



OTROS
DOCUMENTOS

2020



Oportunidades de negocio en el ámbito de la OTAN

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Bruselas

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

16 de marzo de 2020
Bruselas

Este estudio ha sido realizado por
Tatiana López Martínez

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Bruselas

<http://belgica.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-021-0

Índice

1. Introducción	5
2. ¿Qué es la OTAN?	6
2.1. Orígenes de la OTAN	6
2.2. Principios generales de la OTAN	7
2.3. Organigrama de la OTAN	7
3. Oportunidades de negocio en la OTAN	10
3.1. Objeto de los contratos OTAN	10
4. Procedimientos de contratación de la OTAN	13
4.1. Portales de negocio	13
4.2. Normas de contratación	14
4.2.1. Las fuentes de financiación	15
4.2.2. El concepto de Nación Anfitriona o Host Nation	19
4.3. Tipos de procedimientos	20
4.3.1. International competitive bidding (ICB)	20
4.3.2. Best Value Procurement (BV)	20
4.3.3. ICB para misiones y operaciones de la alianza (AO)	21
4.3.4. National Competitive Bidding (CNB)	21
4.3.5. National Competitive Bidding (PLUS)	21
4.3.6. Limited Competition	21
4.3.7. Sole Source (único proveedor)	22
4.3.8. Basic Ordering Agreement (BOA)	22
5. Principales agencias de contratación	25
5.1. NATO Support and Procurement Agency (NSPA)	26
5.1.1. La agencia	26
5.1.2. Portal de Negocios / eProcurement NSPA	27
5.1.3. Adjudicación de los contratos por países	29
5.2. NATO Communications and Information Agency (NATO)	32
5.2.1. Portal de oportunidades de la NCIA	33
5.2.2. Adjudicaciones de los contratos de la NCIA	34
5.3. NATO Headquarters	38
5.3.1. Portal de licitaciones de NATO Headquarters - Procurement	38
5.4. Allied Command Operations (ACO)	39
5.5. Allied Command Transformation (ACT)	40
5.6. NATO Industrial Advisory Group (NIAG)	40
6. Requisitos de las empresas	41



6.1. La declaración de elegibilidad	41
6.2. Dirección General de Armamento y Material – DGAM	43
6.3. Notificación a los Estados miembros	45
7. Novedades 2019-2021	47
7.1. Oportunidades de negocio para 2020-2021	47
7.2. Nuevo Basic Ordering Agreement (BOA)	49
7.3. NATO E-procurement Opportunities (NEO)	50
8. Recomendaciones	51
9. Siglas y acrónimos	55



1. Introducción

Bruselas y Luxemburgo son sede de numerosas instituciones de la OTAN, que generan anualmente un volumen de negocio entre 2.000 y 4.000 millones de euros. La OTAN y sus agencias tienen una demanda de bienes y servicios de lo más diversos, que va desde productos tecnológicos hasta los más cotidianos. En Luxemburgo se encuentra la Agencia de Apoyo y Adquisiciones de la OTAN (NSPA), y en Bélgica la Agencia de Comunicaciones e Información de la OTAN (NCIA), los NATO Headquarters, el Mando Aliado de Operaciones, la Organización de Ciencia y Tecnología STO, y la Oficina de Estandarización de la OTAN (NSO).

La seguridad, y por consiguiente la Defensa, tienen cada vez mayor protagonismo en los medios y se perciben hoy como un bien necesario. Debido a las amenazas globales, se está produciendo un cambio en la tendencia presupuestaria en Defensa, lo que la convierte en un campo de negocio en crecimiento (ciberseguridad, optimización de la gestión, despliegue rápido de pequeñas fuerzas...).

La OTAN es un mercado por explotar para el conjunto de las empresas españolas. En 2018, España fue adjudicataria tan sólo del 1,6% del volumen total de contratos (40M€), contrastando con otros países de la Alianza, como Francia con un 12%, EE. UU. con el 18% o Alemania con más del 16%.

El objetivo del documento es exponer cómo se organizan los procesos de compra de la OTAN, haciendo énfasis en las dos agencias principales de contratación, NSPA y NCIA, que ejecutan el 80% del volumen de las compras. La NSPA está orientada a las compras para el área operativa y la NCIA se orienta a la adquisición de infraestructura tecnológica (por ejemplo; C4ISR -Mando, Control, Comunicaciones, Inteligencia, Vigilancia, Reconocimiento-).

Tratamos primero la estructura y principios generales de la OTAN. A continuación, aclaramos qué productos son demandados y cuáles son los diferentes métodos de contratación, en función de su fuente de financiación, la nación anfitriona o la agencia involucrada. Así, desarrollamos cuáles son las principales agencias de contratación de la OTAN, sus peculiaridades, sus respectivos portales de negocios y la participación española en sus procesos. Enumeramos también los requisitos necesarios que deben cumplir las empresas españolas para poder hacer negocios con la OTAN, así como los procedimientos para obtener los certificados exigidos. Por último, una serie de recomendaciones y direcciones de contacto que pueden ser de gran ayuda a la hora de empezar a actuar con esta administración pública que es la OTAN.

2. ¿Qué es la OTAN?

La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) es la institucionalización de una Alianza compuesta, hoy en día, por **29 países de Europa y Norteamérica**, cuya finalidad es la defensa colectiva de los mismos. Tiene naturaleza jurídica de Organización Internacional Intergubernamental y su sede principal se encuentra en Bruselas.

De acuerdo con el preámbulo del tratado constitutivo, sus objetivos son la salvaguardia de la libertad, la promoción de la estabilidad y bienestar en el área noratlántica, la defensa colectiva y la preservación de la paz y la seguridad.

2.1. Orígenes de la OTAN

La OTAN nace en un contexto en el que la ONU no podía asegurar su papel de garante de la paz y el orden internacional por el bloqueo de la URSS mediante su veto en el Consejo de Seguridad. Las tensiones entre bloques (Este y Oeste) llevaron a los Estados Unidos y los países de Europa occidental a entablar negociaciones a partir de 1948 con el fin de crear una alianza militar para garantizar la seguridad en el Atlántico norte.

El tratado fundacional de la OTAN es el Tratado de Washington, firmado el 4 de abril de 1949. El artículo 5 de dicho texto es el más importante puesto que pone en marcha el denominado derecho de legítima defensa, individual o colectiva, según el cual un ataque contra uno o varios de sus miembros será considerado como un ataque dirigido contra todos ellos.

Los países fundadores de la OTAN fueron: Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal y Reino Unido. El 30 de mayo de 1982, España se convirtió en el miembro número dieciséis de la Organización del Tratado del Atlántico Norte. En 2018, nuestro país es el 7º contribuyente financiero de la OTAN (en torno a un 5,5% de su presupuesto) y participa en todas las discusiones estratégicas y de orientación de inversiones.

66 años después de su creación, la OTAN sigue siendo una alianza militar cuyo primer objetivo es garantizar la libertad y la seguridad de sus miembros por medios políticos y militares.

Con la desintegración de la URSS en 1991, los miembros de la OTAN pasaron a participar en operaciones de mantenimiento de la paz y de gestión de crisis auspiciadas por la ONU.

Actualmente, la OTAN está presente en Afganistán, Kosovo, Irak, el Mediterráneo, Somalia y mantiene colaboración con la Unión Africana.

2.2. Principios generales de la OTAN

Los principios generales a los que responde la organización atlántica son los siguientes:

- La Organización es un foro de consulta en temas de seguridad de interés común de los países miembro para la toma de acciones conjuntas.
- Cumplir el compromiso de defender a sus miembros ante una agresión o amenaza.
- Un ataque contra uno o varios de los países aliados es considerado un ataque contra todos los miembros de la Organización (Artículo 5 del Tratado de Washington).
- Las decisiones conjuntas son tomadas por consenso. No existen sistemas de ponderación de peso o mayorías cualificadas. Todos los votos de los distintos países miembros son iguales.
- Norma general: sólo empresas de las naciones miembro pueden participar en las licitaciones de los proyectos financiados por la financiación común.
- La OTAN se financia mediante aportaciones de sus Estados miembros. Como se detalla más adelante, el modo de financiación varía de acuerdo con el tipo de proyecto o acción.

2.3. Organigrama de la OTAN

Además de las agencias, la OTAN cuenta con una estructura política o civil y una estructura militar, y cada una con su propia estructura decisoria.



La **dimensión política** está dirigida por el **Consejo del Atlántico Norte**, principal órgano decisorio. En él están presentes los representantes de todos los Estados miembros de la OTAN, y puede reunirse a nivel de Representantes Permanentes (Embajadores ante la OTAN), a nivel de Ministros de Defensa y de Asuntos Exteriores, y a nivel de Jefes de Estado y de Gobierno. El Consejo está presidido por el Secretario General, nombrado para un mandato de cuatro años. El Consejo del Atlántico Norte supervisa los procesos políticos y militares en materia de seguridad.

Además del Consejo, existe un órgano con la misma autoridad en las decisiones en materia de seguridad nuclear: el **Grupo de Planes Nucleares (Nuclear Planning Group)**. Se encarga de las decisiones en materia de seguridad nuclear. Está presidido por el Secretario General y se reúne de forma regular a nivel de Ministros de Defensa.

La **dimensión militar** se organiza en torno al **Comité Militar de la OTAN**, que se encarga de informar y aconsejar al Consejo Atlántico en la puesta en marcha de decisiones políticas con implicaciones militares. Cada Estado miembro tiene un representante permanente que actúa como representante del Jefe de Estado Mayor de la Defensa de su país. El Estado Mayor Militar Internacional es el órgano de apoyo administrativo del Comité Militar.

Además del Comité Militar existen otras dos Autoridades militares, denominadas “Mandos estratégicos” que son el Mando Aliado de Operaciones (Allied Command Operations o ACO) y el Mando Aliado de Transformación (Allied Command Transformation o ACT).

- El **Mando Aliado de Operaciones (ACO)** es responsable de la planificación y ejecución de todas las operaciones militares de la Alianza. Se compone de un número de Cuarteles Generales permanentes, siendo SHAPE (Supreme Headquarters Allied Powers Europe) la sede de la OTAN en Mons, Bélgica.
- El **Mando Aliado de Transformación (ACT)** se encarga de la transformación de la estructura, del adiestramiento conjunto de las fuerzas de los aliados, de la definición de las capacidades y de la doctrina militar de la OTAN. Su principal función es la mejora continua de la formación, la interoperabilidad de las fuerzas y la experimentación de nuevas técnicas.

Las agencias y organizaciones de la OTAN desempeñan un papel vital en la adquisición y funcionamiento de capacidades colectivas. Se especializan en campos técnicos que complementan y forman parte integral de la agenda de la OTAN: adquisiciones, apoyo y comunicaciones e información.

El sistema de agencias OTAN está en reestructuración desde el acuerdo de la cumbre de Lisboa de 2010. Así, en 2012 se crean cuatro nuevas organizaciones de la OTAN, que asumen las funciones y responsabilidades de las agencias existentes.

La reforma se implementa a través de varias fases, para lograr mayor efectividad, eficiencia y ahorro de costes, preservando al mismo tiempo la capacidad y la prestación de servicios.



Las cuatro nuevas agencias son:

- **La Agencia de Comunicaciones e Información de la OTAN (NCIA)**, con sede en Bruselas, que presta servicios de TI a nivel de la OTAN, adquisiciones y apoyo en áreas tales como Sistemas de mando y control, comunicaciones tácticas y estratégicas y sistemas de defensa cibernética.
- **La Agencia de Apoyo y Adquisiciones de la OTAN (NSPA)**, con sede en Capellen, Luxemburgo, es la responsable principal de una adquisición eficaz y rentable para la OTAN, incluida la adquisición de armamento, material de logística, sistemas y servicios.
- **La Organización de Ciencia y Tecnología de la OTAN (STO)** incluye una Oficina de Programas para Ciencia y Tecnología Colaborativa y un Centro de Investigación y Experimentación Marítima. La STO está encabezada por un Científico Jefe, con sede en Bruselas, que sirve como asesor científico senior de la OTAN. Su objetivo es satisfacer, obteniendo el máximo beneficio posible, las necesidades colectivas en el ámbito de la Ciencia y la Tecnología.
- **La Oficina de Normalización de la OTAN (NSO)**, con sede en Bruselas, presta apoyo y administra las actividades de normalización bajo la autoridad del Comité de Normalización (CS). La ONS también informa al Comité Militar de la normalización operativa.

3. Oportunidades de negocio en la OTAN

3.1. Objeto de los contratos OTAN

La OTAN ofrece a las empresas de sus Estados miembros una fuente de oportunidades de negocio a través de sus licitaciones y sus portales de contratación. Su volumen de contratación puede ser muy superior a la acumulación de los presupuestos del año una vez excluidos entre otros los costes de personal, dado que alguna de sus agencias actúa como central de compras para las necesidades no sólo de la OTAN sino también de sus países miembros de forma individual o conjunta.

Este volumen de contratación se concentra en dos agencias de la OTAN, la NATO Support and Procurement Agency (NSPA) y la NATO Communications and Information Agency (NCIA).

Su demanda tiene **dos ramas principales**:

- Cubrir las necesidades actuales operativas y de mantenimiento de las operaciones y misiones, que se realiza a través de la agencia NSPA
- Invertir en infraestructura tecnológica, cuya responsabilidad recae sobre la agencia de comunicaciones NCIA.

Actualmente la OTAN desarrolla varias misiones, con aproximadamente 20.000 militares implicados en ellas. Las operaciones principales están localizadas en Afganistán (16.000 soldados), Kosovo (3.500 soldados) y el Mediterráneo. Además, la OTAN desarrolla las siguientes misiones:

- Misiones de entrenamiento en Irak
- Apoyo a la Unión Africana
- Misiones de vigilancia aérea a petición de sus aliados
- Ayuda a la crisis de refugiados en Europa
- Misiles Patriot y aviones AWACS desplegados en Turquía
- Misiones de socorro en casos de desastres naturales, tecnológicos o humanitarios

Estas actividades demandan todo tipo de provisiones, servicios, apoyo logístico y material. Así, los contratos de la OTAN presentan una tipología muy variada que no solo incluye aspectos militares, sino que abarca desde productos cotidianos como calzado o comida, hasta complejas tecnologías, como sistemas de navegación o radares.

