

Factors affecting bid/no bid decision in the Gaza Strip – contractors' perspectives

Factores que influyen en la decisión de licitar o no licitar en la Franja de Gaza – perspectivas de los contratistas

Adnan Enshassi*¹, Sherif Mohamed**, Ala'a El Karriri***

* The Islamic University of Gaza IUG. PALESTINE

** Griffith University. AUSTRALIA

*** UNRWA. GAZA

Fecha de recepción: 12/ 10/ 2010

Fecha de aceptación: 15/ 02/ 2011

PAG. 41 - 60

Abstract

To bid or not to bid for a certain project is considered to be a crucial decision for contractors' survival. The objective of this paper is to identify and rank the factors that affect the bid/no bid decision according to their relative importance from the perspective of the local contractors operating in the Gaza Strip, Palestine. A total of seventy-eight factors were identified through a comprehensive literature review to evaluate the most important factors that affect the contractors' decisions to bid or not in the Gaza strip. A survey was conducted on a sample of seventy three contractors classified under the building category, and sixty five of them responded with response rate 89%. The results illustrate that, the financial capability of the contractors, the reputation of the clients, the financial capability of the clients, the financial values of the project, the availability of construction raw materials in the local markets, and the stability of the construction industry were the most critical factors affecting the contractors bid-no bid decisions. This study suggests that contractors and clients should improve their financial systems and capabilities in order to stay in business.

Keywords: Contractors, bid decision, construction, finance

Resumen

La decisión de licitar o no licitar un determinado proyecto es crucial para la sobrevivencia de los contratistas. El objetivo de este artículo es identificar y clasificar los factores que determinan la decisión de licitar o no licitar, de acuerdo a su importancia relativa desde la perspectiva de contratistas locales que operan en la Franja de Gaza, Palestina. Se identificaron un total de setenta y ocho factores, por medio de una revisión exhaustiva de la literatura, para evaluar los factores más importantes que afectan las decisiones de los contratistas por licitar no licitar en la Franja de Gaza. Se desarrolló una medición dentro de una muestra compuesta por setenta y tres contratistas clasificados bajo la categoría construcción, y sesenta y cinco de ellos respondieron a una razón de 89%. Los resultados ilustran que la reputación de los clientes, la capacidad financiera de éstos, el potencial financiero del proyecto y la disponibilidad constructiva de materias primas en los mercados locales, así como la estabilidad de la industria de la construcción, fueron los principales factores críticos que influyen en las decisiones de licitar o no licitar. Este estudio sugiere que los contratistas y clientes debieran mejorar sus sistemas financieros y aptitudes para poder mantenerse dentro del negocio.

Palabras Clave: Contratistas, decisión de licitar, construcción, finanzas

1. Introducción

Generalmente la industria de la construcción es considerada como la espina dorsal de toda economía, puesto que absorbe un porcentaje relativamente alto de mano de obra nacional. En el Reino Unido, la industria de la construcción (segunda industria principal en la Unión Europea) constituye alrededor de un 8.2% del Valor Agregado Bruto (VAB) y emplea alrededor de un 7.0% de mano de obra local, generando cerca de 2,2 millones de puestos de trabajo (AGCAS, 2008). En una manera similar, en Estados Unidos de América,

¹ Autor de correspondencia / Corresponding author:
E-mail: enshassi@iugaza.edu.ps

la industria de la construcción es considerada como la segunda más importante en el mundo, abarcando un 25% de la industria global de la construcción (Sitio web de Comercio e Inversiones del R.U., 2007). En economías emergentes, tales como la India, la industria genera alrededor de USD 25 mil millones por año, totalizando más de un 6% del Producto Interno Bruto (PIB), empleando más de 18 millones de personas (Sitio web de Comercio e Inversiones del R.U., 2007). En Palestina (foco geográfico de este artículo), la industria de la construcción es considerada como uno de los principales sectores que contribuye fuertemente a la economía local. Sólo en el año 2007, la industria empleó un 11.6% de mano de obra local.

