

## Por qué el mercado multilateral



Tipos de organismos multilaterales .....	2
Fuentes de recursos de los organismos multilaterales.....	3
Tipos de proyectos y contratos que financian los organismos multilaterales .....	4
Formas de financiación de proyectos por los organismos internacionales.....	5
Ventajas e inconvenientes de trabajar con organismos internacionales .....	6

### Atrium\*

En las últimas décadas han aparecido en la comunidad internacional una serie de organismos multilaterales, con finalidades que pueden variar entre unos y otros pero que en líneas generales persiguen promover el desarrollo económico y social y la lucha contra la pobreza. Los organismos internacionales o multilaterales, que pueden ser de diverso tipo en cuanto a su naturaleza, desarrollan actividades por sí mismos, y también conceden préstamos a instituciones públicas y privadas para que éstas puedan financiar la ejecución de proyectos.

Estas actividades y proyectos suponen importantes oportunidades de negocio para las empresas, un auténtico “mercado multilateral”, que vamos a comentar en este artículo.

La actividad de los organismos internacionales ha ido creciendo con el paso del tiempo. Según algunas estimaciones, **los préstamos que conceden sólo los bancos multilaterales de desarrollo ascienden a más de 50.000 millones de dólares al año**. Además, los proyectos financiados con esos préstamos podrían movilizar una suma adicional de 50.000 millones de dólares, procedentes de otras fuentes de financiación.

Por otra parte, estos organismos internacionales ofrecen **oportunidades de empleo**, que pueden ser de interés para profesionales de especialidades muy diversas. Los organismos internacionales emplean hoy en día a muchos miles de personas, que

---

\* Atrium es el nombre colectivo de un grupo de profesionales de comercio exterior.

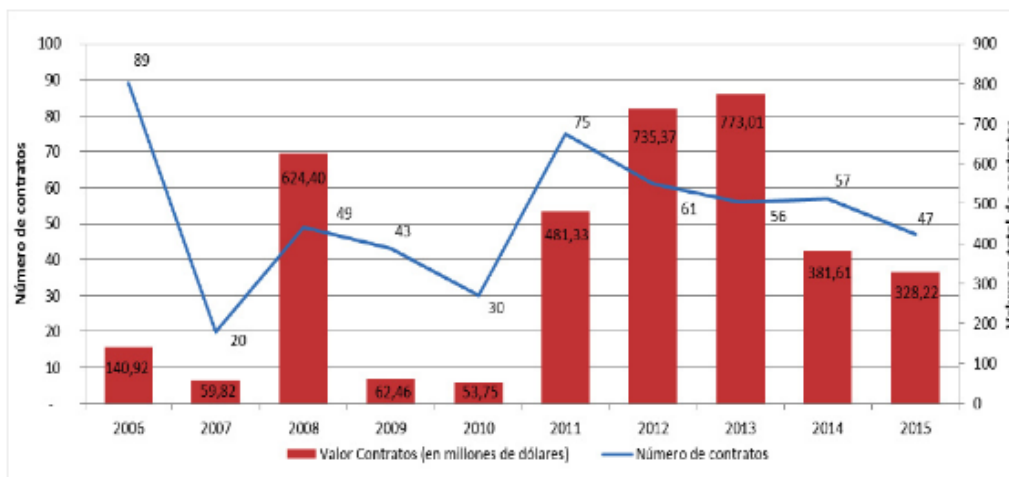
cuentan en general con buenas condiciones laborales. Constituyen un potencial objetivo de trabajo que los profesionales deben tener adecuadamente en cuenta.

Se han creado recientemente algunos organismos que están llamados a desempeñar un papel muy relevante. Cabe mencionar en este sentido la creación del [Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras](#), impulsado por China y en el participan un elevado número de países (entre ellos España).

### ***Tipos de organismos multilaterales***

Es corriente referirse a muchos de estos organismos como "**instituciones financieras multilaterales**", pero hay algunos organismos que no tienen carácter financiero y su actividad puede ser relevante como fuente de oportunidades de negocio para las empresas españolas. Es también corriente la expresión "**bancos multilaterales de desarrollo**": en este caso nos estaríamos refiriendo al conjunto de bancos (Banco Mundial, Banco Asiático de Desarrollo, etc.) de carácter multilateral, es decir, que pertenecen a una serie de países que son los que detentan su capital.

**Gráfico 1. Contratos de empresas españolas con el Banco Mundial (2006-2015)**



Fuente: ICEX

Teniendo en cuenta la relevancia desde el punto de vista de oportunidades de negocio para las empresas y de empleo para los profesionales, vamos a considerar tres grandes tipos de organismos internacionales:

1. **Los bancos multilaterales de desarrollo.** Comprenden el grupo del Banco Mundial, que actúa en todas las zonas geográficas del mundo, y una serie de bancos regionales que tienen una adscripción geográfica para sus actividades (como por ejemplo el Banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Africano de Desarrollo).

