promuevan la prosperidad y una mayor integración regional, así como asociaciones intrarregionales.

Armenia; Azerbaiyán; Bielorrusia; Georgia; Moldavia; Ucrania.

¹ ERI: forma parte de la Iniciativa Europea para responder a los retos de los Vecinos del Sur y los Balcanes. Entre estos retos se encuentran la migración, las crisis políticas y los desastres naturales como inundaciones o sequías. <https://www.eib.org/en/about/initiatives/resilience-initiative/index.htm>

Asia Central

Desde la firma del primer préstamo del BEI hasta finales de 2018, el Banco ha invertido un total de 967 millones de euros en la región.

Tayikistán; Kazajistán; Kirguistán; Uzbekistán.

África subsahariana, Caribe y Pacífico

Se trata del mayor grupo fuera de Europa, con 1.824 financiados por un total de 21.944 millones desde 1965. Las cantidades financiadas son menores ya que en estos países destaca la concesión de líneas de microcréditos de apoyo al desarrollo económico sostenible. Trabajan con sus socios para financiar grandes proyectos de infraestructura y negocios en el sector privado. Además, apoyan la acción climática, la resiliencia, las economías frágiles, la seguridad alimentaria, la igualdad de género y juventud y la integración regional.

46 países de África subsahariana-, 16 países caribeños y 15 países del Pacífico.

Asia y Latinoamérica

Desde el comienzo de sus operaciones en la región en 1993, el Banco ha invertido un total de 21.665 millones de euros en 315 proyectos principalmente del sector de la energía, los pequeños negocios y el transporte sostenible. Todo esto con un enfoque particular en la adaptación y mitigación del cambio climático.

Latinoamérica: Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Ecuador; El Salvador; Guatemala; Honduras; Méjico; Nicaragua; Panamá; Paraguay; Uruguay; Venezuela.

Asia: Bangladesh; Bután; Brunéi; Camboya; China; India; indonesia; Irak; Laos; Malasia; Maldivas; Mongolia; Myanmar; Nepal; Pakistán; Filipinas; Singapur; Corea del Sur; Sri Lanka; Tailandia; Vietnam; Yemen.

Reino Unido

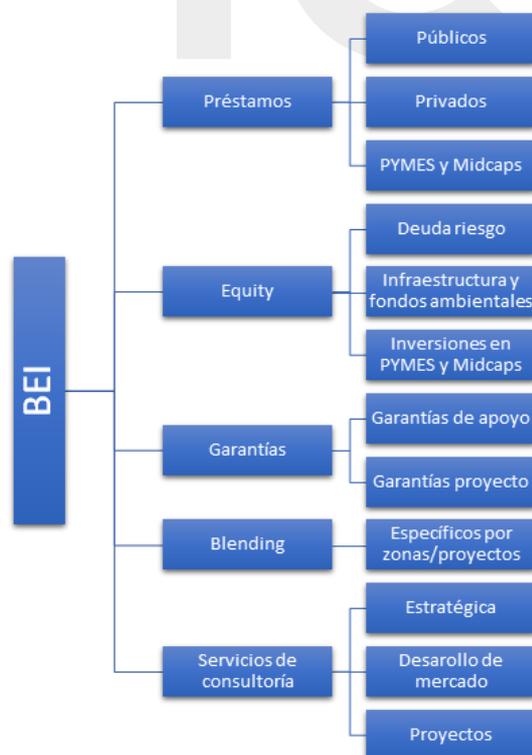
El BEI ha colaborado con el Reino Unido desde 1973 en un total de 1.424 proyectos por un valor total de 118.957 millones de euros. Destacan el aumento de la capacidad ferroviaria en Londres, la mejora de los servicios de emergencia y la construcción de viviendas asequibles en todo el país.

1.4. Formas de financiación

Los proyectos en los que participa el BEI pueden categorizarse en dos tipos: según la forma de financiación o por la zona geográfica de ejecución de dicho proyecto. En el primer caso, como se puede observar en el esquema que se presenta a continuación, el BEI ofrece una amplia gama de formas de financiación. Existe además la posibilidad de buscar otras combinaciones que no estén contempladas en el esquema, siempre que el proyecto sea de interés para el Banco.

En esta guía se explicarán aquellas que son de mayor interés para las empresas, es decir, los préstamos y los servicios de consultoría ofrecidos a través del *European Invest Advisory Hub*. Para conseguir más información sobre el resto de formas de financiación, [se recomienda consultar el apartado específico de la web del Banco.](#)

Gráfica 2: Formas de Financiación BEI



Fuente: elaboración propia con datos del BEI.

Las principales formas de financiación del BEI son:

- **Grandes Préstamos (+25 millones de euros):** el Banco ofrece créditos a clientes de todo tipo para apoyar el crecimiento y el empleo, y este apoyo suele contribuir a atraer otros inversores. **La entidad pública o privada presenta su proyecto al Banco**, que analiza el proyecto, considera si sigue sus principios y objetivos y acepta o no dar el crédito.
- **Pequeños préstamos:** en aquellos casos en que se busque una cuantía menor, el BEI ofrece financiación a través de intermediarios financieros de los distintos países. Entre los intermediarios financieros de España están el Instituto de Crédito Oficial, el Banco Santander o el BBVA. [El listado completo se puede consultar aquí](#). De igual manera, [el listado de intermediarios financieros está disponible en este enlace, permitiendo el filtro por países](#).
- **Asesoramiento y asistencia técnica (servicios de consultoría):** para ello el BEI cuenta con el [European Investment Advisory Hub](#), una asociación entre el Grupo del Banco Europeo de Inversiones y la Comisión Europea como parte del Plan de Inversiones para Europa. Es la puerta de entrada para la asesoría y asistencia técnica del Banco. Para conseguir la asistencia, **se debe realizar una solicitud a través del BEI o, a través de una de las entidades nacionales acreditadas**.
[Actividades del European Investment Advisory Hub:](#)
 - o Apoyo en el desarrollo del proyecto (en todas sus fases).
 - o Asesoramiento financiero para conseguir fondos.
 - o Guías y formación en acceso a fondos, fondos europeos y proyectos de inversión.

1.5. Otras formas de acceder a fondos del BEI: licitaciones propias y licitaciones de terceros

Más allá de los préstamos, las empresas pueden beneficiarse de las actividades del Banco a través de las licitaciones. Estas se dividen en: licitaciones propias (en las que el BEI es la autoridad contratante) y licitaciones de terceros (en las que el promotor del proyecto es el contratante).

- **Licitaciones de terceros:** las licitaciones que surgen como consecuencia de la financiación del BEI de distintos proyectos. Estas pueden ser tanto de suministro, como de prestación de servicios u obras. Las normas para las licitaciones de terceros se desarrollan en la Guía para licitaciones del BEI (2018). Estas se explican en el apartado 5, junto a los requisitos para presentarse.

- **Licitaciones propias del BEI:** son licitaciones, normalmente de servicios, que solicita el propio Banco. Toda la información puede encontrarse en el Diario Oficial de la Unión Europea (TED, en su versión online), en la parte de eTendering del mismo y [en la página del BEI, en la sección que dedican a licitaciones propias](#).

La normativa para presentarse a las licitaciones se rige por la [Guía de adquisiciones de asistencia técnica y corporativa del BEI \(2017\)](#). Esta utiliza como base, con algunas adaptaciones necesarias, la [Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre contratación pública](#).

Los efectos de la Guía y la Directiva, así como otra información de interés para presentarse a licitaciones propias del Banco, se desarrollan en el apartado 7.

- o **Acuerdos marco:** los acuerdos marco son una forma de contratación muy utilizada en las instituciones europeas y, por tanto, en el BEI. Son, en esencia, una licitación propia de carácter transversal y que, generalmente, no está ligada a un proyecto específico. Se encuentran bajo las mismas normas (Guía de adquisiciones y Directiva 2014/24/UE). Su funcionamiento se explicará en el apartado 7.2 de esta guía. Son un acuerdo base entre la entidad (BEI) y los operadores económicos que establece los términos para la celebración de futuros contratos entre ellos.

Por tanto, el Banco Europeo de Inversiones utiliza dos Guías distintas sobre licitaciones:

La Guía de adquisiciones de asistencia técnica y corporativa (EIB's Corporate & Technical Assistance Procurement Guide): para licitaciones propias del Banco y los acuerdos marco.

La Guía para licitaciones (Guide to Procurement for projects financed by the EIB): para licitaciones de terceros con financiación del BEI.

2. ¿Cómo funciona? Explicación del ciclo de un proyecto

2.1. Consideraciones previas

La manera más práctica de comprender el funcionamiento de un proyecto financiado por el BEI fuera de la UE es analizando uno ya completado. El desarrollo de un proyecto va desde su presentación al BEI para obtener financiación hasta la publicación de licitaciones por parte de la entidad promotora del proyecto y la adjudicación de estas.

Para ello se deben realizar dos diferenciaciones importantes que afectan a la manera en la que los procesos de licitación asociados a ese proyecto son lanzados (no en todos los casos se lanzan). Estas diferenciaciones son: si los proyectos son de iniciativa pública o privada y si el área de actuación los convierte en proyectos intracomunitarios (países de la UE) o extracomunitarios.

Proyectos de iniciativa pública y privada

Como se ha explicado en el apartado anterior, las iniciativas privadas presentarían una solicitud de préstamo al BEI o a un intermediario financiero que analizaría el proyecto y lo aceptaría o no. El BEI realiza una tarea de monitoreo tras entregar el préstamo y la entidad privada debe reportar las actividades realizadas.

El Banco indica en su guía para licitaciones que: *“Los promotores que operan en el sector privado, satisfacen normalmente los objetivos de economía y eficiencia siguiendo las prácticas comerciales establecidas. Por tanto, el Banco no exige que sigan los procedimientos de contratación pública antes mencionados”*. La definición de sector público para el BEI se encuentra en el anexo 5 de la guía de licitaciones. Su traducción se encuentra en el [anexo 3 del presente documento](#).

