

Formació Contractació Pública Internacional (CPI)

Barcelona, 18 de juliol de 2023



B·Link
BARCELONA
STRATEGIC PROJECTS

AGENDA DE LA FORMACIÓ

CONTINGUTS I DATES

Formació en CPI



18/7

Sessió 1:

Creació de consorcis



10/10

Sessió 2:

Oferta tècnica



23/11

Sessió 3:

Pressupost i oferta financera





L'equip de
formadors de
B.Link

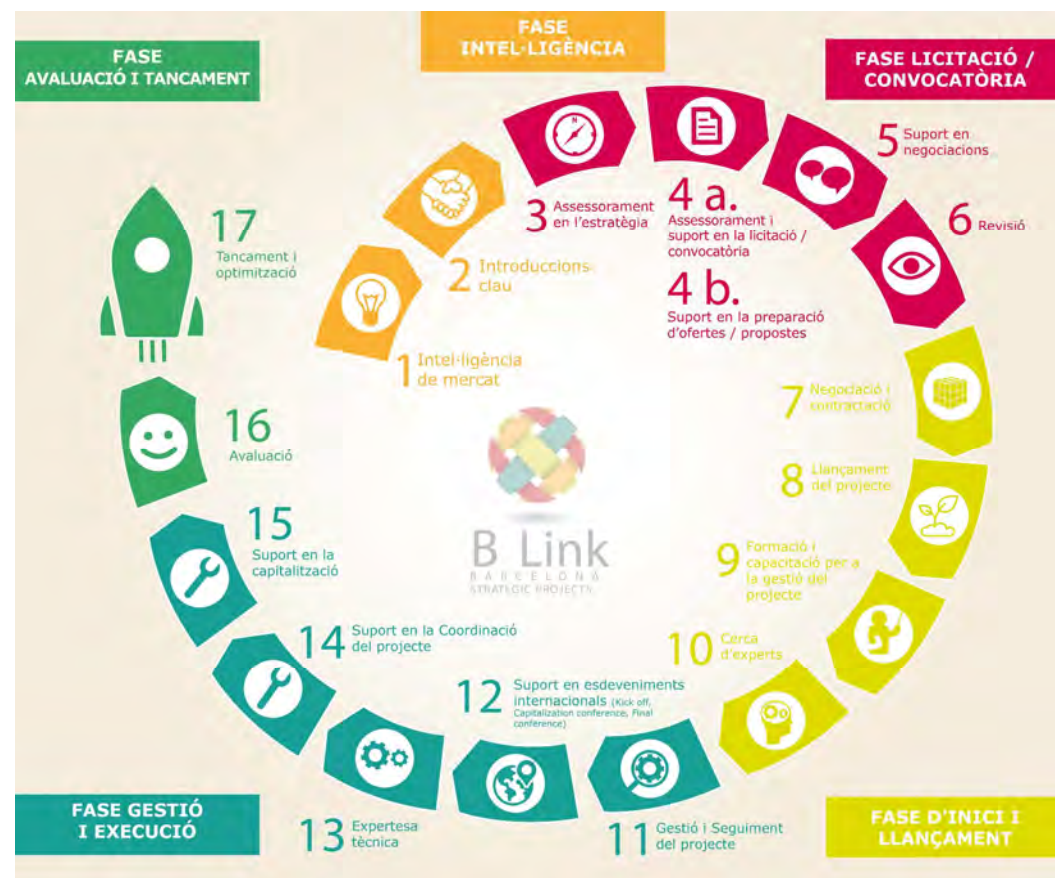


L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

La nostra consultoria



Com a empresa de consultoria, brindem assessorament intel·ligent i acompanyament a la teva organització durant tot el cicle del projecte, des de la formulació fins a l'avaluació i tancament.



L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK

Els nostres sectors d'expertesa



Turisme sostenible



Competitivitat empresarial
(clusters, internacionalització,
innovació)



Biodiversitat, medi
ambient & canvi climàtic



Mobilitat, cohesió
territorial



Tercer sector



Esport i cultura



Autoritats públiques
Regions, municipalitats, ministeris

Xarxes

Business
PIMEs, CCI, clústers

Educació & recerca
Universitat, escoles, etc.

Societat civil
ONG, associacions, clubs



L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK



Marta ROJAS

Sòcia fundadora

Des de que va obtenir la Llicenciatura en Comerç Internacional (Pompeu Fabra) i el Màster en Empresa i Desenvolupament per l' Escola de Negocis de Copenhaguen (CBS), ha treballat per Ramboll Management, pel Secretariat de Nacions Unides (Nova York) i per ACCIÓ, adquirint més de 14 anys d'experiència en el disseny i execució de projectes.

Llengües:



mrojas@blinkbcn.com +34 600 57 50 48



L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK



Jordi ESCRIBÀ

Soci fundador

Llicenciat en Economia per la Universitat de Barcelona (UB) i Màster en Relacions Internacionals per l'Institut Barcelona d'Estudis Internacionals (IBEI), en Jordi té més de 15 anys d'experiència professional en els camps del desenvolupament de negoci internacional, el *fundraising* i la gestió de projectes. Ha treballat a ACCIÓ i a la Comissió Europea.

Llengües:    

jescriba@blinkbcn.com +34 618 70 98 25



L'EQUIP DE FORMADORS DE B.LINK



Nicolas ESPITALIER

Soci

Després de graduar-se en Economia i en Enginyeria en Comerç Internacional i Finances per la Universitat de la Mediterrània (Aix-Marseille Université), en Nicolas va començar a treballar des de fa 18 anys en el camp dels Projectes europeus; entre d'altres responsabilitats, com a *Project Officer* al Secretariat Conjunt del Programa INTERREG MED.