Debido a lo anterior, es claro que una economía sana está basada en función de la demanda por trabajo en construcción, tal como queda reflejado por la cantidad y valor de proyectos de construcción adjudicados. Puesto que la mayoría de los proyectos son adjudicados a los contratistas a través de propuestas (licitaciones competitivas) la sobrevivencia de éstos, en consecuencia, depende fuertemente de la capacidad de lidiar exitosamente con diversas situaciones dadas en una licitación. Tales situaciones (por ejemplo económicas, sociales y/o políticas) pueden determinar la cantidad de empresas constructoras registradas y el grado de competencia en trabajos de construcción (Akintoye y Skitmore 1990).

La decisión de un contratista por licitar o no en un determinado proyecto, generalmente se encuentra asociada a la incertidumbre y puede ser influenciada por una plétora de factores. Mientras algunos de estos factores están directamente asociados al contratista, otros están relacionados con el cliente, contrato y características del proyecto, así como al entorno empresarial. El objetivo de este artículo es identificar y clasificar los factores que afectan la decisión de licitar o no licitar, según su importancia relativa desde el punto de vista de los contratistas locales que operan en la Franja de Gaza, Palestina. La siguiente sección proporciona un resumen de la revisión de literatura llevada a cabo para identificar factores relevantes, mientras que el resto del artículo presenta la metodología de investigación y el estudio de resultados.

2. Antecedentes

Importantes estudios previos

A través de los años la decisión de licitar o no licitar ha atraído la atención de muchos investigadores.



Un número relativamente alto de estudios se han enfocado en identificar factores que afectan esta decisión, mientras que pocos estudios han investigado y desarrollado modelos estratégicos importantes sobre licitación. Skitmore et al. (1993) afirmaron que la decisión de licitar requiere un proceso exhaustivo e intensivo de recopilación de datos y de investigación de factores internos y externos. Los factores internos se relacionan con las capacidades y recursos organizacionales, mientras que los factores externos se relacionan con ambos, mercado y condiciones del proyecto. Desde una perspectiva de costos Krasnokutskaya y Seim (2007) afirmaron que la decisión de participar en una propuesta depende de dos costos distintos: el costo de entrada y el costo de finalización del proyecto. Enfocándose en el Oriente Medio, Abdul-Hadi (1999) categorizó los factores que afectan las decisiones de licitación y las decisiones de margen de ganancia, en Arabia Saudita, dentro de cinco categorías: características del proyecto, documentación del proyecto, características del contratista, condiciones de la licitación y situación económica. En la Franja de Gaza, Palestina, Nirab (2007) identificó un total de 94 factores que afectan la decisión de licitar y los clasificó en tres categorías: factores relacionados con la empresa, proyecto y mercado.

Una crítica revisión de estudios previos en investigaciones desarrolladas en diferentes países (ejemplo Odusote y Fellows 1992, Skitmore et al., 1993, Drew y Skitmore (1990, 1993), Eastham y Skitmore 1993, Sohail et al., 1999, Abdul-Hadi 1999, Stewart 2000, Drew et al., 2001, Wanous et al., 2003, Numba y Dingham 2005, Alexandersson y Hultén 2006, Krasnokutskaya y Seim 2007), llevaron este artículo a categorizar e identificar diversos factores en cuatro grupos, principalmente: 1) factores relacionados con el contratista, 2) características del cliente, 3) características del contrato y proyecto y 4) factores del entorno empresarial tales como situación política, normativa gubernamental, etc. Los cuatro grupos de factores serán brevemente discutidos a continuación.

Factores relacionados con el contratista

En cualquier momento, dentro de una empresa contratista, existen contratos que están en ejecución y contratos en evaluación, generalmente en un ámbito competitivo (Odusote y Fellows 1992). La decisión de licitar se encuentra influenciada por diversos factores relacionados con los mismos contratistas. Estos incluyen la experiencia, capacidades técnicas y financieras y la carga de trabajo proyectada del contratista, etc.

Desde la perspectiva del comportamiento, Drew y Skitmore (1993) clasificaron los factores que influyen el comportamiento de licitación en tres grupos.