Aunque todo lo anterior puede ser objeto de contrato por parte de la propia organización o sus agencias, hay que tener en cuenta que no ocurre lo mismo con las plataformas utilizadas por la OTAN en sus misiones. Así, los barcos, buques, aeronaves, etc., no son adquiridos por parte de la

propia Organización, sino que son propiedad de los Aliados y los ponen a disposición de ésta para sus misiones, operaciones o simulaciones. Teniendo esto en cuenta, los tipos de contrato que licita la OTAN son:

TIPOS DE OBJETO DE CONTRATO OTAN

Operativos y mantenimiento	Inversiones en infraestructura
- Obras/suministros/servicios para las operaciones y misiones de la Alianza. - Cuarteles militares, aeropuertos, oleoductos, instalaciones de almacenamiento de combustible - Material de apoyo a equipos y sistemas de armas - Suministro de equipamiento y mercancías - Servicios de consultoría - Obra civil → La OTAN no compra plataformas, es decir, no compra aviones, barcos, tanques, etc. Son los propios Aliados los que los compran y ponen al servicio de la OTAN	- Equipos de mando y control, de aire y tierra - Servicios, sistemas de comunicación/información, vía satélite / radares - IT hardware y periféricos - Software (paquetes comerciales y a medida) - Ciberdefensa - Desde 1994: proyectos vinculados con C4ISR → COMMAND (C) → CONTROL (C) → COMMUNICATION (C) → COMPUTING (C) → INTELLIGENCE (I) → SURVEILLANCE (S) → RECONNAISSANCE (R)

Algunos ejemplos de objeto de contrato son:

- **Obra Civil y servicios**
 - Servicio de mantenimiento y reparación de los edificios de la OTAN (Ventanas, puertas, fachadas, techos etc.): 560.000 €
 - Servicios de paisajismo y jardinería para OTAN Headquarters en Bruselas: 1 mill. €
- **Suministro de equipamiento y otras mercancías** (informática, vehículos, material médico, tiendas de campaña, uniformes, alimentación...)
 - Suministro de electricidad: 1.922 mill. €
 - Suministro de gas: 1.285 mill. €
- **Servicios de consultoría** (informática, estrategia...)
 - Renovación del sistema de reclutamiento (TALEO): 10.047 mill. €
 - Servicios de consultoría para la mejora de NATODocs: 470.000 €



- Asesoría en anticorrupción: 100.000 €
- **Sistemas de comunicación, control, vigilancia...**
 - Mantenimiento del Sistema de Seguridad Electrónico (ESS): 33.290 mill €
 - Provisión de servicios de comunicación. 2.500 mill €
- **Material de apoyo a equipos y sistemas de armas**
 - Reemplazo de ambulancia.: 80.000 €
 - Reemplazo de vehículos técnicos: 90.000 €

icex

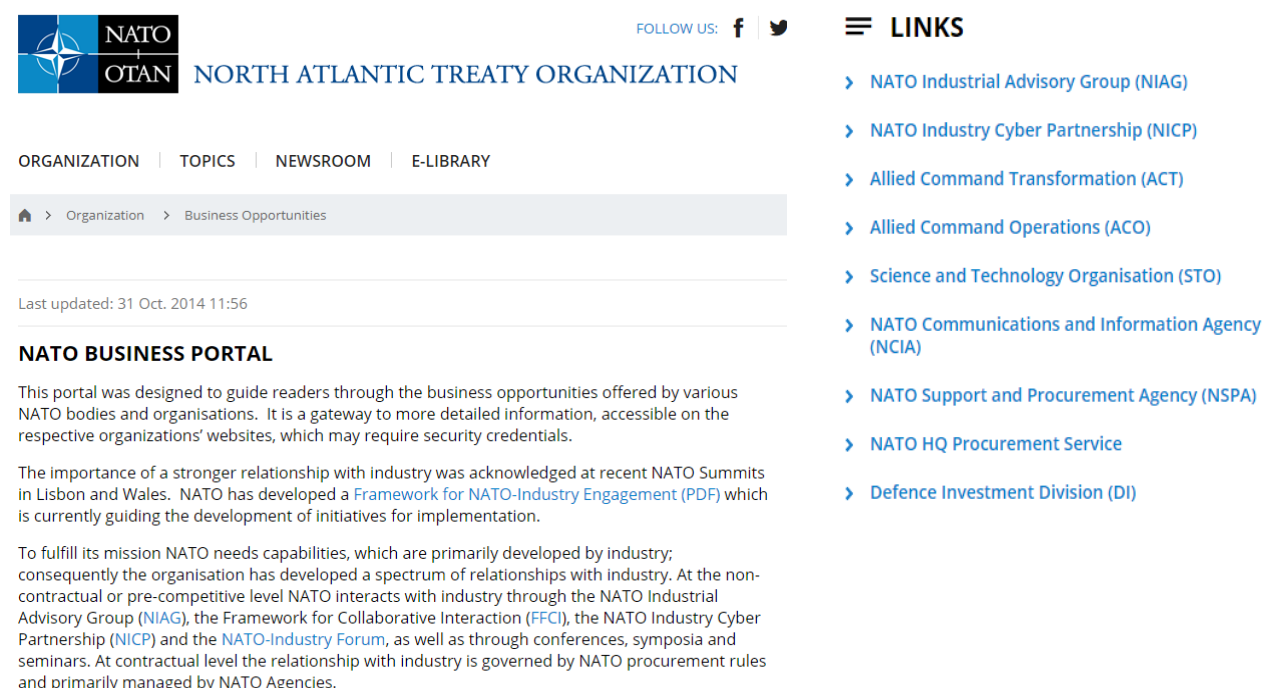
4. Procedimientos de contratación de la OTAN

Los órganos de contratación de las distintas agencias y del resto de la estructura de la OTAN actúan con independencia entre ellos, cada uno como un centro de contratación propio. No obstante, son aplicables a todos ellos los principios fundamentales de la contratación pública tales como la igualdad de oportunidades, la transparencia, la libertad de acceso, la rendición de cuentas y la cooperación empresarial, entre otros.

4.1. Portales de negocio

El principal portal de negocio de la OTAN, NATO Business Portal, es la guía general para las empresas interesadas donde pueden encontrar enlaces a los portales de negocio de las diferentes agencias de contratación de la OTAN. Así, no existe un portal central responsable del total de la contratación, sino que cada agencia tiene una web específica, con portal de contratación independiente.

- **Página principal de la OTAN – organisation – Business Opportunities**



The screenshot shows the NATO Business Portal website. At the top left is the NATO logo and the text 'NORTH ATLANTIC TREATY ORGANIZATION'. Below this is a navigation bar with links: ORGANIZATION, TOPICS, NEWSROOM, and E-LIBRARY. A breadcrumb trail shows 'Home > Organization > Business Opportunities'. The main content area is titled 'NATO BUSINESS PORTAL' and contains text explaining the portal's purpose: to guide readers through business opportunities offered by various NATO bodies and organizations. It mentions that the portal is a gateway to more detailed information accessible on the respective organizations' websites, which may require security credentials. The text also highlights the importance of a stronger relationship with industry, acknowledged at recent NATO Summits in Lisbon and Wales, and mentions the development of a 'Framework for NATO-Industry Engagement (PDF)'. At the bottom, it states that NATO needs capabilities primarily developed by industry and has developed a spectrum of relationships with industry, including the NATO Industrial Advisory Group (NIAG), the Framework for Collaborative Interaction (FFCI), the NATO Industry Cyber Partnership (NICP), and the NATO-Industry Forum. A sidebar on the right titled 'LINKS' lists several key NATO entities: NATO Industrial Advisory Group (NIAG), NATO Industry Cyber Partnership (NICP), Allied Command Transformation (ACT), Allied Command Operations (ACO), Science and Technology Organisation (STO), NATO Communications and Information Agency (NCIA), NATO Support and Procurement Agency (NSPA), NATO HQ Procurement Service, and Defence Investment Division (DI).

- <http://www.nato.int/cps/cs/natohq/62249.htm>. Redirige a las webs específicas de cada agencia.
 - NATO Industrial Advisory Group (NIAG) https://diweb.hq.nato.int/niag/Pages_Anonymous/Default.aspx
 - NATO Industry Cyber Partnership (NICP) - <http://www.nicp.nato.int/>
 - Allied Command Transformation (ACT) - <http://www.act.nato.int/ffci>
 - Allied Command Operations (ACO) - <https://shape.nato.int/financeandacquisition>
 - Science and Technology Organisation (STO) <http://www.cmre.nato.int/index.php/procurement/general-information>
 - NATO Communications and Information (NCI) Agency <https://www.ncia.nato.int/Pages/homepage.aspx>
 - NSPA - <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/procurement.htm>
 - NATO HQ Procurement Service - <https://nato.procureware.com/home>
 - Defence Investment Division (DI) - <https://diweb.hq.nato.int/Pages/default.aspx>

En general, los portales de contratación son **páginas web en constante actualización**, y requieren un **registro previo** para acceder a la información completa y a sus boletines de noticias.

4.2. Normas de contratación

Al igual que con los portales de negocios, **no existe ningún conjunto general de normas de contratación** aplicable a las distintas agencias y procesos. En cualquier caso, todos los órganos de contratación deben cumplir unos principios fundamentales de contratación:

- Igualdad de oportunidades, transparencia, libertad de acceso, rendición de cuentas, cooperación empresarial, entre otros.
- Unos Límites Financieros Establecidos (NATO Established Financial Limits) para todos los procedimientos de contratación OTAN. Basándose en las NATO Financial Regulations¹, cada organismo elabora unos límites mediante las FRP (Financial Rules and Procedures) que establecen un sistema de contratación para su funcionamiento interno en cada caso, dependiendo del valor estimado del contrato.

Las normas y métodos de contratación dependen de:

1. La fuente de financiación
2. La Nación Anfitriona
3. El tipo de bienes y servicios requeridos, que determina la agencia involucrada.
4. El nivel de urgencia

¹ http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2016_03/20160316_2016-nfr-nfp.PDF

4.2.1. Las fuentes de financiación

La OTAN se financia mediante aportaciones de sus Estados miembros. Existen tres fuentes de financiación para las adquisiciones en la OTAN, en función del origen de sus fondos y del tipo de acción al que van destinados. Estos son: Financiación Común (Common Funding), Financiación Conjunta (Multinational Funding) y Financiación Nacional (National Funding).

COMMON FUNDING

Incluye los tres programas para los que todas las Naciones Aliadas pagan una contribución anual basada en la fórmula acordada de gasto compartido.

1. NSIP - NATO SECURITY INVESTING PROGRAMME. 700 M€ en 2019

- Tecnología 60 %
- Infraestructuras 40 %
 - Se financia a través de los presupuestos nacionales de Defensa, supervisados por el Comité de Inversión, con proyectos implementados por las autoridades de las Naciones Aliadas

2. PRESUPUESTO MILITAR, 1.395 M € en 2019

- Costes de **mantenimiento, operaciones y misiones**
 - Estructura de Mando de la OTAN y un nuevo mando en Ulm.
 - Staff Militar Internacional
 - Mantenimiento y actualización de sistemas de comunicaciones e información
 - En cualquier caso, la financiación de provisión de personal militar es responsabilidad nacional

3. PRESUPUESTO CIVIL, 250.5 M€ en 2019

Incluye los gastos de Gobernanza y Regulación, además de los de funcionamiento, instalaciones y seguridad de la sede de la OTAN.

- Operaciones y mantenimiento de la Sede Principal de OTAN (NATO HQ)
- Los sueldos, las pensiones y los gastos de viaje y dietas del personal internacional en la sede de la OTAN.

NATIONAL FUNDING

- La OTAN no tiene fuerzas operativas propias más allá de las asignadas por los países miembros. Los países ofrecen equipos o tropas.
- Cada país es responsable de la contratación nacional de sus propias plataformas, armas y equipos personales para sus tropas.
- En 2006, los miembros acordaron comprometer un mínimo del 2% de su PIB a gasto en defensa.
- Principio en proceso de evolución y cambio

MULTINATIONAL FUNDING

- Los países aliados pueden unir sus fuerzas para adquirir alguna prestación particular, con el objetivo de mejorar la interoperabilidad.
- Se refiere a la gestión de algún programa o servicio concreto y está regulado por un acuerdo suscrito al efecto
- La OTAN supervisa a nivel político y financiero.

En la elección de la fuente de financiación influyen varios factores. Estos incluyen el nivel requerido de integración o interoperabilidad, la asequibilidad a nivel nacional, la complejidad del sistema involucrado y el potencial de economías de escala. A menudo, se utiliza una combinación de fuentes de financiación.

Las contribuciones directas (o Common Funding) se hacen para financiar los requisitos de la Alianza que sirven a los intereses de los 29 miembros y no son responsabilidad de ningún miembro, como los sistemas de defensa aérea o de mando y control de la OTAN. Los costes se soportan colectivamente, a menudo utilizando el principio de financiación común.

Dentro de la financiación común OTAN se encuentran los presupuestos civil y militar y el programa de inversiones de seguridad de la OTAN (conocido como NSIP en sus siglas en inglés, Nato Security Investment Programme). Los 29 miembros contribuyen de acuerdo con una fórmula de costo compartido acordada, basada en el Ingreso Nacional Bruto (GNI) que representa un pequeño porcentaje del presupuesto de defensa de cada miembro. La participación española es del 5,55% en 2019.

Para financiar los principales presupuestos de la OTAN, se utilizan arreglos de financiación comunes: el presupuesto civil (gastos de funcionamiento de la sede de la OTAN), el presupuesto militar (costes de la estructura de mando integrada) y el programa de inversiones de seguridad de la OTAN, NSIP.

Otra modalidad es la financiación conjunta de determinadas acciones, lo que significa que los países participantes pueden identificar los requisitos, las prioridades y los arreglos de financiación, y la OTAN proporciona supervisión política y financiera. El proceso de financiación es supervisado por el Consejo del Atlántico Norte, administrado por la Junta de Política y Planificación de Recursos, y ejecutado por el Comité de Presupuesto y el Comité de Inversiones.

Por otro lado, están las contribuciones indirectas -o nacionales- que en volumen son las más importantes y que resultan cuando por ejemplo un miembro ofrece equipo o tropas a una operación militar asumiendo los costes de la decisión de hacerlo.

a. El principio de la financiación común

Cuando se ha determinado la necesidad de gastos, los países de la Junta de Política y Planificación de Recursos examinan si se debe aplicar el principio de la financiación común, es decir, si el requisito satisface los intereses de todos los países contribuyentes.

Los acuerdos de financiación común incluyen principalmente los presupuestos civiles y militares de la OTAN, así como el Programa de Inversión de Seguridad de la OTAN (NSIP). *"La financiación común se centrará en la provisión de requisitos que superen los que razonablemente se podría*

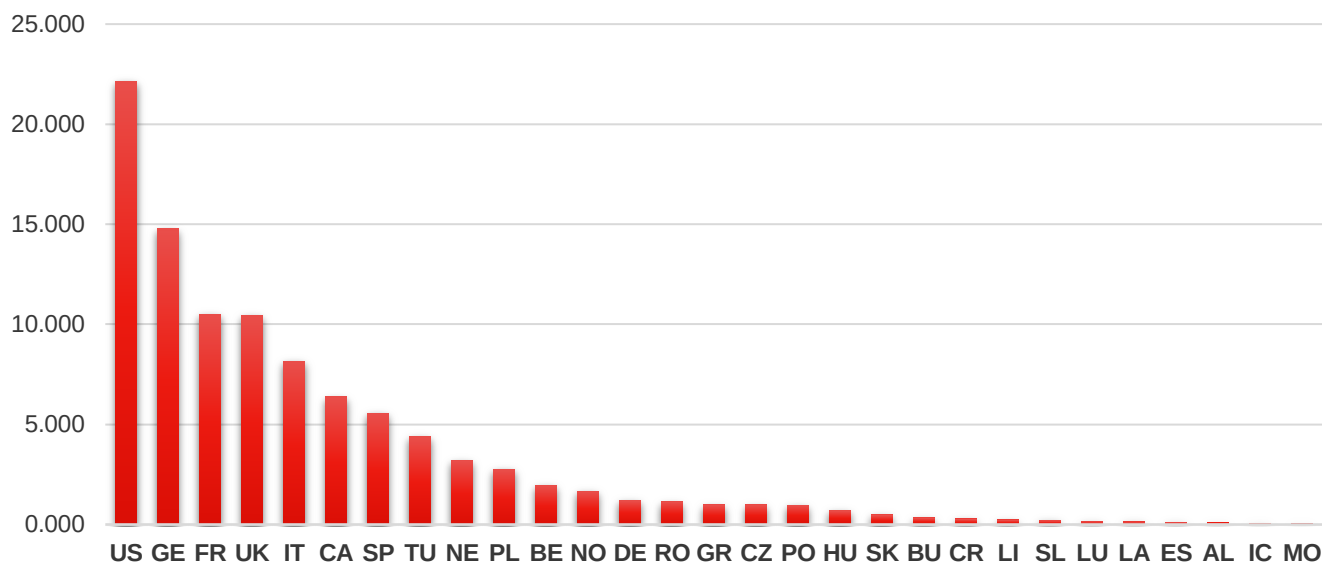
esperar que se pongan a disposición de los recursos nacionales²". Los países miembros contribuyen a la OTAN de acuerdo con una fórmula de reparto de costos acordada basada en el ingreso nacional bruto.