Llengües:    

nespitalier@blinkbcn.com +34 66 77 48 198



Sessió 1: Creació de consorcis

CPI: Situem-nos

El mecanisme de l'Administració Pública per a implementar polítiques públiques amb recursos externs



Entitat contractant
(Contracting Authority)

B2P = Business to Procurement

Contracte



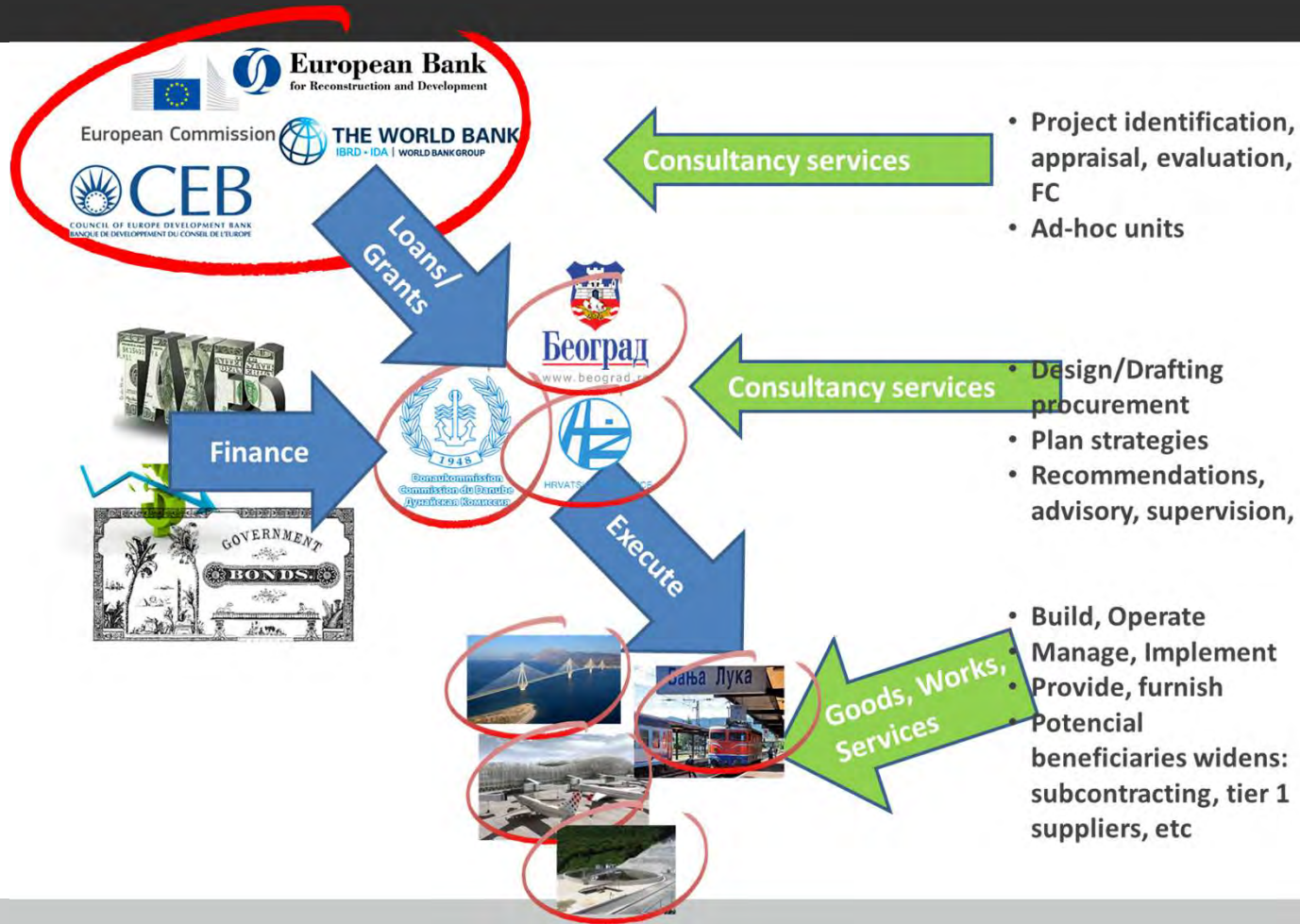
Empresa contractada
(Contracted Firm/s)

Béns / Goods
Obres / Works
Serveis / Services

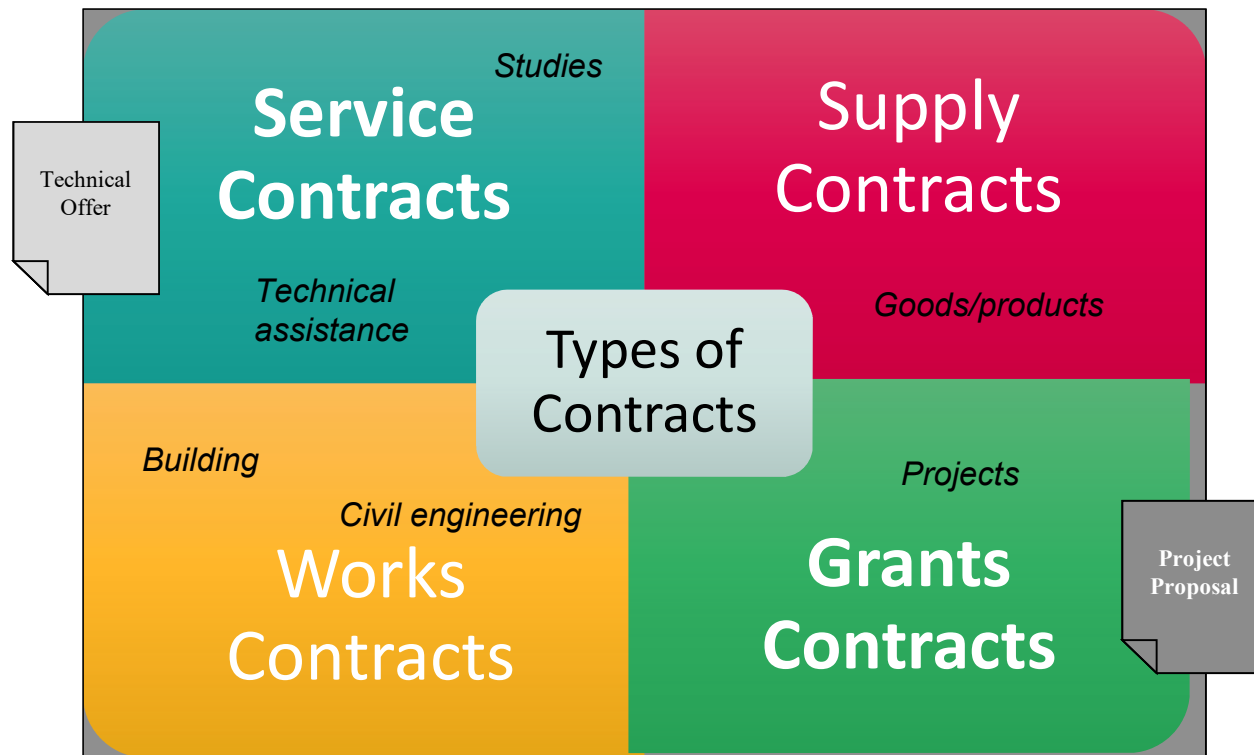
El mecanisme més habitual és la licitació (*Tender*)



CPI: Situem-nos



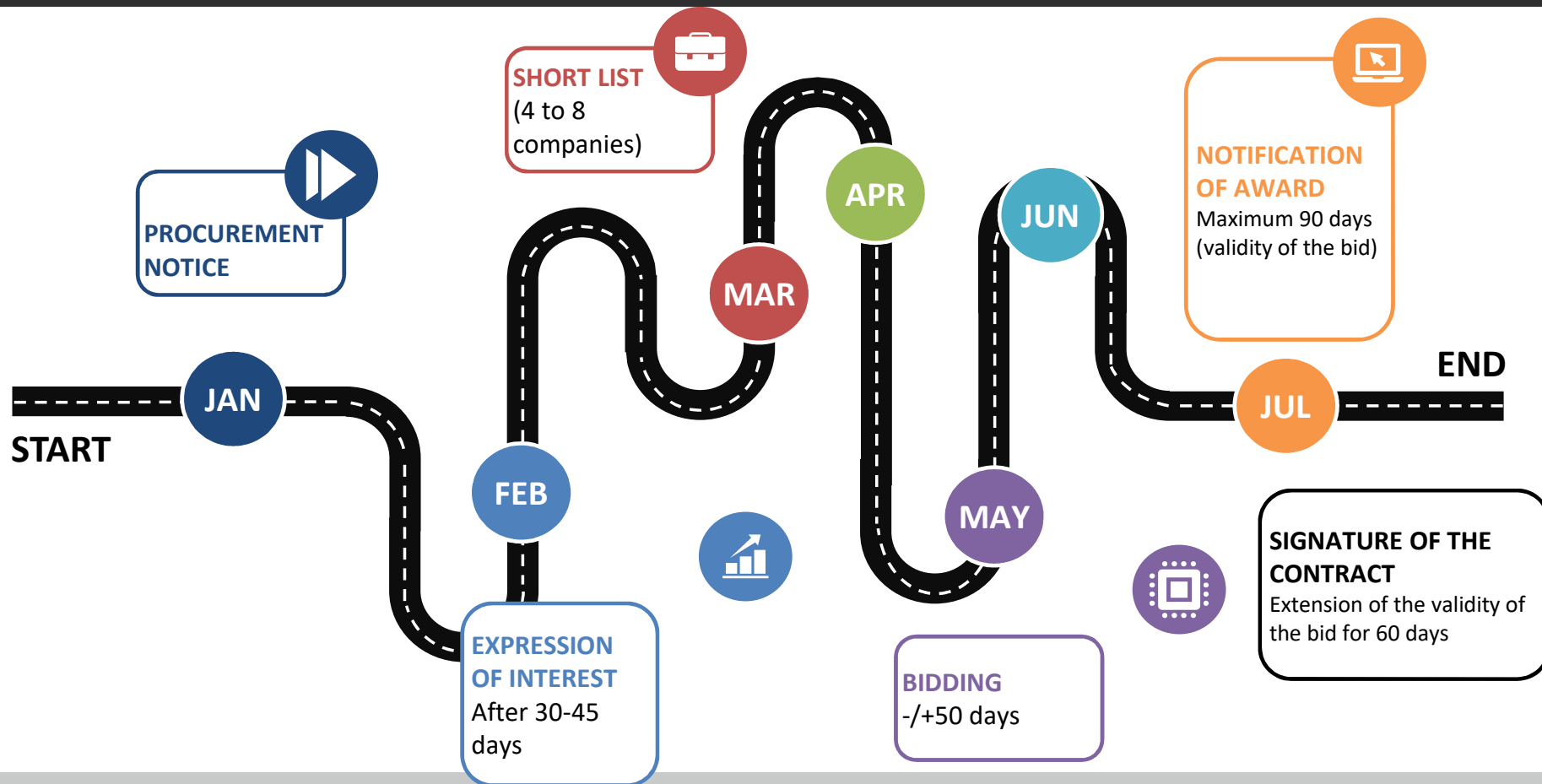
CPI: Situem-nos



Purchase of services, supplies or works versus “giving money”



Cicle de la Contractació pública



Conceptes clau en la CPI

- **Procurement notice / Avís de licitació:** invitació a un procés de pre-qualificació o de presentació d'oferta
- **Expressió d'Interès (Eol):** document formal preparat per un proveïdor en el que manifesta la seva voluntat i capacitat per a dur a terme l'encàrrec (contracte) de l'Autoritat Contractant
- **Short List / Llista Curta:** pre-selecció per part de l'Autoritat Contractant d'aquelles empreses o Consorci d'empreses que considera millor posicionades per a dur a terme el contracte, en base a la informació proporcionada a la Eol.
Invitació formal a presentar oferta



Modalitats de participació

➤ **Licitant en solitari:**

Quan podem cobrir tot l'encàrrec i les condicions no obliguen a formar consorci

➤ **Líder d'un consorci:**

Podem cobrir la major part de l'encàrrec o bé les condicions aconsellen crear un consorci

➤ **Soci d'un consorci:**

La nostra capacitat es limita a una contribució parcial

➤ **Subcontractació:**

Ens interessa com a client el contractista (l'empresa adjudicatària del contracte)



Atenció: no forma part del Consorci!



Avantatges i reptes per l'empresa

- Parlem de Consorci quan **dues o més empreses** s'uneixen per donar una **solució conjunta** a una Autoritat Contractant

AVANTATGES	REPTES
Bona manera d'entrar al mercat CPI (de la mà d'algú altre) si no tenim experiència prèvia	Negociació (repartir càrrega de treball, pressupost, benefici, etc.)
Compartir risc, responsabilitat i càrrega de treball	Coordinació i gestió del Consorci
Complementar les àrees d'especialització entre partners	Adaptació a altres cultures de treball
Enfortir la capacitat tècnica de les propostes (complementarietat)	Evitar danys de reputació si un soci no compleix
Enfortir la capacitat administrativa, econòmica i financera	
Fomentar l'ús de les capacitats locals	
Reduir la competència	

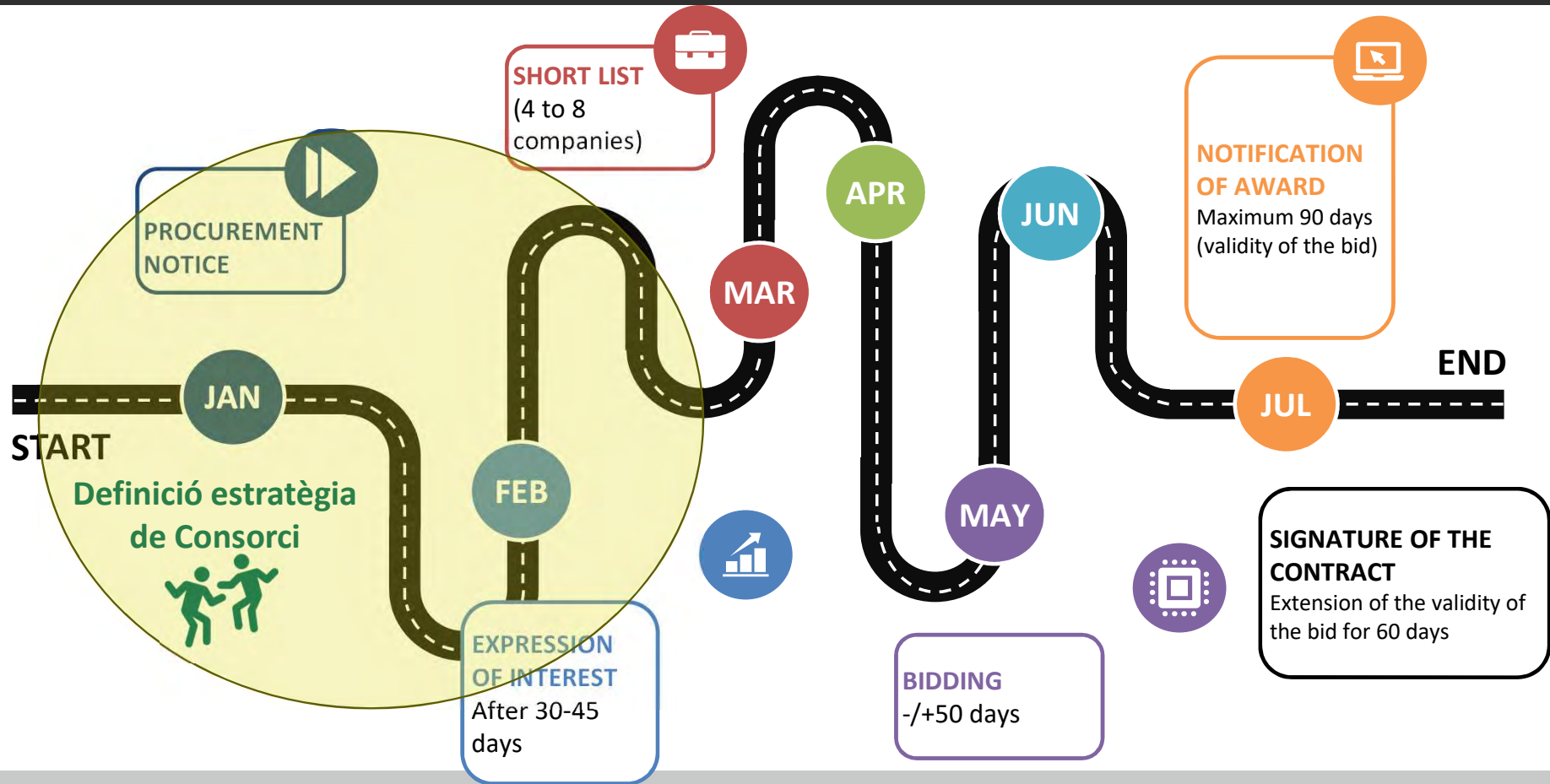


Avantatges pel Contractant

- Equip de treball més ampli
- Proveir millors enfocaments i metodologies
- Proveir millors garanties de capacitat institucional, econòmica i financera
- Potenciar l'objectiu de recursos a consultors locals i de reforç de capacitats que promouen els organismes internacionals
- Oferir preus més competitius



Procurement notice



Com dissenyar el Consorci

Donar resposta als requeriments i condicionants establerts en l'anunci de contracte:

- expertesa i competències tècniques requerides
- experiència prèvia en contractes similars
- presència local (o no)
- múscul financer i humà (capacitats)



El Consorci presentat en la Eol no es podrà modificar a l'hora de presentar oferta!



Informació que ens dona l'anunci

Object	<ul style="list-style-type: none">• Scope of the procurement, Type of Contract, Information about lots, etc.• Description, Place of performance, Award criteria, Estimated value, Duration, Additional information, etc.
Legal, economic, financial and technical information	<ul style="list-style-type: none">• Conditions for participation• Conditions related to the contract
Procedure	<ul style="list-style-type: none">• Type of procedure (open, restricted, etc.), information about a framework agreement or a dynamic purchasing system, information about negotiation, etc.
Administrative information	<ul style="list-style-type: none">• Time limit, conditions for opening the tender, etc.



Exemple: Anunci de Contracte CE

Información adicional sobre el anuncio de contrato

Servicios de asistencia técnica – Establecimiento de un entorno propicio para el desarrollo de una economía circular en Perú Lugar: Perú

1. Naturaleza del contrato

Contrato de servicios basado en honorarios

2. Título del programa

Servicios de asistencia técnica – Establecimiento de un entorno propicio para el desarrollo de una economía circular en Perú

3. Financiación

BGUE-B2023-14.020140-C8-INTPA

4. Base jurídica, elegibilidad y normas aplicables en materia de origen

La base jurídica de este procedimiento es Reglamento (UE) 2021/947 por el que se establece el Instrumento de Vecindad, Cooperación al Desarrollo y Cooperación Internacional - Europa Global (IVDCI)¹. Véase el anexo A2 de la Guía Práctica.

De cara al presente procedimiento de adjudicación de contrato, financiado por programas geográficos del IVDCI, la participación está abierta a todas las personas físicas nacionales y personas jurídicas (tanto si participan individualmente como constituyendo una agrupación — consorcio— de candidatos/licitadores) que estén establecidas de manera efectiva en uno de los Estados miembros de la Unión Europea o en uno de los países o territorios admisibles, tal como se definen en el artículo 28 del Reglamento (UE) 2021/947.

La participación también está abierta a las organizaciones internacionales.

5. Candidatura

Podrán participar en la licitación o presentar una oferta todas las personas físicas y jurídicas elegibles (véase el punto 4) y las agrupaciones de tales personas (consorcios).

Los consorcios podrán ser tanto una agrupación permanente con personalidad jurídica como una agrupación constituida informalmente para un procedimiento de contratación pública concreto. Todos los socios de un consorcio (es decir, el licitador principal y todos los demás socios) serán responsables solidariamente ante el Órgano de Contratación.



Estratègia per a configurar el Consorci

- Definir el **líder** del consorci
- El líder serà el **representant legal de consorci** i qui signi el contracte amb el beneficiari
- En cas de no ser líder, procurar aconseguir el **màxim % de benefici** (en funció de la meva aportació, del número de socis, etc.)
 - Diferents modalitats: profit sharing, número d'experts mobilitzats, etc.
 - Definir clarament el % de gestió o project management del líder incloure o no un **soci local**
- El **pre-bid agreement** és el document que recull l'acord inicial entre socis



Criteris per a escollir un bon soci

- Les seves **referències** i **àmbit d'especialització**
- Els seus **recursos humans** amb coneixements tècnics específics
- El seu **coneixement** de les condicions locals, cultura i pràctiques de negocis
- **Informació sobre el projecte** i **contactes** en el país beneficiari
- Accés al **finançament**
- Capacitat de **direcció de l'equip** del projecte
- Informar-se sobre la seva **reputació i experiència** passada amb el donant o el beneficiari (pex. evitar empreses en llista negra)



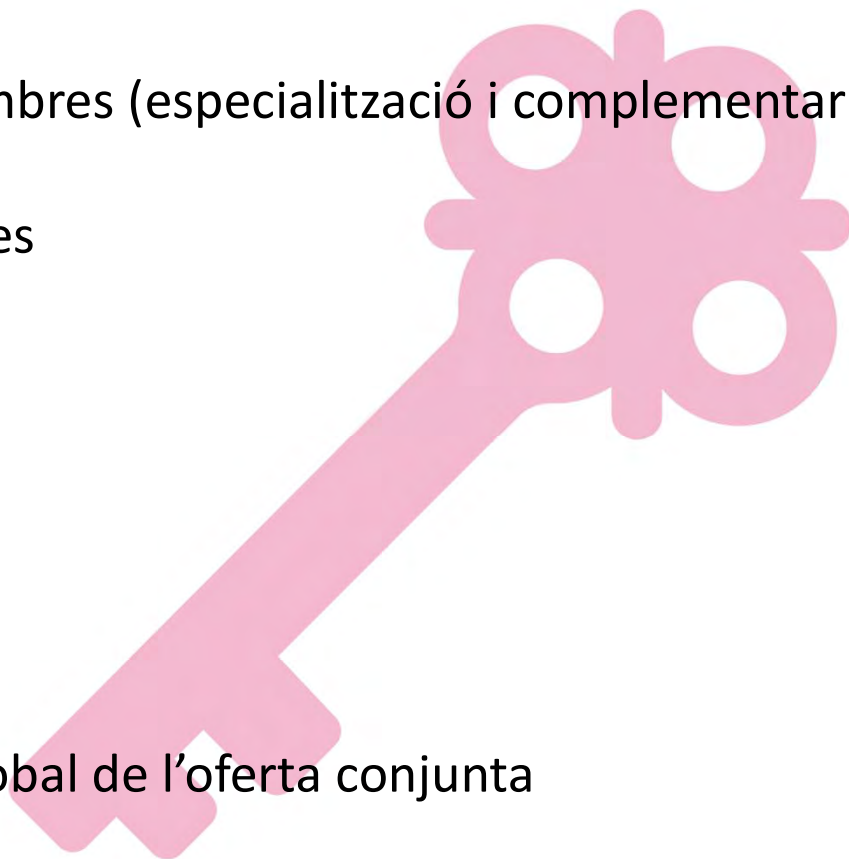
Els diferents perfils

LÍDER DEL CONSORCI	SOCI LOCAL	SOCI ESPECIALITZAT (EUROPEU)
Àmplia experiència licitant amb el donant o donants similars	Accés als experts locals del país	Aportació de coneixement, tecnologia, metodologia, etc. específica
Facturació anual potent	Coneixedor de la cultura de treball, de negoci, entorn regulatori i pràctiques locals	Aportar referències rellevants per a la Eol
Aportar la majoria de referències per a la Eol	Accés a l'Autoritat Contractant o a gent propera	Aportar algun bon expert a l'equip de treball
Equip gestor in-house sòlid	Facilitat logística (oficina de projecte, acollir socis internacionals, etc.)	En el cas de licitacions UE, aporta diversitat transnacional
Capacitat de redacció proposta (in-house o subcontractant)	Capacitat de resolució d'emergències / problemàtiques que puguin sorgir a nivell local	
Bases de dades d'experts internacionals potents		
Bon coneixedor del país o regió		
Capacitat d'interlocució amb Autoritat Contractant o gent propera		



Aspectes clau en la negociació

- Rol de cadascun dels membres (especialització i complementarietat)
- Responsabilitats assumides
- Riscos i com mitigar-los
- Atribució dels recursos
- Atribució dels costos
- Acord en l'enfocament global de l'oferta conjunta

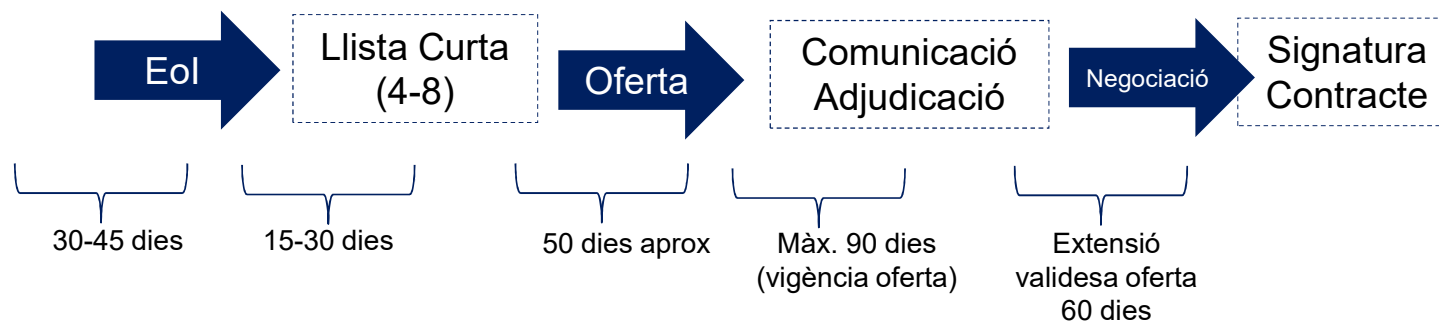


L'Expressió d'Interès



Estratègia per a configurar el Consorci

Cronograma de la licitació

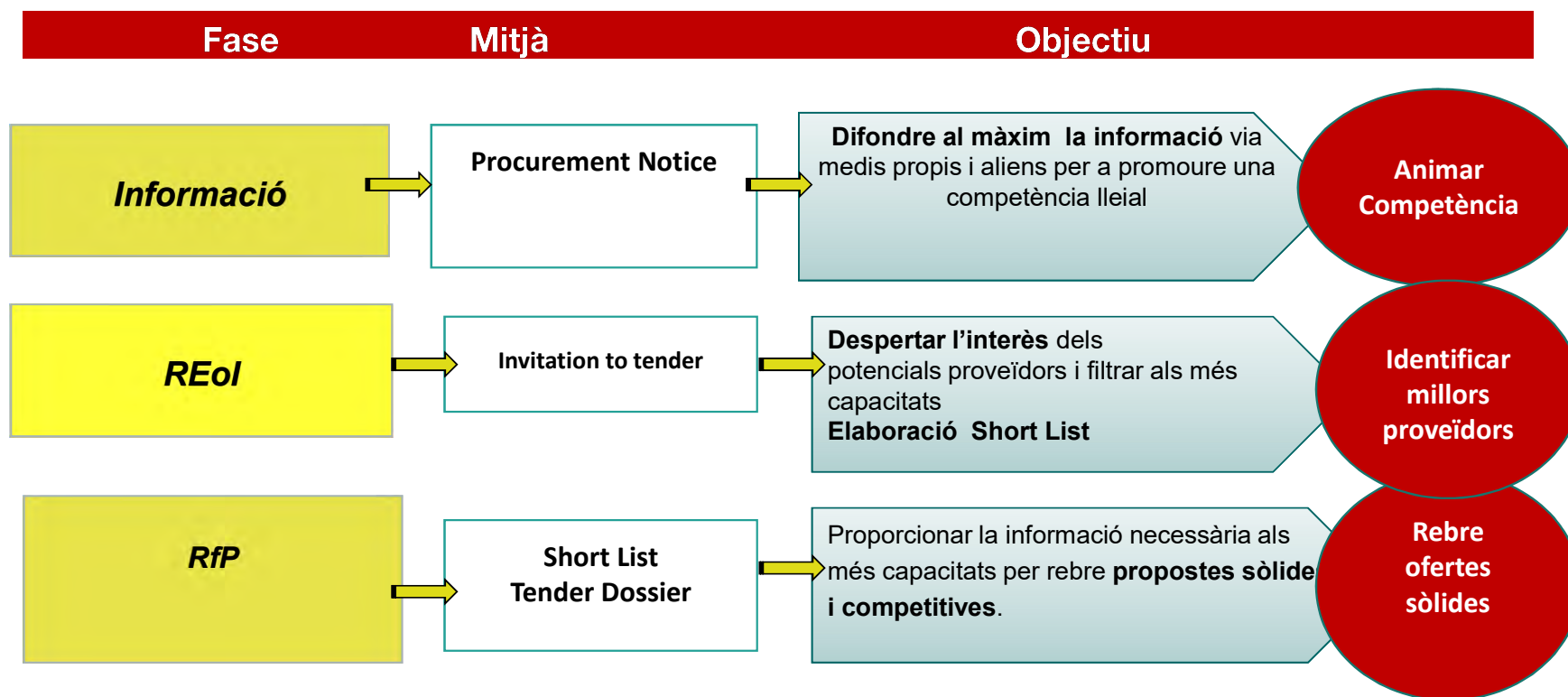


L'Expressió d'Interès (Eol)

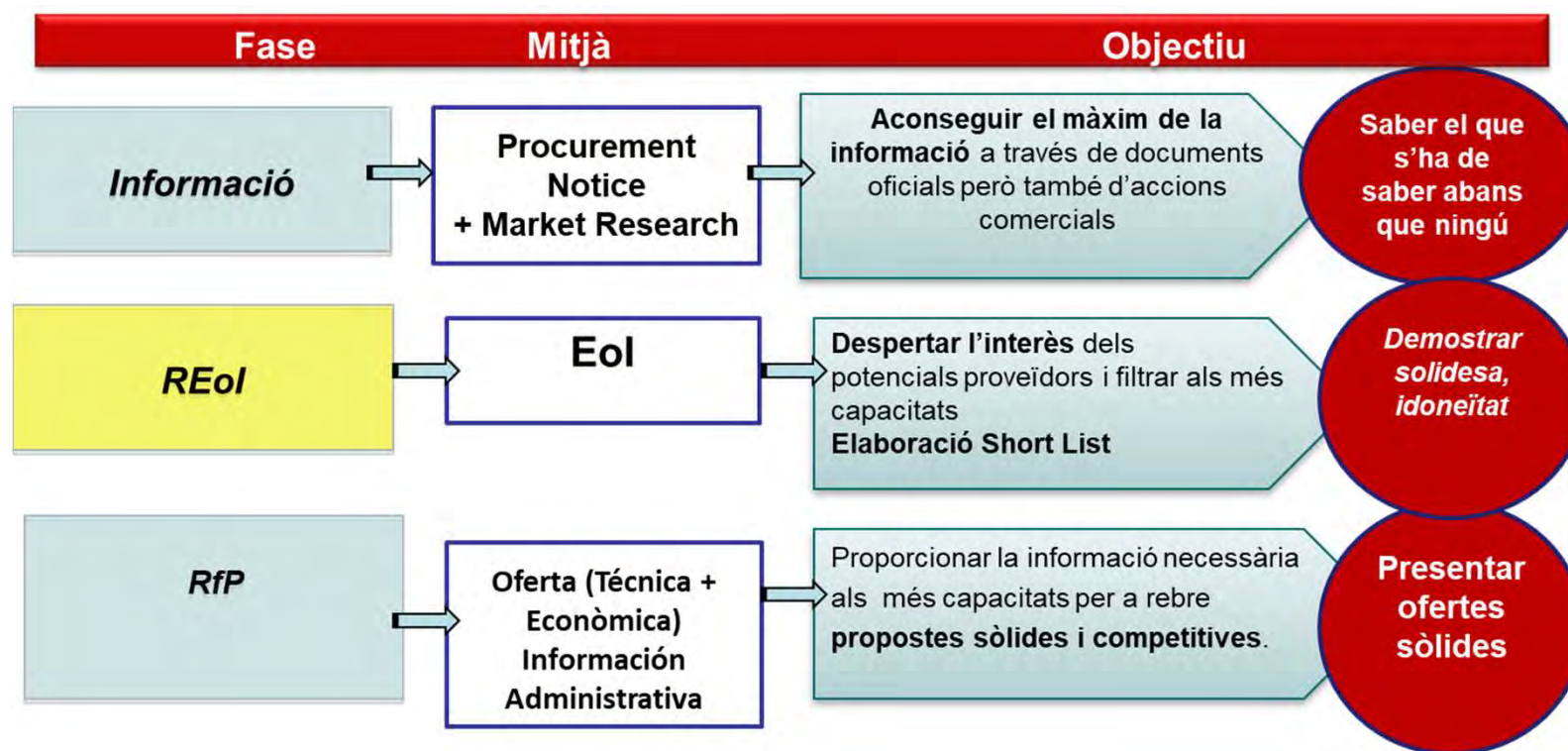
- Fase prèvia a la presentació d'oferta a una licitació
- Manifestació de l'interès en la licitació per part de l'empresa
- Provisió d'informació rellevant a l'Autoritat Contractant per facilitar la tasca de preselecció de candidats (llista curta)



La Eol (punt de vista licitador)



La Eol (punt de vista licitant)



Informació per a l'Eol

Acreditar solvència:

- Financera
- Recursos humans (disponibilitat de personal per a dur a terme les tasques)
- Competència tècnica i experiència:
 - En projectes similars executats anteriorment
 - En la regió o país
 - En la gestió de projectes de mida similar (infraestructura, oficines, mobilització d'experts, etc.)
 - S'acostuma a demanar de 10 a 15 referències per al global del consorci
 - És important demanar les referències al client quan conclou un projecte. El finançador pot reclamar justificatius que aquelles referències que estàs acreditant són reals i que les has executades de manera professional



Consideracions claus Eol

- Respectar sempre el format específic d'Eols de cada organisme
- En cas de format lliure, ser molt concís i clar amb la informació a proveir. Només aquella rellevant (evitar el cansament de l'avaluador)
- Assegurar l'entrega en data i hora prevista – (atenció amb els serveis de correu, vagues, festius, etc.)
- Organitzar sempre un pla de preparació de l'Eol amb els socis del consorci. Tenir en compte tots els assumptes burocràtics (traduccions estatuts, “apostilla”, etc.)
- En alguns casos, és necessari comprar el plec de condicions a l'autoritat contractant
- **ALERTA:** Una entitat només pot presentar-se en un Consorci. Del contrari, tots aquells en els que hi consti poder ser desqualificats



Informació de la Eol

- **Carta de presentació** (referència del projecte/préstec/persona/ institució. Curta, concisa i remarcant les fortaleces.
- Identificació dels membres del **consorci** i de l'empresa líder, així com de la persona de contacte que representarà al consorci.
- Dades **financeres** dels últims 3 anys, facturació, beneficis, ratis, cash flow, etc. Pel global del consorci
- Dades de **personal**, a temps complet, parcial, externs i disponibles pel projecte.
- Àrees d'**especialització**: definir en quines sub-àrees tècniques del projecte el consorci té experiència rellevant
- **Referències** de projectes similars; descripció, tipus de serveis, clients, import, socis, homes-día/mes, etc.



Exemple: Formulari Eol CE

Difusión restringida al Órgano de Contratación y al autor del documento para proteger a las personas y para proteger la intimidad y el secreto comercial e industrial

FORMULARIO DE SOLICITUD DE PARTICIPACIÓN CONTRATO DE SERVICIOS FINANCIADO POR LA UE / EL FED

Anuncio de contrato: < Referencia de publicación >

< Título del contrato >

< Número de lote y título de lote, si procede >

[Presentación electrónica (gestión directa):

Facilite un formulario de solicitud de participación firmado (para cada uno de los lotes, si la licitación está dividida en lotes) mediante el sistema de presentación electrónica ([eSubmission](#))¹, disponible a través del sitio web TED [eTendering](#), accesible desde el portal F&T. Las solicitudes de participación presentadas por cualquier otro medio (por correo electrónico, en papel o por escrito) no se tendrán en cuenta.]

[Presentación electrónica (gestión indirecta):



Com trobar socis?



Intel·ligència de mercat

Aprofitar la informació publicada per les Autoritats Contractants (Llistes curtes, Adjudicacions, etc.) per a analitzar la competència / potencials aliats



Portals especialitzats

Acostumen a ser de pagament i alguns ofereixen la possibilitat d'identificar socis (Devex, DevelopmentAid, etc.)



Serveis públics especialitzats

Xarxa d'oficines especialitzades (ACCIÓ, etc.), missions empresarials, equips d'assessorament en mercats públics, etc.



Exemple Llista curta

SERVICE CONTRACT SHORTLIST NOTICE

Eastern Partnership Civil Society Facility Regional Technical Assistance to build civil society capacities

**Eastern Partnership (EaP): Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, the
Republic of Moldova and Ukraine.**

1. Publication reference

EuropeAid/140834/DH/SER/Multi

NEAR/2020/EA-RP/0002

2. Publication date of the contract notice

21/10/2020

3. Lot number and lot title

N/A



Moltes gràcies!

Contacte

jescriba@blinkbcn.com

mrojas@blinkbcn.com

www.blinkbcn.com



Sessió pràctica. Negociació de Consortcis



Negociació de consorcis

5 rols a distribuir:



Líder



Soci(s) europeus



Soci(s) locals



Observador

Objectiu: treballar habilitats transversals de negociació

1. Analitzeu l'anunci de licitació: temàtica i condicions de participació
2. Comenteu els criteris clau de l'anunci fins que arribeu a un consens de grup sobre què cal fer
3. Decidiu amb quin rol (líder, soci europeu o soci local) us sentiu més còmodes i justifiqueu-ho dins del grup. Consensueu l'assignació final de rols
4. Qui aporta què dins del Consorci? Veure taula d'especialitzacions
5. En base al punt 3, quin repartiment (%) del pressupost heu negociat?



Els diferents perfils

LÍDER DEL CONSORCI	SOCI LOCAL	SOCI ESPECIALITZAT (EUROPEU)
Àmplia experiència licitant amb el donant o donants similars	Accés als experts locals del país	Aportació de coneixement, tecnologia, metodologia, etc. específica
Facturació anual potent	Coneixedor de la cultura de treball, de negoci, entorn regulatori i pràctiques locals	Aportar referències rellevants per a la Eol
Aportar la majoria de referències per a la Eol	Accés a l'Autoritat Contractant o a gent propera	Aportar algun bon expert a l'equip de treball
Equip gestor in-house sòlid	Facilitat logística (oficina de projecte, acollir socis internacionals, etc.)	En el cas de licitacions UE, aporta diversitat transnacional
Capacitat de redacció proposta (in-house o subcontractant)	Capacitat de resolució d'emergències / problemàtiques que puguin sorgir a nivell local	
Bases de dades d'experts internacionals potents		
Bon coneixedor del país o regió		
Capacitat d'interlocució amb Autoritat Contractant o gent propera		



Grup 1: Establecimiento de un entorno propicio para el desarrollo de una economía circular en Perú

Data Document Library Questions & answers

[Submit a request to participate](#)

Information

Tender reference number	INTPA/LIM/2023/EA-RP/0124
Title	Servicios de asistencia técnica - Establecimiento de un entorno propicio para el desarrollo de una economía circular en Perú
Description	La asistencia técnica propone abordar varios obstáculos que dificultan la adopción de prácticas de economía circular, como: i) la falta de un marco institucional claro para el desarrollo de prácticas de economía circular; ii) la limitada capacidad y recursos de los gobiernos central y regionales para su despliegue e implementación; iii) la limitada articulación entre actores (público, privado, academia y sociedad civil); iv) la falta de instrumentos de financiación verde asequibles y accesibles; y v) el conocimiento limitado del sector público y privado sobre los conceptos y oportunidades de la economía circular
Contract type	Services
Procedure type	Restricted
Status	Open
Published on TED	✓
Award method	Best price-quality ratio
Estimated total value	2,800,000.00 EUR
Estimated value	2,800,000.00 EUR
Main CPV	73220000
NUTS	PE

Grup 2: Fortalecimiento institucional de entidades nacionales de gobernanza ambiental y forestal en Paraguay

Information

Tender reference number	INTPA/ASU/2023/EA-RP/0092
Title	Asistencia técnica de fortalecimiento institucional de entidades nacionales de gobernanza ambiental y forestal en Paraguay
Description	Contratación de servicios de asistencia técnica para fortalecimiento de instituciones competentes en materia de gobernanza ambiental y forestal en Paraguay. Los servicios requeridos tienen como fin principal apoyar los esfuerzos nacionales en gobernanza, con énfasis en reducir la incidencia y extensión de los incendios forestales extremos, la planificación y el ordenamiento territorial, la promoción del valor multifuncional de los ecosistemas, la exploración de oportunidades, riesgos y exposición del capital natural; y el desarrollo local.
Contract type	Services
Procedure type	Restricted
Status	Open
Published on TED	✓
Award method	Best price-quality ratio
Estimated total value	4,400,000.00 EUR
Estimated value	4,400,000.00 EUR
Main CPV	71356200
NUTS	PY