OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

Posted on 01/01/1970 by Naider



¿Qué es?
El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es la principal fuente de financiación multilateral para proyectos de desarrollo en América Latina y el Caribe. El BID, junto al BID Invest (ventanilla privada) y el BID Lab (laboratorio de innovación) forman el Grupo BID. El BID cuenta con 48 países miembros, de los cuales 26 son países prestatarios, esto es, son los países de América Latina y el Caribe que reciben financiamiento multilateral para llevar a cabo proyectos que fomenten el desarrollo, a través de préstamos, donaciones, garantías e inversiones, así como apoyo técnico y transferencia de conocimiento. Su principal objetivo es reducir la pobreza, luchar contra las desigualdades sociales y promover el desarrollo económico sostenible en la región.

El BID cuenta con oficinas en cada país miembro de América Latina y el Caribe y tiene oficinas regionales en Europa y Asia. Los 26 países prestatarios conforman el 51% de su participación accionarial, lo que les permite tener el control de las decisiones estratégicas que se toman en el Banco. Sin embargo, su sede se encuentra en Washington, D.C., capital de su principal accionista, junto a otros organismosfinancieros internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o la Organización de Estados Americanos.

¿Qué ofrece?
Actualmente el BID tiene una cartera de 597 proyectos activos, que suponen una financiación de préstamos con garantía soberana por valor de 54.159 millones de dólares. Esta es la manera con la que el BID financia a los gobiernos, y a las instituciones controladas por los gobiernos, para apoyar proyectos sociales y el desarrollo en general en los países. El Banco también financia proyectos a través de préstamos sin garantía soberana, para apoyar aquellos del sector privado que

contribuyan al desarrollo, y cuenta también con facilidades, donaciones y otro tipo de líneas de crédito.

El BID presta el dinero a los países y son las agencias ejecutoras de los mismos, sus organismos públicos y agencias, las que llevan a cabo los proyectos bajo la supervisión del Banco. Para muchos de los países en vías de desarrollo, el apoyo del BID es la única forma posible de llevar a cabo proyectos que de otra manera les sería imposible implementar, ya sea por las condiciones que el mercado financiero ofrece, por carecer de los recursos técnicos necesarios o porque la estabilidad sociopolítica del país no es la más apropiada para atraer inversión extranjera.

La mayoría de los proyectos se enmarcan en los ámbitos de educación, salud, vivienda, capacitación laboral, fortalecimiento de capacidades e infraestructura –transporte, agua y saneamiento, y energía– y se implementan a través de licitaciones que el Banco oferta, y las agencias ejecutoras correspondientes adjudican, a empresas de los 48 países miembros. Además de las licitaciones, existen otras oportunidades de negocio con el Banco de menor cuantía, pero que pueden resultar igualmente interesantes para pequeñas empresas especializadas o consultores individuales. Estas oportunidadessurgen de las necesidades concretas de las distintas unidades y departamentos del Banco, que cubren mediante servicios específicos como el desarrollo de programas informáticos, servicios de consultoría, contratación de expertos, etc. Sin embargo, para participar en la provisión de estos es necesario conocer las estrategias de cada unidad y las características internas del Banco, con lo que requiere un elevado nivel de networking.

¿Es una buena oportunidad de negocio?
Las oportunidades de negocio que los bancos multilaterales ofrecen pueden proporcionar visibilidad internacional a una empresa, permiten el acceso a países y mercados que de otro modo podrían entrañar mayor riesgo –al ofrecerse garantía de pago y seguridad jurídica– y además son una forma de adquirir conocimiento técnico para el desarrollo futuro de proyectos.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que se debe dedicar recursos, tiempo e involucrar a personas de distintos departamentos para realizar elseguimiento de las estrategias que engloban los proyectos a los que se aspira a formalizar licitaciones, además de preparar las ofertas y proponer las soluciones adecuadas. También hay que considerar que existe gran competencia internacional, los tiempos en ocasiones son largos y el nivel de exigencia en la realización de los proyectos es alto.

Conclusión
En suma, es la empresa la que tras un análisis interno y de acuerdo con sus capacidades, experiencia y conocimientos técnicos tiene que considerar si los organismos multilaterales como el BID son una oportunidad de negocio por la que decantarse. Para pequeñas empresas o empresas con poco recorrido en los mercados multilaterales, se aconseja realizar un seguimiento sobre aquellos sectores en los que cuenten con cierta ventaja competitiva en el servicio que ofrecen, e iniciarse en los mercados multilaterales a través de un socio local y en consorcio junto a otras empresas, para poco a poco adquirir mayor conocimiento, experiencia y posicionamiento.

Jon Loroño

Economista

NAIDER

There are no comments yet.