

T'apropem a les oportunitats en licitacions a l'Àfrica

15 d'abril de 2021, 11.00h-12.30h

Oficines Exteriors d'ACCIÓ a Nairobi, Johannesburg, Casablanca i Accra
Oficina Tècnica de Contractació Pública Internacional d'ACCIÓ



ACCIÓ
Catalonia
Trade & Investment



Generalitat
de Catalunya

Fem avui l'**empresa** del demà
accio.gencat.cat

T'apropem a les oportunitats en licitacions a l'Àfrica

11:00h 10'	Presentació Oficina tècnica CPI
11:10h 25'	Perspectiva dels diferents mercats de licitacions Saul Pretel Marin spretel@catalonia.com – ACCIÓ JOHANNESBURG Florence Hiard fhiard@catalonia.com – ACCIÓ ACCRA Shan Elasri Ejjaberi selasri@catalonia.com – ACCIÓ CASABLANCA Robert Bach rbach@catalonia.com – ACCIÓ NAIROBI
11:35h 25'	L'experiència africana en CPI des de les empreses Sr. Jordi Guimerà AMPHOS 21 Sr. Oriol Palom METEOSIM
12:00h 15'	Presentació del Servei CPI Àfrica Víctor Mercè vmerce@gencat.cat – ACCIÓ CPI
12:15h 15'	Precs i Preguntes
12:30h	Fi de la sessió

Què és ACCIÓ?

És l'agència del Govern de la Generalitat de Catalunya per a la competitivitat de l'empresa

El client principal és la **PIME**, que conforma el **98% del teixit empresarial de Catalunya**

- Contribuir a l'èxit de les empreses en el mercat a través del foment de la competitivitat i la connexió a escala internacional.

Missió



- Ser l'Agència referent per a les empreses en impuls de la competitivitat en una Catalunya industrial, innovadora, connectada internacionalment i atractiva per al talent i els negocis empresarials.

Visió



Adaptabilitat
Personalització i empatia
Expertesa
Implicació
Excel·lència
Transparència
Lideratge
Aprentatge

Valors



Principals instruments per a la Internacionalització

- Assessorament especialitzat.
- Eines de suport a la iniciació i consolidació de mercats internacionals.
- Instruments per a la implantació a l'exterior.
- Oficina Tècnica de Contractació Pública Internacional.
- Oficina Tècnica de Barreres a la Internacionalització.
- Finestreta Brexit.
- Cooperació empresarial internacional (EEN)
- Acreditació d'agents de suport a la internacionalització
- Xarxa de 40 oficines exteriors amb un àmbit d'actuació a més de 100 mercats.

Xarxa de 40 Oficines Exteriors d'Acció

Xarxa global de 40 oficines, per facilitar-te la implantació comercial i productiva a més de 110 mercats, amb professionals oferint serveis especialitzats

SERVEIS OFICINES EXTERIORS

- ❖ Identificació de canals de comercialització i d'aprovisionament
- ❖ Anàlisi de mercat
- ❖ Elaboració d'agendes de contactes
- ❖ Implantació
- ❖ Espais de *Soft Landing*
- ❖ Cerca de personal en destinació



Accedir-hi: <http://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/oficines-exteriors/>

Oficina Tècnica de Contractació Pública Internacional

Eines i serveis:

- Sessions de **Formació i capacitació** per permetre a l'empresa desenvolupar la seva estratègia en Contractació Pública Internacional.
- Resolució de dubtes i consultes específiques.
- **Sessions tècniques** i de presentació d'oportunitats, informació sobre els **mercats internacionals amb més potencial**.

- **Serveis personalitzats:**
 - Capacitació (Estratègica & Tender Review Service);
 - Accés a client públic;
 - Multilaterals.

A qui va dirigit? Empreses amb experiència en els mercats exteriors de client públic o aquelles que s'hi aproximem per primera vegada.

Més informació: <http://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/internacionalitzacio/serveis-sectorials-i-especialitzats/contractacio-publica-internacional/>

Oficina Tècnica de Contractació Pública Internacional

Cicle de Webinars CPI 2020:

- 21/MAI - [Licitacions internacionals: escenaris, reptes i oportunitats de la Covid-19](#)
- 15/JUN - [Oportunitats en licitacions internacionals en l'àmbit de la Green Economy](#)
- 07/JUL - [T'apropem a les oportunitats del client públic al Brasil](#)
- 15/SET - [Aprèn a licitar al Canadà i als països nòrdics](#)
- 11/NOV - [Licitacions als Balcans orientals i a Romania](#)

Oficina Tècnica de Contractació Pública Internacional

Cicle de Webinars CPI 2021:

- **11/FEB** – [T'apropem a les licitacions UE](#)
 - **09/MAR** – [Training CPI Com elaborar ofertes tècniques guanyadores en licitacions multilaterals](#)
 - **15/ABR** – Oportunitats en licitacions a l'Àfrica
 - **18/JUN** – Les oportunitat en licitacions en el marc de l'European Green Deal
 - **15/JUL** – Tendering from an anglosaxon perspective
 - **SETEMBRE** – Tutoratge sobre portal WWW.TED.EUROPA.EU
 - **OCTUBRE** – Les oportunitats en licitacions en el marc de la European Digitalization Strategy
-
- **Missions 2021:** [Missió online de CP a Romania](#) (6-8 JUNY)