2. **El sistema de la Unión Europea**, que cuenta con instituciones financieras (como el Banco Europeo de Inversiones) y una serie de programas que financian el desarrollo de diferentes tipos de proyectos en casi todas las zonas del mundo. Igualmente, el sistema de la UE cuenta con agencias que realizan compras de bienes y servicios (como la European Patent Office, Europol, etc.).

3. **Las agencias de compras de las Naciones Unidas**. Son agencias de una serie de organizaciones (como UNICEF, la FAO, la Organización Mundial de la Salud) que realizan compras y que por tanto pueden ofrecer oportunidades interesantes de negocio.

Numerosos países apoyan a sus empresas, a través de diferentes formas, con el fin de que consigan contratos financiados por organismos multilaterales. También es frecuente la existencia de programas de ayuda para incentivar a profesionales para que trabajen en estos organismos. En España, por ejemplo, aumentar la participación de las empresas en la contratación de organismos multilaterales se ha convertido en una prioridad de la política de internacionalización.

Para las Administraciones, el objetivo es aumentar la denominada "tasa de retorno", que mide el valor de los contratos obtenidos por empresas de un determinado país (el "retorno") en relación con las contribuciones económicas que dicho país realiza a estos organismos.

### ***Fuentes de recursos de los organismos multilaterales***

¿Cómo consiguen recursos económicos los organismos internacionales, con los cuales financian sus actividades? Fundamentalmente tienen tres medios de obtener recursos:

1. **Contribuciones de sus socios, es decir, de los países que son miembros del organismo**. La contribución del país responde al concepto de participación en el capital de una sociedad. Por ejemplo, España tiene en el Banco Asiático de Desarrollo un 0'34 por 100 del capital del banco, similar a la de la mayoría de los países europeos, y el 0'57 por 100 de los votos. Además ha realizado contribuciones a diversos fondos especializados que tiene el banco (una práctica que también se sigue en otras instituciones financieras multilaterales).

2. **Endeudamiento en los mercados internacionales de capital**. Los organismos internacionales, como otras instituciones financieras, recurren a los mercados financieros para captar fondos. El método más corriente es la emisión de bonos. Dado el respaldo político que tienen los organismos internacionales, sus emisiones reciben una valoración muy positiva por parte de las agencias de *rating* o de valoración de riesgo. Ello les permite obtener fondos abundantes en volumen y favorables en cuanto a sus condiciones.

3. **Fondos fiduciarios de los países miembros**. Son fondos que los países ponen en manos de los organismos para que éstos los administren y



con ellos financien proyectos de desarrollo. No son pues una aportación al capital: el fondo es del país que lo ha dotado, pero lo administra el organismo internacional.

### ***Tipos de proyectos y contratos que financian los organismos multilaterales***

Los contratos que se derivan de los proyectos que promueven los organismos internacionales son de tres grandes tipos:

1. **Contratos de consultoría.** A través de ellos se realizan actividades de asesoría, asistencia técnica, estudios, formación, etc. Los propios organismos internacionales contratan para ellos mismos servicios de consultoría: para estudios, evaluación de proyectos, estudios de viabilidad. Y, además, financian la contratación de estos servicios para realizar este tipo de servicios en los países en los que actúan.
2. **Contratos de suministro de bienes.** A través de ellos se compran bienes que pueden ser de muy diverso tipo: desde alimentos hasta medicinas pasando por productos industriales intermedios, etc.
3. **Contratos de obras.** A través de estos contratos se realizan "obras", como la construcción de una carretera, de un hospital o una fábrica. En estos casos el contrato comprende el suministro de una variedad de bienes y servicios.

### **¿Cómo se genera un proyecto financiado por un organismo**

**multilateral?** Los proyectos financiados por los organismos internacionales se pueden originar de varias maneras:

1. A petición de los gobiernos o instituciones prestatarios.
2. A través de la actividad del propio organismo (que, por ejemplo, organiza una misión de identificación de proyectos).
3. A través de propuestas de cofinanciación que realizan otras entidades de financiación.

**Una porción importante del gasto financiado por los fondos de los organismos multilaterales corresponde normalmente a gastos locales,** es decir a gastos en bienes y servicios generados en el país en el que se realiza el proyecto. Esos gastos locales responden a obra civil de proyectos de infraestructura o de otro tipo, servicios de consultores locales, etc. En la medida en que las empresas de un país determinado estén instaladas en países beneficiarios en los que se desarrollan actividades financiadas por las instituciones financieras multilaterales, también pueden acceder a esta parte del negocio multilateral.