NATO COMMON-FUNDED BUDGETS & PROGRAMMES COST SHARE
ARRANGEMENTS VALID FROM 01/01/2018 TO 21/12/2019

#	País		Presupuesto Civil- Militar – NSIP
1	Estados Unidos	US	22,1387
2	Alemania	GE	14,7638
3	Francia	FR	10,4986
4	Reino Unido	UK	10,4581
5	Italia	IT	8,1400
6	Canadá	CA	6,3763
7	España	SP	5,5534
8	Turquía	TU	4,3819
9	Países Bajos	NL	3,1984
10	Polonia	PL	2,7683
11	Bélgica	BE	1,9506
12	Noruega	NO	1,6472
13	Dinamarca	DE	1,2157
14	Rumania	RO	1,1384
15	Grecia	GR	0,9801
16	Rep. Checa	CZ	0,9788
17	Portugal	PO	0,9725
18	Hungría	HU	0,7041
19	Eslovaquia	SK	0,4784
20	Bulgaria	BU	0,3390
21	Croacia	CR	0,2776
22	Lituania	LI	0,2379
23	Eslovenia	SL	0,2109
24	Luxemburgo	LU	0,1569
25	Letonia	LA	0,1478
26	Estonia	ES	0,1157
27	Albania	AL	0,0841
28	Islandia	IC	0,0597
29	Montenegro	MO	0,0270
TOTAL			100.0000

² https://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_67655.htm

CONTRIBUCIONES NACIONALES



a.1. El presupuesto civil

El presupuesto civil tiene una cuantía en el entorno de 200 millones de euros al año, que incluye los gastos de Gobernanza y Regulación, además de los de funcionamiento, instalaciones y seguridad de la sede de la OTAN. Entre sus objetivos se encuentra además el apoyo a operaciones activas y capacidades de la Alianza, la consulta y cooperación con los países asociados y el apoyo a las relaciones públicas. El presupuesto civil para 2019 es de 250,5 millones de euros. Se financia con cargo a los presupuestos de los Ministerios de Asuntos Exteriores, supervisados por el Comité de Presupuesto y ejecutados por el personal internacional.

a.2. El presupuesto militar

El presupuesto militar, de una cuantía cercana a 1.300 millones de euros anuales. Cubre los costos de operación y mantenimiento de la Estructura de Comando de la OTAN. Se compone de más de 35 presupuestos separados, que se financian con contribuciones de los presupuestos de defensa nacional de los Aliados de acuerdo con las cuotas de gastos acordadas. Está supervisado por el Comité Presupuestario (con representantes de todos los países miembros de la OTAN).

El presupuesto militar para 2019 es de 1.395 millones de euros. Este proporciona fondos para el personal militar internacional, los comandantes estratégicos, la fuerza de control y alerta

temprana de la OTAN, las partes financiadas con fondos comunes de las operaciones y misiones de la Alianza, y más específicamente para:

- El Comité Militar, el Estado Mayor Internacional y los organismos militares;
- Los dos Comandos Estratégicos y los sistemas asociados de mando, control e información;
- Sede del teatro para las operaciones desplegadas;
- Los Centros de Operaciones Aéreas Combinadas estáticas y desplegables de la OTAN, los sistemas ARS y radar desplegables y los sistemas de comunicación HQ desplegables;
- El Centro Conjunto de Guerra (Noruega), el Centro Conjunto de Entrenamiento de Fuerzas (Polonia), el Centro de Análisis y Lecciones Aprendidas (Portugal), el Colegio de Defensa de la OTAN (Italia) y la Escuela de Comunicaciones e Informática;
- La Oficina de Normalización de la OTAN, la NCIA, los fondos de experimentación Transformación del Comando Aliado, la Organización de Ciencia y Tecnología de la OTAN y el Centro de Investigación y Experimentación Marítima;
- Actividades de apoyo a asociaciones limitadas y parte de las Oficinas de Enlace Militar en Moscú y Kiev.

a.3. NATO security Investment Programme NSIP

NSIP es el Programa de Inversiones en Seguridad de la OTAN. Cubre importantes inversiones en construcción y sistemas de mando y control, más allá de las necesidades de defensa nacional de cada país miembro. Apoya los papeles de los Comandos Estratégicos de la OTAN proporcionando instalaciones tales como sistemas de comunicación e información de defensa aérea, cuartel general militar para la estructura integrada y para operaciones desplegadas y aeródromos críticos, sistemas de combustible e instalaciones portuarias necesarias para apoyar a las fuerzas desplegadas.

El NSIP es financiado por los ministerios de defensa de cada país miembro y es supervisado por el Comité de Inversiones. Los proyectos son ejecutados por países anfitriones individuales o por diferentes agencias de la OTAN y Comandos Estratégicos, según su área de especialización. El límite de 2019 para el NSIP es de 700 millones de euros.

4.2.2. El concepto de Nación Anfitriona o Host Nation

Se define Nación Anfitriona como “un país o agencia OTAN que es responsable de la implementación de un proyecto NSIP”. La expresión tiene su origen durante la Guerra Fría, cuando la mayoría de los fondos NSIP se invertían en infraestructuras establecidas en un país concreto. El término nación Anfitriona también puede aplicarse a algunas agencias, tal y como es el caso de la NSPA y la NCIA. La NCIA ejerce como Nación Anfitriona para proyectos C4ISR, y la NSPA para

los proyectos no C4ISR y aquellos que son de obra civil para la Alianza de Operaciones y Misiones, (AOM).

En el caso de que los países aliados ejerzan como nación anfitriona de obras civiles en sus territorios, se las denomina "Territorial Host Nations". Incluso cuando se asigna una Territorial Host Nation, la política de la OTAN declara que hay que utilizar el procedimiento International Competitive Bidding, salvo que la Nación Anfitriona presente un caso convincente para no hacerlo.

Por último, si la implementación de un proyecto se realiza únicamente en una nación, dicha nación será elegida generalmente como NA, pero podrá usar una agencia como agente de contratación.

4.3. Tipos de procedimientos

4.3.1. International competitive bidding (ICB)

COMPETICIÓN INTERNACIONAL

ICB o Competición Internacional es el procedimiento estándar para proyectos financiados por NSIP. Se adjudica el contrato a aquella empresa que cumpliendo las normas administrativas y técnicas establecidas haya ofertado el precio más bajo. Este sistema de valoración se denomina "Lowest Compliant Bid". Es el método normal de contratación por defecto y en el que se basan el resto de los procedimientos.

- En términos generales, en la mayoría de los proyectos, **gana la oferta que cumpla las exigencias técnicas al menor precio. Por ello, la competencia es muy alta.**
- Para que la Nación Anfitriona se desvíe de este procedimiento de contratación, se requiere autorización del Comité de Inversiones y mediante el documento TBCE (Estimación de Costes de Tipo C) se deben explicar y justificar las razones que existen para no seguir la metodología normal, con menos rigurosidad para garantizar los principios de transparencia e igualdad de oportunidades.

4.3.2. Best Value Procurement (BV)

Se utiliza el procedimiento Best Value para proyectos especialmente complejos, cuando se pueden tener en cuenta además del precio otros factores cualitativos a la hora de evaluar la oferta. Estos criterios pueden ser, por ejemplo, certificaciones internacionales reconocidas del ofertante, su capacidad de soporte y gastos de explotación, plazo de entrega, mérito técnico, etc.

La valoración se realiza según el principio general: 50% criterios técnicos y 50% precio, aunque la NA puede solicitar modificar el balance.

Este tipo de procedimiento se utiliza para:

- Adquisiciones de sistemas complejos que dependan en la extensiva integración en el sistema y/o en el desarrollo de software con riesgos de implementación.
- Soluciones con innovación técnica.
- Tecnología compleja/ avanzada.

BV no se utiliza para bienes y servicios estándar de naturaleza simple y bajo riesgo, disponibles generalmente en el mercado (productos COTS- Commercial Off-The-Shelf).

4.3.3. ICB para misiones y operaciones de la alianza (AO)

El procedimiento AO es el procedimiento estándar para dar soporte a la Alianza de Operaciones y Misiones AOM. Se trata de un procedimiento ICB para plazos urgentes, cuyo objetivo es entregar las capacidades requeridas lo antes posible por motivos operacionales. Se pretende armonizar la rapidez de adquisición de la capacidad requerida con las buenas prácticas de transparencia y libre competencia.

Las características principales del procedimiento AO es:

- Plazos reducidos
- Notificaciones de interés por internet
- Sin extensiones automáticas del período de licitación
- Procedimiento de resolución simplificado

4.3.4. National Competitive Bidding (CNB)

Este tipo de procedimiento suele aplicarse en proyectos de obra civil y en otros de **escasa cuantía**, que tienen cierta **urgencia**, requieran **experiencia nacional** o es improbable que atraigan el interés de licitadores de otros países más allá de la NA. El proceso de licitación se realiza acorde a las **normas nacionales**.

4.3.5. National Competitive Bidding (PLUS)

El procedimiento NCB Plus es un procedimiento que sigue las normas NCB, y está abierto a licitadores de otros países OTAN, con obligación de publicar los documentos de la licitación traducidos al inglés o francés. En los proyectos NSIP se requiere autorización expresa del Comité de Inversiones.

4.3.6. Limited Competition

Limited Competition es un procedimiento donde sólo un determinado grupo de suministradores puede participar (por ejemplo, los suministradores certificados por la OTAN para un equipamiento concreto).

4.3.7. Sole Source (único proveedor)

Se trata de un procedimiento de oferta y adjudicación a un único proveedor; este procedimiento se usa, a solicitud de la Nación Anfitriona, cuando lo aconsejan causas ciertas y de conveniencia operativa, de compatibilidad o de limitación del mercado. Es un tipo de procedimiento muy relevante, en especial en la NCIA.

4.3.8. Basic Ordering Agreement (BOA)

Se debe utilizar cuando se van a realizar un número relevante de contratos por separado a un mismo proveedor, para evitar negociaciones innecesarias. Se utiliza especialmente para las licitaciones adjudicadas por la NCIA.

BOA es la primera parte de un proceso de dos fases. Se trata de un contrato marco con un proveedor potencial para determinados bienes y servicios, donde se disponen las condiciones básicas del acuerdo para compras futuras.

La segunda fase es la orden de compra particular (Purchase Order).

El procedimiento BOA se utiliza para la adquisición de:

- Sistemas TIC
 - Productos informáticos comerciales
 - Software
 - Soporte tecnológico y mantenimiento
 - Consultoría y soporte de ingeniería
 - Otro tipo de maquinaria (fotocopiadoras...)
- Como novedad en el 2019, se ha introducido una modificación en los términos y condiciones del BOA. Más información sobre directrices para BOA:
<https://www.ncia.nato.int/Industry/BOAConditions.pdf>
Email de contacto: boa@ncia.nato.int

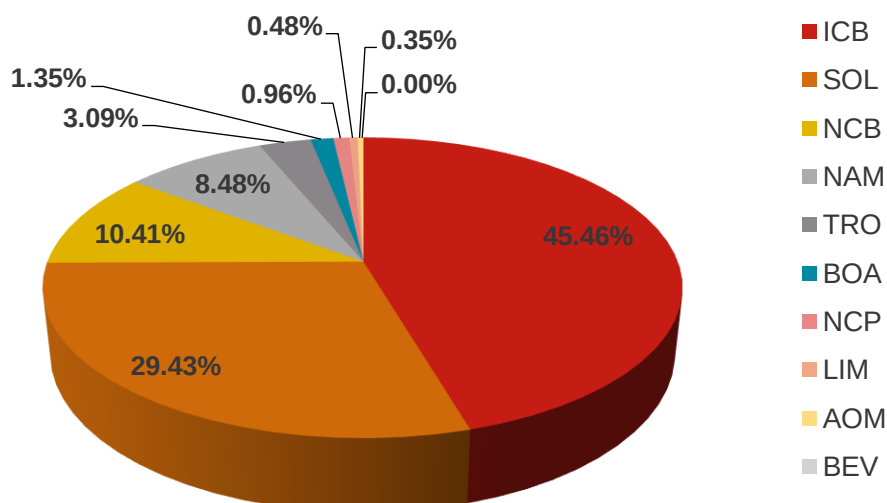
Por último, cabe subrayar que, como se ha indicado, el procedimiento de contratación a utilizar por defecto es el ICB y la aplicación de cualquier otro se considera una excepcionalidad y requiere la aprobación específica de las naciones, en cada caso.

PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN 2017

BT	BID TYPE	€	%
ICB	INTERNATIONAL COMPETITIVE BIDDING	161.640.533	45,46%
SOL	SOLE SOURCE	104.669.200	29,43%
NCB	NATIONAL COMPETITIVE BIDDING	37.001.505	10,41%
NAM	NAMSA PROCUREMENT RULES	30.143.644	8,48%
TRO	TROUP LABOUR	10.971.895	3,09%
BOA	BASIC ORDERING AGREEMENT	4.808.458	1,35%
NCP	NATIONAL COMPETITIVE BIDDING PLUS	3.426.674	0,96%
LIM	LIMITED COMPETITION	1.701.197	0,48%
AOM	ALLIANCE OPERATIONS AND MISSIONS ICB	1.237.508	0,35%
BEV	BEST VALUE	235	0,00%
TOTAL 2017		355.600.848	100%

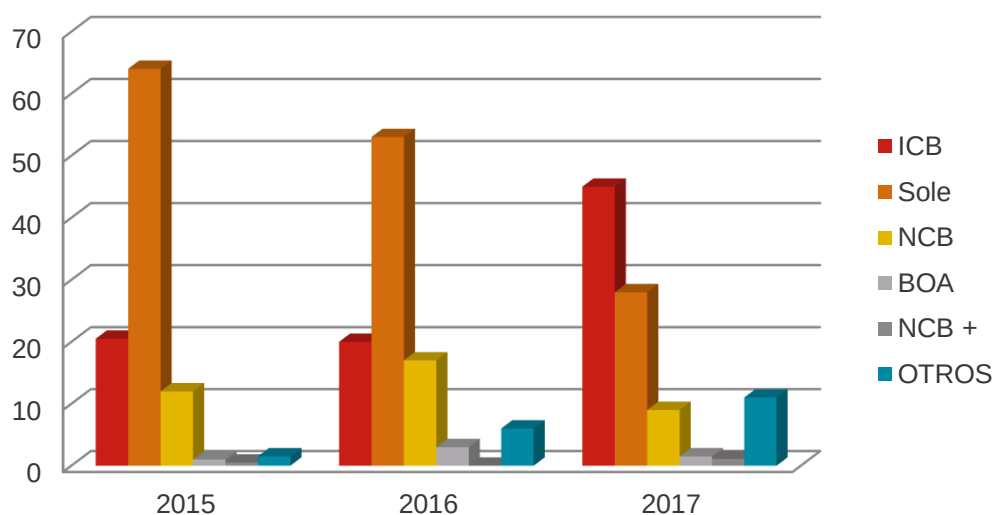
Fuente: Página web de NATO

TASA PORCENTUAL DE LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN DE 2017



Fuente: Página web de OTAN

PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN AÑOS 2015 - 2017



Fuente: Página web de NATO

icex

5. Principales agencias de contratación

 AGENCIA DE APOYO 527 licitaciones 2.450 millones € 2017 Apoyo a operaciones Sistemas de armamento Transporte multimodal Mantenimiento de vehículos militares: 4 mill. € Munición: 4.3 mill. € Eliminación de residuos químicos: 9.4 mill. €	 AGENCIA DE INFORMACION Y COMUNICACIONES 167 licitaciones 225 millones € 2017 Informática, ciberdefensa, reconocimiento, telefonía Ordenadores y hardware: 309.848 € Apoyo RSM: 1.380 mill. € Renovación de licencias Microsoft: 12.388 mill. €	 CUARTEL GENERAL <30 licitaciones / año Obra civil y administración TIC. Gestión y mantenimiento de edificios Servicios de comunicación. Formación en comunicación profesional Operación del centro de cuidado infantil de la sede de OTAN.	 MANDO ALIADO DE OPERACIONES <20 licitaciones año Consultoría, logística, obras Provisión de mobiliario de oficina NMS servicio de mantenimiento para OTAN Trabajos menores
--	--	--	---

Las organizaciones que componen la OTAN contratan anualmente por valor superior a 3.000 millones de euros. Su volumen de contratación puede ser muy superior a la acumulación de los presupuestos del año una vez excluidos, entre otros, los costes de personal, dado que alguna de sus agencias actúa como central de compras para las necesidades no sólo de la OTAN sino también de sus países miembros de forma individual o conjunta.