Es por ello por lo que los proyectos de iniciativa privada, al no tener que lanzar licitaciones, no se tendrán en cuenta al analizar el ciclo de un proyecto.

Proyectos intracomunitarios y proyectos extracomunitarios

Esta diferenciación es importante ya que la publicación de las licitaciones asociadas al proyecto se realiza de manera distinta. Es más complicado rastrear aquellas referidas a proyectos intracomunitarios, ya que son las entidades nacionales las que lanzan las licitaciones, no siempre asociadas directamente al BEI. Por ello se analizará en este caso un proyecto extracomunitario y sus licitaciones asociadas.

El proyecto que se ha seleccionado fue presentado al BEI por el Ministerio de Educación, Ciencia y Desarrollo Tecnológico de Serbia en 2009 para encontrar financiación. Se trata, pues, de un proyecto de iniciativa pública y extracomunitario.

2.2. Análisis de un proyecto: el caso de la I+D pública en Serbia

1. Presentación del proyecto

En primer lugar, la entidad interesada deberá presentar su solicitud de préstamo al Banco. Para ello se ha de tener una idea clara del proyecto que se quiere llevar a cabo, aunque el BEI cuenta con asesores que pueden ayudar en este proceso. En este punto, es importante resaltar la importancia de que el proyecto presentado tenga relación con los intereses y principios del Banco.

El proyecto analizado lleva por nombre “Investigación y desarrollo en el sector público”. Un título general, como el de este ejemplo, puede indicar que las licitaciones en las que se divida serán atractivas para muy diversos sectores

El proyecto se presenta al BEI el 4 de agosto de 2009 por parte del Ministerio de Educación, Ciencia y Desarrollo Tecnológico de Serbia y tiene un coste total de 420,8 millones de euros.

2. Análisis y aceptación, o rechazo, por parte del BEI

El BEI analiza la propuesta de inversión y el proyecto antes de tomar una decisión. Este proceso puede tardar de seis semanas a 18 meses, según la cantidad solicitada y la complejidad del proyecto. En la información que proporciona el Banco se recalca que **las inversiones financiadas deberán ser consistentes con las directivas de contratación de la UE**. De igual manera, el **promotor deberá considerar el impacto medioambiental de las actividades realizadas**.

Tras el análisis, el Banco emite su decisión, a través de su Consejo de Administración (composición explicada en [el punto 1.2 de esta guía](#)). Esta puede ser positiva, por la que se acepta la propuesta, o negativa, por la que se devuelve el proyecto al promotor, quien puede volver a presentarlo con modificaciones.

El proyecto de Serbia se aprueba el 4 de marzo de 2010 (7 meses después de su presentación) con una inversión total de 200 millones de euros.

3. Publicación de las licitaciones y apertura de concurso internacional, siempre que sea necesario

Como ya se ha dicho anteriormente, los proyectos pueden dividirse en distintas licitaciones, bien de suministros, servicios o de obras. Estas, a su vez, pueden dividirse en lotes que pueden ser

adjudicados a distintas ofertas. Estas licitaciones son lanzadas por la entidad que desarrolla el proyecto. En el caso analizado se trata del Gobierno de Serbia.

Este proyecto se divide en multitud de pequeños contratos que van desde la compra de material para laboratorios, a servicios de software para digitalizar las compras en el sector público o la construcción de centros de investigación o alojamientos para estudiantes.

Para poder tener una visión lo más clara posible de las licitaciones que conllevan un proyecto (siendo su promotor un organismo público), las dos mejores herramientas son: Oportunidades de negocio de ICEX y la plataforma Tenders Electronic Daily (TED). La explicación y el uso de ambas herramientas [se desarrolla en el apartado 3 de esta guía](#).

A través de ellas se puede acceder a la información de la licitación, así como el contacto de la entidad o persona encargada. Los datos más importantes que contienen estos concursos son los requisitos necesarios ([apartado 4 de esta guía](#)) y la fecha límite para presentación y de apertura de ofertas.

En las licitaciones que se lleven a cabo en la UE se deberá seguir la ley europea aplicable de contratación pública (Directivas de contratación pública traspuestas en la legislación nacional). Esta se puede resumir en procedimientos abiertos, no discriminatorios y con publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea o DOUE (OJEU por sus siglas en inglés, *Official Journal of the European Union*).

Fuera de la Unión, el BEI exige que se sigan estos mismos principios, haciendo hincapié en la transparencia del proceso y en la selección de la oferta conforme más económica. En el caso de los servicios de consultoría, el precio no es el factor más importante, aunque se valora al tomar la decisión. [Este caso se analizará en el punto 4.4 de la presente guía](#).

Este proyecto se ha dividido en 27 licitaciones distintas. La primera se publicó en 2014 y la última se publicó el 29 de mayo de 2020. En este [enlace](#) se puede acceder a una de estas licitaciones: se trata de un trabajo de construcción en el parque científico y tecnológico de Novi Sad. La licitación se lanzó el siete de marzo de 2015 y los potenciales licitadores tenían hasta el 24 de abril de 2015 para presentar los sobres con sus ofertas.

4. Adjudicación del contrato

Todos los sobres con las ofertas se han de abrir el mismo día. Los contratos han de adjudicarse a las empresas o consorcios que cumplan los requisitos exigidos y presenten la mejor oferta económica. El único caso en el que la oferta económica no es el único factor determinante es en el de los servicios de consultoría, cuyas reglas especiales se desarrollan en el apartado 4.

En este caso, se presentaron un total de 10 licitantes y la licitación fue adjudicada a la mejor oferta. [En este caso un grupo de licitadores ítalo-serbio](#).

5. Labores previas por parte de la empresa, en caso de que sea necesario

Algunos proyectos exigen ciertas labores que se han de llevar a cabo antes del comienzo efectivo del proyecto. El caso más extendido es el análisis del impacto medioambiental del proyecto. Este servicio también podría ser financiado y licitado.

6. Realización del proyecto/servicios/ entrega de las mercancías por parte de la empresa

La propia licitación marca el tiempo, normalmente estimado en meses, en que debe prestarse el servicio, desarrollarse el proyecto o entregar los suministros.

2.3. Resumen del proceso

Se incluye a continuación un esquema resumen de todos los pasos por los que ha de pasar un proyecto desde su presentación hasta su adjudicación.

icex

Ilustración 2: Ejemplo de ciclo de un proyecto financiado por el BEI



Fuente: elaboración propia con datos del BE y TED.

3. ¿Dónde conseguir la información? Fuentes para conocer la actividad y licitaciones del BEI

Este apartado se centra en las fuentes de información que las empresas deberían consultar para mantenerse al tanto de los proyectos con capital del BEI y las licitaciones asociadas a los mismos.

La información, tanto previa al comienzo oficial de un proyecto como a la apertura de la licitación, es esencial para que una empresa sea competitiva y pueda contar con posibilidades reales de adjudicarse contratos y licitaciones internacionales. Para ilustrar este hecho, se pueden consultar las entrevistas realizadas a las empresas españolas Eptisa y TYPESA en [el anexo 1 de esta guía](#).

Con el objetivo por tanto de facilitar el acceso a la información relacionada con el Banco Europeo de Inversiones, así como de las licitaciones y proyectos con él relacionadas, se incluye a continuación un listado de fuentes de información con la explicación de qué se puede encontrar en cada una de ellas.

3.1. Portal de proyectos del BEI

<https://www.eib.org/en/index.htm>

La sección de proyectos de la web del BEI ofrece mucha información útil sobre proyectos ya terminados, que se están financiando o que están siendo estudiados para una posible financiación. También contiene información sobre ellos: entidad que lo ha presentado, cantidad a financiar, o documentación sobre el proyecto.

Cuenta además con la opción de obtener información técnica según el proyecto, una serie de estudios e informes sobre la actividad del propio BEI y un buscador de documentos publicados.

Secciones de interés para las empresas que busquen licitar:

- [Proyectos](#): se puede encontrar, y filtrar, el listado de proyectos financiados, en estudio y a financiar. Según la fase del proyecto se podrá acceder a más información como documentos técnicos, etc.

Selected tags: 2000 2020

Order by: Date of entry

From: 2000 To: 2020 Region: Country: Sector: Status:

Rows view - 25 of 1891 results [Share results](#) [Export to Excel](#)

Date of entry	Title	Country	Sector	Status
7 July 2020	EBS COVID19 CRISIS RESPONSE FOR SMES&MIDCAPS	Serbia	Credit lines	Under appraisal
3 July 2020	HR LESKOVAC - KARLOVAC RAILWAY (SPL 20140375)	Croatia	Transport	Under appraisal
3 July 2020	GALICIA COVID-19 RESPONSE	Spain	Health	Under appraisal
2 July 2020	NEW THERMAL STORAGE MANUFACTURING PLANT (EDP)	Israel	Industry	Under appraisal

Imagen de la pestaña de proyectos, con los posibles filtros de años, regiones, países, sectores y estado del proyecto.

- **Informes:** documentación general del BEI y su labor. Informes anuales, división por regiones y estudio de casos específicos. Se pueden solicitar en PDF y, en algunos casos, encargar la versión en papel.
- **Archivos públicos:** desde aquí se pueden encontrar los estudios técnicos, medioambientales, resúmenes y estrategias de algunos proyectos financiados. Se ha de tener en cuenta que, en muchos casos, este solo se encuentra en el idioma del país. La explicación de la elección del idioma se realiza más adelante en este mismo apartado.