T'apropem a les oportunitats en licitacions a l'Àfrica

11:00h 10'	Presentació Oficina tècnica CPI
11:10h 25'	Perspectiva dels diferents mercats de licitacions Saul Pretel Marin spretel@catalonia.com – ACCIÓ JOHANNESBURG Florence Hiard fhiard@catalonia.com – ACCIÓ ACCRA Shan Elasri Ejjaberi selasri@catalonia.com – ACCIÓ CASABLANCA Robert Bach rbach@catalonia.com – ACCIÓ NAIROBI
11:35h 25'	L'experiència africana en CPI des de les empreses Sr. Jordi Guimerà AMPHOS 21 Sr. Oriol Palom METEOSIM
12:00h 15'	Presentació del Servei CPI Àfrica Víctor Mercè vmerce@gencat.cat – ACCIÓ CPI
12:15h 15'	Precs i Preguntes
12:30h	Fi de la sessió

La Contractació Pública a Sud-àfrica: Aproximació al mercat

- Mercat emergent de renda mitjana i amb abundants recursos naturals. **Sud-àfrica és un món a part del continent**, comptant amb la principal borsa de valors (a Johannesburg) i d'entre les 20 del món.
- **Ha consolidat diversos sectors econòmics ja madurs, com el financer, serveis legals, telecomunicacions, energia o transports.**
- Té l'**economia més industrialitzada del continent**, amb una Infraestructura desenvolupada, reflectint una sòlida classe mitjana; amb tot, hi ha **oportunitats significatives de millora i expansió.**
- El **nou govern és un salt qualitatiu (en positiu)**, amb perspectives de superar la gestió del precedent, especialment negativa pel que fa a les *utilities* , la provisió de serveis públics i el clima per fer-hi negoci.
- La diferència entre l'alt poder adquisitiu de les classes alta i mitjana amb la resta de la població, el converteixen en el **país més desigual del món (World Bank)**, fet en el que s'emmiralla la inseguretat vigent.
- Malgrat la distància, **convé no oblidar que compartim fus horari**, estacions canviades, així com la facilitat de poder treballar en anglès



La Contractació Pública a Sud-àfrica: Anàlisi de sectors CPI

- **Salut:** La sanitat privada ofereix hospitals de primer nivell, accessible per al 20% de la població mitjançant assegurances privades. La pública cobreix el 80% restant, via compres centralitzades mitjançant licitacions.
- **Ciutats intel·ligents:** A les principals urbs, com Johannesburg, Cape Town i Durban, poden sortir projectes interessants com: control de tràfic 4.0, connectivitat wi-fi a tota la ciutat, o la integració tarifària. Tot i així, no hi ha una política específica des del govern central, pel que aquests projectes depenen de cada ajuntament.
- **Infraestructures:** Compta amb 1/3 de les línies ferroviàries de l'Àfrica. Actualment és moment de renovació de la seva infraestructura de transport: hi ha en previsió l'adquisició de material ferroviari per més de 40.000 milions d'Euros els pròxims anys.
- **Aigua i residus:** El risc de sequeres i el malbaratament municipal obliga a inversions: plantes de tractament, potabilitzadores, *water reuse*, control de qualitat, dessaladores, tractaments d'aigües provinents de mineria, etc.
- **Energies renovables:** El nou govern ha mostrat interès en potenciar el programa REIPPP (programa de renovables); objectiu de cara al 2030: que el 30% del total de l'energia generada sigui "neta", amb un mix d'energia solar (PHV i termosolar) i eòlica.

La Contractació Pública a Sud-àfrica: Institucions i actors de referència

- El portal únic de contractació de Sud-àfrica és [eTender publication](#) . Tanmateix, moltes licitacions no hi són, pel que convé conèixer les principals institucions públiques:
 - [Eskom](#), utility elèctrica nacional encarregada de la generació, planificació i distribució.
 - [Rand Water](#), empresa pública que gestiona l'aigua a la regió de Johannesburg i Pretòria, la més gran d'Àfrica.
 - [City of Cape Town](#) i [eThekweni](#) , regions metropolitanes de Cape Town i Durban, responsables de la gestió de l'aigua, el sanejament, subministrament d'energia i la gestió de residus.
 - La resta de les municipalitats a Sud-Àfrica [aquí](#)
 - [Department of Health](#) : la sanitat pública representa el 4.5% del PIB, aprox. 18.500 M USD.
 - [Department of transport](#) : centralitza tots els projectes de mobilitat, des de concessions de carreteres a la compra de vehicles per transport públic o semàfors intel·ligents.
- El país compta amb **Institucions multilaterals i regionals**, com l'[African Development Bank-AFDB](#). Aquest assigna recursos, i ofereix assessorament i *capacity building* en projectes relacionats amb el desenvolupament.
- La **International Finance Corporation-IFC** és la branca del **World Bank** que finança projectes per al sector privat i amb menys accés a finançament convencional, com empenedoria de la dona o el desenvolupament de cadenes de valor en l'agroindústria.
- L'**European Investment Bank-EIB**, és prestador en projectes que la UE consideri importants pel desenvolupament de la regió, com programes de capacitació als governs, finançament a PIMES o infraestructures estratègiques.

La Contractació Pública a Sud-àfrica: Consells pràctics d'ACCIÓ Johannesburg

- Registreu la vostra empresa/institució a la base de dades del [Central Supplier Data base](#) per tal de ser reconegut com a proveïdor aprovat i poder sol·licitar rebre algunes licitacions del Govern.
- Registreu-vos també a l'organisme regulador de la indústria adequat per a la vostra indústria específica, si s'escau. Per exemple, per projectes de construcció és el [Construction Index Development Board-CIDB](#).
- La llei d'empoderament de les persones de raça negra, B-BBEE, s'ha de tenir en compte a l'hora de licitar a Sud-àfrica. El Reglament de contractació preferent estableix que les persones amb desavantatge històric rebran punts de preferència quan licitin. Per tant, sempre és aconsellable tenir un soci local de color (hi ha un organisme que certifica les empreses).
- En el cas que abans de començar el projecte sol·licitin mostres, assegureu-vos que compleixen les normes del [South African Bureau of Standards-SABS](#), que es qui regula la normalització i els estàndards de qualitat de productes, mercaderies i prestació de serveis.
- Tens l'Oficina exterior a Johannesburg a la teva disposició, amb personal qualificat i experimentat. Entre d'altres, et poden ajudar a posicionar-te en els diferents nivells de la cadena de valor del client públic, sigui a Sud-àfrica que a la resta de països del seu abast, com Botswana o Moçambic.