Este volumen de contratación se concentra principalmente en dos agencias de las OTAN, la NATO Support and Procurement Agency (NSPA) y la NATO Communications and Information Agency (NCIA).

5.1. NATO Support and Procurement Agency (NSPA)

5.1.1. La agencia

La NSPA es la principal agencia de la OTAN para el apoyo logístico, así como apoyo a operaciones, suministro de alimentación, vestimenta, transporte, armamento³... Además de actuar como agencia de compras para la OTAN y sus operaciones, actúa también como central de compras para sus países miembros, que de esta forma pueden aprovechar las economías de escala de compras agrupadas del mismo suministro para distintos países.

La NSPA requiere, por tanto, una gran variedad de bienes y servicios: Obras de ingeniería, equipos de oficina & IT, comida, gasolina, servicios para los campamentos: mantenimiento, catering, lavandería, etc.

La NSPA contrata anualmente con las más de 10.000 empresas registradas en su base de datos en torno a 3.000 millones de euros, repartidos en unos 35.000 contratos. La mayor parte de los contratos son de mediana y pequeña cuantía.

En su página web se publica información sobre los adjudicatarios a partir de 80.000 € lo que significa, en promedio de los últimos cinco años, una media de 500 órdenes de compra con un volumen anual medio de 500 millones de euros.

Volumen anual de contratación NSPA Fuente: NSPA Annual Report			Adjudicaciones de contrato. Órdenes de compra PO por valor > 80.000€. Fuente: NSPA website		
Año	Compromisos totales (millones de €)	Nº de contratos	Año	Volumen de órdenes PO (millones de €)	Nº de contratos
2012	2.578	n.d.	2012	401	665
2013	2.628	n.d.	2013	317	382
2014	2.585	n.d.	2014	415	497
2015	3.388	n.d.	2015	516	526
2016	3.668	n.d.	2016	828	410
2017	4.359	n.d.	2017	444	379

El pasado año 2018, la NSPA publicó en su web aproximadamente **445 órdenes de compra** por encima de 80.000 €, con un valor total de 605 millones de €. La agencia alcanzó, además, **129 Outline Agreements** (acuerdos de compra) en 2017 con un valor total de 1.139 M€, para compras en años futuros.

³ <http://www.nspa.nato.int/en/index.htm>

Las empresas interesadas en ser proveedoras de la NSPA deberán examinar la lista de Sistemas y Equipamiento⁴ aprobados por la NSPA para comprobar si están en situación de proveer los bienes y servicios requeridos por la organización.

En principio, los bienes y servicios son provistos mediante un procedimiento de licitación internacional (ICB), de acuerdo con la **normativa de contratación de la NSPA**⁵. Es conveniente leer detenidamente **las Instrucciones Operativas de Licitaciones**⁶ de la NSPA.

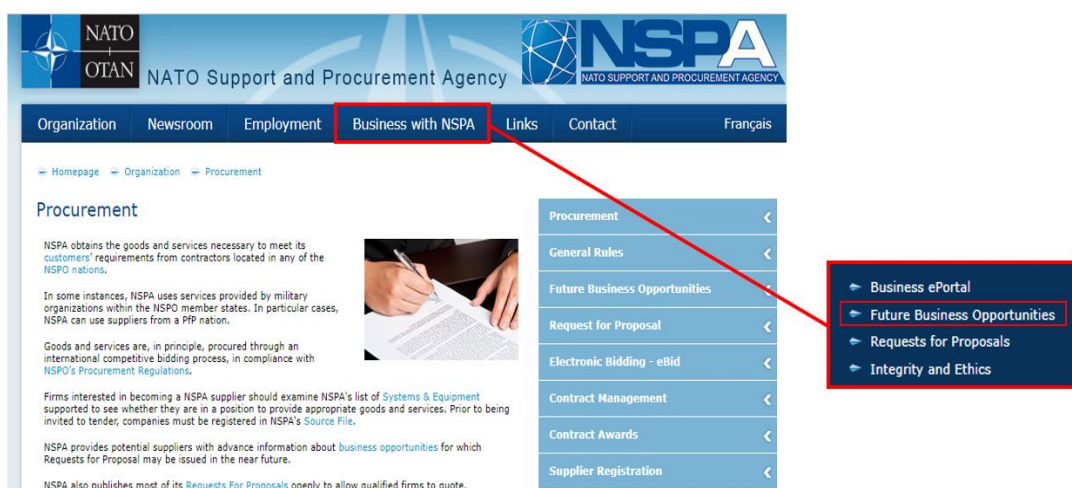
5.1.2. Portal de Negocios / eProcurement NSPA

La NSPA cuenta con su propia plataforma de licitaciones, a la cual puede acceder todo aquel que esté interesado en presentarse a cualquier licitación que publique esta agencia.

El sistema de licitación online eBid es parte de esta herramienta de contratación electrónica. Este sistema contiene las Solicitudes de Propuestas abiertas y permite a las empresas elegibles que se postulen online en un entorno seguro. Además del procedimiento ICB estándar, la NSPA utiliza una base de datos interna, conocida como SOURCE FILE para contactar con las ofertas de los proveedores de bienes y servicios.

El acceso a esta plataforma se puede realizar directamente entrando a la página web propia de la NSPA, de la forma que se muestra a continuación:

- <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/procurement.htm>



⁴ <http://www.nspa.nato.int/en/organization/Logistics/Logistics.htm>

⁵ http://www.nspa.nato.int/pdf/procurement/NR-4200_e.pdf

⁶ <http://www.nspa.nato.int/pdf/procurement/OI-4200-01-EN.pdf>

La empresa podrá acceder a la plataforma donde la NSPA publica todas sus futuras licitaciones, y presentar su oferta en las licitaciones en las que esté interesado, previo registro en la plataforma.

The screenshot displays the NSPA Procurement Portal interface. The top navigation bar includes 'My Opportunities', 'My eBid Quotations', and 'Admin'. The main content area is titled 'View RFP' and shows a table of 'Service/Supply RFPs'. The table columns include 'Coll. No.', 'RFP Type', 'RFP Title', 'Closing Date', 'Last Modified Date', and 'R. Org.'. Below the table, there are filters and a 'Clear' button. To the right, the 'Details' section for a specific RFP is shown, including 'RFP Data' (Collective Number, RFP Title, RFP Type, Purchasing Organisation) and 'RFP Control Information' (Email Address, Attachments).

Plataforma de licitaciones de la NSPA

➔ Es muy recomendable registrarse online en Source File
 Registro: <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/supplier.htm>

The screenshot shows the NATO Support and Procurement Agency (NSPA) eProcurement portal. The main navigation bar includes 'Organization', 'Newsroom', 'Employment', 'Business with NSPA', 'Links', 'Contact', and 'Francis'. The 'Procurement' section is highlighted, and a sidebar on the right lists various procurement processes. Red arrows and numbers point to specific items in the sidebar: 1 points to 'Supplier Registration', 2 points to 'Future Business Opportunities', and 3 points to 'Request for Proposal'. The main content area displays information about procurement processes, including a 'Procurement' section with a list of 'General Rules' and 'Future Business Opportunities'.

Portal de Oportunidades de negocio de la NSPA

En este proceso de registro, la empresa deberá no solo proporcionar información de su entidad (nombre, dirección, trabajadores, etc.), sino que también deberá enviar una **declaración de capacidades** firmada a la agencia. Posteriormente, la NSPA analiza la solicitud y acepta o deniega la solicitud de registro.

Si ésta es aceptada, la empresa recibe un correo electrónico con el nombre de usuario que debe utilizar para acceder a la plataforma, junto con la contraseña anteriormente elegida por la empresa.

Cuando se accede a la plataforma de contratación de la NSPA https://eportal.nspa.nato.int/ebid/default_4G.aspx haciendo uso del usuario y contraseña, las entidades pueden acceder a las licitaciones y todos los documentos que se hayan publicado en relación a la misma. Estos documentos están disponibles para su descarga.

Además, podemos encontrar dos tipos de oportunidades:

- **Publicación de Future Business Opportunities:** La NSPA ofrece información previa a los potenciales contratistas sobre las oportunidades de negocio que se publicarán en el corto plazo mediante Solicitudes de Propuestas (RFP)⁷. Entre la información accesible se encuentra un documento Word con una breve descripción de la futura licitación, y la fecha en la que se planea abrir a ofertas por parte de las empresas interesadas (Tentative RFP date).
- **Las RFP o Request for Proposal** son aquellas licitaciones que están abiertas para que las empresas presenten su oferta. En los detalles de las RFP aparecen todas las especificaciones y modificaciones relacionadas con la licitación, así como la fecha planeada de cierre.

Es necesario tener en cuenta que, aunque las empresas se hayan registrado, no hay ningún tipo de notificaciones automática de la plataforma en relación con las nuevas licitaciones o los cambios en las mismas. En su lugar, la NSPA envía una notificación personalizada a aquellas empresas que puedan cumplir las características solicitadas en la licitación específica.

5.1.3. Adjudicación de los contratos por países

A partir de los datos publicados en la web de la NSPA, que da detalles de los contratos con un volumen superior a los 80.000 €, equivalente al 15% del total del valor de la contratación efectuada, entre los años 2016 y 2018 podemos tener una idea de la participación de los diferentes países en los contratos más grandes. Aunque como ya se ha comentado, esto solo es un reflejo de una pequeña parte del total de la contratación realizada.

⁷ <https://eportal.nspa.nato.int/eProcurement/FBO/FutureBusinessOpportunitiesList.aspx?ni=0&lng=en>

Valores acumulados 2016 - 2018 en contratos por encima de 80.000 €

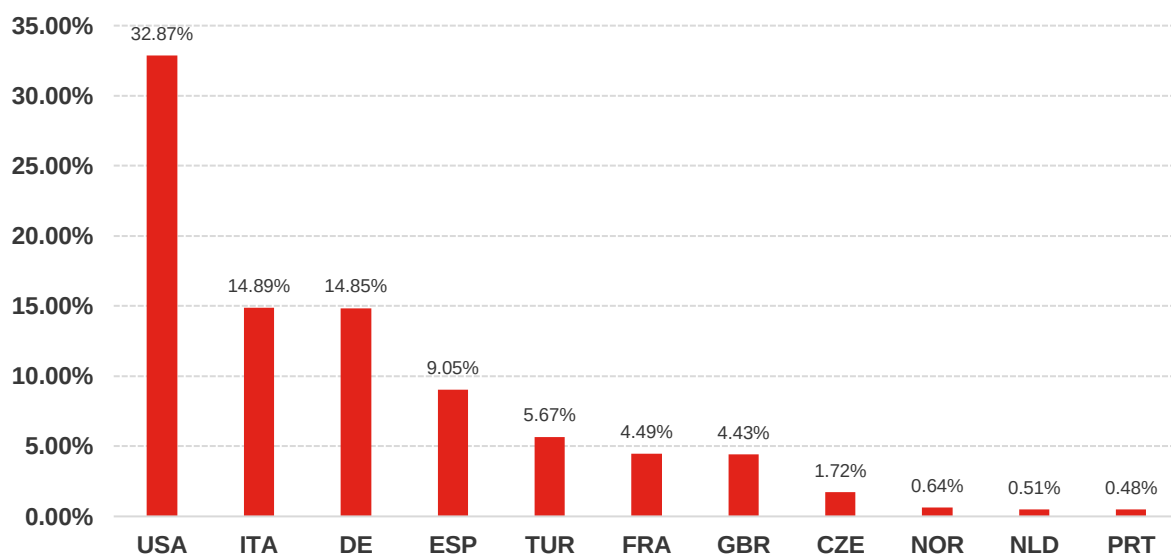
Fuente: NSPA website⁸

PAIS	VALOR ACUMULADO (€)	% TOTAL VALOR	Nº DE CONTRATOS	% TOTAL CONTRATOS
EE. UU.	452.590.444	32.9%	270	22%
Francia	61.856.769	4.5%	93	8%
Reino Unido	61.050.266	4.4%	94	8%
Alemania	204.457.144	14.8%	181	15%
Turquía	78.095.178	5.7%	147	12%
Italia	205.084.166	14.9%	107	9%
España	124.559.270	9.0%	123	10%
Noruega	8.789.698	0.6%	13	1%
República Checa	23.730.723	1.7%	22	2%
Canadá	3.713.950	0,3%	11	1%
Otros	152.947.649	11.1%	172	14%
Total General	1.376.884.257	100%	1233	100%

Nota: Para evitar la distorsión de los datos, no se ha tenido en cuenta el contrato de 500.456.720 M€, celebrado en el último trimestre del año 2016 con Airbus Defence and Space S.A., para la adquisición de un avión A330 MRTT AC e ILS con fecha de entrega en el 2020.

- **Participación de empresas españolas:** Las empresas españolas son adjudicatarias de contratos por valor de 40M € al año aproximadamente.

TASA PORCENTUAL DEL VALOR DE LAS ADJUDICACIONES DE LOS CONTRATOS NSPA POR PAÍSES. AÑO 2018.

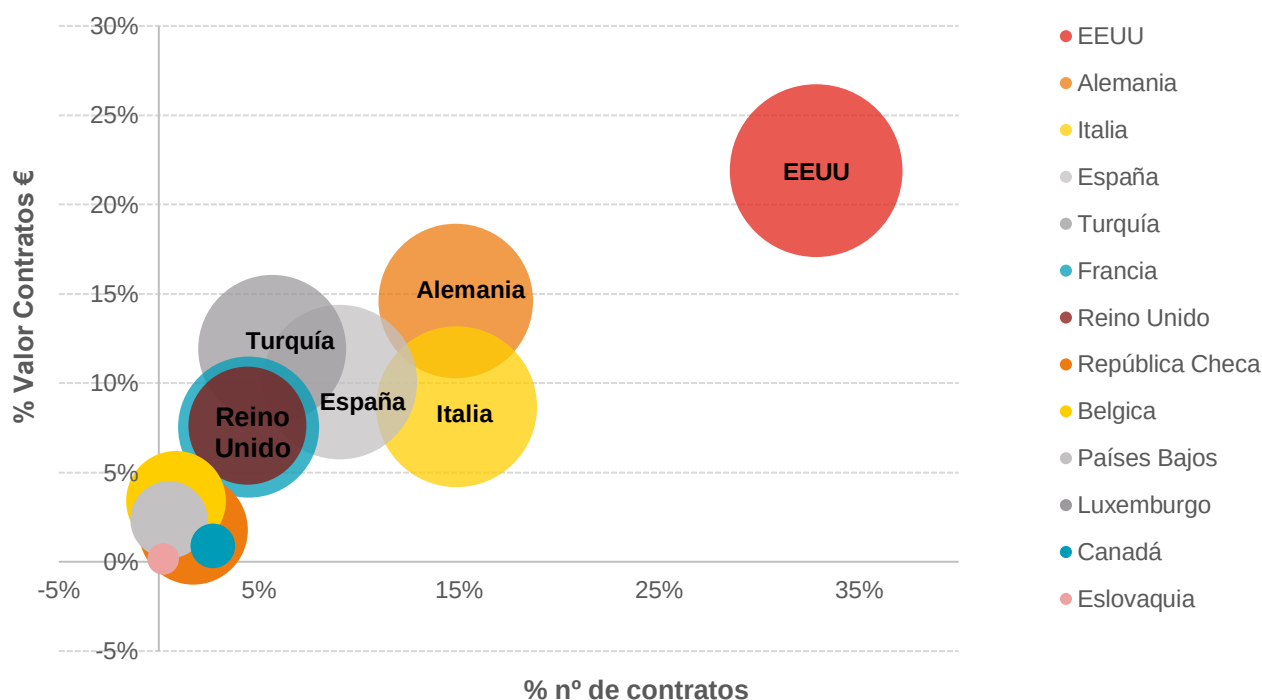


⁸ <https://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/contract.htm>

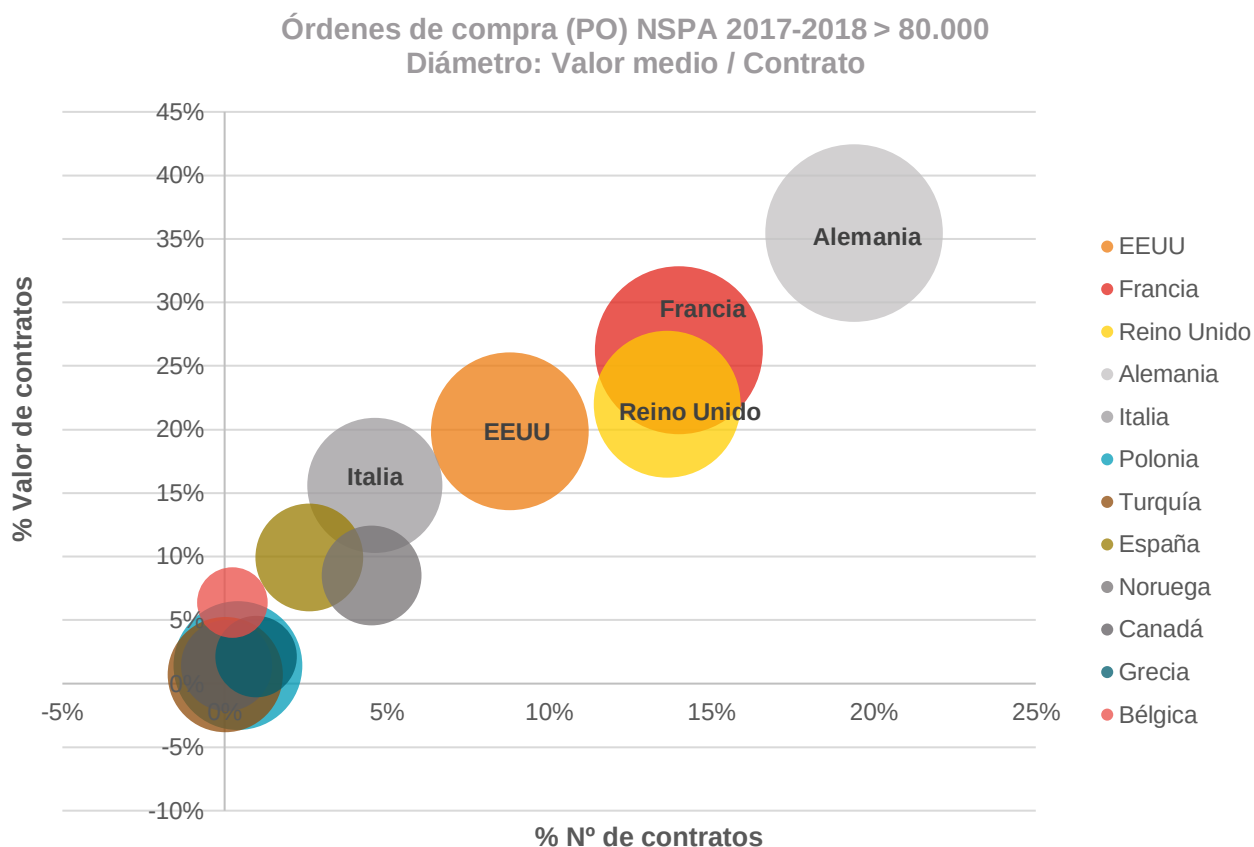
- Es importante resaltar que **la causa principal del descarte de las empresas españolas** que se presentaron a las licitaciones de la NSPA y no fueron exitosas, **fue el precio, y no la capacidad técnica**. Es decir, **las empresas españolas están cualificadas para competir a nivel internacional en los aspectos técnicos, pero tienen que ajustar los factores económicos**.

Para solicitar más información o resolver cualquier duda, se puede enviar un e-mail a: pp@nspa.nato.int

Órdenes de compra (PO) NSPA 2017-2018 > 80.000€
Diámetro: Valor Medio/Contrato



*Fuente: NSPA website/Contract Awards. En las tablas precedentes se representan sólo las participaciones de los países con contratos de mayor valor.



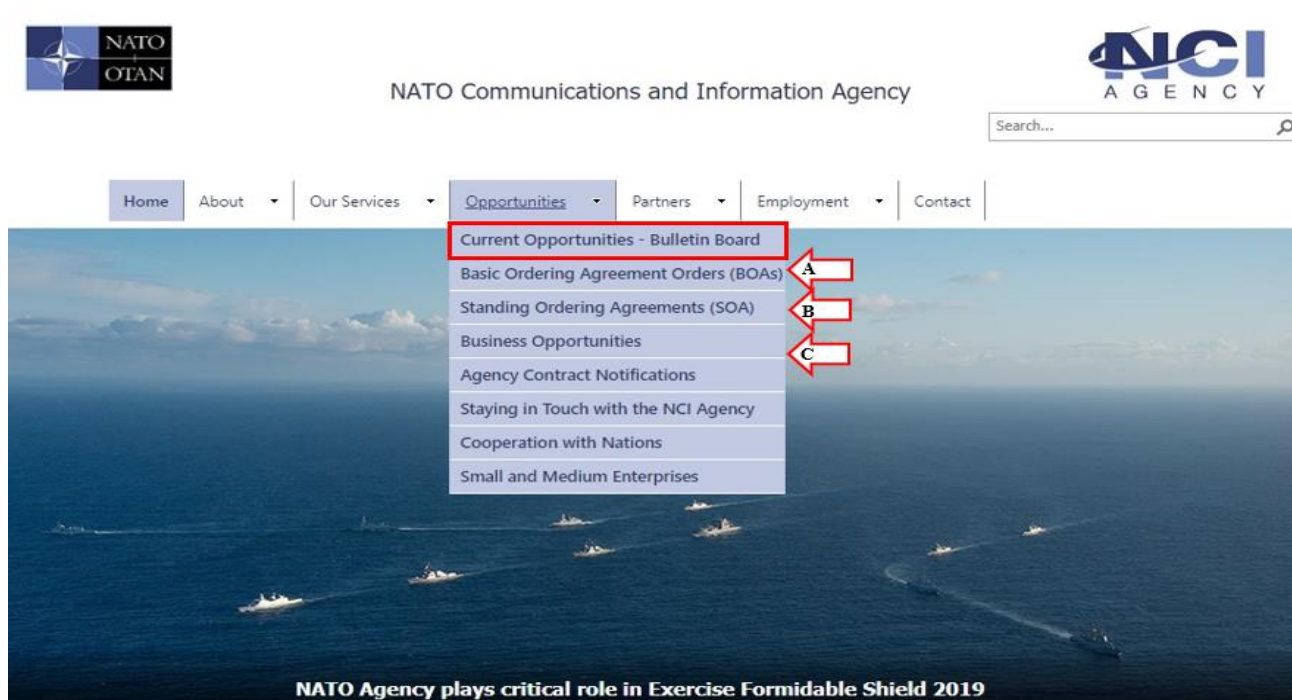
*Fuente: NSPA website/Contract Awards. En las tablas precedentes se representan sólo las participaciones de los países con contratos de mayor valor.

5.2. NATO Communications and Information Agency (NATO)

La NCIA es la Agencia de información y comunicaciones de la OTAN. Es la responsable de la planificación central, la ingeniería de sistemas, la implementación y la gestión del Programa de Control y Sistema de Control Aéreo de la OTAN (ACCS). Sus oficinas tienen sede en Bruselas y La Haya.

La Agencia de Comunicaciones licita productos relacionados con la informática, ciberdefensa, telefonía, proyectos C4ISR⁹,... Los procedimientos más actualizados son ICB, BOA, Limited Competition, Sole Source, Best Value.

⁹ Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance



Página web de la Agencia: <https://www.ncia.nato.int/Pages/homepage.aspx>

5.2.1. Portal de oportunidades de la NCIA

El portal de NCIA no requiere ningún tipo de registro para ver las oportunidades de negocio que se publican por parte de la agencia.

Estas oportunidades, se divide en las siguientes áreas:

- a. Contratos Marco (Basic Ordering Agreement)¹⁰: si su empresa está interesada en firmar un Contrato Marco con la NCI, deberá enviar un e-mail al Coordinador del Programa BOA boa@ncia.nato.int y solicitar el Dossier Informativo BOA.
- b. Contratos Marco Permanentes (Standing Ordering Agreements)¹¹: esta sección ofrece acceso a contratos adjudicados.
- c. Oportunidades de negocio de la NCI (Business Opportunities)¹²: esta sección alberga el tablón de anuncios (Bulletin Board)¹³ en el cual se anuncian todas las oportunidades de negocio de la NCI. Aquí se pueden encontrar también las normas de contratación de la NCI.

¹⁰ <https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/Basic-Ordering-Agreements-BOA.aspx>

¹¹ <https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/Standing-Ordering-Agreements-SOA.aspx>

¹² <https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/Business-Opportunities.aspx>

¹³ <https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/Home.aspx>

Current Opportunities - Bulletin Board

In chronological order to nearest bid closing time.
All dates stated are current best estimates.

Market Survey/Request for Information

NOIs

Replace Ultra High Frequency Tactical Satellite Radios

Reference: IFB-CO-14930-TACSAT
NCIA Brussels
Contracting Officer: Navikaite, Viktorija
Bid release: 2Q 2019
Bid closing: 3Q 2019
[Download Notification of Intent](#)

Provision of Functional Services for the NATO Joint Targeting System (NJTS) Project

Reference: IFB-CO-14313-NJTS
NCIA Brussels
Contracting Officer: Hindle, Graham
Bid release: 2Q2019
Bid closing: 2Q2019
[Download Notification of Intent](#)

Provide Counter-Small Unmanned Aircraft Systems (C-SUAS) Capability

Reference: IFB-CO-14685-UAS
NCIA Brussels
Contracting Officer: Ike-Meertens, Ijeoma
Bid release: 2Q2019
Contract Award planned: 3Q2019
[Download Notification of Intent](#)

Enhance and Sustain Core Transport Capability - CTD (Connecting-The-Dots)

Reference: IFB-CO-14797-CTD
NCIA Brussels
Contracting Officer: Navikaite, Viktorija
Bid release: 3Q 2019
Bid closing: 4Q 2019
Amendment 1 issued 17 May 2019
Nomination period extended to 30 June 2019.
[Download Amendment 1 to NOI-IFB-CO-14797](#)

Provide NRF Transmission Components - DCIS for Small NRF HQs (IFB 2)

Reference: IFB-CO-14760-FIREFLY
NCIA Brussels
Contracting Officer: Vitale, Joseph
Bid release: 17 December 2018
Extended Bid closing: 31 May 2019
[Download Notification of Intent](#)

Provide Broadcast Ship Shore and Maritime Rear Link System (BRASS) Enhancement One Target Architecture (BRE1TA) Software and Beyond Line of Sight (BLOS) Access Points with Remote Monitoring and Diagnostic (RMD) Training Capability

Reference: IFB-CO-14887-BRE1TA
NCIA Brussels
Contracting Officer: Hazebroek, Sarah
Bid release: 12 December 2018
Extended Bid closing: 7 June 2019
[Download Notification of Intent](#)

Portal de Oportunidades de negocio de la NCIA

Además, el ICEX cuenta con [el portal de oportunidades de negocio](#) donde las empresas pueden acceder y encontrar las oportunidades de la NCIA.

5.2.2. Adjudicaciones de los contratos de la NCIA

En 2018 se publicaron en la web cerca de **320 licitaciones** por encima de 100.000 €, con un valor total de **550 Millones de € aproximadamente**. Si las desglosamos por tipos, el 54% de las licitaciones publicadas eran contratos Sole Source, cerca del 34% contratos ICB, el 2,5 % son procedimiento BOA y el 5% Limited Competition.

Adjudicaciones de contratos por valor superior a 100.000 €.

Año	Nº de contratos	Valor en €
2014*	132	126.886.300
2015	404	442.585.658
2016	286	371.475.523
2017	329	364.352.914
2018	324	564.876.445
Total Período	1475	1.870.176.840

*Período marzo-diciembre

Fuente: NCIA website

Con los datos publicados en el momento de realizar este análisis, se puede decir que, de media, la NCIA licita al año alrededor de 300 contratos por encima de 100.000 euros con un valor medio acumulado de 350 millones de euros. Hay que tener en cuenta, no obstante, que por razones de

confidencialidad y otras causas, puede haber contratos por encima de esta cuantía que no se publican en la página web.

En cuanto a la participación de países, es destacable la posición de Francia, EE. UU., Bélgica y Reino Unido, países que han tenido una participación activa en la agencia desde sus inicios, estando España en séptima posición por valor de contratos¹⁴.

Es importante resaltar que en la OTAN¹⁵ no se desglosa el valor del contrato entre todos sus participantes, asignando el total al que actúa de líder coordinador del mismo. De esta forma, no se deja constancia, a nivel de las publicaciones de adjudicaciones, de la participación de subcontratistas en los proyectos.