Publication Date	Title	Language	Document Type	Project number
18 March 2020	WATER SUPPLY AND SANITATION PROGRAMME - Estudio de Impacto Ambiental - Sistema de Saneamiento de Nandaime	Spanish	Environmental and Social Impact Assessment (ESIA)	20120438
18 March 2020	WATER SUPPLY AND SANITATION PROGRAMME - Estudio de Impacto Ambiental - Sistema de Saneamiento de Rivas	Spanish	Environmental and Social Impact Assessment (ESIA)	20120438
18 March 2020	WATER SUPPLY AND SANITATION PROGRAMME - Estudio de Impacto Ambiental - Sistema de Saneamiento de Nueva Guinea	Spanish	Environmental and Social Impact Assessment (ESIA)	20120438

Imagen con alguno de los archivos que se pueden encontrar en español.

- [Quejas e investigaciones](#): listado, accesible y filtrable de las quejas que recibe el BEI por parte de miembros y otras entidades y de sus posteriores investigaciones y decisiones.

Curtis Biomass Power Generation Plant

[t](#) [f](#) [in](#) [✉](#) [📄](#)

Reference: SG/A/2019/04

Received Date: 26 March 2019

Subject: Curtis Biomass Power Generation Plant

Complainant: ClientEarth

Allegations: Failure to provide access to information

Type: A - Access to Information

Recommendations: yes

Admissibility*	Assessment*	Investigation*	Mediation*	Consultation*	Closed*
11/04/2019	29/04/2019	6/01/2020		18/03/2020	31/03/2020

* Admissibility date reflects the date the case was officially registered. All other dates pertain to the date in which a stage was completed.

Ejemplo de una de estas investigaciones

- [Relación con inversores](#): sección del portal dedicada al rendimiento financiero del Banco, que contiene toda la información específica desde esta perspectiva.

3.2. Tenders Electronic Daily o TED

[Diario Oficial de la UE](#). En él se publican licitaciones, rectificaciones y notificaciones de contrato de manera diaria de todas las instituciones comunitarias, los proyectos financiados por estas y los EEMM.

Se puede acceder a esta información, así como a otros documentos técnicos, características necesarias, etc, de manera gratuita tras registrarse. Para comprender el funcionamiento, así como la manera de sacarle el mayor partido a esta plataforma, se ofrece la Guía sobre [Optimización de la información de licitaciones publicadas en el Diario Oficial de la UE Tenders Electronic Daily](#), realizada por la Oficina Económica y Comercial de España en Bruselas.

Dentro de esta web se debe destacar [eTendering](#), la plataforma que da acceso gratuito a los documentos de licitación, especificaciones técnicas, etc. Algunas licitaciones incluyen el enlace a los documentos específicos en el propio texto, sin embargo, eTendering cuenta con un buscador [tanto de documentos](#) como de [llamadas a licitadores](#).

3.3. Oportunidades de Negocio ICEX

www.icex.es/oportunidades

Servicio ofertado por ICEX de manera gratuita que permite acceder a las ofertas de contrato del BEI y de otras entidades, tanto multilaterales como internacionales y nacionales. **Para poder registrarse se ha de tener un NIF o CIF para la empresa o el autónomo.**

Tras realizar el registro como usuario y acceder, se puede gestionar el perfil y adecuarlo a los resultados deseados.

Esto se divide en tres fases: tipos de oportunidades buscados, países seleccionados y Organismos y sectores. Todos ellos se pueden personalizar para realizar búsquedas lo más específicas posibles.

TIPOS DE OPORTUNIDAD

Seleccione al menos un tipo de oportunidad en la que está interesado. Puede hacer selecciones múltiples. Para conocer detalles sobre cada una de las oportunidades, pase el cursor sobre el icono ?

Seleccione al menos un tipo de oportunidad *

LICITACIONES	INVERSIONES EN EL EXTERIOR	COMPRADORES EXTRANJEROS
<input checked="" type="checkbox"/> Programa ?	<input checked="" type="checkbox"/> Información anticipada de inversión ?	<input checked="" type="checkbox"/> Solicitud de productos, servicios o proveedores ?
<input checked="" type="checkbox"/> Proyecto ?	<input checked="" type="checkbox"/> Inversión privada ?	<input checked="" type="checkbox"/> Eventos de compradores extranjeros ?
<input checked="" type="checkbox"/> Licitación multilateral ?	<input checked="" type="checkbox"/> Inversión pública ?	
<input checked="" type="checkbox"/> Información anticipada de Licitación no multilateral ?	<input checked="" type="checkbox"/> Eventos de inversión ?	
<input checked="" type="checkbox"/> Licitación no multilateral ?		

Fragmento de Tipos de oportunidad en la búsqueda de ON.



PAÍSES Y ORGANISMOS

Seleccione al menos un país del que quiere recibir oportunidades y un Organismo (puede elegir las categorías empresas privadas, organismos públicos y ONG's y Organismos multilaterales o bilaterales).

Para conocer detalles sobre cada una de estos campos pase el cursor sobre el icono (?)

? Para realizar su selección puede buscar por áreas geográficas y/o países *

<input type="text" value="Buscar áreas geográficas"/>	OK	<input type="text" value="Buscar países"/>	OK
Ver todas las áreas		Ver todos los países	

Países seleccionados

? Para realizar su selección puede buscar por organismos o agrupaciones de los mismos *

<input type="text" value="Buscar agrupaciones de organismos"/>	OK	<input type="text" value="Buscar organismos"/>	OK
Ver todas las agrupaciones		Ver todos los organismos	

[Consulte la tabla completa de organismos aquí](#)

Fragmento de organismos y países. Aquí se ha de buscar por texto. En el caso del BEI es la referencia: 02.02. Banco Europeo de Inversiones.

3.4. Consideraciones de interés: otras fuentes e idiomas

Es posible encontrar información sobre proyectos, contratos y anuncios de licitaciones en otras plataformas distintas a las mencionadas. Especialmente si el proyecto en cuestión se va a realizar fuera de la Unión Europea, es posible que la información aparezca en plataformas nacionales en lugar de internacionales, sobre todo si la cuantía de la licitación es baja. Según la normativa de procedimiento del propio BEI: **el método preferido del Banco es el abierto o restringido con publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE).**

El idioma en el que está disponible la información varía según el carácter del proyecto. La normativa del BEI indica que:

En casos específicos, los documentos de licitación originales podrán ser redactados en la lengua del país (y podrán ser utilizados como la versión legalmente vinculante en caso de litigio) con la previsión, de que el promotor prepare y haga accesible al Banco y los competidores una traducción certificada de las principales secciones de los documentos de la licitación. Toda correspondencia entre los licitadores y el Banco deberá utilizar la lengua de la UE que se haya utilizado para traducir los documentos de la licitación. Se deberá permitir licitar a los competidores en esa lengua de la UE.

4. ¿Qué requisitos se necesitan?

Condiciones para presentarse a una licitación

Como ya se ha comentado, el Banco Europeo de Inversiones buscará siempre que sea posible el procedimiento más abierto y competitivo. El propio Banco, en su guía de adquisiciones, indica que, para que sus fondos se utilicen de la manera más racional generalmente la mejor opción suele ser una competición abierta internacional.

Sin embargo, sea restrictivo o no el proceso, **las empresas que quieran licitar con éxito deberán cumplir un conjunto de requisitos**, tanto técnicos, económicos, de experiencia o de personal. Estos varían siempre según la licitación y se pueden encontrar normalmente en la convocatoria de concurso de la licitación (accesible, como ya se ha explicado, a través de TED). En general, en los contratos del Banco son elegibles operadores de cualquier país del mundo, siempre y cuando cumplan los requisitos exigidos.

A continuación, se muestran ejemplos de convocatorias pasadas para comprender de la mejor manera posible los requisitos específicos que las empresas licitantes deberán cumplir. **No se debe olvidar que el factor decisor será, salvo que se indique lo contrario, que sea la mejor oferta económica, cumpliendo los requisitos necesarios.**

En el caso específico de los servicios de consultoría, la forma de elección y los requisitos exigibles son distintos. El caso se desarrolla al final de este apartado.

4.1. Requisitos económicos

A las empresas licitantes se les podrá solicitar:

- Un balance que demuestre su viabilidad durante el desarrollo del proyecto.
- Una muestra de ingresos mínimos anuales en el mismo sector o tarea a desarrollar.
- Garantía de oferta: las empresas licitantes deberán proporcionar una garantía, marcada en la convocatoria, al presentar su oferta. Esta será devuelta a los licitantes que no obtengan el contrato al terminar el proceso de licitación y, al licitante que sí lo obtenga, en el momento en que todas las partes firmen el contrato.

Ejemplo del Georgia Transport Connectivity Project

1) Requisitos económicos

Requisito a: Presentación de balances generales auditados o, si no lo exige la ley del país del postulante, los estados financieros de los últimos cinco años y su rentabilidad prospectiva a largo plazo, aprobados por un contable certificado y aceptables para el contratante. Requisitos de cumplimiento: la entidad única debe cumplir con el requisito y, en el caso de un consorcio, cada socio debe cumplir con el requisito.

Requisito b: facturación anual media mínima de 100 millones de euros en construcción, calculada como pagos certificados totales recibidos por contratos en curso o completados en los últimos 5 años: 2012, 2013, 2014, 2015, 2016. Requisito de cumplimiento: la entidad única debe cumplir con el requisito y, en caso de consorcio, todos los socios combinados deben cumplir con el requisito.

Fuente: Departamento de carreteras de Georgia.

4.2. Requisitos de experiencia

Se puede solicitar a las empresas licitantes:

- Demostrar su experiencia en el tipo de actividades que se llevarán a cabo.
 - Número de proyectos determinados (valor o tiempo de ejecución mínimos).
 - Número de años de trabajo.
- Demostrar su experiencia en proyectos o actividades específicas.

Ejemplo Georgia East West Highway

2) Experiencia en construcción:

(a) Requisito: participación en menos de o igual a 2 contratos con un valor total de 50 400 000,00 EUR que se hayan completado con éxito o sustancialmente en los últimos 5 años a partir de 2014 y que sean similares a las obras propuestas. La similitud de la participación del solicitante se basará en el tamaño físico, la naturaleza de las obras, la complejidad, los métodos, la tecnología u otras características como se describe en la Sección 6, requisitos del empleador.