El primer grupo se relaciona con el comportamiento del contratista; el segundo con el comportamiento individual del contratista, mientras que el tercero dice relación con el comportamiento del contratista hacia las características del contrato. Flanagan y Norman (1982) [citado en Drew et al. (2001)] establecieron que el comportamiento a licitar, en términos generales, puede verse afectado por los siguientes cinco factores principales: el tamaño y magnitud del proyecto, así como la complejidad constructiva y de gestión requeridas para finalizarlo, las condiciones del mercado regional, la carga de trabajo actual y proyectada del licitante, el tipo de cliente y el tipo de proyecto. Skitmore (2002) explicó que existen una infinidad de razones por las cuales los licitantes pueden preferir participar o no en un determinado contrato. Estas pueden incluir: cantidad de licitaciones en curso, fortaleza de la competencia, niveles de ganancias proyectadas, costos de la licitación y tiempo otorgado para prepararla. Drew y Skitmore (1992) observaron que la rentabilidad, cantidad y valor de las propuestas en curso, disponibilidad del equipo de trabajo del contratista y sus capacidades técnicas son factores críticos que influyen la decisión de participar en una nueva licitación o no.

Stewart (2000) enfatizó que gran parte del trabajo estratégico gerencial se basa en la creencia que las empresas buscan generar ganancias o maximizar el retorno a los accionistas. Dijk (1999) estableció que los licitantes podrían encontrarse con el problema de costos involucrados en la preparación de la licitación, esto significa que la estimación del margen de ganancia podría afectar la decisión de licitar. Krasnokutskaya y Seim (2007) discutían que, la probabilidad de presentarse a una licitación aumenta significativamente en relación a las capacidades de las empresas. Las grandes empresas poseen una fuerte tendencia a participar en proyectos de gran tamaño. Sohail et al (1999) analizaron los factores que influyen en la participación de los ofertantes; su evaluación reveló que el 88% de los contratistas participantes cree que la competencia técnica, estatuto jurídico de los contratistas, la experiencia en proyectos similares, eficiencia del equipo del contratista y sus capacidades gerenciales son factores importantes a considerar antes de participar en una propuesta.

Características del cliente

Las políticas y características de los clientes, tales como la selección, criterio de adjudicación, características de la publicidad, sistema de licitación, reputación de los clientes entre otras, son considerados factores críticos que afectan la decisión de los contratistas por participar o no en una licitación.



Drew y Skitmore (1997) enfatizaron que el carácter del mercado de la construcción está definido por una serie de factores que incluyen la naturaleza del cliente y el tipo de competencia que enfrenta la empresa constructora. Drew et al. (2001) también concluyeron que los tres factores más importantes que afectan el comportamiento de licitación de los constructores son: tipo de cliente, tipo de construcción y el tamaño de la construcción. Krasnokutskaya y Seim (2007) fueron incluso más lejos ilustrando la influencia de los procedimientos de publicidad de las licitaciones sobre el comportamiento de los contratistas. La política del cliente de invitar a potenciales licitantes, la reputación y experiencia del cliente, la transparencia del proceso de selección, credibilidad y muchos otros factores fueron estudiados por varios investigadores (Drew y Skitmore 1992, Hatush y Skitmore 1998, Jennings y Holt 1998, Mills y Skitmore (1999^a, 1999^b) Egemen y Mohamed 2005, Banaitiene y Banaitis 2006, El Sawalhi et al., 2007, Straub y Mossel 2007).

Contrato y Características del Proyecto

Eastham y Skitmore (1993) enfatizaron que las características del proyecto y del contrato son factores críticos que afectan la decisión de participar en una propuesta. Drew y Skitmore (1992, 1997) concluyeron que las condiciones del contrato, las condiciones de la faena, métodos constructivos y programa, condiciones del mercado y la identidad de otros licitantes en concurso son factores críticos que influyen en la decisión de participar o no. Krasnokutskaya y Seim (2007) identificaron una cantidad de factores que impactan en el comportamiento de los licitantes, tales como: días a trabajar, cantidad de oferentes participantes, distancia al proyecto, carga actual y pequeñas empresas calificadas. Noumba y Dinghem (2005) revelaron que, los esfuerzos, recursos y tiempo invertidos en revisar y completar las especificaciones influirá en la estrategia de los ofertantes para contribuir en proyectos futuros similares o no. Krasnokutskaya y Seim (2007) indicaron que los requerimientos del contrato tienen una influencia en el comportamiento de licitación, y descubrieron que las categorías de oferentes más pequeños prefieren proyectos de menor tamaño y larga duración. Esto sugiere que las empresas pequeñas están principalmente interesadas en proyectos de menor escala que requieren recursos limitados y en proyectos de largo plazo que otorgan continuidad en el negocio. Stone y Reiners (1954) citados en (Warsame 2006^b) establecieron una conexión entre el tamaño del contrato y el tamaño de los contratistas.

Ellos establecen que generalmente sólo las grandes empresas toman grandes contratos, mientras que ambas, medianas y grandes empresas, aceptan pequeños contratos.

Entorno Empresarial Externo

La decisión a participar de los contratistas también se ve afectada por las condiciones del entorno empresarial externo, tales como la cantidad de competidores en el mercado, fortaleza de la competencia, estabilidad de la industria local de la construcción, normativas gubernamentales, condiciones climáticas, etc. Newcombe et al., (1990) indicaron que el entorno empresarial dentro del cual operan los contratistas de la construcción se compone de factores generales (ej. Políticas y legislación, economía, sociología y tecnología), así como factores competitivos (ej. Finanzas, industria, mano de obra, gerentes, proveedores, subcontratistas, consultores y clientes). Hong y Shum (1999) establecieron que un aumento en la cantidad de ofertantes tiene dos efectos que contrarrestan el equilibrio de los efectos del comportamiento por licitar. Primero, un aumento de competidores generalmente hace más agresiva la licitación, ya que cada oferente intenta mantener sus oportunidades de ganar ante más rivales: esto es lo que se conoce como efecto competitivo. Segundo, la victoria pírrica del ganador se hace más severa cuando la cantidad de ofertantes aumenta y los ofertantes conservadores compiten con menos agresividad en respuesta a ella: esta acción se conoce como el efecto de la maldición del vencedor. Si el efecto de la maldición del vencedor es lo suficientemente alto, surge la posibilidad de que los precios en realidad puedan incrementarse en la medida que aumenta el número de competidores. Hong y Shum (1999) descubrieron que los costos de subastas de contratación aumentaron en 30% en la medida que los licitantes subieron de 3 a 6. Athey et al. (2004), observaron que la competencia entre licitantes anónimos (sobres cerrados) atrae más competidores que las subastas abiertas de mayor generación de ingresos.

En total en este artículo se identificó y categorizo un total de setenta y ocho factores que afectan las decisiones de los contratistas por licitar y los comportamientos por participar o no, dentro de los cuatro grupos antes mencionados.

3. Metodología de investigación

En esta investigación el cuestionario de aproximación es empleado para recopilar información aptitudes fácticas y perceptivas de los participantes sobre factores que afectan las decisiones por licitar o no hacerlo.



Fellows y Liu, (1997) y Naoum (1998) establecieron que el cuestionario es un método muy empleado en las mediciones analíticas y descriptivas para descubrir hechos, opiniones y visiones de los participantes. Las poblaciones objetivo de esta investigación fueron todos los contratistas locales registrados en el Sindicato de Contratistas Palestinos "SCP" bajo las cinco siguientes categorías de construcción en la Franja de Gaza. El tope financiero (valor máximo del proyecto posible de licitar) para cada categoría es el siguiente:

- 1^{ra} Categoría: [6,0-15,0 USD Millón]
- 2^{da} Categoría: [3,0-6,0 USD Millón]
- 3^{ra} Categoría: [1,0-3,0 USD Millón]
- 4^{ta} Categoría: [0,5-1,0 USD Millón]
- 5^{ta} Categoría: [menor a 0,5 USD Millón]

Para determinar el tamaño apropiado de la muestra de una población teórica, se empleó la siguiente ecuación de Kish (1965):

$$n = n' / [1 + (n' / N)]$$

Donde:

n' Es el tamaño de la muestra de una población infinita, que puede ser calculado con la siguiente fórmula [$n' = S^2/V^2$]. Las definiciones de todas las variables pueden ser definidas como sigue:

n : Tamaño de la muestra para población finita.

N : Población Total (170 contratistas)

V : Error estándar de la muestra de población igual a 0,05, con nivel de confianza de 95 %, $t = 1.96$.

S^2 : Variación de error estándar en elementos de la población, $S^2 = P(1-P)$; máximo a $P = 0.5$

El tamaño de la muestra puede ser calculado con ecuaciones previas de la siguiente manera:

$$n' = S^2/V^2 = (0.5)^2/(0.05)^2 = 100$$

$$n_{\text{Contratistas/Contractors}} = \left[\frac{100}{1 + \left(\frac{100}{170} \right)} \right] = 63 \text{ compañías/companies}$$

Aunque el tamaño de la muestra calculada para contratistas fue de 63 cuestionarios, se distribuyeron 73 cuestionarios en lugar de 63. Este proceso fue aplicado para compensar la baja tasa de respuesta que podría distorsionar la consistencia y beneficios del estudio.

La tasa de respuesta fue de 89,5%. La muestra fue seleccionada al azar de las listas disponibles para cada categoría. El proceso de selección fue realizado bajo un proceso de selección sin reemplazo.

Se solicitó a los participantes proveer sus percepciones entre un grupo de afirmaciones empleando la escala Likert de cinco puntos (desde 1 para totalmente en desacuerdo hasta 5 para totalmente de acuerdo), reflejando su evaluación en relación a los factores que afectan el proceso de licitación. El índice de importancia relativa fue computado empleando la siguiente ecuación: (Naoum 1998, Assaf et al 1999, 2001, Abdul-Hadi 1999, Wanous et al., 2003):

$$\text{Índice de importancia relativa/Relative importance Index} = \frac{\sum W}{AN} = \frac{5n_5 + 4n_4 + 3n_3 + 2n_2 + 1n_1}{5N}$$

Donde W es el valor otorgado a cada factor por cada participante, variando desde 1 a 5, (n_1 = número de participantes totalmente en desacuerdo, n_2 = número de participante en desacuerdo, n_3 = número de participantes indiferentes, n_4 = número de participantes de acuerdo, n_5 = número de participantes totalmente de acuerdo). A es el mayor valor (es decir 5 en este estudio) y N es el número total de participantes de la muestra. El índice de importancia relativa varía de 0 a 1.0.

4. Resultados y discusión

4.1 Factores relacionados con el contratista (Grupo Uno)

La Tabla 1 muestra un total de 8 factores que están directamente relacionados con el contratista y afectan la decisión de licitar o no. Como se indica en la Tabla 1, la capacidad financiera del contratista fue clasificada como la número uno por los participantes, con un índice de importancia relativa de 0,889. Este resultado se alinea con Krasnokutskaya y Seim (2007) y Abdul-Hadi (1999), Drew y Skitmore (1992), Jennings y Holt (1998) y Banaitis (2006), cuyos resultados reflejan la importancia de la capacidad financiera del contratista para mantener en forma sostenida su negocio. La categoría "contratistas" según SCP fue clasificada en segundo lugar con un índice de importancia relativa de 0.837. Esto provee una orientación al comité SCP, a los comités de clasificación palestinos, clientes y consultores para examinar de cerca la forma en que los contratistas de la SCP son percibidos por parte de los contratistas, en relación al factor crucial que afecta su capacidad de licitar en nuevos proyectos.

Por lo tanto contar con un criterio de evaluación transparente y objetivo, que revise periódicamente las categorías de contratistas, sería de gran aporte a la industria de la construcción.

La experiencia y competencia del personal contratista fue clasificado en tercer lugar, con un índice de importancia relativa de 0.834. La experiencia en proyectos similares fue clasificada en cuarto lugar con un índice de importancia relativa de 0.822. La experiencia en proyectos similares fortalecerá las capacidades administrativas, técnicas y financieras de la organización financiera para licitar competitivamente con un alto nivel de éxito y satisfacción. Estos resultados concuerdan con los entregados por Drew y Skitmore (1992), quienes enfatizaron que los proyectos anteriores respaldan totalmente la decisión de los contratistas por licitar en proyectos similares.

Tabla 1. