



CASO PRÁCTICO CONSTRUCCIONES MAGALLANES

DESCUBRE LOS **MERCADOS MULTILATERALES**

Caso práctico: Construcciones Magallanes

Construcciones Magallanes es una de las principales empresas constructoras españolas en ejecución de proyectos de obra civil y edificación, plantas e instalaciones industriales, mantenimiento de edificios e instalaciones y restauración patrimonial. Posee una experiencia de 35 años y tras una larga y exitosa trayectoria, se ha establecido firmemente como una de las principales empresas de construcción y es conocida por su capacidad de desarrollar proyectos complejos. Su facturación anual es de 165 millones de euros, con un beneficio bruto anual de 29 millones. Su plantilla está formada por 600 empleados.

CONSTRUCCIONES MAGALLANES

Empresa constructora

- Obra civil
- Edificación
- Plantas
- Instalaciones industriales
- Mantenimiento de edificios
- Instalaciones
- Restauración patrimonial

Experiencia: 35 años

Facturación anual: 165 millones de euros

Plantilla: 600 empleados



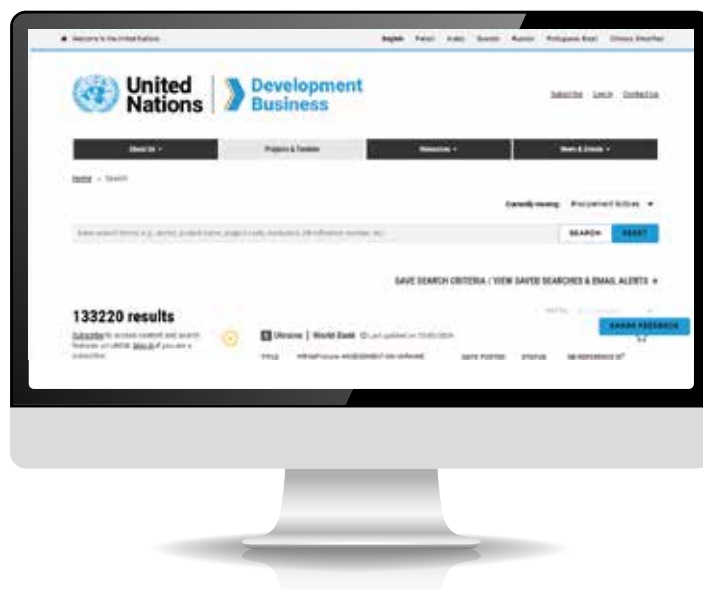
Ámbitos de actuación:

Ejecución de proyectos de obra civil y edificación (hospitales, universidades, colegios, recintos deportivos, edificios administrativos, centros comerciales, viviendas, etc.).

Diseño, construcción y montaje de plantas e instalaciones industriales. Mantenimiento de edificios, instalaciones e infraestructuras.

Restauración y rehabilitación de patrimonio.

Pregunta 1/3



Identifica al menos 2 oportunidades de negocio correspondientes a la actividad de la empresa que se encuentren en Aviso General de Adquisiciones o en preaviso.

¿Las tienes localizadas?

SÍ

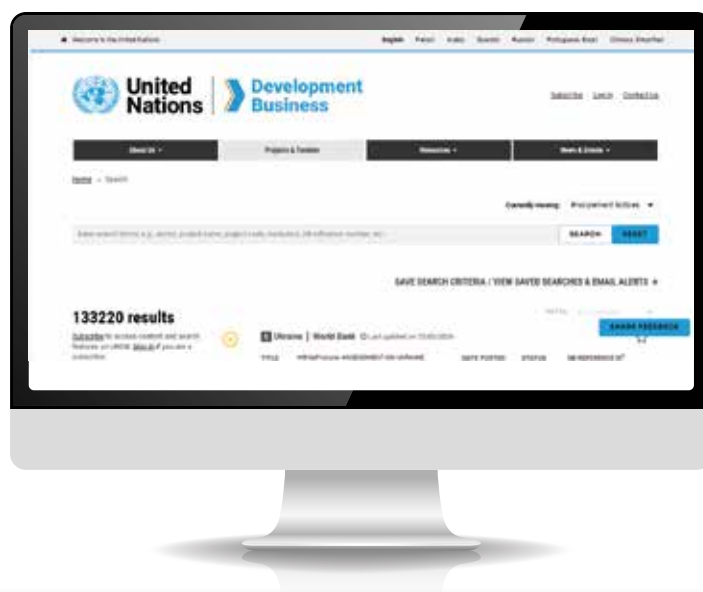
NO

Para saber si existen oportunidades en el sector de la construcción en fase Aviso General de Adquisiciones o en preaviso financiadas por los Bancos de Desarrollo o Naciones Unidas se debe consultar la siguiente web: <https://devbusiness.un.org/site-search>

Completa todo lo posible la búsqueda de información sobre el proyecto concreto acudiendo a las siguientes fuentes:

- Página web del financiador, donde buscaremos el *Country Strategy Paper*, documento de identificación del proyecto, Convenio de Financiación, Plan de Adquisiciones, licitaciones previas correspondientes al mismo programa, etc.
- Contactos con la persona responsable en el organismo convocante.
- Contactos con el responsable del proyecto en el organismo financiador.
- Portal de compras gubernamentales del país en cuestión, si existe.
- Portal ICEX, sección de oportunidades de negocio: <https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/oportunidades/conozca-servicio>
- Representaciones internacionales de ICEX España Exportación e Inversiones donde existan sedes de organismos multilaterales, según sea el caso.
- Oficinas Económicas y Comerciales españolas en el país de destino: https://comercio.gob.es/Red_Oficinas_Economicas/Paginas/Index.aspx
- Oficinas Consulares del país beneficiario en España: <https://www.exteriores.gob.es/es/EmbajadasConsulados/Paginas/index.aspx>
- Otras fuentes de información.