Requisitos de cumplimiento – una sola entidad debe cumplir con el requisito (en caso de contratos múltiples, un contrato debe ser de al menos 35 000 000,00 EUR) y en el caso de un consorcio; todos los socios deben cumplir con el requisito; cada socio debe cumplir el requisito – un contrato de al menos 15 200 000,00 EUR y un socio debe cumplir el requisito – un contrato de al menos 35 000 000,00 EUR.

3) Experiencia en construcción

Requisito – para los contratos anteriores y otros contratos ejecutados durante el período estipulado en la experiencia en construcción, una experiencia mínima en construcción en las siguientes actividades clave:

Terraplenes: 800.000 m3 en cualquier año consecutivo de los últimos 5 años;

Construcción de una carretera con pavimento de hormigón: 90.000 m2 en cualquier año de los últimos 5;

Construcción de un nuevo puente: 3 100 m2 de puente de transporte (carretera y/o ferrocarril) en cualquier año consecutivo de los últimos 5 años.

Fuente: Departamento de carreteras de Georgia.

4.3. Requisitos de personal

De igual manera, se puede requerir de las empresas:

- Personal capacitado para desempeñar una labor específica y con experiencia previa en ella.

Ejemplo del sistema de alerta temprana de la ciudad de Užice en Serbia

c) El licitador dispone de personal clave profesional y debidamente cualificado:

- Gerente de Obra (Ingeniero) con mínimo 15 años de experiencia profesional.
- Ingenieros licenciados responsables (ingeniero estructural con licencia 410 o 453) con un mínimo de 5 años de experiencia profesional.
- El Gerente de Construcción debe estar empleado a tiempo completo en una empresa que actúa como Licitador, es decir, un líder del consorcio, mientras que otros miembros del equipo no tienen que estar empleados a tiempo completo.

Fuente: Municipal Disaster Risk Reduction Project

4.4. Licitación de servicios de consultoría

Si bien en el caso de los servicios de consultoría financiados por el BEI dentro de la UE se deben cumplir las Directivas específicas, no es así en las consultorías financiadas por el BEI en el sector público extracomunitario.

En este caso surgen dos posibilidades, según la cuantía del contrato:

- 200.000 € o más (sin IVA): se deberá realizar un procedimiento abierto con publicación en el DOUE o un procedimiento restringido con publicación de una muestra de interés.
- Menos de 200.000 €: procedimiento negociado con una lista de un máximo de 7 candidatos, con al menos tres candidatos de dos nacionalidades diferentes.

Existen ciertas excepciones en el caso del procedimiento negociado, que permitirían contactar a menos candidatos o a uno solo.

La principal diferencia con los procesos de licitación generales es que el precio no será el factor más importante. Deberá tener, siempre que sea considerado un factor, menos peso que la suma del resto de factores decisorios.

Algunos ejemplos de estos factores son:

- La experiencia específica del consultor.
- Metodología propuesta.
- Experiencia internacional, regional y local.
- Calendario de trabajo propuesto.

[Ejemplo del Programa social del Instituto BEI](#)

1.8 Criterios de adjudicación

Los licitadores que hayan demostrado que no están sujetos a criterios de exclusión y hayan demostrado la capacidad adecuada para ejecutar el acuerdo marco sobre la base de los criterios de selección, serán evaluados únicamente sobre la base de los criterios de adjudicación, que sirven para identificar la oferta más ventajosa económicamente, según el método de adjudicación de la “mejor relación calidad-precio”. Para esta licitación, **la ponderación por Calidad será del 70% y la ponderación por Precio será del 30%.**

Fuente: términos de referencia, Programa social del Instituto BEI, Ref: CFT-1600.

5. ¿Cómo presentarse a una licitación?

El Banco Europeo de Inversiones vela por garantizar que sus fondos se gestionan de forma correcta, en interés del proyecto que se financia y en interés de la UE. Para ello, el Banco comprueba que los contratos de cada proyecto, que son convocados por terceros, se llevan a cabo mediante un proceso justo de licitación internacional y de acuerdo con los procedimientos establecidos en la [Guía de Adquisiciones del BEI](#) (*Guide to Procurement* en inglés).

El Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE) es la fuente de referencia para consultar todas las licitaciones derivadas de proyectos del BEI, a excepción de aquellas que, por la baja cuantía del contrato, se otorgan a través de otros procedimientos. Salvo en esos casos, su publicación en el Diario es un requisito obligatorio para los proyectos que se financian **cuyo promotor sea una entidad pública o una privada investida de una función pública** ([Anexo 3](#)).

Por lo tanto, resulta esencial que aquellas empresas interesadas en presentarse a licitaciones del BEI visiten regularmente el portal [Tenders Electronic Daily \(TED\)](#). Se trata de la versión online del Suplemento del Diario Oficial de la UE (DOUE, Serie S). En este portal se publican anualmente en torno a 520.000 anuncios de contratación pública pertenecientes a diversos sectores y cuyo valor supera los 420.000 millones de euros. Los anuncios se publican en las 24 lenguas oficiales de la UE y el acceso a los mismos es gratuito.

5.1. Normativa

La normativa europea recoge los umbrales cuantitativos que determinan la obligatoriedad de publicación de los anuncios de licitación, haciendo distinción entre contratación pública y acción exterior de la UE (ayuda a terceros países).

Contratación pública europea

La Directiva de referencia sobre contratación pública es la 2014/24/UE, pero existen además directivas específicas que regulan concesiones ([2014/23/UE](#)) y servicios públicos ([2014/25/UE](#)), así como sus respectivos umbrales cuantitativos.

Tabla 2: Normativa Contratación pública europea

AUTORIDADES DEL GOBIERNO CENTRAL	Contratos de obras; contratos de obras subvencionadas.	€ 5.350.000
	Todos los servicios relacionados con servicios sociales y otros servicios específicos enumerados en el anexo XIV.	€ 750.000
	Todos los servicios subsidiados.	€ 214.000
	Todos los demás contratos de servicio y todos los concursos de diseño.	€ 139.000
	Todos los contratos de suministros adjudicados por los poderes adjudicadores que no operan en el ámbito de la defensa.	€ 139.000
	Contratos de suministros adjudicados por los poderes adjudicadores que operan en el ámbito de la defensa.	En relación con los productos enumerados en el anexo III. € 139.000 Sobre otros productos € 214.000
	ÓRGANOS DE CONTRATACIÓN SUBCENTRALES	Contratos de obras, contratos de obras subvencionadas.
	Todos los servicios relacionados con servicios sociales y otros servicios específicos enumerados en el anexo XIV.	€ 750.000
	Todos los demás contratos de servicios, todos los concursos de diseño, los contratos de servicios subsidiados, todos los contratos de suministros.	€ 214.000

Fuente: SIMAP según la Directiva 2014/24/UE.

5.2. Tenders Electronic Daily

A continuación se resumen las principales secciones de búsqueda de la plataforma TED que permitirán al usuario encontrar anuncios de interés. Para acceder a información más detallada, se recomienda consultar el estudio ICEX [Optimización de la información de licitaciones publicadas en el Diario Oficial de la UE Tenders Electronic Daily](#).

El registro en la plataforma no es obligatorio para acceder a los anuncios de licitaciones de los últimos 6 años, pero se recomienda ya que ofrece las siguientes ventajas:

- Posibilidad de programas alertas y recibir avisos por correo electrónico de aquellas licitaciones que se adecúen a las preferencias de búsqueda del usuario.
- Posibilidad de personalizar las fuentes RSS en sus sitios web y lectores RSS.
- Posibilidad de traducción automática de los anuncios completos en todas las lenguas de la UE.

5.2.1. Menú de búsqueda TED

La primera forma de búsqueda la ofrece la propia plataforma en su menú izquierdo. Este sistema ofrece cinco opciones en la rúbrica "Examinar".

- *Oportunidades de negocio* por tipo de licitación.
- *Sector comercial (CPV)* clasificado según el código de mercados públicos europeos.

- *Lugar de ejecución (NUTS).*
- *Comprador:* lista de entidades que han publicado anuncios en la plataforma TED.

5.2.2. Búsqueda avanzada

Otra forma de localizar un anuncio en la plataforma TED consiste en buscar ese anuncio por filtros. Para ello, el usuario debe hacer clic sobre la opción de búsqueda avanzada, situada en la parte superior derecha de la página de inicio TED o en el menú izquierdo de la propia página. Una vez hecho clic, se generará la opción de mostrar más filtros.

5.2.3. Búsqueda especializada

De modo complementario a la búsqueda avanzada, la búsqueda especializada de TED permite utilizar todos los campos de búsqueda disponibles, en combinación arbitraria y mediante el uso de un lenguaje estructurado o de comando común. El formato utilizado en TED para la búsqueda especializada es el siguiente:

XX²= [valor]

Todas las reglas sintácticas que deben seguirse a la hora de realizar la consulta aparecen recogidas en la [opción de ayuda](#) de TED.

5.2.4. Lista de resultados

Los anuncios aparecerán, por defecto, ordenados por fecha de publicación. Si el usuario hace clic en uno de los anuncios de la lista de resultados, podrá acceder a información más específica sobre la publicación seleccionada. Una vez dentro del anuncio, el usuario tendrá acceso al resumen de la publicación en cualquiera de las 24 lenguas oficiales de la UE, así como al documento completo en su lengua original. En el apartado “Datos” en usuario podrá acceder al código CPV con el que se ha codificado el anuncio. En el apartado “Documentos relacionados”, el usuario podrá acceder a los anuncios previos o posteriores relacionados con el anuncio en cuestión, ya se trate de su preaviso, posibles rectificaciones, anuncio de licitación o adjudicación de uno de sus lotes.

