



Esta nota informativa tiene como objetivo ilustrarles a las empresas las actividades del Grupo Banco Mundial (GBM), para facilitar su participación en proyectos financiados por el Grupo y facilitar la presencia comercial en el mercado de licitaciones relacionadas con proyectos.

Organización del Grupo del Banco Mundial

El Grupo del Banco Mundial (GBM) (WBG por sus siglas en inglés) consiste en cinco instituciones distintas, pero fuertemente vinculadas entre sí por una vocación común institucional dirigida a los problemas del desarrollo de los países más pobres. Las instituciones son **El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento** (BIRF) (WB por sus siglas en inglés), **La Asociación Internacional de Fomento** (AIF) (IDA por sus siglas en inglés), **La Corporación Financiera Internacional** (CFI) (IFC por sus siglas en inglés), **El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones** (MIGA) y **El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones** (CIADI) (ICSID por sus siglas en inglés). Las cinco instituciones, aunque especializadas en diferentes aspectos del proceso desarrollo, trabajan juntas hacia un objetivo común: reducción de la pobreza extrema y la promoción de un crecimiento inclusivo y sostenible ("Prosperidad Compartida"). El término Banco Mundial (BM) generalmente se refiere solo al BIRF y AIF, mientras que el término Grupo del Banco Mundial (GBM) se refiere a todas las instituciones.

El BM opera a través de préstamos y asistencia técnica. Sus clientes son los gobiernos de los países que se benefician de los préstamos. El BIRF otorga préstamos a Gobiernos de países de ingreso medio y de ingreso bajo con capacidad de pago, pero con solvencia crediticia, mientras que AIF concede préstamos sin interés, o créditos, así como donaciones a Gobiernos de los países más pobres, los cuales de otra manera no tendrían acceso a los mercados financieros Internacionales. Las dos instituciones pertenecen a la misma estructura jerárquica, comparten el mismo personal y la misma sede, y evalúan los proyectos con los mismos estándares rigurosos, mientras que se diferencian por el tipo de préstamo proporcionado y la fuente de financiación de fondos propios.

El BIRF, fue fundado en 1944 para ayudar a la reconstrucción de Europa después de la Segunda Guerra Mundial. El BIRF, junto con la AIF, a través de su asociación con los países de ingreso medio y los países pobres con capacidad crediticia, ofrece soluciones financieras innovadoras, tales como productos financieros (préstamos, garantías y productos de gestión de riesgos) y servicios de conocimiento y asesoría (incluidos servicios reembolsables) a los Gobiernos a nivel nacional y subnacional.



- El BIRF financia inversiones en todos los sectores y proporciona asistencia y conocimientos técnicos en todas las etapas de los proyectos. Los recursos del BIRF no solo se destinan a proporcionar financiamiento a los países prestatarios que lo necesitan, sino también sirven como un vehículo para transferir conocimientos mundiales y asistencia técnica.
- Los servicios de asesoría sobre gestión de la deuda pública y gestión de activos ayudan a los gobiernos, los organismos oficiales y las organizaciones de desarrollo a fortalecer la capacidad institucional para proteger y aumentar los recursos financieros.
- El BIRF respalda los esfuerzos de los Gobiernos dirigidos a fortalecer la gestión financiera pública, así como a mejorar el clima para la inversión, abordar los embotellamientos en la prestación de servicios y fortalecer las políticas y las instituciones.
- La mayor parte de los fondos del BIRF se recaudan en los mercados financieros mundiales.