RANKING POR PAÍSES NCIA 2014-2018, VALOR €

	Nº de contratos	% nº total de contratos	Valor acumulado	% Valor total Contratos	Valor medio/contrato
Francia	158	10,71%	547.977.744,26 €	29,02%	3.468.213,57 €
EE. UU.	279	18,92%	374.376.310,10 €	19,83%	1.341.850,57 €
Bélgica	317	21,49%	189.978.805,02 €	10,06%	599.302,22 €
Reino Unido	149	10,10%	152.070.056,36 €	8,05%	1.020.604,41 €
Noruega	136	9,22%	157.653.861,01 €	8,35%	1.159.219,57 €
Países Bajos	187	12,68%	284.543.015,63 €	15,07%	1.521.620,40 €
España	13	0,88%	26.310.789,10 €	1,39%	2.023.906,85 €
Italia	52	3,53%	22.898.293,69 €	1,21%	440.351,80 €
Alemania	61	4,14%	31.680.202,19 €	1,68%	519.347,58 €
República Checa	1	0,07%	15.809.765,00 €	0,84%	15.809.765,00 €
Afganistán	13	0,88%	24.636.768,50 €	1,30%	1.895.136,04 €
Turquía	28	1,90%	8.105.894,73 €	0,43%	289.496,24 €
Luxemburgo	16	1,08%	4.266.410,14 €	0,23%	266.650,63 €
Irlanda	10	0,68%	7.880.987,20 €	0,42%	788.098,72 €
Rumanía	7	0,47%	12.641.219,28 €	0,67%	1.805.888,47 €
Canadá	7	0,47%	12.340.249,32 €	0,65%	1.762.892,76 €
Bulgaria	10	0,68%	1.974.202,16 €	0,10%	197.420,22 €
Suecia	3	0,20%	1.306.890,00 €	0,07%	435.630,00 €
Polonia	20	1,36%	10.451.324,00 €	0,55%	522.566,20 €
Dinamarca	1	0,07%	379.233,00 €	0,02%	379.233,00 €
Finlandia	2	0,14%	291.518,00 €	0,02%	145.759,00 €
Grecia	1	0,07%	161.000,00 €	0,01%	161.000,00 €
Portugal	2	0,14%	255.000,00 €	0,01%	127.500,00 €
Hungría	1	0,07%	110.179,40 €	0,01%	110.179,40 €
Estonia	1	0,07%	105.269,50€	0,01%	105.269,50 €

Fuente: Contract Notifications NCIA. NCIA website

¹⁴ En esta tabla se tuvo que ajustar el valor de la participación española con un contrato que apareciendo publicada nota de prensa en la web de la NCIA sobre su adjudicación no aparecía en los listados periódicos de contratos adjudicados.

¹⁵ A diferencia por ejemplo de la Agencia Europea del Espacio, (ESA en inglés) que sí que hace desglose hasta por subcontratista.

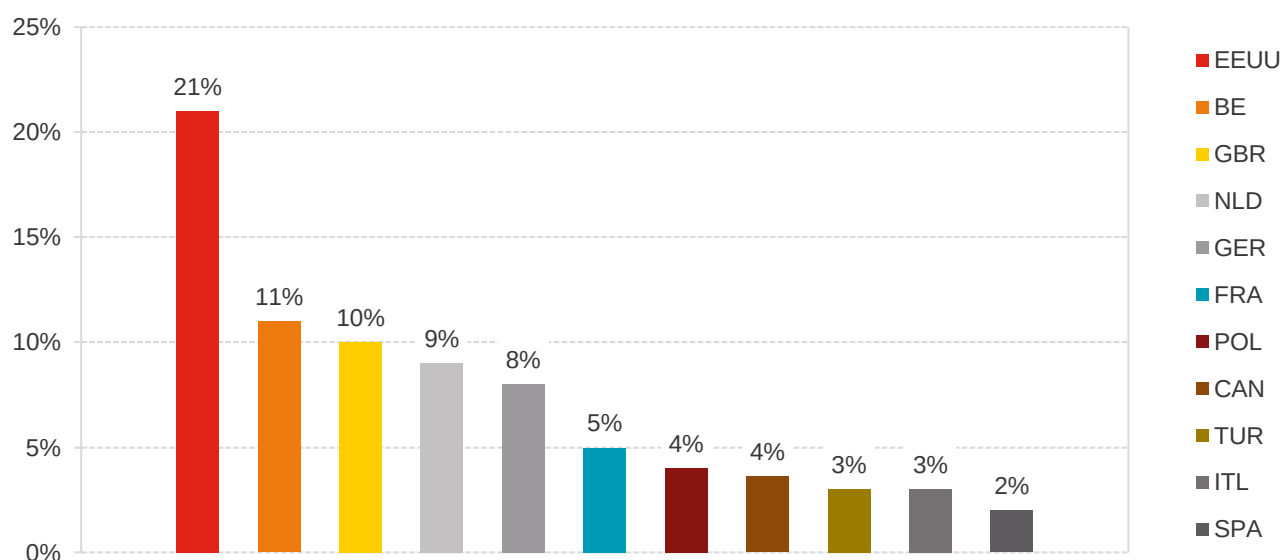
En la siguiente tabla, se acumulan los resultados disponibles desde el año 2015 por tipo de procedimiento utilizado¹⁶, donde de nuevo se puede observar la dominancia de contratación vía el procedimiento “Sole Source” seguido por el procedimiento más general, el ICB.

	Procedimientos de adjudicación en contratos por valor superior a 100.000€. 2015-2018.				
	Nº contratos	%	€ contratos	%	Valor medio
Sole Source	735	55%	1.235.204.187,90 €	71%	1.680.549,92 €
ICB	343	26%	348.541.167,59 €	20%	1.016.155,01 €
Sin Especificar	59	4%	67.932.101,05 €	4%	1.151.391,54 €
BOA	83	6%	50.364.734,12 €	3%	606.804,03 €
Competición Limitada	75	6%	18.303.754,13 €	1%	244.050,06 €
Otros Procedimientos	47	4%	18.972.743,08 €	1%	403.675,38 €
Total general	1342	100%	1.739.318.687,87 €	100%	

Fuente: NCIA website

Actualmente, existen aproximadamente 912 BOAs o contratos marco vivos. De ellos, el 21% son acuerdos con empresas de EE. UU., 11% con empresas de Bélgica, 10% con Reino Unido, 9% con Países Bajos y Alemania. España, por su parte, apenas llega al 2% del número de contratos, con aproximadamente 20 acuerdos abiertos.

REPARTO DE LOS BOA 2018 POR PAÍS.



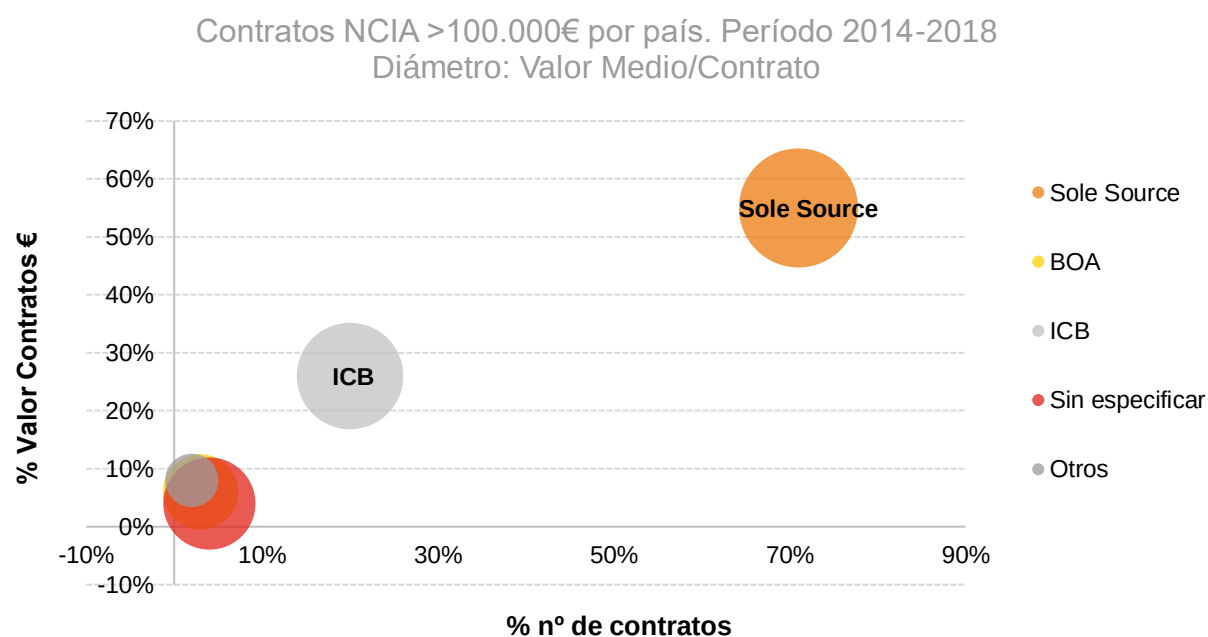
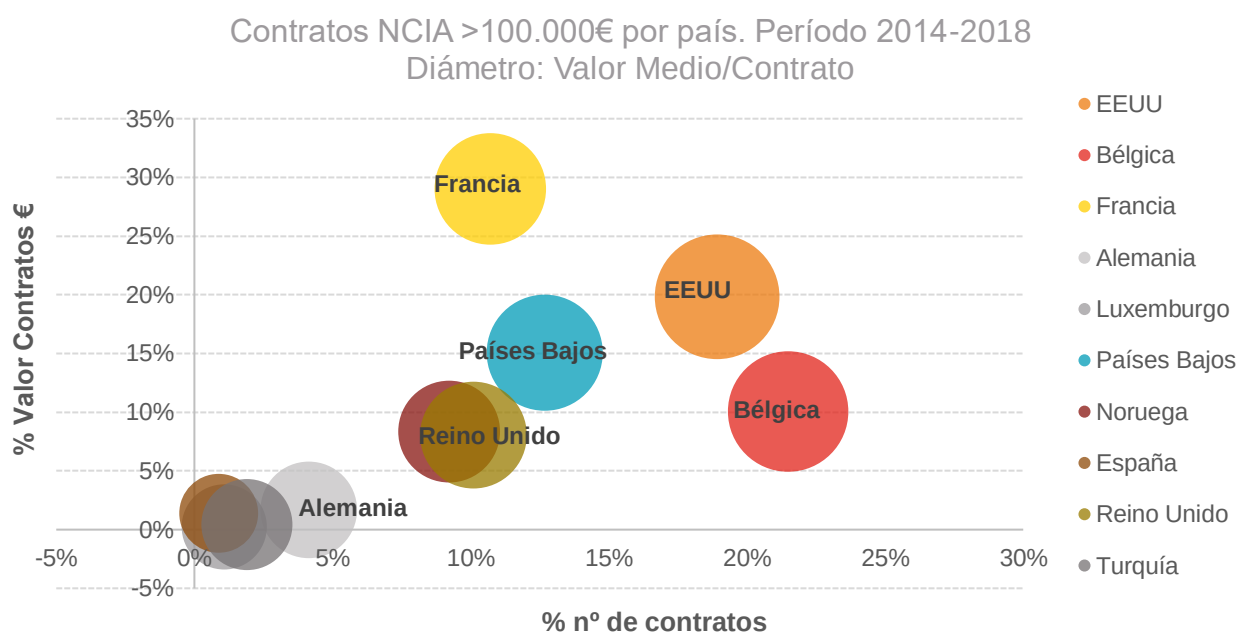
Fuente: Informe BOA enero a diciembre 2018 NCIA

¹⁶ En el año 2014 esta información no está disponible.

Este año, en el periodo enero-abril se han publicado a través del portal de negocios de la **NCIA 84 contratos, con un valor total de 89 millones €**. Actualmente, hay **11 oportunidades abiertas**. Ejemplos:

- CIS Services for NATO Resolute Support Mission in Afghanistan
- CIS Security Architecture and Implementation

Contacto e información adicional: **Tel: +32 2 707 8440. Email: info@ncia.nato.int**



5.3. NATO Headquarters

NATO Headquarters es la sede del cuartel general de la OTAN.

http://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_49284.htm

Se trata del centro político-administrativo de la Alianza y sede permanente del Consejo del Atlántico Norte. Cuenta con cerca de 4.000 empleados: siendo 2.000 de ellos miembros de delegaciones nacionales, 1.000 civiles, y 500 militares. Anualmente publica entre 30 y 40 licitaciones, habiendo previsto 29 para el año 2019. La mayoría de las licitaciones está relacionada con actividades diarias (TIC, obras, gestión y mantenimiento de edificios, servicios de consultoría, etc.).

5.3.1. Portal de licitaciones de NATO Headquarters - Procureware

El portal de contratación del Cuartel General de la OTAN (NATO BizOpps Portal - <https://nato.procureware.com/home>) es una herramienta donde se publican y se pueden descargar contenidos relacionados con oportunidades de negocio dirigidas por el servicio de licitaciones del Cuartel General de la OTAN en Bruselas, Bélgica. Para tener una visión de conjunto se puede descargar el Plan de Licitaciones Anual dentro del propio portal.

Sin haberse registrado y de forma totalmente pública, se muestra la información de todas las licitaciones publicadas por Nato HQ. Cuando se accede a las licitaciones específicas, las empresas podrán ver una pequeña descripción de la licitación, y la fecha en la que finaliza el plazo de presentación de ofertas. Sin embargo, para poder ver todos los documentos relacionados con la licitación es necesario registrarse en la plataforma.

El proceso de registro en esta plataforma es bastante sencillo. Solamente es necesario aportar información general correspondiente a la empresa o entidad, además de información de aquellos sectores y áreas geográficas de interés. Una vez completado el proceso de registro, se envía a evaluación por parte de la agencia. En el caso de resultar aprobado, NATO headquarters envía un correo electrónico confirmando la aprobación.

Cuando se ha finalizado el registro, la empresa o entidad podrá acceder con el usuario y contraseña designado por ellos mismos, y acceder a toda la documentación relacionada con la licitación de interés

Para las empresas nuevas en el portal, se puede acudir a las guías del usuario, los Términos Generales y Condiciones¹⁷, las Preguntas Frecuentes¹⁸ o el Manual de Licitaciones¹⁹.

¹⁷ http://www.nato.int/structur/procurement/doc/NATO_GENERAL_TERMS_AND_CONDITIONS_Web_20130114.pdf

¹⁸ <https://www.nato.int/structur/procurement/faq.html>

¹⁹ http://www.nato.int/structur/procurement/doc/NATO%20IS%20Procurement%20Manual_2_187.pdf



5.4. Allied Commad Operations (ACO)

Otro centro relevante de contratación es el Mando Aliado de Operaciones.
<http://www.shape.nato.int/>

Tiene su sede principal en Mons, Bélgica, además de otras dos sedes operacionales en Brunssum (Países Bajos) and Nápoles (Italia). Las licitaciones están principalmente financiadas por el Presupuesto Militar, siendo muchas de ellas para mantenimiento de los edificios: jardinería y limpieza.

Cada sede publica sus propias oportunidades de negocio dentro de los sub-apartados de la página web en BUSINESS WITH ACO. <https://shape.nato.int/page183213123.aspx>

Las empresas interesadas en ser candidatas para dichas licitaciones están invitadas a completar y presentar el formulario de registro para licitadores (Vendor Registration Form)²⁰.

Dentro del portal de futuras oportunidades de negocio²¹, se puede acudir al Plan Anual de Adquisiciones²² de ACO, las manifestaciones de interés vigentes (Expressions of Interest)²³, las notificaciones de intención vigentes (Notifications of Intent)²⁴ y las solicitudes de información vigentes (Request for Information)²⁵. Junto con esta información, se pueden visitar los procedimientos de licitación internacional vigentes (International Competitive Bidding)²⁶ y los procedimientos de licitación formal (Formal Biddings)²⁷.

○ CONTACTO E INFORMACIÓN ADICIONAL:

ACO Acquisition Management Branch
B-7010 SHAPE – Belgium
E-mail: SHAPEJ8P&CCCommon@shape.nato.int
Fax: +32 (0) 65 44 35 42

Para más información se pueden visitar las Preguntas Frecuentes²⁸ de ACO.

²⁰ <https://ac.nato.int/page34432911>

²¹ <https://shape.nato.int/page136361959.aspx>

²² <https://shape.nato.int/financeandacquisition/planned-solicitations>

²³ <https://shape.nato.int/page161534031.aspx>

²⁴ <https://shape.nato.int/page161512048.aspx>

²⁵ <https://shape.nato.int/page161522849.aspx>

²⁶ <https://shape.nato.int/page136374522.aspx>

²⁷ <https://shape.nato.int/financeandacquisition/formal-biddings>

²⁸ <https://shape.nato.int/page136395511.aspx>



Para contactar a una unidad específica de contratación dentro de ACO, se puede visitar la lista de compradores y contratistas²⁹ de ACO.

5.5. Allied Command Transformation (ACT)

ACT es el Mando Aliado de Transformación, con sede en Virginia, USA.

<http://www.act.nato.int/>

Portal de negocios: <http://www.act.nato.int/contracting>

○ CONTACTO E INFORMACIÓN ADICIONAL:

Head of Contracts - Mr. Kevin Mills

Tel: (757) 747-4283

Fax: (757) 747-3525

kevin.mills@act.nato.int

5.6. NATO Industrial Advisory Group (NIAG)

Es un órgano consultivo y asesor de alto nivel formado por los líderes de la industria de los países miembros de la OTAN, que actúan bajo la Conferencia de Directores Nacionales de Armamento (CNAD), el foro principal de Cooperación en Armamento de la OTAN.

Los principales objetivos de este órgano son:

- Servir como foro para el intercambio de recomendaciones y opiniones sobre aspectos técnicos, industriales, económicos, de gestión y otros aspectos relacionados con la investigación, el desarrollo y la producción de equipos de armamento dentro de la Alianza.
- Asesorar a la CNAD sobre como fomentar las cooperaciones armamentísticas de gobiernos a industria, y de industria a industria, dentro de la Alianza.
- Proporcionar un uso óptimo de los recursos de la NIAG para asistir a los principales grupos de armamento y sus organismos subordinados para explorar opciones de colaboración.

Por la importancia que tiene en la determinación de los requisitos armamentísticos que se verán reflejados posteriormente en las licitaciones, se recomienda a las empresas relacionadas con el sector armamentístico, prestar especial atención a la actividad de este órgano.

https://diweb.hq.nato.int/niag/Pages_Anonymous/Default.aspx

²⁹ <https://shape.nato.int/page18875832.aspx>

6. Requisitos de las empresas

Entre los requisitos que se solicitan a las empresas para participar en cualquier licitación OTAN están el de pertenecer a un país miembro de la OTAN y el de estar certificado para licitar. En este aspecto la entidad contratante por parte de la OTAN deberá aceptar como potenciales empresas ofertantes aquellas que sean declaradas como elegibles por sus respectivos países, es lo que se conoce como Declaración de Elegibilidad (DoE). Cada DoE es específica para cada licitación y en España se realiza a través de la Sede Electrónica del Ministerio de Defensa³⁰, siendo para ello un prerrequisito estar registrada y con certificado en vigor en el Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material (DGAM)³¹.

Por otro lado, en múltiples contratos también se solicita la habilitación de seguridad de la empresa o de su personal con la acreditación NATO Facility Security Clearance Certificate, NSFCC. Los requisitos para esta habilitación se gestionan a través de la sección de Seguridad Industrial del Ministerio de Defensa³².

6.1. La declaración de elegibilidad

La DoE, asociada a una empresa para una oportunidad de negocio concreta:

- Interés de una empresa
- Certifica solvencia Técnica, económica y grado de seguridad.

Se precisa una Declaración de elegibilidad para cada licitación, ya que una empresa puede ser "elegible" para una licitación específica pero no para otra distinta.

- Manual de usuario de la Sede Electrónica:
http://www.defensa.gob.es/Galerias/portalservicios/licitacionesotan/1_pe-22-01_1-manualusuariosedeelectronica.pdf
- El trámite de solicitud de emisión de la DoE se realiza desde la Sede Electrónica del Ministerio de Defensa.
<http://sede.defensa.gob.es/acceda/prehome.html>

³⁰ <http://sede.defensa.gob.es/acceda/prehome.html>

³¹ registroempresas@oc.mde.es

³² http://www.defensa.gob.es/ministerio/organigrama/sedef/dgam/sdginspeccion/seguridad_industrial@oc.mde.es



Accesibilidad / Alto contraste 25/08/2019 12:57:07 Seleccione un idioma

Sede Electrónica Central del Ministerio de Defensa

PROCEDIMIENTOS NSE - C MIS EXPEDIENTES CÓDIGO SEGURO VERIFICACIÓN REGISTRO ELECTRÓNICO COMÚN

Inicio Tablón de anuncios Oficinas de asistencia Organismos y Unidades Normativa legal Documentación técnica Cartas de servicios Validación certificados y firmas Otras sedes Sellos electrónicos Datos abiertos Ayuda F.A.Q. Contacto

Inicio PROCEDIMIENTOS

Lista de Procedimientos disponibles:

Legenda de tipos de acceso:
Con certificado electrónico (Dile, TEMD...)
Mediante sistema C@ve
Acceso al formulario pdf para impresión y registro
Acceso al formulario web para impresión y registro

- Subdelegaciones de Defensa
- Infraestructuras
- Pensiones
- Aprovechamiento capacidades profesionales personal militar (SAPROHIL)
- Vivienda, Infraestructura y Equipamiento de la Defensa
- Asociaciones Profesionales, Genéricas (Persona Jurídica)
- Asociaciones Profesionales, Asociaciones de retirados y discapacitados (Persona Jurídica)
- Asociaciones Profesionales, Registro de asociaciones profesionales (Persona Física)
- Asociaciones Profesionales, Registro de asociaciones profesionales (Persona Jurídica)
- Personal Militar y Funcionario del Ministerio de Defensa. Acceso a SIPERDEF
- Quejas y Sugerencias
- Premios Ejército de Tierra
- Industria Defensa

- Reconocimiento de empresa catalogadora (Persona Jurídica)
SOLICITUD DE RECONOCIMIENTO DE EMPRESA CATALOGADORA EN BASE AL ARTÍCULO 16 DEL REGLAMENTO DE CATALOGACIÓN APROBADO POR REAL DECRETO 198/2010, DE 19 DE FEBRERO. (REQUIERE CERTIFICADO ELECTRÓNICO DE PERSONA JURÍDICA)
- Asignación/Actualización de NOC (Persona Jurídica)
SOLICITUD DE ASIGNACIÓN O ACTUALIZACIÓN DE UN NÚMERO OTAN DE CATALOGO EN BASE AL ARTÍCULO 13 DEL REGLAMENTO DE CATALOGACIÓN APROBADO POR REAL DECRETO 198/2010, DE 19 DE FEBRERO. (REQUIERE CERTIFICADO ELECTRÓNICO DE PERSONA JURÍDICA)
- Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material (DGAM).
Tramitación del certificado de inscripción o renovación del certificado en el Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material (DGAM), requisito necesario para formar parte del catálogo de proveedores reales o potenciales del Ministerio de Defensa, participar en la primera fase de la tramitación del Acuerdo de Seguridad, así como otros procedimientos del Ministerio de Defensa.
- Licitaciones OTAN**
Tramitación del Certificado de Elegibilidad necesario para la participación en concursos internacionales OTAN. Para poder acceder a este trámite, la empresa interesada debe tener el certificado de inscripción/renovación en el Registro de Empresas de la DGAM en vigor.

Sede electrónica del Ministerio de Defensa

¿Qué requisitos ha de cumplir mi empresa para obtener la Declaración de Elegibilidad?

- Estar **registrada y con certificado en vigor en el Registro de Empresas de la DGAM**.
 - Email: registroempresas@oc.mde.es
- **Ser empresa española**, que se presente a título individual, y que **no se encuentre incurso en alguna de las prohibiciones** establecidas en el artículo 60.1 del texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011.
- Deberá haber declarado en el **Registro de Empresas de la DGAM** las principales Capacidades Industriales relacionadas con el objeto de la licitación.
- Deberá disponer de la **habilitación de seguridad exigida (HSEM)** (o superior) para la ejecución del contrato.
- **Análisis financiero, plantilla y experiencia** en función de lo requerido en la NOI, que demuestre ser solvente, competente y capaz
- Tipo de datos solicitados:
 - Capacidades industriales y tecnológicas
 - Información económica
 - Compras y ventas

- Accionariado
- Plantilla
- Centro de trabajo
- Puntos de contactos
- Otros

Conviene aclarar que la aprobación de la **DoE no comporta automáticamente el envío de los pliegos a la empresa solicitante, únicamente la sitúa en la “Bidders List”**.

La documentación de los proyectos y los trabajos a desarrollar pueden verse sometidos a diferentes grados de seguridad. Por tanto, **es recomendable que la empresa esté habilitada en NATO SECRET** o que, al menos, tenga personal habilitado, con la acreditación **NATO Facility Security Clearance Certificate, NSFCC**. La Autoridad Nacional de Seguridad Delegada (ANS-D) es la responsable de su emisión. Toda la información relativa a la emisión de Habilitaciones de seguridad se gestiona a través de la sección de Seguridad Industrial³³.

- Email: seguridad_industrial@oc.mde.es

6.2. Dirección General de Armamento y Material – DGAM

<http://www.defensa.gob.es/ministerio/organigrama/sedef/dgam/>

El organismo español que notifica a la industria nacional la intención de publicar la licitación de contratos asociados a los proyectos OTAN en infraestructura³⁴, es la Subdirección General de Inspección, Regulación y Estrategia Industrial de Defensa (SDG INREID) de la DGAM.

Corresponde a la **DGAM** la misión de impulsar el **apoyo institucional a la internacionalización de la industria española** de defensa. Se trata de la ventanilla única industrial a través de la cual las empresas pueden recibir información y apoyo.

- Buzón Corporativo: soporte.industria@oc.mde.es

Las funciones de la DGAM para el Programa de Inversiones de la OTAN (NATO Security Investment Programme -NSIP) son las siguientes:

- Divulgación y publicación de Notas Informativas relativas a proyectos futuros de inversión OTAN.

³³ <http://www.defensa.gob.es/ministerio/organigrama/sedef/dgam/sdginspeccion/>

³⁴ En terminología OTAN, el concepto infraestructura comprende todos los edificios e instalaciones necesarias para apoyar fuerzas militares, así como los equipos y sistemas necesarios para el desarrollo de planes operativos, que permitan a los mandos y fuerzas actuar con eficacia y eficiencia. Orden Ministerial 115/2007.

- Punto de Contacto: Asesoramiento, enlace entre las empresas y los distintos representantes españoles en la OTAN, enlace con otros organismos del MINISDEF con responsabilidades en el ámbito OTAN, etc.
 - Información de las oportunidades de negocio OTAN de su competencia.
 - Anunciar la convocatoria de los contratos internacionales que inician las HostNation.
 - La emisión de la “Declaración de Elegibilidad” (DoE) para un proyecto determinado.
- Existe además un portal del Ministerio de Defensa, dónde interactuar electrónicamente con el Ministerio para la presentación de escritos y solicitudes, así como recibir comunicaciones relativas a los procedimientos administrativos publicados en la misma.
 - <https://sede.defensa.gob.es/acceda/>
 - Acceso sólo empresas registradas en el RE DGAM
 - Consulta de documentación de NOIs/IFBs
 - Notas Informativas
 - Información de Interés
 - Solicitud de la Declaración de Elegibilidad

Todas las licitaciones OTAN que se publican en la Sede Electrónica son previamente notificadas por el MINISDEF a las empresas que han solicitado alguna vez DoE a través de correos electrónicos enviados desde el buzón corporativo.

- Otras fuentes de información:
 - Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio - TEDAE
<https://www.tedae.org/es>
 - Asociación de empresas contratistas con las Administraciones Públicas - AESMIDE
<http://www.aesmide.es/>
- **Recomendaciones**
 - Inscribirse en el RE DGAM
 - Solicitar a sosporte.industria@oc.mde.es
 - Apoyo en las gestiones relativas a las licitaciones
 - Orientación en las oportunidades de negocio de la OTAN
 - Comunicar a sosporte.industria@oc.mde.es
 - Especialmente si la empresa ha presentado finalmente la oferta
 - Si la empresa ha sido adjudicataria del contrato



6.3. Notificación a los Estados miembros

Cuando los proyectos han sido aprobados, se notifica la intención de publicar uno o varios procedimientos de licitación para implementar el proyecto mediante **Notification of Intention to Bidding (NOI)** o **Invitation for Bidding (IFB)** a las representaciones permanentes o delegaciones nacionales en la OTAN y a las embajadas nacionales en la capital de la Nación anfitriona del proyecto o del país donde radique el organismo de la OTAN que actúa como órgano de contratación.

En esta notificación se señalan las condiciones genéricas en que va a tener lugar la licitación, para que sea difundido entre las industrias nacionales.

Las notificaciones se hacen públicas a toda la industria nacional a través de **la página web del Ministerio de Defensa**, donde también está disponible la normativa, requisitos y modos de tramitación³⁵.

Las empresas se pueden subscribir a un servicio RSS, manteniéndose así informados de forma automática, de los concursos internacionales que se vayan publicando.

Tras recibir la NOI/IFB de una licitación, las empresas interesadas, han de comunicárselo a la Unidad de Soporte Industrial (USI) para obtener la **Declaración de elegibilidad** que, como ya se ha indicado, certifica que la empresa es técnica, financiera y profesionalmente capaz de llevar a

³⁵ <http://tramites.administracion.gob.es/comunidad/tramites/recurso/inscripcion-en-el-registro-de-empresas-de-la-direc/e2d09346-773b-476d-a071-2f870a711a4c>



cabo el proyecto. Por último, la expresión de interés se realiza siguiendo los pasos especificados en los anuncios publicados y a través del formulario que en ellos se suministra.

icex

7. Novedades 2019-2021

7.1. Oportunidades de negocio para 2020-2021

La NCIA planea el lanzamiento de 1.400 millones de euros en oportunidades de negocios en los próximos 18 meses (2019-2020).

La agencia publicará y adjudicará licitaciones en áreas de ciberseguridad, inteligencia conjunta, vigilancia y reconocimiento; y comunicaciones satelitales. La contratación se va a dividir de esta manera:

Comunicaciones satelitales: 189 millones de euros se destinarán a servicios de transmisión por satélite para recursos espaciales, terrestres y de control, para apoyar las operaciones de la OTAN entre 2020 y 2034.

Ciberseguridad: 129 millones de euros se dirigirán a la actualización y la optimización de la tecnología de seguridad de los sistemas de comunicación e información de la OTAN.

Sistemas desplegables de Comunicaciones e información (CIS): 153.2 millones de euros se dirigirán a contratos para CIS desplegables y mejoras de capacidades.

Servicios de Comando Nuclear y Control: la OTAN planea invertir entre 15 y 20 millones de euros para garantizar un elemento nuclear disuasorio seguro, y efectivo frente a las nuevas tecnologías y amenazas.

Servicios de funcionamiento Químico, Biológico, Radiológico y Nuclear (CBRN): 10 millones se emplearán en el desarrollo de software, reemplazo de herramientas antiguas y apoyo del comando y control de los activos (CBRN).

Inteligencia conjunta, Vigilancia y Reconocimiento (ISR): 17 millones de euros serán destinados al área de ISR conjunta, para capacidades adicionales de recopilación e intercambio de inteligencia de los comandos de la OTAN.

La lista de las oportunidades de negocio en estas áreas para el 2020 y 2021 son:

2020			
Área	Descripción	Trimestre de lanzamiento	Importe MEUR
Servicios de red e infraestructura de Tecnologías de la información (IT)	Satellite Communications (SATCOM) <i>Comunicaciones por satélite (SATCOM)</i>	1er	189
	Ship-Shore-Ship-Buffer in the United Kingdom <i>Ship-Shore-Ship-Buffer en el Reino Unido</i>	3er	2.9
Comando y control de defensa aérea y de misiles	Ship-Shore-Ship-Buffer in Greece <i>Ship-Shore-Ship-Buffer en Grecia</i>	4to	7.5
	Systems Engineering and Integration <i>Ingeniería e integración de sistemas</i>	1er	35
	Voice Communication Equipment Addendum 2 <i>Anexo de equipo de comunicación de voz 2</i>	2do	20
	Air Command Control and Information Services (AirC2IS) Increment 2 Revised <i>Incremento 2 revisado del Control de Comando Aéreo y Servicios de Información (AirC2IS)</i>	2do o 3er	159
	Defence Design Systems BMD Increment 1 and 2 <i>Sistemas de diseño de defensa BMD incremento 1 y 2</i>	3er	95
Sistemas de Comando y Control	Chemical, Biological, Radiological and Nuclear Functional Services <i>Servicios funcionales químicos, biológicos, radiológicos y nucleares</i>	2do	10
	Nuclear Command and Control Services <i>Servicios de control y mando nuclear</i>	3er	15-20
Ciberseguridad	CIS Security Services Area B Enhancements <i>Mejoras del área B de servicios de seguridad CIS</i>	2do	20
	High Speed Network Encryptors <i>Encriptadores de red de alta velocidad</i>	2do	45

	Key and Certificate Management <i>Gestión de claves y certificados</i>	3er	22
Servicios centrales de la organización	IT Assets Lifecycle Refreshment <i>Actualización del ciclo de vida de los activos de IT</i>	(RFQ) 1er	15
	ISAF Data/Record Archiving - Stage 2 <i>Archivo de datos / registros ISAF - Etapa 2</i>	(RFQ) 1er	1.5
Inteligencia Conjunta, Vigilancia y Reconocimiento (ISR)	Intelligence Functional Services Spiral 2 <i>Servicios funcionales de inteligencia Espiral 2</i>	1er	17
	Electronic Warfare Functional Services Spiral 2 <i>Servicios Funcionales de Guerra Electrónica Spiral 2</i>	3er	13
Servicios de educación y formación	Education Training Exercises and Evaluation in the area of Ballistic Missile Defence (BMD) <i>Educación, ejercicios y evaluación en el área de defensa antimisiles balísticos (BMD)</i>	2do	11.4
Servicio de soporte y aplicaciones comerciales	Enterprise Business Applications <i>Aplicaciones comerciales de la organización</i>	1er	6.2
2021			
Comando y Control de Defensa Aérea y de Misiles	ACCS BMD Increment 1 and 2 <i>ACCS BMD Incremento 1 y 2</i>	2do	175

La información relativa a estas oportunidades se encuentra recogida en https://www.ncia.nato.int/NewsRoom/Pages/20190521_NITEC19_Day2.aspx.

Para preguntas generales relacionadas con las licitaciones, se puede contactar con General.Acquisition@ncia.nato.int.

7.2. Nuevo Basic Ordering Agreement (BOA)

Desde el 4 de julio de 2019 ha entrado en vigor el nuevo programa BOA, que introduce unos nuevos términos y condiciones para la solicitud a aquellas empresas que soliciten un nuevo BOA a partir de esta fecha.

Los BOA existente hasta el momento de la introducción del nuevo procedimiento, seguirán siendo válidos hasta el 4 julio de 2020 o hasta que se firme un nuevo BOA según términos y condiciones ahora vigentes. Así, los titulares actuales de un BOA lo podrán seguir utilizando para participar en las competiciones de BOA, y las licitaciones emitidas antes de dicha fecha se regirán la versión anterior del procedimiento.

Por otro lado, para aquellas empresas que deseen solicitar un nuevo BOA, podrán hacerlo registrándose en la herramienta de “online e-procurement”, que estará disponible en la página web de la NCIA desde enero de 2020.

La principal finalidad de los cambios introducidos con el nuevo BOA, es preparar a las empresas para la nueva herramienta electrónica de la NCIA, NEO. Con el este nuevo procedimiento, las compañías deben renovar el BOA cada tres años de forma y, a partir de la llegada de NEO, la presentación de las licitaciones se hará de forma electrónica.

Los términos y condiciones del nuevo BOA de pueden encontrar en:

- <https://www.ncia.nato.int/Industry/BOAConditions.pdf>
Email de contacto: boa@ncia.nato.int

7.3. NATO E-procurement Opportunities (NEO)

En el cuarto trimestre del 2019, la NCIA planea el lanzamiento de su nueva herramienta electrónica llamada “e-procurement”. A través de esta aplicación, las empresas y socios de la OTAN podrán recibir novedades relacionadas con las licitaciones y adjudicaciones de contratos, y se coordinarán discusiones entre la industria y la agencia para, según la NCIA, “ayudar a la agencia a fomentar relaciones entre los proveedores existentes y futuros”.

Esta herramienta dispone de dos componentes principales: un portal del proveedor y un módulo de abastecimiento. El portal del proveedor permitirá a la empresa mantener fácilmente sus registros con la herramienta de auto-servicio; y, el módulo de abastecimiento tiene el objetivo de simplificar el procedimiento y el proceso de selección.

A través de ambos elementos, se favorece una interacción más automatizada y estandarizada entre la agencia y la industria; la promoción de las oportunidades comerciales pasadas, presentes y futuras; y, una mayor velocidad en la gestión de ciclos, adjudicación de contratos y administración de cuentas.

8. Recomendaciones

Se trata de un mercado con muchas posibilidades y un gran rango de productos. Hay que tener presente que:

- La OTAN es una organización internacional que funciona como una administración pública, por lo que es necesario ceñirse estrictamente a lo establecido. Hay que **ajustarse a sus procesos, plazos y requisitos**.
- En los casos generales, la adjudicación del contrato es para la oferta que cumpla, tanto administrativamente como técnicamente, con los requisitos de la Invitación a Licitación (IFB), y con el precio más bajo. **Lowest Compliance Bid**.
- Las ofertas que realicen las empresas, para las licitaciones de la OTAN, no pueden desviarse de los requisitos establecidos en los pliegos de la licitación (“statement of work” / “cahier de charges”). Siempre que envíen una oferta debe cumplirlos, sin embargo, si lo consideran necesario, junto con una oferta que respete los requisitos, pueden añadir otra oferta que consideren más adecuada.
- Los procedimientos de compra pueden variar en función del tipo de producto, financiación o la agencia contratante. Así, es imprescindible una **inversión de tiempo** en localizar la información.
- Es un **mercado muy competitivo**, por lo que hay que conocer la especialización de cada uno y decidir dónde se puede actuar
- Es necesario realizar un **seguimiento continuo** de las necesidades y oportunidades de la OTAN a través de las diferentes webs
- Es recomendable tener presencia en Bruselas, La Haya o Luxemburgo, especialmente para contratos a través de la NCIA.

Observaciones específicas para NCIA

Además de las recomendaciones generales, la NCIA tiene ciertas especificidades debido a la contratación de productos de infraestructura tecnológica.

- Se trata de licitaciones complejas, con plazos de licitación largos y sujetos a extensiones. Pudiendo complicar así las gestiones de los consorcios y proyectos.
- Es un mercado en el que los proveedores anteriores son “ya conocidos” y donde resulta difícil empezar como desconocido. Además, es frecuente que la agencia contacte directamente con la empresa “incumbente” (a través del procedimiento Sole Source).

- Gran número de competidores de alto nivel.
- **Es necesario el seguimiento de las oportunidades desde su gestación.**
- Es imprescindible el contacto continuo con el cliente (NCIA, NSPA ...)

Algunas opciones a considerar:

- Establecimiento de Acuerdos Estratégicos y Consorcios antes de la publicación de la IFB Colaborar (o ser subcontrata) con un contratista principal puede ser una gran oportunidad económica y de crecimiento para pequeñas empresas.
- Registrarse en el programa BOA de la NCIA y participar en las licitaciones BOA que tengan periodos de ejecución cortos y estén orientadas a COTS.
- Participar en las preguntas y respuestas antes de que cierre la licitación:
 - Las empresas pueden sacar partido a las preguntas y respuestas de las sesiones previas al cierre de la licitación, planteando preguntas por escrito, y asegurándose de recibir la confirmación de recepción.
 - Éstas son enviadas a todos los licitadores sin identificación del licitador que la ha efectuado, para asegurar equidad y transparencia.
 - Debido a que estas respuestas son enviadas a todas las empresas que hayan enviado sus solicitudes, los licitadores deben ser cuidadosos de no revelar ningún tipo de información técnica en sus preguntas.

Una vez presentadas las solicitudes, las principales razones por las que son rechazadas son:

- La presentación de licitaciones incompletas o fuera de plazo.
- Presentar licitaciones en las que la empresa hace excepciones a los términos y condiciones de la IFB.
- La imposición de condiciones que modificarían la IFB o limitarían la responsabilidad del licitador con respecto a la NCI.
- La limitación de los derechos de la NCI bajo cualquier artículo.
- El desconocimiento de una enmienda de una IFB.
- La ausencia de presentación de la garantía de licitación cuando es requerida.
- La falta de cualificación del licitador, bien porque no pertenece a un estado participante; porque no ha sido nominado por un estado participante cuando se ha requerido, o porque no es el titular de un contrato BOA cuando se trata de BOA competition.

También **puedes ser consideradas no aptas**, especialmente por:

- La alteración del lugar de entrega u oposición al programa de entrega de la IFB.
- El ofrecimiento de una cantidad distinta a la requerida por la IFB.
- No cumplir una o más de las especificaciones de la IFB.
- No proponer un producto o servicio que cumpla con las indicaciones específicas de la IFB.
- No cumplir con la formación o las habilidades mínimas requeridas en la IFB.

- Falta de experiencia mínima requerida en la IFB.
- No declarar un precio específico.

Consejos:

- Para desarrollar una licitación altamente competitiva, primero hay que estudiar cuidadosamente la solicitud y determinar en qué aspectos basará la NCI su decisión a la hora de otorgar su contrato.
- Solicitar información sobre licitaciones que no han resultado satisfactorias puede proporcionar importante información a la empresa, que puede ser utilizada para incrementar las oportunidades de dicha empresa en el futuro.
- La información que proporciona la NCI es personalizada para cada licitador y la oferta presentada por la empresa, con lo que es una fuente de aprendizaje de las fortalezas y debilidades de su licitación. Esta información además puede ser usada para mejorar ofertas futuras.

Es imprescindible estar en contacto con:

1. Administraciones Españolas

- DGAM- Dirección General de Armamento y Material
<http://www.defensa.gob.es/ministerio/organigrama/sedef/dgam/>
- Subdirección General de Inspección, Regulación y Estrategia Industrial de Defensa
<http://www.defensa.gob.es/ministerio/organigrama/sedef/dgam/sdginspeccion/>
- Oficina de Enlace Española ante la NSPA- SPLO + Enlace con NCIA: NATEX (National Expert)
- Representación Permanente de España ante la OTAN: consejeros e Inversiones.
<http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OTAN/es/Representacion/Paginas/Representacion.aspx>

2. Contactos directos con Agencias de la OTAN

- NSPA: <http://www.nspa.nato.int/en/contact.htm>
- NCIA: <https://www.ncia.nato.int/Contact/Pages/Contact.aspx>

3. Boletines de noticias

- NSPA Future Business Opportunities:
<https://eportal.nspa.nato.int/eProcurement/FBO/FutureBusinessOpportunitiesList.aspx?ni=0&lng=en>
- NCIA Current Business Opportunities: <https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/Home.aspx>

4. Registro como proveedor

- NSPA Registro como proveedor:
<http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/supplier.htm>
- NCIA Registro como proveedor:
boa@ncia.nato.int
<https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/Basic-Ordering-Agreements-BOA.aspx>

5. Otras empresas

El contacto con otras empresas del sector puede brindar oportunidades para entrar en el mercado vía consorcio o subcontratación con empresas que ya trabajan con la OTAN.

- **Current opportunities**
 - <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/bid.htm>
 - <https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/Home.aspx>
- **Participación en eventos**
 - NITEC17
<https://www.ncia.nato.int/Industry/Pages/NITEC.aspx>
 - NIAS17
<http://nias19.com/>
- **Asociaciones del sector**
 - Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio - TEDAE <https://www.tedae.org/es>
 - Asociación de empresas contratistas con las Administraciones Públicas - AESMIDE <http://www.aesmide.es>

9. Siglas y acrónimos

ACO	Allied Command Operations
ACCS	Air Command and Control System
ACT	Allied Command Transformation
ANS-D	Autoridad Nacional de Seguridad Delegada
AOM	Allied Operations and Missions
A&ACAP	Armament & Aerospace Capabilities Directorate
BMD	Ballistic Missile Defense
BOA	Basic Ordering Agreement
CG	Cuartel General
CIS	Communications and Information Systems
CMRE	Centre for Maritime Research and Exploration
COTS	Commercial-Off-The-Shelf
C4ISR	Command, Control, Communications, Computer, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance
DI	Defense Investment Division
DGAM	Dirección General de Armamento y Material
DOE	Declaration of Eligibility
EFL	NATO Established Financial Limits
EOI	Expression of Interest
FFCI	Framework For Cooperative Interaction
FRP	Financial Rules and Procedures
HN	Host Nation
HQ	Headquarters
ICB	International Competitive Bidding
IFB	Invitation For Bidding
IFIB	Invitation For International Bidding
IFIP	Invitation For International Proposals
ISAF	International Security Assistance Force
KFOR	Kosovo Force
M€	Millones de euros
NATO	North Atlantic Treaty Organisation
NATO HQ	NATO Head Quarters
NCB	National Competitive Bidding
NCIA	NATO Communications and Information Agency
NEO	NATO E-procurement Opportunities
NIAG	NATO Industrial Advisory Group
NOI	Notification of Intent
NSFCC	NATO Facility Security Clearance Certificate



NSIP	NATO Security Investment Programme
NSPA	NATO Support and Procurement Agency
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
PIB	Producto Interior Bruto
RFI	Request For Information
SG	Secretario general
SHAPE	Supreme Headquarters Allied Powers Europe
SOI	Solicitation of Expression of Interest
STO	Science and Technology Organisation
TBCE	Documento de Estimación de Costes de tipo B
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
UE	Unión Europea
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
USI	Unidad de Soporte Industrial

icex



Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