5.3. Solicitud de pliegos y presentación de ofertas

Una vez el usuario ha encontrado un resultado de interés al que desea presentar su oferta, resulta importante seguir una serie de pasos. En primer lugar, se deben consultar las condiciones de

² Código o abreviatura del campo de búsqueda consistente en dos letras y un valor.

participación (*terms of participation*) que condicionarán la forma en que la empresa presente su solicitud.

Como se comenta en el [punto 4](#), existen una serie de requisitos que las empresas solicitantes deben cumplir para hacer frente a la envergadura de cada licitación, muchos de los cuales se suelen repetir. Las empresas también deben garantizar su capacidad para hacer frente a condiciones de cumplimiento de la licitación. Para ello, en el momento de realizar la oferta, deberán presentar una garantía de licitación:

- **Garantía de licitación:** los candidatos deberán presentar una garantía de licitación al presentar su oferta. Esta garantía se devolverá a los candidatos que no hayan tenido éxito una vez se haya completado el procedimiento de licitación y al adjudicatario una vez se haya firmado el contrato.

Tras la adjudicación del contrato, y durante su desarrollo, suelen presentarse otras garantías que aseguran el cumplimiento correcto del contrato. Las dos más utilizadas son:

- **Garantía de desempeño:** en el momento de la firma del contrato, se solicitará al adjudicatario del contrato que proporcione una garantía de ejecución equivalente a determinado porcentaje del importe del contrato. Sin esta garantía, el contrato será nulo.
- **Período de realización del proyecto:** periodo máximo de finalización de obras y notificación de defectos.

Aquellos candidatos con capacidad para cumplir los requisitos del proyecto en cuestión deberán solicitar los pliegos de la licitación. La información para su obtención se encuentra disponible en el anuncio de TED, donde también se indicará la forma en que debe presentarse la solicitud, ya sea vía e-mail, correo postal o presencialmente. Será especialmente importante tener en cuenta la fecha límite para la presentación de ofertas.

Si tomamos de ejemplo el caso de la I+D pública en Serbia analizado en el [Punto 2](#), las empresas candidatas habrían alcanzado la etapa 4 del procedimiento: *Presentación de propuestas de las compañías*. Tras esto, quedarán pendientes la adjudicación del contrato y la realización del proyecto/servicios/entrega de las mercancías.

6. Licitaciones propias del BEI: normativa y presentación de licitaciones

6.1. Licitaciones propias

Como se explica en el [apartado 1.4](#), las licitaciones propias del BEI (aquellas en las que el BEI es la autoridad contratante) son una oportunidad más para las empresas. Estas licitaciones son generalmente de servicios y se recomienda entrar en contacto con el Banco para estar al corriente de futuras oportunidades y tener cierto conocimiento del día a día de la entidad.

La principal base jurídica para este tipo de licitaciones es la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre contratación pública. Sin embargo, sus disposiciones no cubren todos los aspectos relevantes para las adquisiciones gestionadas por el BEI, por lo que se complementan con disposiciones adicionales para crear así la [Guía de adquisiciones de asistencia técnica y corporativa del BEI \(2017\)](#). Su propósito, por lo tanto, es establecer los procedimientos que debe seguir el BEI a la hora de contratar:

- Servicios, suministros, obras y concesiones por cuenta propia;
- Servicios de asistencia técnica por proveedores de servicios externos dentro o fuera de la UE bajo mandatos de terceros.

En este sentido, cabe destacar que el BEI se reserva el derecho a decidir si le concede o no a las obras, suministros, servicios y operadores económicos de fuera de la UE un trato no menos favorable que el concedido a las obras, suministros, servicios y operadores económicos de la UE.

Para entender mejor el proceso que siguen este tipo de licitaciones, se ha tomado de ejemplo el Contrato de Asistencia Técnica de Apoyo a la dirección de obra del proyecto "Modernización de la red de carreteras en Madagascar", publicado en TED el [10 del 02 de 2018](#).

Se trata de un procedimiento restringido, para los cuales el BEI no prevé la obligación de publicar anuncios de información previa. Sin embargo, en el caso de este Contrato de Asistencia Técnica, el banco sí ha publicado un [anuncio de información](#) previa (diciembre de 2017), gracias al cual las empresas interesadas podrán obtener información acerca de la fecha prevista para la publicación del anuncio de contrato y de las acciones que se llevarán a cabo. Esto les permitirá disponer de un plazo adicional para preparar su participación en la licitación, lo cual resulta de gran utilidad, entre otros, en aquellos casos en los que fuese necesario formar consorcios.

En este anuncio, se indica que: *“las tareas del proveedor de servicios consistirán en ayudar al promotor a alcanzar el objetivo general del proyecto, ayudándole a cumplir con sus obligaciones derivadas de los acuerdos de préstamo y subvención, mejorando sus habilidades técnicas en ingeniería y contribuyendo a incrementar las capacidades del país en materia de seguridad vial, protección ambiental y cumplimiento de cláusulas sociales. Para ello, el prestador del servicio propondrá un equipo que estará compuesto por un director de proyecto, un experto ambientalista, un experto en gestión y ciencias sociales y un experto en contratación pública.”* Se indica también que la fecha prevista para la publicación del anuncio de licitación será febrero de 2018, por lo que las empresas dispondrán de dos meses para preparar sus propuestas.

Ajustándose a sus previsiones del anuncio de información previa, el BEI publica el anuncio de licitación en febrero. En este, se puede encontrar toda la información relativa al calendario provisional de las operaciones, los criterios de selección y de atribución, la fecha límite para la presentación de ofertas, de apertura de estas y, por último, la forma en que deben ser presentadas las candidaturas.

Una vez han finalizado los plazos y el Banco ha estudiado las diferentes propuestas, se publica una [lista corta de posibles adjudicatarios](#), en la que se indica que se han seleccionado un total de 5 ofertas, de las cuales 3 son consorcios. A continuación, el Banco entrará en negociación con las diferentes empresas para solicitar una oferta a los 5 preseleccionados. Cabe destacar que entre los finalistas de esta licitación encontramos a dos empresas españolas: Tec-Cuatro SA y Typsa SA.

6.2. El caso específico de los acuerdos marco

Los acuerdos marco, como ya se ha explicado en el [apartado 1.4](#), son acuerdos base entre la entidad (el Banco Europeo de Inversiones, en este caso) y uno o más operadores económicos que establecen los términos para la celebración de futuros contratos entre ellos.

Según la definición de la Directiva 2014/24/UE: *“un acuerdo entre uno o varios poderes adjudicadores y uno o varios operadores económicos, cuya finalidad es establecer los términos que han de regir los contratos que se vayan a adjudicar durante un período determinado, en particular por lo que respecta a los precios y, en su caso, a las cantidades previstas”*.

La guía de adquisiciones aplica en su totalidad el artículo 33 de la Directiva 2014/24/UE que desarrolla los acuerdos marco. Por ello, su forma de trabajar, en este punto, es similar al del resto de instituciones europeas. [Este artículo puede consultarse aquí](#).

Para explicar cómo funciona uno de estos acuerdos, se tomará como ejemplo el Contrato marco de apoyo a las operaciones del BEI en el sector financiero dentro y fuera de la Unión Europea, publicado en TED el [01 del 07 de 2019](#). Aquí se encuentra la primera característica de estos contratos, su anuncio de lanzamiento debe publicarse en TED.

En este anuncio aparece una explicación del objetivo del contrato: “*El BEI está lanzando una licitación (procedimiento abierto) con el objetivo de establecer múltiples acuerdos marco con consultores especializados para apoyar al BEI, en particular al Departamento de Servicios de Asesoramiento en colaboración con la Dirección de Operaciones y Proyectos, en la prestación de servicios de asesoramiento a intermediarios financieros en los ámbitos de la financiación de las pymes y de sociedades de capitalización intermedia y de la financiación de la acción climática.*”

También aparecen fechas límite de presentación de ofertas, de apertura de estas y otros datos de interés. [Así como instrucciones a los potenciales presentadores.](#)

Cumplidos los plazos y analizadas las propuestas, el BEI publica en TED el anuncio de adjudicación. Este puede otorgarse a una única empresa o a varias, según las circunstancias de cada caso. En el analizado se adjudica a 10 empresas.

Una vez finalizado el proceso, cuando surja un contrato se utilizará el acuerdo marco para decidir qué empresa lo lleva a cabo, de la siguiente manera:

- En caso de que el acuerdo establezca todas las condiciones objetivas para determinar cuál de los operadores económicos, parte en el acuerdo marco, deberá ejecutarlos, se adjudicará directamente.
- En caso de que no se cumplan estas condiciones, se deberá actuar mediante el siguiente procedimiento:
 - o a) para cada contrato que haya que adjudicar, los poderes adjudicadores consultarán por escrito a todos los operadores económicos que sean capaces de ejecutar el contrato;
 - o b) los poderes adjudicadores fijarán un plazo suficiente para presentar las ofertas relativas a cada contrato específico teniendo en cuenta factores como la complejidad del objeto del contrato y el tiempo necesario para el envío de la oferta;
 - o c) las ofertas se presentarán por escrito y su contenido no se hará público hasta que expire el plazo previsto para responder a la convocatoria;
 - o d) los poderes adjudicadores adjudicarán cada contrato al licitador que haya presentado la mejor oferta, basándose en los criterios de adjudicación detallados en los pliegos de la contratación del acuerdo marco.

Los acuerdos marco podrán tener una validez de 4 años, según la Directiva, aunque por motivos excepcionales su duración podrá ser mayor. Es importante resaltar que la adjudicación de un contrato marco no garantiza la adjudicación de contratos individuales. Sí ofrece importantes ventajas como una gran visibilidad frente a diferentes departamentos del Banco Europeo de Inversiones, así como frente a los demás adjudicatarios. Estos podrían convertirse, en otras licitaciones, en socios de un consorcio, por ejemplo. Asimismo, ofrece acceso a información de primera mano de las actividades previstas del Banco.