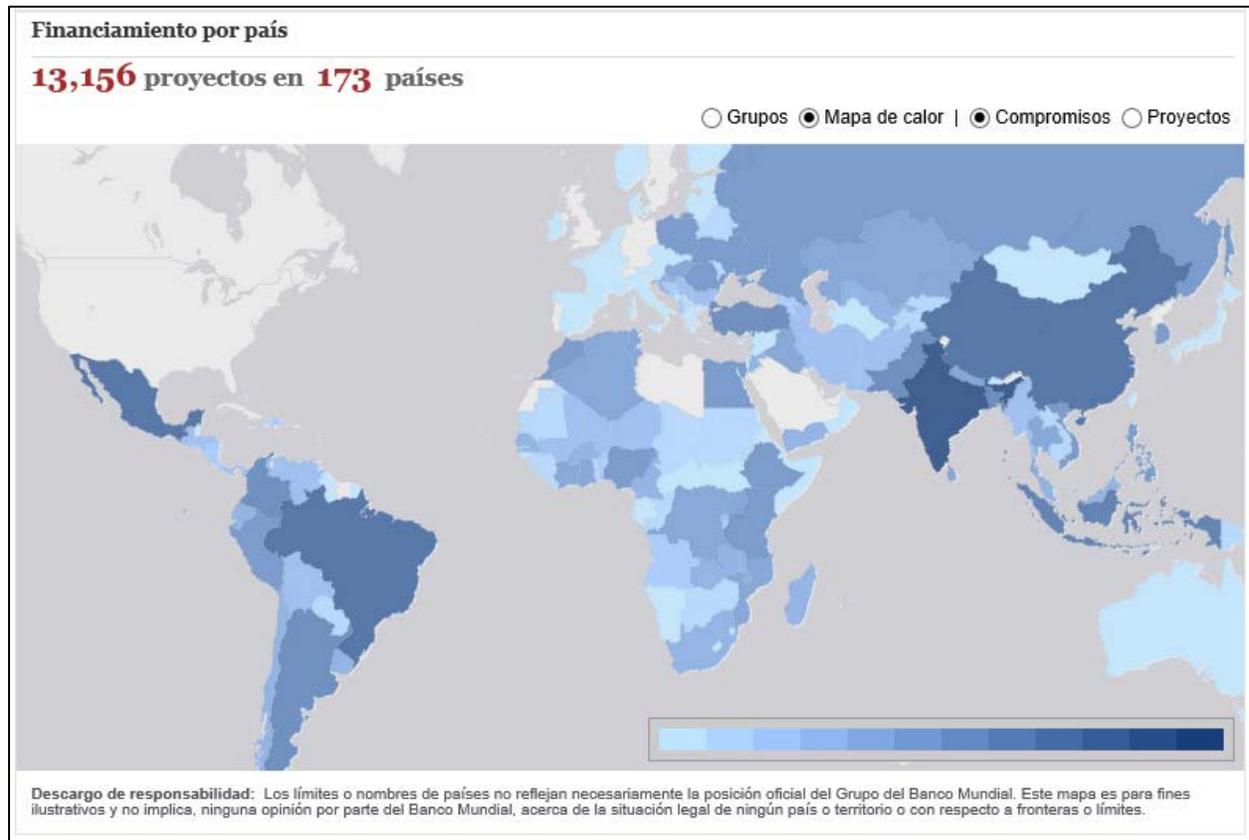
La AIF busca reducir la pobreza a través de préstamos (denominados “créditos”) y donaciones destinados a programas que contribuyen a fomentar el crecimiento económico, reducir las desigualdades y mejorar las condiciones de vida de la población.

- AIF presta dinero en condiciones concesionarias, lo que significa que sus créditos no tienen cargos por interés o estos son muy bajos, y el plazo de reembolso se extiende durante 25 a 40 años, con un período de gracia de 5 a 10 años.
- La Asociación también ofrece donaciones a aquellos países en riesgo de enfrentar crisis de endeudamiento. Además de los préstamos en condiciones concesionarias y las donaciones, AIF ofrece niveles considerables de condonación de deuda a través de la Iniciativa para Países Pobres Muy Endeudados y de la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral.

Principales áreas de intervención del Banco Mundial:

- [Agricultura, pesca y silvicultura](#)
- [Educación](#)
- [Energía y minería](#)
- [Finanzas](#)
- [Industria y comercio](#)
- [Información y comunicaciones](#)
- [Derecho, administración de justicia y administración pública](#)
- [Transporte](#)
- [Abastecimiento de agua, saneamiento y protección contra las inundaciones](#)