Se pueden identificar sectorialmente algunas **tendencias recientes** en la evolución de la actividad de los organismos multilaterales:

- Menos peso relativo de los proyectos de infraestructura de transporte, que son desarrollados cada vez en mayor medida por el sector privado.
- Menos peso relativo de proyectos estrictamente agrícolas. Se presta más énfasis a proyectos de desarrollo rural integral, que incluyen educación, sanidad, infraestructura, regadíos...).
- Mayor peso relativo de los proyectos sociales: educación, sanidad, mejora de las condiciones de la mujer, protección de la infancia, protección de las minorías, etc.
- Mayor peso relativo del sistema financiero: mejoras y desarrollo de los mercados de capital, gestión de la deuda externa, supervisión de los bancos, captación y gestión de inversiones extranjeras.
- Mayor peso relativo de aquellas actividades que tienden a mejorar el sistema institucional, por cuanto se considera que unas instituciones sanas y eficientes son una condición imprescindible para lograr un crecimiento sostenido a largo plazo. De ahí el énfasis en la lucha contra la corrupción, el fortalecimiento de los sistemas judiciales, la formación de funcionarios, etc.

En el pasado, los organismos internacionales financiaban casi exclusivamente proyectos de instituciones públicas de los países beneficiarios. En los últimos años, sin embargo, y en paralelo en lo que es una tendencia general hacia el fortalecimiento de las economías de mercado, **los organismos internacionales están incrementando sus actividades con el sector privado.**

Al margen de su apoyo a la financiación de proyectos, una actividad que siempre ha tenido una gran importancia en la actuación de los organismos internacionales ha sido el **asesoramiento**. Los organismos internacionales, y en particular los bancos multilaterales, cuentan con importantes servicios de estudio que asesoran a los gobiernos de los países en los que actúan sobre cuestiones de política económica, reformas estructurales, privatizaciones, etc.

En comparación con la financiación bilateral, la multilateral presenta una gran diferencia en cuanto a su planteamiento. En la bilateral, la empresa tiene la operación y debe buscar financiación para ella. En la multilateral, la operación es facilitada por el organismo internacional, que asegura su financiación.

### ***Formas de financiación de proyectos por los organismos internacionales***

Como hemos señalado, los organismos internacionales, y en especial los bancos de desarrollo, captan recursos financieros a través de las contribuciones directas de capital de los países y de su recurso al endeudamiento en los mercados financieros, y con ellos financian proyectos en los países en desarrollo.

Existen varias formas a través de las cuales se instrumenta la contribución financiera de los organismos internacionales a la financiación, total o parcial, de esos proyectos y actividades. Vamos a señalar a continuación las más significativas:

1. **Donaciones.** El organismo multilateral "regala" el dinero al beneficiario. Lógicamente, para el país beneficiario es la forma más beneficiosa de recibir una ayuda.

2. **Préstamos.** El organismo multilateral realiza un préstamo al gobierno o al organismo (público o privado) que es promotor del proyecto. A su vez, estos préstamos pueden ser de dos tipos:

1) **Concesionales:** el préstamo (al que también se denomina "préstamo blanco", o "soft loan", por su denominación en inglés) se otorga en condiciones mejores que las del mercado. Incorpora pues una subvención que corre a cargo del organismo internacional.

2) **Comerciales:** el préstamo se otorga en condiciones similares a las de mercado.

3. **Participaciones en el capital.** La contribución a la financiación del proyecto puede instrumentarse mediante la toma de una participación directa en el capital de la sociedad que lo promueve. El organismo internacional se convierte así en "accionista" del proyecto.

4. **Otorgamiento de garantías.** Aparte de mediante préstamos o contribuciones directas de capital, el organismo internacional puede apoyar un proyecto financieramente mediante el otorgamiento de garantías a través de los cuales se aseguran créditos concedidos por otros prestamistas. Dada la solidez que tienen los organismos internacionales, los bancos y otras instituciones financieras prestamistas están dispuestos a conceder préstamos si la devolución de éstos está garantizada por dichos organismos. Igualmente, algunos organismos internacionales pueden otorgar seguros que cubren determinados riesgos de inversiones.

Al margen de lo señalado en los puntos anteriores, la participación en la financiación de un proyecto de un organismo internacional, especialmente si éste es fuerte y solvente, suele constituir un incentivo para la participación de otras instituciones prestamistas, como bancos privados o fondos gubernamentales. En este sentido, **la participación de un organismo internacional ayuda a movilizar otras fuentes de cofinanciación.**

### ***Ventajas e inconvenientes de trabajar con organismos internacionales***

¿Por qué es interesante para las empresas prestar atención a las oportunidades de negocio que genera las instituciones multilaterales? ¿Qué ventajas tiene el mercado multilateral?