La Contractació Pública a Ghana: Aproximació al mercat

- És avui la **segona economia de l'Àfrica Occidental**, després de Nigèria, destacant respecte la resta en estabilitat política i social, consolidació democràtica i una creixent classe mitjana.
- L'agricultura és el sector predominant, sobresortint els cultius de cacau i palma. També **destaquen recursos minerals** com or, petroli, bauxita o el cautxú.
- Els **serveis han experimentat un creixement important els darrers anys**, destacant-ne el transport i les telecomunicacions.
- Compta amb un **teixit empresarial i industrial jove i en expansió**, impulsat per programes estatals com el de *One District One Factory*, que busca crear llocs de treballs locals via la promoció d'una major industrialització.
- Una de les assignatures pendents, compartida amb la resta del continent, és la **necessitat de desenvolupar una indústria local** per reduir la dependència de les importacions, així com millorar les infraestructures per facilitar el desenvolupament de l'economia.
- **Al país no li manquen reptes a fer front**, com la volatilitat de la moneda i les tendències inflacionàries, el cost elevat del crèdit, així com els elevats nivells de deute i dèficit públic.



La Contractació Pública a Ghana: Anàlisi de sectors CPI

- **Gestió econòmica i governança:** hi ha moltes iniciatives des de diferents departaments de l'administració, com les agències o empreses públiques, amb projectes per millorar la gestió administrativa, econòmica i de lluita contra la corrupció.
- **Sanejament i Gestió de recursos hídrics:** la urbanització creixent augmenta les necessitats d'infraestructura de salut, alhora que hi ha una gran demanda, tant del sector urbà com rural, per garantir la disponibilitat d'aigua potable. De fet, aquest és el principal sector amb finançament "multilateral", seguit del sector transport.
- **Infraestructures de transport:** necessitat de millorar el transport urbà i interurbà. Les rutes nacionals i les grans vies internacionals, com el corredor Abidjan-Lagos, el metro d'Accra i el ferrocarril en general.
- **Agroindústria:** necessitat de consultories per millorar la rendibilitat de la producció i impulsar les indústries agroalimentàries.
- **Formació, capacitat professional i indústria:** iniciatives de suport a la industrialització i a les Pimes i emprenedors; integració laboral de joves, dones i col·lectius en risc d'exclusió.
- **Altres àmbits** amb potencial pel que fa a les licitacions: energia, digitalització, salut, forestal, urbanisme, medi ambient i turisme.

La Contractació Pública a Ghana: Institucions i actors de referència

- El **Public Procurement Authority-PPA** és l'Organisme regulador del sistema de licitacions públiques a Ghana. Al web s'hi poden trobar totes les licitacions i mostres d'interès, tant internacionals com les locals.
- Les entitats normalment responsables d'implementar els projectes multilaterals són els ministeris o les agències sectorials, entre d'altres:
 - **Ghana Health Services; Ghana Education Service; Ghana Water Company Limited**
 - **Community Water and Sanitation Agency; Ghana Statistical Service, Environment Protection Agency**
 - **Council for Technical and Vocational Education and Training-COTVET**
- ACCRA és també seu de l'**African Continental Free Trade Area-AfCFTA**.
- Les principals **institucions multilaterals** present al país són **World Bank-WB, African Development Bank-AfDB**, i la **Unió Europea**, a través sobretot de la Cooperació Descentralitzada.
- La cartera de projectes del Banc Mundial a Ghana pel 2020 és de 590 M EUROS.
- La participació d'aquestes institucions assegura, sobre el paper, una sèrie de principis molt rellevants de cara a l'empresa estrangera que licita: no discriminació, igualtat de tractament, proporcionalitat i reconeixement mutu.

La Contractació Pública a Ghana: Consells pràctics d'ACCIÓ Accra

- Convé familiaritzar-se amb el model de licitacions consultant la pàgina web de la PPA.
- Valora bé les teves capacitats per participar com líder, associat o subcontractat. Tingues en compte que bona part de les empreses catalanes actuen com a subcontractistes.
- Estableix contactes amb empreses locals que podran esdevenir partners per participar conjuntament en ofertes de licitació. La xarxa de les empreses locals, coneixement dels procediments i actors, així com la mateixa mà d'obra, et poden ajudar a saltar barreres.
- Hi ha una llei de contingut local per als sectors oil & gas, mineria i subministrament elèctric. En el cas concret de l'oil & gas, La National Petroleum Commission dona prioritat a les empreses registrades al país i a les joint-ventures amb empreses locals (sempre i quan la tecnologia es trobi disponible).
- Fes servir el coneixement que t'oferim des de l'Oficina Exterior d'ACCIÓ a Accra, tant per explorar les oportunitats de client públic al país, com a la resta de mercats que cobreix, com Nigèria, Senegal o Costa d'Ivori.

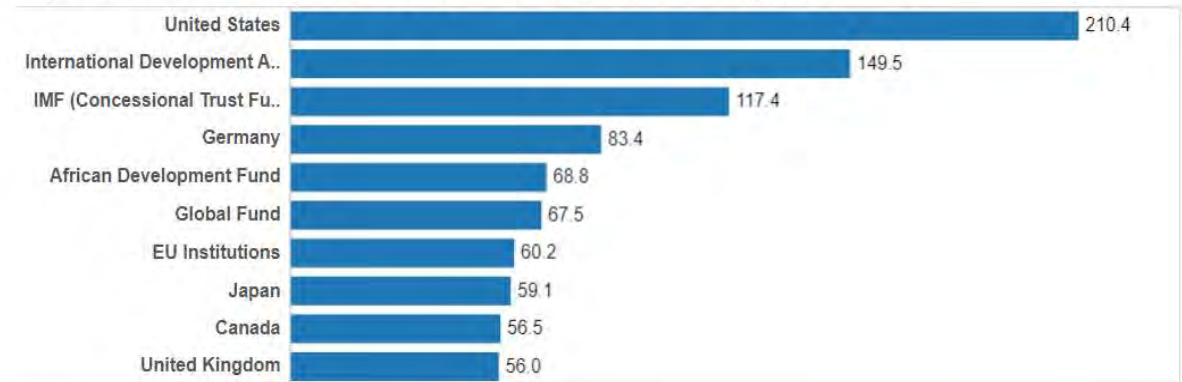
Receipts for Ghana

	2017	2018	2019
Net ODA (USD million)	1,263.5	1,067.5	936.3
Net ODA/GNI (%)	2.2	1.7	1.4
Gross ODA (USD million)	1,410.4	1,265.7	1,095.6
Bilateral share (gross ODA) (%)	44.3	52.2	53.0
Total net receipts (USD million)	1,833.9	1,441.6	1,157.7

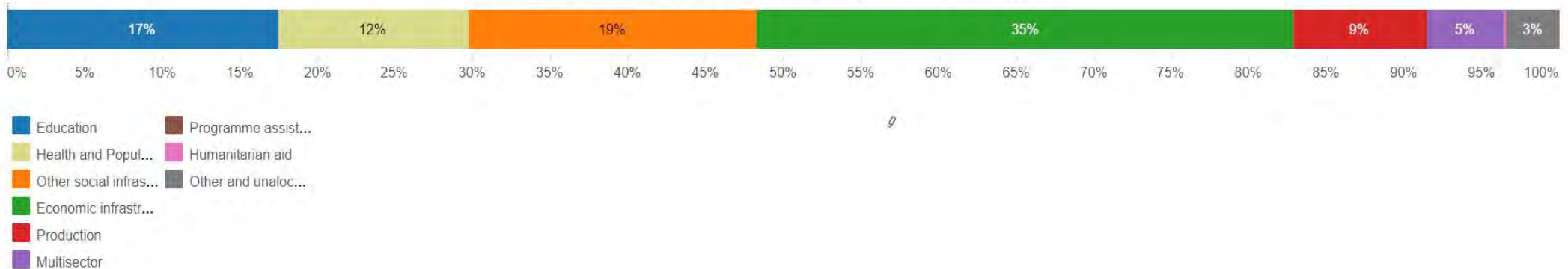
For reference

	2017	2018	2019
Population (million)	29	30	30
GNI per capita (Atlas USD)	1,890	2,130	2,220

Top Ten Donors of Gross ODA for Ghana, 2018-2019 average, USD million



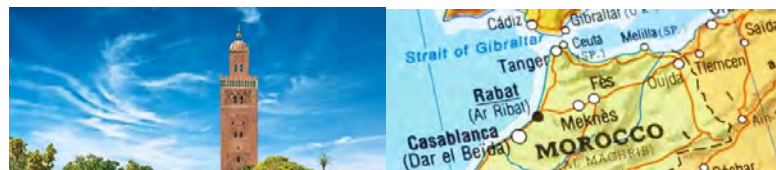
Bilateral ODA by Sector for Ghana, 2018-19 average



Source: OECD - DAC: <http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-data/aid-at-a-glance.htm>

La Contractació Pública al Marroc: Aproximació al mercat

- És considerat un **model d'estabilitat política i dinàmica socioeconòmica a la regió**, gràcies a diverses reformes polítiques i econòmiques, buscant millorar el clima empresarial i un entorn favorable a la inversió.
- És la 5a economia més gran d'Àfrica, amb **creixement estable i constant i la més competitiva del Magreb**: està al lloc 53 del *Doing Business* del *World Bank*, bastant per sobre del 2n país de la regió, Tunísia (posició 78).
- L'activitat econòmica depèn encara molt del rendiment del sector agrari i de la conjuntura econòmica dels seus principals socis, especialment **la UE, que explica el 60% del comerç del regne**.
- El **creixement econòmic no ha repercutit igualitàriament a tots els segments de la població**, amplificant l'índex de desigualtat. Per això es fan necessaris projectes socials que ho compensin, beneficiant els grups amb poder adquisitiu més baix.
- La **proximitat geogràfica i lligams amb Espanya faciliten les relacions comercials** entre els dos països, obrint portes a les empreses que vulguin establir-s'hi.
- De fet, el **primer soci comercial del Marroc és Espanya des de l'any 2012**, relegant a la segona posició a França. En canvi França ocupa el primer lloc en inversions al Marroc, i 39 de les top 40 gal·les hi estan establertes, mentre que només una espanyola.
- Té **signats més de 55 Acords de Lliure Comerç**, com amb la Unió Europea, Estats Units, Turquia, països de la Lliga Àrab, així com convenis amb Rússia i la Xina.



La Contractació Pública al Marroc: Anàlisi de sectors CPI

- **Aigua i Sanejament:** El tractament d'aigües és prioritari, donat que segueix sent ineficient: hi ha un dèficit important de recursos i infraestructura. Aquestes deficiències poden ser oportunitats per als proveïdors catalans, sigui constructores, empreses de consultoria i subministrament d'equipament i material hidràulic.
- **Energies renovables:** El govern ha apostat fortament per les fonts renovables, amb l'objectiu que el 2030 representin més de la meitat de la generació. A llarg termini, la seva ambició és fer que el Marroc sigui exportador d'energia en qualsevol dels dos grans mercats naturals que té, Àfrica i Europa.
- **Infraestructures:** El país té probablement la millor infraestructura del continent africà, especialment pel que fa a la xarxa de carreteres (totes les grans vies estan concessionades). El govern vol seguir modernitzant-ho, pel que hi poden sorgir oportunitats, com per exemple en el tren d'alta velocitat de Casablanca a Marràqueix.
- **Agroindústria:** Fins ara, l'agricultura era el pilar central de l'economia del Marroc amb un 14% del PIB del país. El govern vol industrialitzar la major part dels sectors i entre ells, hi ha el desig d'integrar cap endavant en la cadena de valor la agricultura i modernitzar-la, creant factories capaces de donar valor afegit als nous productes.

La Contractació Pública al Marroc: Institucions i actors de referència

- Al Portal des [Marchés publics](#) hi apareixen totes les licitacions que es publiquen al país.
- Igualment, altres institucions que convé conèixer :
 - [Ministère de l'Energie, des Mines, de l'Eau et de l'Environnement](#)
 - [Institut de Recherche en Energie Solaire et Energies Nouvelles](#)
 - [Office national d'électricité et eau potable](#)
 - [Agence marocaine pour l'efficacité énergétique](#)
 - [Agence marocaine pour l'énergie durable](#)
 - **Office chérifien des phosphates**, un dels primers productors mundials de fosfats i derivats.
 - **Office national des chemins de fer**, operador ferroviari nacional, sota control del Ministeri d'Equipament
 - **Office national de l'électricité et de l'eau**, inverteix sobretot en grans projectes.

Principals Institucions Multilaterals:

- La **Unió Europea – UE** és la principal institució multilateral; publica regularment concursos finançats dins de ***l'European Neighbourhood Instrument-ENI***, que licita tant per activitats de consultoria i enginyeria com projectes d'infraestructures. El **Banc Europeu d'Inversions-BEI** també hi és present, finançant activitats per al sector privat.
- Una altra institució rellevant és el **Banc Europeu per a la Reconstrucció i Desenvolupament (BERD)**, amb seu a Londres, que va ampliar el seu rang de països beneficiaris, dels del bloc ex-comunista als mediterranis, com Marroc, Tunísia, Egipte, Líban i Jordània.
- Altres institucions rellevants al país són el **World Bank Group** i **l'African Development Bank (AfDB)**

La Contractació Pública al Marroc: Consells pràctics des d'ACCIÓ Casablanca

- Convé prendre's la proximitat cultural amb prudència. És important dedicar temps per descobrir la cultura local. Això permet entendre el funcionament del país, política, religió, sociologia, jerarquia, i fins i tot l'humor.
- Gràcies a aquestes observacions, l'enfocament cap al país serà més humil, adaptat i finalment més eficaç. La presència regular, el saber escoltar, el diàleg respectuós, ajudaran a establir relacions perdurables i guanyadores.
- Al Marroc, com a tots els països àrabs, és difícil tancar relacions comercials sense haver establert relacions càlides i cordials amb els potencials clients/partners.
- Convé oferir productes, solucions i serveis innovadors, però a la vegada amb un cost ajustat a les possibilitats del mercat. S'ha de buscar la diferenciació, tenint en compte que el país és objecte de múltiples missions empresarials de diversos països estrangers.
- Es pot plantejar accedir al Marroc com a plataforma d'accés a altres mercats africans, pels factors comentats d'estabilitat, logística i per la proximitat amb Catalunya.
- Tot i que no és necessari tenir un soci local, ni tampoc residir al país, es recomana obrir una sucursal o filial, per estalviar-nos problemes.
- Els idiomes per als negocis són el francès, sobretot, així com l'anglès, per a les empreses mitjanes-grans.
- Des de l'Oficina Exterior d'ACCIÓ a Casablanca t'assessorarem en qualsevol d'aquests aspectes claus per a tenir èxit en l'accés a les oportunitats locals del client públic, connectant-te amb institucions i potencials partners.

La Contractació Pública a Kenya: Aproximació al mercat

- Ritme de creixement consistent i elevat en els darrers anys, convertint-lo en el país amb l'economia més gran de l'Àfrica de l'est i central.
- És considerada la principal economia de l'Àfrica de l'est i central amb ritmes de creixements sostinguts al voltant del 5% anual.
- Una part considerable d'aquest creixement es deu a projectes d'infraestructura, especialment en carreteres i vies ferroviàries, convertint-lo en el principal hub logístic de la regió amb Mombasa com a port d'entrada de mercaderies i Nairobi com a centre de negocis regional.
- Teixit industrial capdavanter a la regió, amb un potent sector privat, economia diversificada i no dependent de recursos naturals, amb creixent pes del sector serveis.
- Govern estable però caracteritzat per alts nivells de corrupció, que pot dificultar certes operacions. Malgrat tot, el pla de desenvolupament Vision 2030 engloba també l'àmbit polític, amb l'objectiu de promoure més transparència i responsabilitat pública.
- En el marc de la Vision 2030 el govern actual prioritza 4 pilars: seguretat alimentaria, habitatge assequible, manufactura, accés universal al sistema de salut.



La Contractació Pública a Kenya: Anàlisi de sectors CPI

- **Salut:** El sistema públic de salut encara està poc desenvolupat, amb patent manca l'equipament necessari, i que contrasta amb una sanitat privada més avançada focalitzada en les rendes altes.
- **Infraestructures de transport:** La creixent demanda d'habitatges i el desenvolupament d'infraestructures (tant d'obres noves com la millora de ja existents) comporten una sèrie d'oportunitats. Dins de l'estratègia Kenya 2030, el sector públic està posant en marxa un programa de desenvolupament d'infraestructures, que inclou projectes de carreteres, ferrocarril, ports i aeroports.
- **Aigua i Sanejament:** L'accés a aigua neta és encara un dels reptes de desenvolupament principals del país, especialment en zones rurals i assentaments irregulars. L'escassetat temporal d'aigua en certes regions i durant també exacerbaren la situació.
- **Ciutats:** Destaca el ràpid procés d'urbanització que viu el país amb el creixement de l'àrea metropolitana de la capital, Nairobi, obrint la porta a oportunitats en l'àmbit de la planificació urbana, la gestió de recursos, el control del tràfic, així com les primeres pinzellades de gestió intel·ligent de la ciutat.
- **Energia:** El sector d'energies renovables és dels més actius del continent africà, i també és el principal país productor d'energia geotèrmica.

La Contractació Pública a Kenya: Institucions i actors de referència

- La [Public Procurement Regulatory Authority \(PPRA\)](#) regula el sistema de licitacions.
- Amb l'objectiu de millorar la transparència en al contractació pública, a través de la PPRA, el govern va llançar el [portal de referència de les licitacions públiques](#), on s'hi poden trobar les licitacions i mostres d'interès, tant les internacionals com les locals. Amb tot, continua essent un repte que tota la CP sigui publicada en el portal.
- Altres institucions públiques de referència que convé conèixer son:
 - [Ministry of Transport, Infrastructure, Housing Urban Development and Public Works](#)
 - [Kenya Railways](#) ; [Kenya Ports Authority](#)
 - [Kenya Airports Authority](#) i la [Kenyan Civil Aviation Authority](#).
- En infraestructura de carreteres, les entitats públiques rellevants:
 - [Kenya National Highways Authority](#) (KeNHA)
 - [Kenya Urban Roads Authority](#) (KURA); [Kenya Rural Roads Authority](#) (KERRA)

Principals actors MULTILATERALS: principals

- L'Oficina de les Nacions Unides a Nairobi (UNON) és la principal a l'Àfrica i una de les 4 al món (després de New York, Ginebra y Copenhaguen), amb presència de nombroses agències: destaca la seu central del [United Nations Environmental Programme](#) (UNEP) i del [United Nations Human Settlements Programme](#) (UN-Habitat).
- Nairobi compta també amb la presència de les principals institucions multilaterals com la Unió Europea, el Banc Mundial i el Banc Africà de Desenvolupament, entre d'altres.

La Contractació Pública a Kenya: Consells pràctics d'ACCIÓ Nairobi

- Cal conèixer bé la idiosincràsia de la contractació pública kenyana, el funcionament de les institucions locals i teixir una xarxa de contactes amb potencials socis locals; aquests seran, molt probablement, necessaris a l'hora de participar en licitacions, entre d'altres pel seu coneixement dels procediments i actors, permetent superar barreres.
- Convé valorar les capacitats pròpies a l'hora de formar consorcis, ja sigui com a líder, o com a associat o subcontractat, que recomanem especialment, com a porta d'entrada per a familiaritzar-se amb la contractació pública local.
- Pacència, perseverança i presència son tres requisits bàsics a l'hora de treballar en aquest mercat. La presència, permanent o regular, és important per donar-se a conèixer amb les autoritats i partners locals, així com per a poder fer seguiment i rebre feedback (pot acabar essent frustrant fer seguiment a distància).
- Les licitacions amb suport “multilateral” ajuden a reduir la manca de transparència en el procediment de contractació, així com asseguren el cobrament a temps pels serveis prestats.
- L'Oficina Exterior d'ACCIÓ a Nairobi pot ajudar l'empresa catalana a reduir les barreres de la contractació pública a Kenya, connectar-la amb l'ecosistema empresarial local i apropar-la a les oportunitats reals amb el client públic en aquest mercat.

T'apropem a les oportunitats en licitacions a l'Àfrica

11:00h 10'	Presentació Oficina tècnica CPI
11:10h 25'	Perspectiva dels diferents mercats de licitacions Saul Pretel Marin spretel@catalonia.com – ACCIÓ JOHANNESBURG Florence Hiard fhiard@catalonia.com – ACCIÓ ACCRA Shan Elasri Ejjaberi selasri@catalonia.com – ACCIÓ CASABLANCA Robert Bach rbach@catalonia.com – ACCIÓ NAIROBI
11:35h 25'	L'experiència africana en CPI des de les empreses Sr. Jordi Guimerà AMPHOS 21 Sr. Oriol Palom METEOSIM
12:00h 15'	Presentació del Servei CPI Àfrica Víctor Mercè vmerce@gencat.cat – ACCIÓ CPI
12:15h 15'	Precs i Preguntes
12:30h	Fi de la sessió

CPI ÀFRICA



Què és?

- És un servei per apropar a les empreses catalanes les oportunitats en Contractació Pública Internacional al continent africà.
- L'objectiu és **fomentar la internacionalització** de les empreses catalanes filtrant les oportunitats i projectes que comptin amb finançament públic-privat al continent africà.

Per què?

- Àfrica serà una de les principals regions receptores de fons de les institucions financeres internacionals en els propers anys.
- A nivell multilateral, destaquen 2 actors principals:
 - Banc Àfrica de Desenvolupament: el pressupost de 2019 destinava prop de 10.000 milions de dòlars per projectes a l'Àfrica.
 - Banc Mundial: al 2019 destinava el 42,69% dels fons a la regió MENA i Àfrica Subsahariana (26.400 milions de dòlars).

Per què? (II)

- L'altre gran actor és la Comissió Europea: Àfrica serà una prioritat en el nou marc financer europeu 2021/27.
 - Es destinaran 32.000 milions d'Euros a l'Àfrica Subsahariana (23% d'augment respecte l'anterior marc financer).
- Capacitat i experiència de treball demostrada de les empreses catalanes.
- Mancances de les empreses catalanes vs fortaleses i capacitats de la xarxa d'oficines d'ACCIÓ a l'Àfrica.

A qui va dirigit?

- **A totes aquelles empreses** que estiguin interessades en les oportunitats de negoci derivades dels moviments de finançament públic i privat al continent africà, en particular de la cadena de Contractació Pública Internacional multilateral-bilateral i nacional.
- Alguns sectors d'interès són:
 - Infraestructures
 - Arquitectura
 - Enginyeria
 - Energia
 - Medi Ambient
 - Consultoria en aquestes àrees

Què oferim a les empreses?

OFERIM UNA APROXIMACIÓ EN 3 NIVELLS:

- **Nivell I: Moviments de finançament global**
 - Identificació de projectes dels principals donants presents a Àfrica.
 - Elaboració d'un pipeline de projectes.
 - Priorització de països i projectes.
- **Nivell II: Execució local**
 - Introducció a les agències executores i ministeris dels països seleccionats.
 - Contactes amb els clients públics locals.
- **Nivell III: Xarxa sector privat i procés de licitació**
 - Creació d'una xarxa de partners locals i identificació de la cadena de valor de les licitacions.
 - Suport en el Business Development de les empreses participants.
 - Assessorament en la presentació de propostes, seguiment i coordinació.

Cobertura geogràfica



**OFERIM UN EQUIP DE TREBALL A TERRENY
AMB COBERTURA A 17 MERCATS AFRICANS**

Regió	Mercats de cobertura CPI AFRICA	Oficina de terreny
Nord d'Àfrica	Marroc	ACCIÓ Casablanca
Àfrica de l'Oest i Central	Senegal, Costa d'Ivori, Ghana, Nigèria, Camerun	ACCIÓ Accra
Àfrica de l'Est	Kenya, Etiòpia, Uganda, Ruanda, Tanzània	ACCIÓ Nairobi
Àfrica Austral	Sud-àfrica, Namíbia, Botswana, Moçambic, Angola i Zàmbia	ACCIÓ Johannesburg

Cobertura dels fonts de Finançament

COMBINAT AMB UN EQUIP PROPER ALS DECISORS DE LES INSTITUCIONS DE FINANÇAMENT

Nivell	Entitats	Finançament sobirà	Finançament no sobirà	Oficina de terreny
Multilateral	Grup Banc Mundial	X	X	ACCIÓ Washington
	Banc Africà de Desenvolupament	X	X	ACCIÓ Washington i Accra
	Nacions Unides	X		ACCIÓ Washington i Nova York
	Unió Europea	X	X	ACCIÓ Brussel·les
Bilateral	França, UK, Alemanya * En funció del mercat es poden substituir un agència per un altra	X	X	ACCIÓ Brussel·les i possible suport des de Paris, Berlín i Londres
Nacional	Ministeris i agències nacionals	X		ACCIÓ Casablanca, Accra, Nairobi i Johannesburg
Privat	AVCA - African Private Equity and Venture Capital Association		X	Segons ubicacions

FASE I – NIVELL GLOBAL APROFUNDIMENT

TASQUES

- Identificació dels actors principals en finançament i de projectes i d'oportunitats per a les empreses participants per donar suport a una priorització de països.
- Elaboració del pipeline detallat i de la cartografia dels moviments de finançament públic i privat per a un màxim de 3 mercats prioritzats a la zona de cobertura geogràfica.
- Informació sobre els plans d'inversió dels organismes multilaterals a la regió / país a mig / curt termini per facilitar el posicionament de les empreses.
- Identificació de la cadena de valor de subministrament: agències executores, empreses licitadores, referències de partners.
- Priorització de projectes i / o països i estratègia de posicionament en la cadena de subministrament.

Geogràfic	Finançament	Equip de treball
Selecció de 3 mercats	Totes les fons de finançament cobertes	ACCIÓ Washington, Brussel·les, Casablanca, Accra, Nairobi, Johannesburg

FASE II – NIVELL LOCAL

TASQUES

- Visites i entrevistes amb les agències executores, administració pública local i representants dels organismes finançadors al país.
- Informació contrastada des de terreny sobre l'execució del projecte a nivell local i de les empreses potencialment implicades en els mateixos.
- Presentacions de les empreses catalanes als organismes públics

MARC D'ACTUACIÓ ESTANDARD

Geogràfic	Prospecció organismes locals	Equip de treball
Selecció de fins a 2 mercats	Selecció de 10 actors a repartir entre els 2 mercats prioritzats	ACCIÓ Casablanca, Accra, Nairobi, Johannesburg

- **Nota: les empreses participants als nivells I, II i III gaudiran del servei de representació al BOS del Banc Africà quan tingui lloc en els mercats de la nostra cobertura geogràfica.**

FASE III – NIVELL PRIVAT I COORDINACIÓ

TASQUES

- Identificació, contacte i visita de partners locals.
- Identificació, contacte i visita d'empreses que hagin guanyant les licitacions per presentar-se com Tier 1.
- Si s'escau, contacte amb fons d'inversió privat
- Suport en la coordinació dels acords de col·laboració i consorcis.
- Suport local per assistir a reunions, *site visits* i lliurament de les ofertes, si s'escau.
- Seguiment d'oportunitats, projectes i/o contactes.

MARC D'ACTUACIÓ ESTANDARD

Geogràfic	Prospecció privada	Equip de treball
Selecció de fins a 2 mercats	20-30 empreses a repartir entre els 2 mercats seleccionats	ACCIÓ Casablanca, Accra, Nairobi, Johannesburg

FASE IV – AGENDA DE VISITES A TERRENY

TASQUES

- Organització d'una agenda de visites en els mercats seleccionats amb organismes de finançament, agències executores, empreses i fons privats i partners.
- Acompanyament i suport logístic.

MARC D'ACTUACIÓ ESTANDARD

Geogràfic	Durada agenda	Equip de treball
Selecció de fins a 2 mercats	5 dies a repartir entre els dos mercats	ACCIÓ Casablanca, Accra, Nairobi, Johannesburg

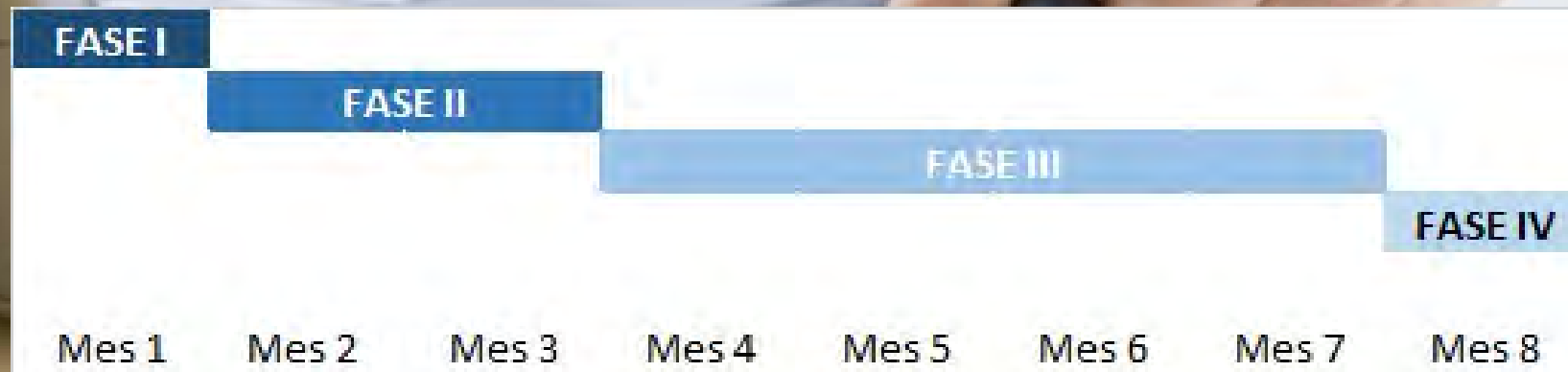
i quin és el cost? PROJECTE ESTANDARD

FASE	PROJECTE ESTANDARD	Cost per a l'empresa	Hores de treball	Valor real del servei
FASE I	Cobertura geogràfica: 3 mercats Institucions financeres: totes	1.800 euros	90 hores	7.200 euros
FASE II	Cobertura geogràfica: 2 mercats Numero de contactes: 10	1.200 euros	60 hores	4.800 euros
FASE III	Cobertura geogràfica: 2 mercats Numero de contactes 20-30	2.800 euros	140 hores	11.200 euros
FASE IV	Cobertura geogràfica: 2 mercats Dies agenda: 5	1.200 euros	60 hores	4.800 euros
TOTAL		7.000 euros	350 hores	28.000 euros

Vols afegir o treure mercats? Contacta'ns per valorar el teu projecte a mida.

- Nota: els viatges i dietes NO estan inclosos en el cost del servei

Cronograma Projecte ESTANDARD



- Durada del servei: **8 mesos**

Xarxa oficines ACCIÓ



T'apropem a les oportunitats en licitacions a l'Àfrica

11:00h 10'	Presentació Oficina tècnica CPI
11:10h 25'	Perspectiva dels diferents mercats de licitacions Saul Pretel Marin spretel@catalonia.com – ACCIÓ JOHANNESBURG Florence Hiard fhiard@catalonia.com – ACCIÓ ACCRA Shan Elasri Ejjaberi selasri@catalonia.com – ACCIÓ CASABLANCA Robert Bach rbach@catalonia.com – ACCIÓ NAIROBI
11:35h 25'	L'experiència africana en CPI des de les empreses Sr. Jordi Guimerà AMPHOS 21 Sr. Oriol Palom METEOSIM
12:00h 15'	Presentació del Servei CPI Àfrica Víctor Mercè vmerce@gencat.cat – ACCIÓ CPI
12:15h 15'	Precs i Preguntes
12:30h	Fi de la sessió

Asante - Moltes gràcies - Merci bcp - Thank you



Oficines exteriors d'ACCIÓ

ACCIÓ Nairobi – Robert Bach rbach@catalonia.com

ACCIÓ Johannesburg - Saul Pretel Marin spretel@catalonia.com

ACCIÓ Accra - Florence Hiard fhiard@catalonia.com

ACCIÓ Casablanca - Shan Elasri Ejjaberi selasri@catalonia.com

ACCIÓ Catalunya

Nuria Juan - njuan@gencat.cat

Victor Mercè - vmerce@gencat.cat

Oriol Martínez – omartinez@catalonia.com

**Servei d'Orientació
Empresarial**

934 767 206
info.accio@gencat.cat



@accio_cat

Alt Penedès, Garraf i Maresme

Tel. 934 767 251
altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

Catalunya Central

Tel. 936 930 209
manresa.accio@gencat.cat

Lleida

Tel. 973 243 355
lleida.accio@gencat.cat

Terres de l'Ebre

Tel. 977 495 400
terresebre.accio@gencat.cat

Alt Pirineu i Aran

Tel. 973 355 552
altpirineuaran.accio@gencat.cat

Girona

Tel. 872 975 991
girona.accio@gencat.cat

Tarragona

Tel. 977 251 717
tarragona.accio@gencat.cat

ACCIÓ al Món

Accra / Amsterdam / Austin / Berlín / Bogotà / Bombai / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Ciutat de Mèxic / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Miami / Milà / Montreal / Moscou / Nairobi / Nova Delhi / Nova York / Panamà / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia / Washington DC / Xangai / Zagreb