Financiamiento por país <http://projects.bancomundial.org/?lang=es>

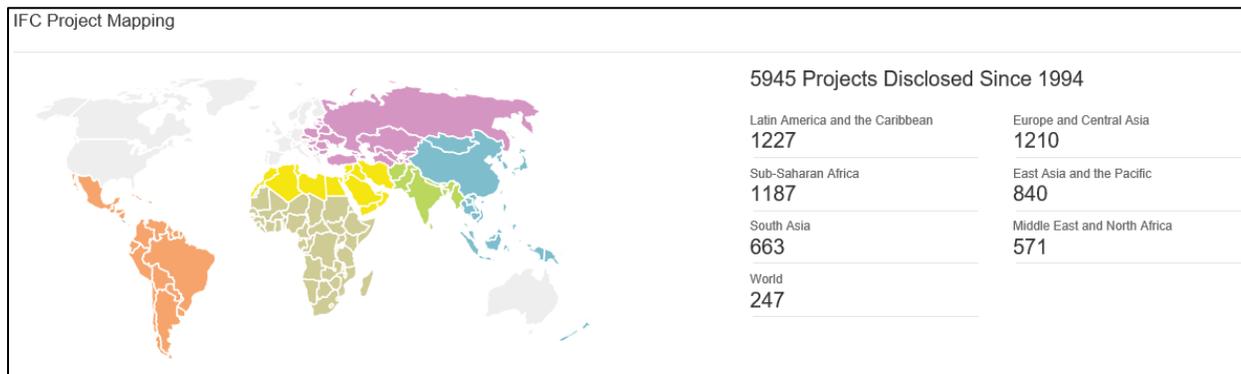


La Corporación Financiera Internacional

La Corporación Financiera Internacional (CFI) es el establecimiento del Grupo Banco Mundial que apoya la inversión privada en los países en desarrollo. CFI ayuda y financia a las empresas en condiciones de mercado en proyectos de inversión sostenibles. CFI es un sujeto legal y financieramente separado de los dos miembros del Grupo Banco Mundial, BIRF y AIF, con los que comparte la misma misión y prioridades estratégicas. BM y CFI difieren con respecto a los receptores de préstamos y otras formas de apoyo, ya que en el caso de CFI son exclusivamente temas privados, mientras que para el BIRF y AIF son los gobiernos. AIF puede ser un socio válido para acompañar a las empresas a invertir en un país en desarrollo ya que tiene un amplio conocimiento de los sectores y el marco del contexto institucional y regulatorio en el que operan las empresas en países emergentes y en desarrollo. También tiene excelentes relaciones con los gobiernos locales, ya que son los que representan el Directorio Ejecutivo de la institución. Además de financiamiento, CFI pone a disposición la protección del cliente frente al riesgo político y cambiario vinculado al país de recepción, acceso a la información, conocimiento sobre los mercados locales, asesoramiento sobre la gestión del impacto ambiental y social a través de la intervención de herramientas disponibles. Los instrumentos utilizados por CFI son de naturaleza financiera (préstamos a mediano y largo plazo, inversiones de capital, instrumentos híbridos, garantías, productos de gestión de riesgos, sindicación de deuda, financiación estructurada) o consultoría (asistencia técnica en particular destinada a

pequeñas y medianas empresas) y se dividen de manera muy diferente entre los diversos sectores y regiones. Las transacciones de financiamiento pueden ser estructuradas, dependiendo de las condiciones, en forma de financiación de proyectos con recurso limitado o línea de crédito de mediano / largo plazo.

Información de Proyectos de CFI: <https://disclosures.ifc.org/#/landing>



El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) respalda la inversión extranjera directa ofreciendo servicios de conciliación y arbitraje en el contexto de las disputas sobre inversiones, ayudando a construir contexto de confianza mutua entre los Estados y los inversionistas extranjeros. El CIADI fue establecido en el año 1966 por el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (el Convenio del CIADI). El Convenio del CIADI es un tratado multilateral formulado por los Directores Ejecutivos del Banco Mundial en aras de cumplir el objetivo del Banco de promover la inversión internacional. El CIADI es una institución de arreglo de diferencias independiente, apolítica y eficaz. El hecho de que se encuentre a disposición de inversionistas y Estados ayuda a promover la inversión internacional fomentando la confianza en el proceso de resolución de controversias. También está disponible en el caso de controversias entre Estados en virtud de tratados de inversión y tratados de libre comercio, al igual que como registro administrativo.

El CIADI prevé el arreglo de diferencias mediante conciliación, arbitraje o comprobación de hechos. El proceso del CIADI está diseñado para tener en cuenta las características particulares tanto de las diferencias relativas a inversiones internacionales como de las partes involucradas y, de ese modo, mantener un cuidadoso equilibrio entre los intereses de inversionistas y Estados receptores. Cada caso es considerado por una Comisión de Conciliación o un Tribunal de Arbitraje independiente, luego de ponderar las pruebas y los argumentos jurídicos presentados por las partes. A cada caso se le asigna un equipo que brinda asistencia especializada a lo largo del proceso. Al día de hoy, el CIADI ha administrado más de 600 casos de dicha naturaleza.

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), la última de las cinco organizaciones del Grupo del Banco Mundial, fue creado en 1988 con el mandato de promover la inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo para estimular el crecimiento económico, contribuir a reducir la pobreza y mejorar las condiciones de vida de las poblaciones de los países pobres. Para llevar a cabo su mandato, MIGA ofrece un seguro contra el riesgo político para proteger la inversión extranjera, incluidas las fusiones y adquisiciones de empresas existentes.

MIGA también ayuda a los inversores y gobiernos a resolver disputas que pueden tener un impacto negativo en la inversión proporcionada por la agencia y proporciona información gratuita sobre oportunidades de inversión en países en desarrollo a través de su sitio web. Los inversionistas elegibles para los productos de MIGA pueden provenir de uno de los 181 países miembros: 25 países industrializados y 156 países en desarrollo.