Pregunta 2/3



Identifica al menos otras dos convocatorias para proyectos en las que se haya publicado ya un Aviso Específico de Adquisiciones o una licitación abierta.

¿Las tienes localizadas?

SÍ

NO

Para conocer las oportunidades del sector en las que se ha publicado un Aviso Específico de Adquisiciones o una licitación ya en fase abierta accede al siguiente enlace:

<https://devbusiness.un.org/site-search>

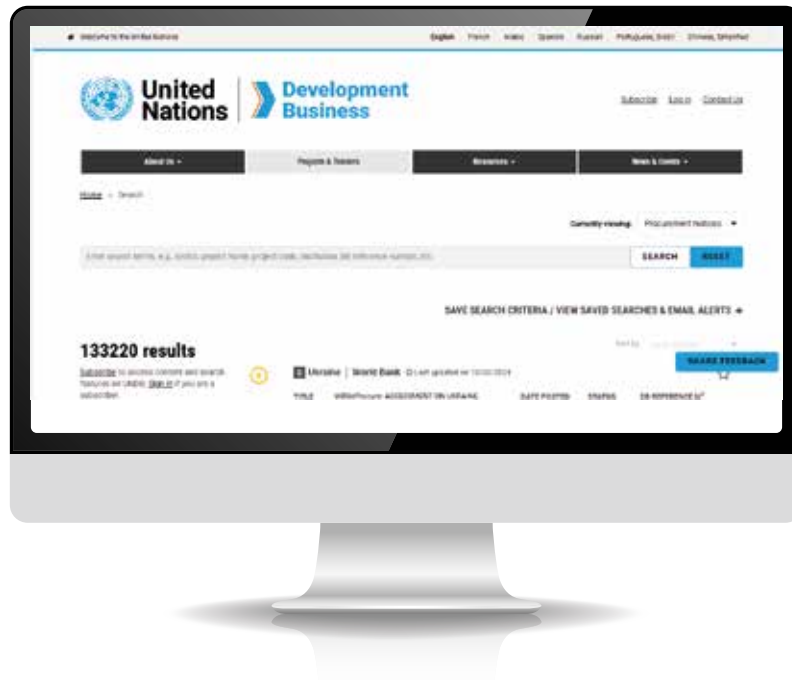
Para conocer aquellas concedidas con fondos europeos:

https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/find-calls-funding-topic_es

La decisión de concurrir estará siempre basada en el análisis de la información recabada y las capacidades de la empresa para afrontar con éxito la ejecución del trabajo en cuestión, tomando en consideración la:

- Experiencia profesional general.
- Experiencia específica.
- Experiencia en la región.
- Experiencia en el país.
- Experiencia con el financiador.
- Capacidad financiera de la empresa.
- Recursos humanos disponibles.
- Idioma de trabajo.
- Otras fuentes de información.
- Etc.

Pregunta 3/3



¿Tendría sentido, a priori, para una empresa como Construcciones Magallanes intentar apoyar su internacionalización en organismos internacionales?

SÍ

NO

Justifica brevemente tu respuesta:

Escribe el texto aquí

Caso práctico Construcciones Magallanes: respuestas

1

Identifica al menos 2 oportunidades de negocio correspondientes a la actividad de la empresa que se encuentren en Aviso General de Adquisiciones o en preaviso.
¿Las tienes localizadas?

SÍ

Para saber si existen oportunidades en el sector de la construcción en fase Aviso General de Adquisiciones o en preaviso financiadas por los Bancos de Desarrollo o Naciones Unidas se debe consultar la siguiente web:
<https://devbusiness.un.org/site-search>

2

Identifica al menos otras dos convocatorias para proyectos en que se haya publicado ya un Aviso Específico de Adquisiciones o una licitación abierta.
¿Las tienes localizadas?

SÍ

Para conocer las oportunidades del sector en las que se ha publicado un Aviso Específico de Adquisiciones o una licitación ya en fase abierta accede al siguiente enlace:
<https://devbusiness.un.org/site-search>
Para conocer aquellas concedidas con fondos europeos:
https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/find-calls-funding-topic_es

3

¿Tendría sentido, a priori, para una empresa como Construcciones Magallanes intentar apoyar su internacionalización en organismos internacionales?

SÍ

Debido a la experiencia previa y al número de oportunidades existentes en su sector se podría decir que, a priori, parece una buena opción. Se trata de un mercado de enormes proporciones. Sin embargo, es importante recordar que es un mercado muy especializado y relativamente sofisticado. Competir con éxito va a exigir un esfuerzo en cuanto a aplicación de los mejores recursos, adaptación de los procesos internos y capacitación en las técnicas, metodología y herramientas necesarias para operar en este mercado.

Recuerda para este tipo de proyectos, en mercados relativamente nuevos, tener presente lo siguiente: Tener una visión a largo plazo. Diseñar una estrategia consistente con sus medios. Dedicar recursos cualificados y/o capacitarlos. Implantar una sistemática de la identificación y selección de oportunidades. Comenzar por los mercados más próximos, más conocidos, menos complejos o con una demanda más evidente de los productos/servicios de la empresa. Comenzar por licitaciones de proyectos que presenten riesgos ciertos e identificados, importes manejables y dificultades asumibles.