

## MÁS DE UNA DECENA DE EMPRESAS CANARIAS LOGRA ENTRAR EN EL COTO DE LAS LICITACIONES INTERNACIONALES

- **África occidental es una de las zonas prioritarias en los proyectos de ayuda al desarrollo que financian los organismos multilaterales. El director ejecutivo del Banco Africano de Desarrollo (BAD) comentó que en 2008 este organismo aprobó operaciones por valor de 4.000 millones de euros, de las que el 23% tuvo por destino los países cercanos a Canarias.**
- **El presidente de la Cámara comentó que a pesar de la complejidad de los concursos internacionales, Canarias está empezando a dar sus primeros pasos en este terreno. Hay empresarios que ya apuestan por las licitaciones como una importante vía de crecimiento para su negocio y de salida a la crisis del sector de la construcción en las Islas. De hecho, hay varios casos de éxito como las empresas Fronpeca, Construcciones Torres o Carolina, Excavaciones KiKo, Cororasa o Aemon.**
- **En el seminario, organizado por el ICEX y la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife**

**Santa Cruz de Tenerife 9/12/2009.-** Más de una decena de pymes canarias ha logrado entrar en el coto del mercado de las licitaciones internacionales a las que tradicionalmente accedían unas 50 empresas españolas. Todos los años los organismos multilaterales sacan más de 12.000 concursos públicos por un importe aproximado de 60.000 millones de euros en obras, servicios y productos. Estos son algunos de los datos que se aportaron hoy en la Jornada 'Financiación de los Organismos Multilaterales para África Occidental', organizada por el ICEX, con la colaboración de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y Proexca.

La inauguración de este seminario corrió a cargo del presidente de la Cámara, Ignacio González Martín, el director territorial de Comercio y delegado del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Antonio Estévez Marín, y el consejero delegado de la Sociedad de Promoción del Comercio Exterior del Gobierno de Canarias, Proexca, Javier Mariscal.

El objetivo de la jornada, en la que participó el director ejecutivo del Banco Africano de Desarrollo (BAD), Bruce Montador, fue asesorar a las pymes canarias sobre las oportunidades de negocio que ofrece la contratación con las Instituciones Financieras Multilaterales. También estuvieron presentes funcionarios de otros departamentos que hicieron una breve exposición de cómo funciona el Banco Mundial, los Fondos de Ayuda de la Unión Europea y las Naciones Unidas, así como los instrumentos de información y apoyo con los que cuentan las compañías canarias para acceder a estas contrataciones.

Durante su intervención, el presidente de la Cámara comentó que, a pesar de la complejidad de los concursos internacionales, Canarias está empezando a dar sus primeros pasos en este terreno. "Hay empresarios de nuestras Islas que ya apuestan por las licitaciones internacionales como una importante vía

de crecimiento para su empresa y de salida a la crisis del sector de la construcción en las Islas". De hecho, hay varios casos de éxito como las empresas Fronpeca, Construcciones Torres o Carolina, Excavaciones KiKo, Cororasa o Aemon.

Además, añadió que "es mucho el dinero que se mueve en el ámbito de la cooperación internacional, donde cerca de un 50% de la ayuda al desarrollo gastada en los países menos favorecidos revierte en empresas ejecutoras de los proyectos que pertenecen a los países donantes. Una realidad que –según González Martín– deben tener en cuenta las pymes canarias, que tienen que actuar sin complejos en el exterior y aprovechar el apoyo que desde organismos como la Cámara, el ICEX o Proexca se brinda en materia de licitaciones internacionales, sobre todo dirigidas al vecino continente".

En este sentido, África occidental es una de las zonas prioritarias en los proyectos de ayuda al desarrollo que financian los organismos multilaterales, tal y como comentó el director ejecutivo del Banco Africano de Desarrollo (BAD), quien señaló que en 2008 este organismo aprobó operaciones por valor de 4.000 millones de euros, de las que el 23% tuvo por destino los países cercanos a Canarias.

No obstante, la oficina española en Bruselas recordó que la Unión Europea es uno de los principales donantes de ayuda al exterior con cerca de 10.000 millones de euros al año, de los que el 80% se reparte por zonas geográficas (en las que los países de África, Caribe y Pacífico reciben unos 3.800 millones de euros al año) y el 20% restante a sectores considerados como prioritarios, entre los que se incluye el agua, las energías renovables, el medioambiente, las infraestructuras y el transporte.

En esta línea, las empresas canarias pueden además acceder a la financiación de los Fondos Europeos al Desarrollo que tengan como destino a Senegal, Cabo Verde y Mauritania, que están incluidos dentro de los Planes de Vecindad.

Por su parte, el director territorial de Comercio y delegado del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Antonio Estévez, destacó que, "aunque el mundo de las licitaciones internacionales a través de organismos como el Banco Africano de Desarrollo tiene sus propias reglas y puede parecer complejo a las pymes, en estos momentos es una de las apuestas más sólidas para internacionalizar la empresa con las mayores garantías de éxito".

Asimismo, Estévez animó a las empresas canarias a aprovechar los distintos programas de apoyo que el ICEX tiene en marcha para favorecer su salida al exterior, como el Plan LICITA. Tal y como indicó, "se trata de una iniciativa que busca aumentar la presencia de las empresas españolas en las licitaciones generadas por las instituciones de desarrollo como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) o el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), y que supone un complemento a otros programas del Instituto como es el caso de la Línea de Apoyo para el Acceso a Licitaciones Internacionales, la Línea de Apoyo para el Establecimiento en el Exterior o el Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior (PROSPINVER)".