Criterios de elegibilidad para inversiones:

- Las inversiones que se originan en cualquier país miembro y que van a un país en desarrollo.
- Inversiones de capital: préstamos y garantías de préstamos emitidos por los tenedores de los activos, con término de al menos 3 años.
- No solo se pueden cubrir nuevas inversiones, sino también inversiones asociadas expansión o renovación de proyectos existentes, así como adquisiciones concierne a la privatización de las empresas estatales. Otras formas de inversión puede ser asistencia técnica, contratos de gestión y acuerdos franquicia.
- Las inversiones para la cobertura de seguro de MIGA son elegibles en todos los sectores económicos con la excepción de: juegos de azar, tabaco y licor, defensa militar e inversiones especulativas. Productos de seguros
- Restricciones a las transferencias monetarias y la inconvertibilidad.
- Expropiación: protege contra la nacionalización y confiscación de activos.
- Guerra y conflictos internos. Protege contra el daño / desaparición de propiedad y propiedades tangibles, incluidas las pérdidas derivadas de interrupciones prolongadas de la actividad.
- Incumplimiento contractual: protege contra las pérdidas derivadas de la rotura o repudio del contrato entre un inversor y las autoridades del país receptor de la inversión.

Servicio de información de inversiones

- MIGA proporciona datos y análisis actualizados sobre los riesgos políticos relacionados de forma gratuita para inversores, consultores y promotores de inversiones.
- MIGA brinda a los inversores información actualizada sobre mitigación de riesgos políticos. El sitio ofrece un análisis en profundidad sobre los riesgos políticos y su gestión para 160 países, incluidas las clasificaciones, la investigación y los archivos interactivos.

Procedimiento de solicitud para un producto de seguro

- El inversor potencial debe presentar una solicitud preliminar antes de que la inversión haya sido lograda. La pregunta preliminar es gratuita y confidencial.



- En tres días se determina si el proyecto es adecuado, en principio, para recibir la cobertura de seguro de MIGA.
- Una vez que la elegibilidad ha sido confirmada, el inversionista debe completar el formulario de solicitud definitivo, proporcionando información detallada sobre el proyecto. El procedimiento requiere pago de un impuesto reembolsable, y en el caso de proyectos muy complejos, un impuesto no reembolsable después de la aplicación, MIGA inicia el proceso de evaluación y análisis.
- Las primas de seguro son específicas para cada proyecto y se basan en el nivel y tipo de riesgos en el país receptor.

Las principales oportunidades para las empresas

Se pueden dividir en tres categorías principales:

- 1) Adquisiciones para el suministro de bienes y servicios dentro de un proyecto del Banco Mundial.
- 2) Financiamiento directo provisto por CFI.
- 3) Consultoría a corto plazo para proyectos tanto del Banco Mundial como de la CFI.
<https://wbgeconsult2.worldbank.org/wbgec/index.html>

1) Adquisiciones para el suministro de bienes y servicios dentro de un proyecto financiado por el Banco Mundial.

Los proyectos activos del Banco Mundial (BM) son originarios de un número indefinido de contratos, según el tipo de proyecto. El punto de inicio para la búsqueda de oportunidades de negocios es, por lo tanto, la identificación del proyecto de interés. Una clave de búsqueda sería por [región](#) o por [país](#), la otra clave principal de investigación es por [sector](#). El método más eficiente para buscar proyectos es el de incorporar país/sector en la base de datos de la [cartera de proyectos](#). Dentro de la [base de datos](#) también es posible buscar proyectos por región, país, tema, objetivo de desarrollo del proyecto, sector económico y número de identificación del proyecto. La vida de un proyecto está estructurada en fases específicas cuyo conjunto se define como el ciclo de proyecto.

Las oportunidades, así como los roles y responsabilidades del BM y los países beneficiarios del préstamo, cambia según la fase en el ciclo del proyecto. Las fases son: identificación, preparación, evaluación, negociación y aprobación, implementación y evaluación ex-post. Las primeras cuatro fases constituyen el período de diseño ("pipeline"), mientras que la fase implementación también se llama supervisión, ya que durante este período el personal del Banco verifica que el proyecto se lleve a cabo de acuerdo con los procedimientos acordados. Antes de la identificación, hay una fase de planificación previa (preproducción), durante la cual se llevan a cabo una serie de estudios de varios tipos, destinados a proporcionar el marco estratégico de referencia para la identificación de los proyectos finales.

Fase previa a la planificación

Durante este período se llevan a cabo una serie de estudios que serán un punto de referencia teórico durante la programación y la identificación del diseño. Los estudios económicos y sectoriales (Trabajo Económico y Sectorial (ESW)) proporcionan información útil para entender la visión y la estrategia económica / política de BM en los diferentes sectores de un país específico.

El principal documento de referencia sobre estrategias de asistencia en un país determinado es el (Marco de asociación con el país (CPF por sus siglas en inglés) preparado por la BM en consulta con los países que requieren un préstamo. El CPF describe prioridades, estrategias y compromiso financieros que el BM proporciona para el país durante un período de 3-5 años. Estos estudios proporcionan la primera indicación en los sectores de inversiones futuras y proyectos que el BM implementará en un país.

Identificación

Con base en los sectores prioritarios y la estrategia desarrollada para un país determinado, el BM y el país prestatario identifican proyectos que respaldan los objetivos de desarrollo previamente determinado en el CAS. Una vez que el organismo ejecutor ha sido identificado y asignado al personal responsable de la gestión del proyecto, se realiza un estudio de viabilidad. El BM, durante esta fase, proporciona asistencia y seguimiento a los estudios en curso. Por lo general, el proyecto es gestionado por el Ministerio responsable del sector de intervención, por ejemplo, un proyecto en el sector de salud será administrado e implementado por el Ministerio de Salud del país beneficiario del préstamo. La fase de identificación puede durar hasta un año y medio.

Una serie de documentos de referencia en esta fase están disponibles a través del sitio. El Resumen Operacional Mensual (MOS) proporciona una breve descripción de los objetivos principales, para cada proyecto que el BM considere financiar. Los proyectos se enumeran en el MOS a partir de la fase de identificación hasta que el préstamo sea aprobado por el Consejo de Administración y se firme el documento legal entre el BM y el país cliente. El estado de los proyectos se actualiza mensualmente en el MOS, junto con la base de datos del proyecto, es por lo tanto una fuente muy útil para monitorear el progreso de un proyecto a través de sus diferentes fases.

El Documento de Información del Proyecto (PID por sus siglas en inglés) es un estudio/documento generalmente escrito por el gerente de proyecto (Administrador de tareas) y se actualiza cíclicamente hasta la aprobación del proyecto. El PID describe en 8-10 páginas los objetivos, los componentes y los riesgos financieros del proyecto y también está disponible en el sitio web en la forma de cada proyecto disponible desde el banco de datos del proyecto.

Preparación

El país cliente es responsable de la segunda fase del proyecto, la preparación, que tiene una duración de hasta uno/dos años, durante los cuales el BM solo brinda asistencia técnica y financiera. En esta fase deben definirse a nivel técnico, institucional, económico y ambiental los recursos financieros necesarios para el éxito del proyecto. También en esta fase se lleva a cabo una serie de estudios de evaluación de impacto que el proyecto puede tener. Tales estudios ayudan a definir con objetivos más detallados, plazos, plan de implementación y responsabilidades institucionales del proyecto. En la fase de preparación, los documentos de referencia continúan siendo [PID](#) y [MOS](#), en su versión revisada y actualizada.

Evaluación

La evaluación es responsabilidad exclusiva del personal del BM, que verifica todos los documentos producidos en las fases anteriores, incluido el [plan de adquisiciones](#) en dónde se identifican la cantidad y el monto de los importes por bienes, servicios, obras civiles y asesoramiento que se adquirirá durante la implementación del proyecto. Al final de la evaluación se redacta el documento de [Evaluación del](#)

[Proyecto](#) (PAD por sus siglas en inglés), que es el informe más detallado y exhaustivo del proyecto. El PAD, que incluye el anexo del Plan de Adquisiciones, proporciona información fundamental sobre el sector en el que se identificó el proyecto y describe los objetivos, riesgos, financiación y condiciones para la implementación del proyecto. El PAD está disponible externamente solo después de que el préstamo/crédito ha sido aprobado por el Directorio Ejecutivo (BoD por sus siglas en inglés) y se puede encontrar en el archivo de proyecto accesible desde la base de datos del proyecto del BM. La fase de evaluación dura entre 3 y 6 meses. El MOS y el PID siguen siendo los documentos de referencia también en esta fase.

Negociaciones y Aprobación

Durante las negociaciones, el BM y el país prestatario acuerdan las condiciones del préstamo que apoya el proyecto. Por lo general, las negociaciones duran aproximadamente 1 o 2 meses. Al final de las negociaciones, el PAD y otra documentación relevante se presentan al Directorio Ejecutivo para aprobación. Ya durante esta fase, un aviso puede ser publicado por el país del cliente [Aviso General de Adquisición](#) (GPN por sus siglas en inglés). La GPN debe publicarse en al menos uno de los periódicos nacionales del país y en las bases de datos [United Nations Development Business](#) y [dgMarket](#).

Implementación

La fase de implementación del proyecto está bajo la total responsabilidad del país cliente, mientras que el BM solo tiene un rol de supervisión. Una vez que el préstamo ha sido aprobado, el gobierno prestatario prepara los requisitos técnicos de las ofertas con la asistencia técnica del Banco y evalúa las ofertas para el suministro de bienes y servicios y consultoría de proyectos. El BM supervisa que se hayan seguido los procedimientos de licitación correctos sobre la base de las pautas de adquisición ([Adquisición de préstamos del BIRF](#) y créditos IDA Selección y Selección de Empleo de Consultores por prestatarios del Banco Mundial) y de la autorización para el suministro de fondos después de tal control.