La primera, y más importante, es que, como hemos señalado al principio, son una **fuentes de un elevado y creciente volumen de negocio**. Los proyectos de los diferentes tipos de organismos internacionales suponen muchas decenas de miles de millones de dólares cada año. La tendencia, además, es creciente.

Para muchas empresas, en especial de consultoría, ingeniería y bienes de equipo, encontrar proyectos "viables" es difícil. Por "viables" queremos decir proyectos que efectivamente se llevan a cabo, porque tienen las condiciones (de financiación, técnicas, autorizaciones, etc.) adecuadas. Los posibles proyectos de los que se habla en los mercados internacionales son muy numerosos. Pero una gran parte de ellos finalmente no se lleva a cabo, porque no encuentran financiación, no tienen sentido económico, no son aprobados finalmente por las autoridades nacionales que deben aprobarlos, etc.

Muchas empresas siguen proyectos, y gastan elevados recursos en ello, que finalmente no se llegan a realizar. Por ello, las empresas de consultoría, ingeniería y bienes de equipo están obligadas a ser muy prudentes a la hora de elegir los proyectos que van a seguir comercialmente.

En este sentido, **la gran ventaja que ofrecen los proyectos de los organismos multilaterales es que, cuando salen a concurso, existe una seguridad prácticamente total de que se van a ejecutar**. Si el proyecto ha salido a concurso, es porque previamente ha sido estudiado por el organismo. Este, además, provee la financiación para su desarrollo, solventando así el que constituye uno de los principales obstáculos para la realización de proyectos.

En segundo lugar, **los contratos financiados por organismos multilaterales tienen la financiación asegurada**. En muchos proyectos internacionales, las empresas contratistas que aspiran a realizarlos tienen que organizar la financiación de los mismos. Ello significa tener que negociar con bancos, agencias de seguro de crédito a la exportación, gobiernos, con el fin de montar una financiación, y acompañar su oferta técnica y su oferta comercial con una oferta financiera atractiva.

En los contratos financiados por organismos multilaterales, éstos proveen la financiación. Es por tanto un tema del que queda "liberada" la empresa que aspira a obtener el contrato.

Además, los organismos multilaterales son solventes (están respaldados por gobiernos de numerosos países). Esto significa que **el riesgo de pueda producirse un impago o un retraso en los pagos es mínimo**. Esta es una ventaja significativa, que hace especialmente atractivo el mercado multilateral. En otros proyectos, que cuentan con garantías privadas o con garantías de instituciones públicas, existe un riesgo de impago (que varía mucho según los clientes y los países), que no existe en el mercado multilateral.

**Una tercera ventaja de participar en proyectos de organismos internacionales es el prestigio que ello otorga**. Tener referencias de proyectos de organismos internacionales supone haber participado en procesos de adjudicación altamente competitivos, en los que se ha tenido que demostrar una sólida capacidad técnica y económica. Una empresa con una sólida experiencia en organismos internacionales es una empresa que se supone altamente competitiva.



¿Y cuáles son los inconvenientes más destacados? Sin duda, el primero de ellos es que, precisamente por la alta competitividad que suelen caracterizar los procesos de adjudicación de contratos, los precios a los que se firman éstos no son normalmente elevados. **Los márgenes que obtienen las empresas en los contratos de organismos internacionales suelen ser reducidos.**

En segundo lugar, **los procedimientos de los organismos internacionales pueden ser complicados**, obligando a procesos relativamente largos de adjudicación, exigiendo posteriormente, para la ejecución del proyecto, del otorgamiento de garantías, producción de informes que pueden ser muy detallados y requerir un volumen de trabajo relativamente elevado, etc. Los organismos multilaterales son por regla general organismos públicos, e inevitablemente tienen unos requerimientos burocráticos. Todo ello implica en última instancia costes para la empresa.

El seguimiento de la actividad de los organismos internacionales exige, para tener mayores garantías de éxito, de una intensa labor comercial, y que conviene desarrollar desde la fase más inicial de un proyecto. Ello supone **costes altos del trabajo comercial**. Pero éste es un requerimiento que no es específico del mercado multilateral, sino de los mercados internacionales en general.

El mercado multilateral tiene sus requerimientos específicos. Trabajar en el mercado multilateral significa desarrollar estrategias comerciales, de marketing, etc. Implica también cambios organizativos en el funcionamiento de la empresa. El mercado multilateral tiene sus características, y la empresa debe prepararse y adaptarse a ellas, lo cual implica normalmente un coste.