Según explicó Antonio Estévez, LICITA está inscrito en el marco del Plan E de estímulo económico y se articula en torno a cuatro grandes bloques: acciones de información sobre mercados exteriores, formación sobre instituciones, programas y proyectos de licitación, promoción mediante misiones comerciales a las instituciones y partenariados multilaterales en destino, así como programas individuales para empresas, que incluyen servicios como el roaster de expertos, grupo de consultores especializados en organismos multilaterales.

Por su parte, el consejero delegado de la Sociedad de Promoción del Comercio Exterior del Gobierno de Canarias, Proexca, Javier Mariscal señaló que, "en estos momentos fomentar la salida al exterior es una prioridad, y en este sentido tenemos mucho camino por recorrer, ya que la presencia de las empresas canarias en el mercado de los concursos internacionales es todavía muy escasa".

Sobre este punto, Mariscal destacó que PROEXCA, mediante el trabajo conjunto con las Cámaras de Comercio y entidades como el ICEX "ofrece mucha ayuda a las empresas, tanto para conocer cómo hay que presentar los proyectos en los concursos internacionales, como para facilitar la consolidación de la salida al exterior de las empresas. También añadió que próximamente se va a contar con un delegado en Túnez que, junto con el que ya existe en Washington DC, sirven de apoyo para favorecer el acceso de las empresas a las licitaciones del Banco Africano de Desarrollo, por un lado, y del Banco Mundial y del Bando Iberoamericano de Desarrollo, por otro.

Mariscal también recordó la plataforma informativa especializada en la economía del continente africano creada por el Gobierno de Canarias y las Cámaras de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas, que pone a disposición de sus usuarios, y de manera gratuita, toda la información de los concursos públicos traducida al español en [www.africainfomarket.org](http://www.africainfomarket.org), "además del servicio personalizado a través de [licitaciones@afrcainfomarket.org](mailto:licitaciones@afrcainfomarket.org) y del sistema de alerta de licitaciones pensado para que los empresarios conozcan cada día las oportunidades de negocio que ofrecen los concursos públicos de obras y servicios de los países de África".

### **Acceso a los concursos internacionales**

Las empresas canarias que quieran moverse en el mercado de las licitaciones internacionales también pueden participar en el Programa ILI, promovido por la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife. Con él, la compañía contar con apoyo y orientación de la propia Cámara, así como de especialistas externos, que les ayudarán a preparar ofertas para los concursos públicos, mediante una gestión personalizada y de trabajo real en la sede de cada negocio.

Concretamente, contará con el asesoramiento técnico especializado de Promotores ILI, especialistas en licitaciones internacionales que colaborarán directamente con las empresas beneficiarias, mediante 80 horas de dedicación personalizada y de trabajo real en la sede de las mismas a lo largo de 8 meses. El Programa está dirigido a las pymes que tengan productos o servicios competitivos y quieran salir al exterior. Los sectores canarios más

susceptibles de acceder al ILI son los de ingeniería y consultoría, nuevas tecnologías, medio ambiente, tratamiento de residuos, energías tradicionales y alternativas

### **África en el punto de mira**

El continente africano es uno de los destinos en los que mejor se han posicionado las empresas canarias. La dimensión de la empresa no es determinante para acceder a los concursos públicos que se promueven desde los organismos multilaterales. Pese a la idea preconcebida de que sólo grandes empresas pueden beneficiarse, en muchas ocasiones los proyectos de adquisición de bienes y servicios suponen oportunidades de negocio también para las Pymes”.

Según la plataforma digital [www.africainfomarket.org](http://www.africainfomarket.org) pymes como la Consultoría de José Artilles (1 licitación en Cabo Verde), Construcciones Carolina (3 licitaciones en Cabo Verde), Aemón 07, Cororasa (2 licitaciones en Mauritania y 2 en Senegal), Construcciones Torres (ganó un concurso en Mauritania y está pendiente de conocer del resultado de otro en Senegal) y Volconsa, con sociedades en Marruecos, Mauritania y Senegal.

Además, las empresas se pueden beneficiar de las licitaciones internacionales mediante otras vías. Hay empresas del Archipiélago que establecen un contacto directo con las entidades que han obtenido la licitación internacional y se convierten en subcontratas de éstas. En este caso, se encuentran empresas como GEA, que ha procedido a parte de la informatización de la administración pública de Mauritania o Excavaciones KiKo, que participó en los trabajos previos a la explotación de las minas de oro en Mauritania.

**Santa Cruz de Tenerife, 09 de diciembre de 2009**  
**COMUNICACIÓN Y RELACIONES EXTERNAS**  
**Teléfonos: 922 100 400 / Fax: 922 24 03 64/**  
**UNIDAD DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES EXTERNAS**  
**[comunicacion@camaratenerife.com](mailto:comunicacion@camaratenerife.com)**

**Oficina de Prensa Virtual:** Las notas de prensa emitidas desde la Unidad de Comunicación están a vuestra disposición a través de la Oficina de Prensa de la página web de la Cámara [www.camaratenerife.com](http://www.camaratenerife.com)