Durante la fase de implementación, el aviso de contratación específico para el suministro de bienes y servicios (Aviso de Adquisición Específico SPN) y la solicitud de expresión de interés para participar en una licitación (Solicitud de expresiones de interés REI) es publicada por el país del cliente. Los SPN son invitaciones a licitaciones que tienen como objeto el suministro de bienes y servicios u obras civiles. Con los REI, los consultores están invitados a presentar su interés en la consultoría de un proyecto. Estas expresiones de interés son evaluadas por el país cliente, que compila una lista corta de empresas – empresas capaces de enviar una propuesta detallada. El SPN y REI proporcionan instrucciones a las partes interesadas para la participación en el llamado a licitación, incluyendo documentos para la oferta y los términos de participación. Los contratos a gran escala, (de un valor de más de 10 millones de dólares para el suministro de bienes, servicios u obras civiles y 200 mil dólares para servicios de consultoría) y los especializados se anuncian en las bases de datos Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDB) y dgMarket. La notificación de asignación de contratos menores puede publicarse en estas bases de datos, pero no es obligatorio.

La información sobre los ganadores de las licitaciones es de fundamental importancia para las empresas interesadas en contratos de subcontratación. De hecho, la empresa adjudicataria de la licitación podrá subcontratar partes del contrato si está previsto en la propuesta. Es obligatorio para cada país prestatario publicar los ganadores de las propuestas en esas bases de datos dentro de un plazo de dos semanas a

partir de la adjudicación. El BM proporciona una base de datos adicional sobre los contratos adjudicados ([contrato Base de datos de concesiones](#)), sin embargo, este último se actualiza en tiempos más largos (más de dos semanas).

Informe de finalización de la ejecución y evaluación ex - post

Una vez que los fondos han sido desembolsados (un período que puede durar hasta un máximo de diez años) el BM comienza un proceso de monitoreo y evaluación del progreso del proyecto al final del cual se elabora un informe de evaluación general, la implementación Informe de finalización, que se somete a la aprobación del Consejo de Administración del BM. Una vez que se completa un proyecto, el departamento independiente responsable de la evaluación ex - post ([Grupo de evaluación independiente IEG](#)) analiza el proyecto en relación con sus objetivos iniciales enviando un informe (no disponible al público) al Consejo de Administración del BM. Los resultados del informe de evaluación ex - post se tomarán en cuenta para operaciones futuras.

Existen oportunidades de negocio y consultoría en cada etapa del ciclo del proyecto. Sin embargo, los tipos de oportunidades y la forma en que se gestionan las ofertas y asignaciones de asesoramiento varía dependiendo de las diferentes fases del proyecto.

¿Cómo mantenerse informado sobre llamadas y proyectos?

Las reglas del BM sobre procedimientos de licitación regulan las licitaciones para el suministro de bienes, servicios y obras civiles, ambos de consultoría. El acuerdo estipulado en el préstamo rige la relación legal entre el país prestatario y el BM. Este acuerdo establece que el país prestatario siga las reglas del BM para la gestión de las ofertas. Los documentos de referencia son las Pautas de adquisiciones para bienes y servicios y pautas para las asesorías.

Para tener acceso a los avisos de licitaciones derivados de proyectos financiados por el Banco debe suscribirse a una de las siguientes tres bases de datos, de las cuales la tercera es limitada a las ofertas de consultoría emitidas directamente por el BM:

- Las Naciones Unidas publica el [Negocio de Desarrollo de las Naciones Unidas \(UNDB\)](#) que proporciona notificaciones de licitaciones generadas por proyectos financiados por la BM, bancos regionales de desarrollo y otros organismos multilaterales de desarrollo.
- El [Development Gateway Market \(dgMarket\)](#) es una base de datos que proporciona alertas sobre licitación no solo para proyectos financiados por bancos y organizaciones multilaterales, sino también para países individuales.
- El [e-Consultant2](#) es una base de datos del Banco Mundial que publica solicitudes de expresión de interés (REI) para tareas de consultoría organizadas directamente por el Banco Mundial. Estos también se publican en las dos bases de datos anteriores.

Los anuncios generales (GNP) se publican en estas bases de datos y son específicos (SPN) para bienes, servicios y obras civiles y solicitudes de expresión de interés (REI) para consultoría. Los GPN se publican anualmente, anticipando, en líneas generales, licitaciones que surgirán más tarde. La importancia de estas notas en general es que ofrecen información adelantada a los postores potenciales. En GPN, la fecha a menudo también está indica cuando estarán disponibles los documentos de licitación. Los SPN siguen los anuncios generales e invitan a participar en licitaciones para el suministro de bienes y servicios para la realización del proyecto. Estos avisos especifican en detalle los requisitos y los documentos de licitación,

así como el monto y la fecha en que se seleccionará el mejor postor. En el SPN viene también publicada la dirección de los organismos de ejecución del proyecto y todos los contactos útiles para obtener aclaraciones sobre las calificaciones necesarias para participar en la licitación.

Las dos primeras bases de datos también contienen información sobre los proyectos aprobados por el Consejo de Administración (anunciando así las licitaciones futuras) e información sobre contratos asignados recientemente que especifican el proyecto en el que están involucrados, el monto contribuido y el nombre y la dirección del organismo de ejecución del proyecto, así como de la empresa adjudicataria del contrato licitado. La información sobre los contratos asignados permite a los proveedores controlar los competidores y también para hacer un seguimiento de las posibilidades de subcontratos o segmentos de contrato.

Los siguientes iconos llevan al usuario a la información disponible en proyectos específicos, organizados por fecha de [aprobación y por sector](#). En la sección sectorial, el usuario encontrará la lista de ambos proyectos en preparación (pipeline), y los aprobados, con referencias a las especificaciones sobre estrategias sectoriales del Banco Mundial, a los archivos de proyectos individuales y a los estudios detallados sobre proyectos seleccionados.

2) Financiamiento directo provisto por CFI

Además de participar en las licitaciones, el Banco Mundial también puede proporcionar financiamiento dirigido a sujetos privados a través de la CFI. En este caso, la entidad privada debe presentar un proyecto de inversión que cumpla al menos los siguientes requisitos:

- Proyecto ubicado en un país en desarrollo; perteneciente al sector privado;
- Orientado a los beneficios y técnicamente válido;
- Alto impacto de la eficiencia y el desarrollo en el país anfitrión;
- Orientado al cumplimiento de las normas de la CFI en relación con el impacto ambiental y social.

Por lo general la CFI concede préstamos a empresas medianas y grandes, mientras que las pequeñas y medianas empresas utilizan intermediarios financieros.

¿Qué incluir en una propuesta de inversión?

Una empresa o emprendedor que desee establecer una nueva iniciativa o expandir una pre-existente puede ponerse en contacto con la CFI directamente a través de una propuesta de inversión que contenga al menos los siguientes elementos:

- 1) Breve descripción del proyecto.
- 2) Patrocinadores y gestión de proyectos:
 - Historial y descripción de la empresa en cuestión, incluida la información financiera.
 - Una descripción general de la gestión de proyectos, nombres y curriculum vitae de los gerentes.
 - Una descripción de los detalles técnicos (gestión, producción, comercialización, financiamiento, etc.).
- 3) Mercado y ventas:
 - Visión general de los volúmenes de producción, precio unitario, objetivos de ventas y cuota de mercado de la iniciativa propuesta.

- Los consumidores potenciales de los productos y los canales de distribución que se utilizarán.
 - Fuentes de suministro de productos que ya están en el mercado.
 - Competencia y posibilidad de que el mercado se satisfaga con productos sustitutos.
 - Protección arancelaria o devoluciones en importaciones.
 - Factores críticos que determinan el potencial del mercado.
- 4) Viabilidad técnica, mano de obra, materias primas y medio ambiente:
- Comentarios sobre las características técnicas y la necesidad de conocimientos y habilidades detalles.
 - Posibles proveedores de equipos.
 - Disponibilidad de mano de obra e infraestructura (transporte y comunicación, energía, agua, etc.).
 - Análisis de los costos de operación esperados basados en los ítems de gastos más grandes.
 - Fuente, costos y calidad de las materias primas y relaciones con las empresas de soporte.
 - Restricciones a las importaciones de las materias primas necesarias.
 - Ubicación de la planta en relación con proveedores, mercados, infraestructura y mano de obra.
 - Dimensiones del sistema propuesto.
 - Posibles problemas ambientales y su posible gestión.
- 5) Inversiones requeridas, financiamiento del proyecto e ingresos:
- Estructura financiera del proyecto, indicando las fuentes y términos previstos para la financiación.
 - Tipo de financiación solicitada a CFI (préstamo, capital, cuasi capital, combinación de productos financieros, etc.) y su importe.
 - Previsión de registros contables, información sobre rentabilidad y rendimiento de las inversiones.
- 6) Apoyo y regulaciones gubernamentales:
- Incentivos gubernamentales específicos y apoyo disponible para el proyecto.
 - Contribución esperada del proyecto al desarrollo económico.
 - Factores críticos que contribuyen a la rentabilidad.
- 7) Calendario para la preparación y finalización del proyecto.

Etapas necesarias para la aprobación del préstamo

1) Desarrollo de negocios

En función de sus objetivos estratégicos, los funcionarios de inversión (IOS) y los oficiales de desarrollo de CFI identifican los proyectos idóneos. La conversación inicial con el cliente es fundamental para comprender sus necesidades y para determinar si existe un rol para ellos por CFI.

2) Revisión inicial

Los funcionarios de inversión preparan una descripción del proyecto, el papel de CFI, las contribuciones iniciales al desarrollo y beneficios para los interesados y por cualquier motivo que impida la continuar con el proyecto. Se consideran las lecciones aprendidas de proyectos anteriores en esta fase y, en algunos casos, se realiza una visita previa a la evaluación para identificar problemas potenciales a priori. La alta dirección de CFI decide si autoriza o no la evaluación del proyecto.

3) Evaluación (Due Diligence)

El equipo de inversión evalúa el potencial, los riesgos y las oportunidades de la empresa asociada a la inversión a través de conversaciones con el cliente y visitas al proyecto. Las preguntas generalmente formuladas son las siguientes: ¿la inversión es económica y económicamente válida?; ¿Puede cumplir con los estándares de funcionamiento, problemas sociales y ambientales de CFI?; ¿Las lecciones aprendidas de las inversiones anteriores se han tomado en cuenta? ¿Cómo puede CFI ayudar al cliente a mejorar aún más la sostenibilidad del proyecto o empresa?

4) Revisión de la inversión

El equipo del proyecto hace sus recomendaciones a la gerencia de CFI, que decidirá si aprueba el proyecto. Esta es una fase clave en el ciclo de inversión. El equipo y la gestión deben asegurarse de que el cliente pueda y esté dispuesto a respetar los estándares de CFI y trabajar con él para mejorar la sostenibilidad de su negocio.

5) Negociación

El equipo del proyecto comienza a negociar los términos y condiciones de participación de CFI para el proyecto. Estos incluyen las condiciones contractuales y de desembolso, los requisitos de rendimiento y supervisión, acuerdo sobre planes de acción y resolución de problemas pendientes.

6) Aviso público

Un resumen de la inversión propuesta (SPI) para el proyecto y una revisión ambiental y social, cuando corresponda, se publican en el sitio Web de CFI antes de ser presentada al Consejo de Administración. La longitud del período de divulgación está determinada por la categoría del proyecto.

7) Revisión y aprobación del Consejo

El proyecto se presenta al Consejo de Administración para su evaluación y aprobación a través de procedimientos regulares o acelerados. "Acelerar", significa que los miembros del Directorio Ejecutivo revisan los documentos, pero no se reúnen para discutir el proyecto. Esta opción es disponible para proyectos de bajo riesgo de tamaño suficientemente pequeño. Algunos pequeños proyectos pueden ser aprobados por la gerencia de CFI a través de delegación de poder de decisión. El due diligence público y el proceso de revelación permanece igual en todos los casos. El Directorio Ejecutivo requiere que cada inversión tenga valor económico, política financiera y de desarrollo y que refleje el compromiso de CFI con la sostenibilidad.

8) Compromiso

CFI y la compañía firman el contrato de inversión. Esto incluye el compromiso del cliente y se deben observar las Normas de rendimiento aplicables, para informar de inmediato cualquier accidente grave o fatal, y para proporcionar regularmente informes de monitoreo. El contrato también vinculará al cliente con el Plan de Acción.

9) Desembolso de los fondos

Los fondos a menudo se pagan en varias etapas o con la condición de que se completen ciertos pasos por contacto.

10) Supervisión del proyecto y control de los resultados del desarrollo

CFI supervisa sus inversiones para garantizar el cumplimiento de las condiciones del préstamo. La compañía proporciona informes periódicos sobre el desempeño financiero y social, problemas ambientales, así como información sobre factores que podrían tener un impacto real en la empresa. Un diálogo continuo durante la supervisión permite a CFI apoyar clientes, tanto para resolver problemas como para identificar nuevas oportunidades. CFI también monitorea la contribución del proyecto al desarrollo, sobre la base de indicadores identificados al comienzo del ciclo de inversión.

11) Evaluación

CFI evalúa proyectos de manera regular. Para ayudar a mejorar la eficiencia, las evaluaciones operacionales anuales se realizan como una muestra de los proyectos.

12) Cierre

CFI cierra el proyecto cuando la inversión se amortiza completamente o cuando los intereses en el proyecto se venden. En casos específicos, podemos decidir aprobar la deuda. El objetivo de CFI es ayudar al cliente a alcanzar un alto nivel de sostenibilidad que le permitirá continuar incluso después del final de la colaboración.

3) Consultoría a corto plazo para proyectos tanto del Banco Mundial como de CFI.

La posibilidad de proporcionar consultas de breve plazo es también de gran interés para las empresas. Para obtener más información, regístrese mediante este link: <https://wbgeconsult2.worldbank.org/wbgec/index.html>

Para más información por favor comunicarse con el Director Ejecutivo al correo electrónico: EDS18@worldbank.org