OTROS ACUERDOS MARCO DE INTERÉS PARA EMPRESAS ESPAÑOLAS:

Acuerdo marco	Sector	Fecha del acuerdo	Validez	Valor total estimado (Mill. €)
Servicios de consultoría para prestar apoyo al Departamento de Evaluación de Operaciones del BEI	Servicios de consultoría en evaluación Servicios de asesoramiento financiero	10/08/2016	19/09/2021 (Última modificación)	3,55
Apoyo las actividades de los servicios de asesoramiento del BEI dentro y fuera de los UE-28	Servicios de consultoría (medioambiente, energía, transporte, ciudades inteligentes)	08/07/2016	Finales de 2020	53

Fuente: elaboración propia con datos del BEI y TED.

7. ¿Dónde se invierte? Plan estratégico del BEI y el futuro

El plan estratégico de futuro del Banco Europeo de Inversiones está ligado, como no puede ser de otra manera, al del resto de instituciones europeas y, por ello, al próximo presupuesto europeo plurianual de 2021-2027.

7.1. El nuevo mandato externo (NDICI)

En especial afectaría al “mandato externo” del BEI, por el que realiza operaciones fuera de la Unión Europea. Este se regula en [la Decisión 466/2014/UE del Parlamento Europeo y del Consejo](#) (16 de abril de 2014). Esta decisión, que regula todo aquello referente a los proyectos de inversión del BEI fuera de la UE, finaliza en 2020. En la actualidad se está negociando un nuevo instrumento, llamado NDICI por sus siglas en inglés (Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument).

Este nuevo instrumento incluye un fondo llamado EFSD+ (European Fund for Sustainable Development Plus) que cubre, en parte, las funciones de ese mandato externo del BEI. Su aprobación está prevista para el primer semestre de 2021.

La última información sobre el NDICI, así como su calendario estimado, [puede consultarse aquí](#).

7.2. InvestEU

El principal cambio que podría traer este nuevo marco financiero plurianual al BEI es la gestión del 75% del programa para fomentar la inversión pública y privada en Europa, InvestEU. Este programa se basa, como explica el BEI en una nota de prensa: *“en el éxito del Plan Juncker y el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE) y otros instrumentos financieros existentes como CEF, InnovFin y COSME, que son gestionados e implementados por el Grupo BEI. Se basará en una garantía de 38.000 millones de euros del presupuesto de la UE y tendrá como objetivo movilizar alrededor de 650.000 millones de euros de inversión para mantener la UE social, verde y competitiva”*.

En sí, InvestEU uniría en uno solo los distintos instrumentos financieros que tiene la Unión para mejorar la inversión. Gracias a esta unión se simplificarían las normas y se agilizaría la toma de

decisiones. La forma en la que quedaría este panorama de inversión puede apreciarse en la siguiente imagen de la Comisión Europea:



Por tanto, los cuatro pilares que podrían ser financiados dentro de InvestEU serían:

- Infraestructuras sostenibles.
- Investigación, innovación y digitalización.
- Pequeñas y medianas empresas.
- Inversión social y habilidades.

7.3. El BEI como Banco del Clima

Otro punto importante en el futuro del BEI es su decisión **de convertirse en el Banco del Clima**. Según su plan operacional para 2020:

En respuesta a la convocatoria del Consejo Europeo, el Consejo de Administración del BEI aprobó en noviembre de 2019 una nueva Política de Préstamos para la Energía, que pondrá fin a la financiación de proyectos de energía de combustibles fósiles a partir de finales de 2021 y un salto cualitativo en las ambiciones climáticas del BEI, el Banco del Clima de la UE. Hay tres elementos centrales para estas nuevas ambiciones:

1. *El BEI cumplirá sus objetivos para 2020 y aumentará su porcentaje de financiación dedicada a la acción por el clima y la sostenibilidad medioambiental al 50% para 2025.*



2. El Grupo BEI se fijará el objetivo de respaldar una inversión en Acción por el Clima y Sostenibilidad Medioambiental de 1 billón de euros en la década crítica de 2021 a 2030. El Grupo BEI también apoyará la inversión en un crecimiento inclusivo que pueda garantizar una transición justa hacia un futuro resiliente y con bajas emisiones de carbono, ayudando a las regiones de Europa que aún dependen de las industrias basadas en combustibles fósiles.

3. El nuevo objetivo ambicioso del Grupo se verá reforzado por el compromiso de alinear todas las actividades de financiación del Grupo BEI con los principios y objetivos del Acuerdo de París para finales de 2020. Esto determinará un cambio en las políticas y acciones del Grupo BEI, comenzando con la eliminación gradual de las inversiones directas relacionadas y dependientes de los combustibles fósiles en el sector energético.

icex

Anexo 1. Casos de éxito de empresas españolas

De cara a ofrecer una imagen realista de la experiencia que supone para las empresas trabajar con el Banco Europeo de Inversiones, la Oficina Económica y Comercial de España en Bruselas ha entrevistado a representantes de algunas de las empresas más importantes del panorama nacional. Los testimonios que aparecen a continuación son sin duda una herramienta de gran valor de cara al incremento de futuros casos de éxito por parte de empresas españolas.

Entrevista 1: Inés Ferguson Vázquez de Parga | Directora de Promoción Internacional Grupo TYPESA

Pregunta: ¿Podría hablarnos un poco de la experiencia de su empresa con el Banco Europeo de inversiones?

Respuesta: TYPESA lleva más de 20 años trabajando con instituciones financieras multilaterales, Con el BEI, la experiencia es un poco más reciente, pero va en claro aumento. Recientemente hemos terminado la gestión de un proyecto de carreteras sostenibles en Honduras. También estamos apoyando la modernización de la red vial en Madagascar, la gestión del Programa de Reconstrucción post-terremoto en Ecuador, y la preparación de proyectos de infraestructura sostenible con criterios del BEI justo a Fonplata. Nos encontramos presentes en otros proyectos de transporte, agua y energía.

La actividad del Banco va en aumento y se está convirtiendo en un cliente importante para TYPESA

P: ¿Podrías hablarnos de TYPESA, el tipo de proyectos que realiza y sus principales fortalezas?

R: TYPESA es una consultora de ingeniería internacional. El interés principal va destinado a proyectos de energía, transporte, agua, medioambiente y ciudades sostenibles, entre otros. Las fortalezas que aportamos son: 1) Importante capacidad técnica; 2) Solvencia financiera; y 3) Amplia red internacional.

P: ¿Cuál es su papel en TYPESA como Directora de Promoción Internacional?

R: La Unidad de Promoción Internacional forma parte de la Dirección General de Coordinación. Tenemos un papel importante en cuanto a la promoción de la actividad y la contratación de la empresa con instituciones multilaterales. También introducimos criterios de sostenibilidad e innovación para darle una ventaja competitiva a la empresa.

P: *¿Cómo ha sido vuestra experiencia al presentaros a proyectos?*

R: La experiencia es positiva. Los criterios y procedimientos de licitación y contratación son claros y estándar. Nosotros trabajamos sobre todo con licitaciones fuera de la UE: países emergentes y en desarrollo.

Nos gusta el BEI porque toma buena cuenta de las capacidades internas de la empresa (en cuanto a capacidad y capacitación), lo cual, en el caso de TYPESA, son puntos fuertes.

Nos preocupa un poco que hay cada vez más licitaciones abiertas. Si se abusa de la licitación abierta, desde nuestro punto de vista, esto puede restringir considerablemente la competencia. Creemos que no se debe abusar de ello. Habría que intentar aplicar procedimientos restringidos para servicios de consultoría e ingeniería basados en el conocimiento, aunque sean más lentos.

También nos parece que el Banco podría tener un mayor volumen de licitaciones y de actividad fuera de la UE. Nos parece que existe un gran margen de crecimiento en ese sentido.

P: *¿Notáis cada vez más aprendizaje y agilidad a la hora de presentaros?*

R: Trabajar con este tipo de instituciones requiere un equipo especializado. Los procedimientos son bastante similares entre instituciones, pero desde luego, se necesitan recursos para atender estas licitaciones con solvencia: personas que sepan identificar las oportunidades, preparar referencias, preparar currículums, identificar socios locales, etc.

Hay una curva de aprendizaje que se puede poner en valor para clientes similares, pero si estos equipos es difícil tener opciones.

P: *¿Soléis presentaros solos o en unión con otras empresas nacionales/internacionales?*

R: En licitaciones del BEI, TYPESA intenta asociarse con otras empresas europeas que puedan complementar nuestras capacidades. Además, siempre que sea posible, con socios locales de confianza. Estos últimos no siempre cumplen con los criterios exigidos, por lo que no siempre pueden convertirse en socios. Si es el caso, está claro que es necesario contar con una estructura local o socio que acompañe en la ejecución de los trabajos.

P: *¿Cuál es la importancia de los socios locales en la participación en licitaciones?*

R: Es muy importante, en efecto. No siempre será posible, pero tendrán cabida como subcontratistas.

P: ¿Qué tipo de países o empresas creéis que están en mejor posición para trabajar con el Banco y por qué?

R: Cualquier empresa europea que pueda aportar valor en sus áreas de actividad y en los países de intervención evidentemente tiene potencial. Es importante conocer las líneas estratégicas del banco y hacer un análisis para ver si realmente se aporta valor en esas líneas estratégicas.

P: ¿Se observa una repetición en los requisitos (técnicos, experiencia, económicos, tamaño de la empresa) o son del todo diferentes entre proyectos?

R: En las licitaciones fuera de la UE los requisitos son siempre los mismos. De carácter técnico, financiero y de personal. Sí que pueden variar un poco los baremos en función del tamaño del proyecto. Cuanto más grande es el proyecto, mayores tendrán que ser las referencias y el importe ejecutado.

P: ¿Cuál creéis que es el requisito más complicado de cumplir?

R: Lo que nos parece más difícil de cumplir es el periodo de ejecución de estos trabajos. A menudo es de 3 años y nosotros, siempre que podemos, intentamos pedirle al cliente que lo amplíe a 5 años. Nos parece mucho más razonable, especialmente en sectores como el de las infraestructuras.

No siempre es así. Cuando se trata de un importe mínimo ejecutado elevado en los últimos tres años, resulta un criterio bastante exigente de cumplir.

P: ¿Normalmente el cliente acepta esta ampliación?

R: Se plantea, pero no siempre se concede. Desde las asociaciones sectoriales es importante explicarles a las instituciones financieras multilaterales que para ciertos sectores es importante ampliar este periodo para tener así a las mejores empresas y más opciones entre las que elegir.

P: ¿Qué fuentes de información utilizáis para manteneros al día de las licitaciones?

R: TYPESA consulta diariamente el portal TED. La información no siempre es exhaustiva y para tener una visión más amplia de las oportunidades de negocio es necesario consultar además la página de la KfW, del BERD u otras. Lamentablemente, no existe una única fuente que centralice toda la información. Hay páginas que sí lo resumen, como es el caso del portal de Oportunidades de Negocio del ICEX, que en ese sentido es muy completo. Aun así, se echa en falta una única fuente de información. El portal del ICEX se utiliza sobre todo para obtener información previa de las operaciones que se van aprobando, y para tener una visión global.

P: ¿Si echaseis en falta una característica, sería la de poder englobar todos los proyectos de todas las instituciones?

R: El Development Business cubre bastante bien las licitaciones de los Bancos de Desarrollo. A nivel europeo, las licitaciones fuera de la UE no están recogidas en una misma plataforma.

P: *¿Qué recomendación le daría a una empresa que busque comenzar a licitar con el BEI?*

R: Mi recomendación sería de hacer un análisis estratégico. ¿Qué tipo de operaciones está financiando el BEI? Asegurarse que aportamos valor en las líneas estratégicas que marca el banco en sus países de operación y ver qué podemos aportar desde un punto de vista técnico, de gestión o de movilización de recursos o capacidades locales.

A partir de ahí, unir fuerzas y hacer alianzas si se necesitan refuerzos. También dedicar recursos especializados. Asegurarse que el proceso de licitación se lleva a cabo de manera meticulosa. Se trata de procedimientos claramente administrativos, por lo que hay que conocerlos bien.

P: *Como empresa, ¿Qué buscáis en instituciones como el ICEX a la hora de buscar o presentarnos a proyectos del BEI? ¿Echan en falta alguna herramienta o apoyo por parte de estas instituciones?*

R: Cuanto más temprana sea la información, mejor. En cuanto a la inteligencia de mercado, a las empresas nos viene muy bien tener una “visión” de lo que viene: posibles fuentes de contratación (para empezar a posicionarse). El ICEX es una fuente muy importante tanto para esto como para dar a conocer la capacidad de las empresas españolas.

Hay empresas que se quejan de que los organismos multilaterales no son fácilmente accesibles, por lo que hay que facilitar el contacto.

La presencia local es tan importante en los países extracomunitarios que sería recomendable pensar en cómo reforzar la información sobre la situación de cada país para ofrecer una visión de 360 grados: cuestiones relacionadas con movilidad, socios locales que persigan oportunidades de forma activa, estabilidad nacional, etc. En definitiva, reforzar la fuente de información local. Las empresas necesitan cada vez más tener a personas con las que coordinarse en remoto.

Entrevista 2: Guillermo Álvarez González-Haba | Ejecutivo de Cuenta Unión Europea EPTISA

Pregunta: ¿Podría hablarnos un poco de la experiencia de su empresa con el Banco Europeo de inversiones?

Respuesta: Nuestro primer contrato con el BEI fue firmado a finales de 2005, en Turquía. Aquí se debe hacer una diferencia entre aquello que financia o cofinancia el BEI, pero se licita con procedimientos de los países y lo que se licita con procedimientos del BEI. Por poner un ejemplo, formamos parte de un proyecto en Laos para un BRT (Autobús de tránsito rápido) que es cofinanciado por el BEI, pero todo el procedimiento siguió el del Banco Asiático de Desarrollo.

En total hemos participado en 19 proyectos, si sumamos aquellos financiados y cofinanciados.

P: Respecto a los procedimientos BEI o externos ¿Consideras que existe una mayor facilidad en alguno de los dos?

R: En general los procedimientos son muy diferentes. Procedimientos como los del Banco Asiático, que cuenta con una plataforma online que funciona muy bien y es de los pocos que funciona subiendo toda la información. Es un sistema que ningún otro tiene. No es más fácil o difícil, en el fondo te adaptas. A nivel de EPTISA, estamos acostumbrados a licitar en distintos tipos de procedimientos.

R: Háblanos un poco del tipo de proyectos que realiza EPTISA:

R: Los proyectos del BEI, comparados con los de la Comisión Europea, suelen ser un poco más técnicos. Suelen ser más orientados a temas de ingeniería, aunque como empresa también hacemos consultoría. Los sectores son: transporte, sobre todo carreteras, algún proyecto de aguas o de gestión de residuos sólidos.

P: ¿Cuál es la fortaleza de EPTISA al presentarse a licitaciones del BEI, frente a otras empresas?

R: El problema que vemos con el BEI es que no es fácil seguir las iniciativas, como si ocurre con la Comisión. No hay un proceso de identificación, formulación transparente. Existe, lo hace internamente el BEI y luego publican sus acuerdos para los préstamos y sus contratos de asistencia técnica, si es que los hay.

Lo miramos por temática y zona geográfica, según los intereses de los países en los que tengamos oficina y, según eso, lo presentamos.

La gran ventaja es que, al ser directamente el BEI el que evalúa, es transparente y que sin hacer una gran preparación previa (visitar el país, al cliente), sentado en tu despacho puedes ganar un contrato. Para empresas que quieran empezar, esta es una parte muy positiva.

P: ¿Cuál es tu papel en EPTISA?

R: Este es un puesto que antes era la conexión con las entidades europeas. Mi objetivo es ser el enlace entre EPTISA y las instituciones europeas. Hacer el seguimiento de todos los asuntos, documentos y ver qué opciones pueden ser interesantes para la empresa. Es un puesto estratégico, pero pudiendo involucrarme en proyectos, según la necesidad de la empresa.

P: ¿Cómo ha sido vuestra experiencia al presentaros a proyectos?

R: Es un donante interesante porque a la hora de preparar la oferta, te permite organizarla con menores costes que otros. Para empresas que estén empezando es muy interesante. Igualmente, existe una parte técnica importante, son proyectos más específicos que los de otras entidades. Esta es la tendencia que observamos. No existe un repositorio para ver la información de adjudicaciones, por ejemplo, de los últimos 5 años.

Observamos que, en los últimos meses, existe mucha oferta directa. Esto tiene un riesgo al incrementar los costes. Una oferta puede ser mes y medio de trabajo mientras que una muestra de interés puede ser una semana. No sabes contra cuántas empresas estás compitiendo, con lo que se reducen las posibilidades de ganar ese contrato. Si eso es una tendencia a futuro del BEI, me parece un problema para las empresas.

P: ¿Notáis cada vez más aprendizaje y agilidad a la hora de presentaros?

R: Hemos aprendido a adaptarnos, según los cambios que van ocurriendo. Es muy similar a la Comisión, con al que la gente tiene más experiencia, y es un paso normal una vez que trabajas con ellos. Una vez que entiendes cómo funciona, son iguales.

P: ¿Soléis presentaros solos o en unión con otras empresas nacionales/internacionales?

R: En general, vamos con socios. A veces no lideramos, o sí, según la estrategia. Se ha de tener en cuenta, según la intervención o país, la cuestión de las aportaciones. El dinero lo puede gestionar el BEI, pero puede venir de otros países, como los países nórdicos, por ejemplo. Por eso puede interesar licitar con una empresa de un país u otro. De igual manera hay un punto de cumplimiento de criterios. Pero es más una asociación con otras empresas europeas. No vemos tan importante contar con un socio local.

Por concluir, sí te hace falta un socio, aunque depende de la estrategia o el tamaño de las empresas.

P: ¿Qué tipo de países o empresas creéis que están en mejor posición para trabajar con el Banco y por qué?

R: Sí que existe una tendencia, a nivel europeo, y es que son Francia y Alemania los que más contratos se llevan. Son también los que más fondos del BEI ponen. Aunque no es una tendencia demasiado marcada.

P: *¿Se observa una repetición en los requisitos (técnicos, experiencia, económicos, tamaño de la empresa) o son del todo diferentes entre proyectos?*

R: El requisito técnico de referencias y capacidades es más complicado, porque piden proyectos terminados. La Comisión, por ejemplo, permiten que los proyectos estén en ejecución. El presupuesto de las experiencias previas que solicitan es bastante razonable.

P: *¿Qué fuentes de información utilizáis para manteneros al día de las licitaciones?*

R: El TED de lunes a viernes. En comparación con la Comisión, es más complicado. Aunque en la web del BEI puedes mirar qué préstamos están en negociación o aprobados, no puedes saber cuáles van a tener licitación o no. Tienes que esperar a que publique el TED para descubrirlo.

P: *¿Qué característica echaríais de menos?*

R: Sería en dos líneas. Una a nivel previo para saber qué va a licitar, que contratos va a sacar. Y, en segundo lugar, tener un repositorio para poder acceder a toda la información sobre quién ha ido ganando los contratos, tendencias a nivel de país... Hay informes del BEI disponibles, pero no están a detalle.

P: *¿Qué recomendación le daría a una empresa que busque comenzar a licitar con el BEI?*

R: En primer lugar, una familiarización con la gente encargada del BEI. Son abiertos y están disponibles para reunirse, resolver dudas y poner cara. Después, estar atentos a qué se está publicando en el TED, tener claro los procedimientos, que son la mayor barrera de entrada. También paciencia. Pueden pasar dos años desde que se empieza a licitar hasta que se gana un contrato.

Anexo 2. Cuestionario Banco Europeo de Inversiones

Cuestionario enviado al BEI y respondido por sus profesionales. Da la oportunidad a las empresas españolas de recibir una visión de conjunto sobre los objetivos, tareas y políticas de licitación y contratación del Banco Europeo de Inversiones.

PRIMERA PARTE: ESTRATEGIA DE INVERSIONES DEL BANCO

1. Prioridades estratégicas para el período 2021-2027

Constatamos que las principales prioridades del Banco son: innovación y habilidades; pequeñas empresas; infraestructura, clima y medioambiente (Pacto Verde Europeo). ¿Se están planteando nuevas prioridades/iniciativas de cara a los próximos años?

Las prioridades del Banco están íntimamente ligadas a los mandatos otorgados por la Unión Europea como por ejemplo el “External lending mandate” y en general a las prioridades de la Unión Europea. El Banco Europeo de inversiones en los próximos años va a reforzar enormemente las prioridades en el ámbito de la acción climática.

2. Proyectos en países terceros

En la actualidad, el BEI destina alrededor de un 10% de sus fondos a proyectos en países extracomunitarios. ¿Hay previsiones sobre qué porcentaje representará la inversión del BEI en terceros países de cara al periodo 2021-2027?

El porcentaje de operaciones en terceros países dependerá del volumen y mandatos asignados en el nuevo Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (NDICI, por sus siglas en inglés).

Actualmente, las prioridades sectoriales son las mismas dentro y fuera de la UE. ¿Piensan hacer hincapié en alguna de estas prioridades?

Las prioridades del BEI fuera y dentro de la UE son similares, sin embargo, fuera de la Unión Europea la prioridad que hace referencia a la acción climática es clave.

3. Promotores de proyectos en países terceros

¿Suele haber una tendencia hacia promotores públicos o privados? ¿En qué porcentaje aproximadamente?

EL BEI trabaja tanto con promotores públicos como privados. Fuera de la Unión Europea, financiamos alrededor del 50% en el sector privado y en los países bajo Cotonou el sector privado representa alrededor del 60%.

Los promotores privados pueden ser tanto locales como extranjeros. El Proyecto sin embargo debe estar ubicado en el país en particular. Uno de los objetivos que tratamos de apoyar en los países bajo Cotonou es el del apoyo al sector privado y por ello trabajamos con socios locales y regionales.

SEGUNDA PARTE: CONTRATACIÓN DEL BEI

1. Guía Corporativa de Contratación y anuncios de licitación

¿Está previsto que publiquen una nueva versión de la Guía EIB's corporate and technical assistance procurement guide?

La guía actual traspone las directivas de 2014 y de momento no hay ningún cambio anunciado para esas directivas.

El Banco establece una serie de requisitos a cumplir en función del tipo de contrato. En caso de que varias empresas cumplan los mismos requisitos ¿qué criterios priman a la hora de seleccionar a la empresa licitadora?

Los criterios específicos para la selección de empresa licitadora de cada contrato varían enormemente y no hay necesariamente una homogeneidad en los contratos que licita el banco.

2. Experiencia del BEI con empresas españolas licitadoras

En relación con empresas de otros países europeos, ¿detectan una escasa (o, por el contrario, alta) participación de empresas españolas en las licitaciones del BEI?

En las licitaciones que financiamos fuera de la UE en general hay una alta participación de empresas españolas, tanto para obras como para servicios. Si bien no tenemos estadísticas, las empresas españolas son de las más activas en los proyectos del banco fuera de la unión, particularmente en América Latina.

¿Existen datos de participación de empresas españolas en los contratos licitados por el BEI?

No producimos estadísticas, pero los datos están disponibles en los anuncios de adjudicación en el DOUE.

3. Requisitos

¿Hay algún requisito para la participación en licitaciones (servicios, obras y/o suministros) que, en vuestra opinión, más le cueste cumplir a las empresas españolas?

No.

¿Existe alguna sugerencia que hayáis recibido reiteradas veces por parte de empresas españolas licitadoras con respecto a los criterios de selección técnicos y económicos?

No.

¿Consideran que, a la hora de licitar, las empresas españolas cuentan con alguna fortaleza de manera generalizada?

En general las grandes empresas de construcción españolas son bastante competitivas en los proyectos fuera de la unión. La gran mayoría de los contratos se adjudican generalmente por menor precio, y las empresas españolas suelen ser bastante competitivas en ese aspecto.

4. Consorcios

¿Existe una mayor tendencia a licitar en consorcio dentro o fuera de la UE?

¿Consideran un factor esencial que las empresas licitadoras cuenten con un socio local en el caso de licitaciones en países extracomunitarios?

No, de hecho, nuestra política es no aceptar que promotores fuera de la UE hagan obligatorio (u obligatorio de facto, con requerimientos de licencias, etc) el tener un socio local.

5. Fuentes de información

¿Qué fuentes de información le recomienda el BEI a las empresas para poder hacer un seguimiento de nuevos proyectos y de las licitaciones que puedan derivarse de los mismos?

EI DOUE.

En el apartado de asistencia técnica de la web del banco se recomienda a las empresas interesadas que les contacten. ¿Qué estrategia aconsejaría a una empresa española que quiera participar en licitaciones convocadas por el BEI?

Teniendo en cuenta que el BEI sigue las prioridades de la Unión Europea en terceros países, lo importante sería ponerse en contacto con la Delegación de la Unión Europea en terceros países. En muchos de ellos, el BEI tiene una representación y comparte oficina con la Delegación, por ello sería muy útil la organización de reuniones en el país en los que la empresa española tenga interés en desarrollar proyectos.

Anexo 3. Definición de servicios públicos fuera de la UE

Se incluye este anexo para aclarar qué entidades están obligadas a aplicar la normativa BEI en sus contrataciones, al ser consideradas servicios públicos fuera de la UE ([Punto 2.1 de este documento](#)).

1. En general se entiende por operaciones del sector público aquellas llevadas a cabo por las “autoridades públicas”, significado esto el Estado, las autoridades locales o regionales, órganos públicos gobernado por el derecho público o asociaciones formadas por una o más de estas autoridades u órganos gobernados por el derecho público.

Se entenderá por órgano gobernado por el derecho público cualquier órgano que:

- Se haya creado con el propósito específico de satisfacer necesidades en el interés general, sin tener un carácter industrial o comercial;
- Tenga personalidad legal; y
- Esté financiado en su mayor parte por autoridades públicas o este sujeto a la supervisión de autoridades públicas, o tenga un consejo de administración, dirección o supervisión en el cual más de la mitad de los miembros sean nombrados por autoridades públicas.

2. Además, en el caso específico del: gas; calefacción; electricidad; agua; transporte; búsqueda o extracción de petróleo, gas, carbón u otros combustibles sólidos; puerto y aeropuertos; telecomunicaciones; servicios postales, las operaciones del sector públicas son aquellas llevadas a cabo por:

- a. Empresas públicas que operan en un mercado no liberalizado, y
- b. Entidades privadas que han recibido un derecho especial o de exclusividad y que operan en mercados que no están liberalizados.

De no ser este el caso, se considera que, las autoridades públicas, empresas públicas y entidades privadas, operan en el sector privado.

[...]

Las operaciones referidas en el apartado 2 son:

2.1. En lo referente a gas y calefacción:

- El uso o la explotación de redes fijas con el objetivo de prestar un servicio al público relacionado con la producción, el transporte o la distribución de gas o calefacción.
- El suministro de gas o calefacción a esas redes.

2.2. En lo referente a la electricidad:

- El uso o la explotación de redes fijas con el objetivo de prestar un servicio al público relacionado con la producción, el transporte o la distribución de electricidad.
- El suministro de electricidad a esas redes.

2.3. En lo referente al agua:

- El uso o la explotación de redes fijas con el objetivo de prestar un servicio al público relacionado con la producción, el transporte o la distribución de agua potable.
- El suministro de agua potable a esas redes.

2.4. Contratos o concursos de diseño adjudicados u organizados por promotores que desarrollan la actividad del apartado 2.3. y que:

- Están relacionados con proyectos de ingeniería hidráulica, irrigación drenaje de terrenos, siempre que el volumen de agua que se fuera a utilizar para suministrar agua potable represente más del 20% del volumen total de agua disponible por proyectos de irrigación o instalaciones de drenaje; o
- Estén relacionados con la depuración o el tratamiento de aguas.

2.5. El suministro de gas, calefacción, electricidad o agua potable a redes que den servicio al público por un promotor distinto a una autoridad pública no deberá ser considerado una actividad dentro de los párrafos 2.1, 2.2 y 2.3 cuando:

- La producción de ese bien por el promotor en cuestión tenga lugar porque su consumo es necesario para llevar a cabo una actividad distinta a las citadas en los párrafos 2.1, 2.2. y 2.3; y
- El suministro a la red pública dependa solo del consumo propio del promotor y no exceda o pudiera exceder el 25% de la producción total de ese bien por parte del promotor, teniendo en cuenta para ello la media de los tres últimos años.

2.6. Actividades relacionadas con la explotación de redes que den servicio al público en el sector del transporte por vías férreas, sistemas automatizados, tranvías, trolebuses, autobuses o teleféricos.



En lo referente a servicios de transporte, se considerará que existe una red cuando el servicio se preste en las condiciones de funcionamiento establecidas por un promotor competente, tales como las condiciones de las rutas, la capacidad disponible o la frecuencia del servicio.

2.7. Actividades que busquen explotar una zona geográfica con el propósito de:

- Explorar en busca de, o extraer, petróleo, gas, carbón u otros combustibles fósiles o
- Suministrar aeropuertos y puertos marítimos o interiores u otras instalaciones terminales a los transportistas por aire, mar o vías navegables interiores.

2.8. El suministro u operación de redes o servicios públicos de telecomunicaciones.

2.9. El suministro u operación de servicios postales.

icex

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones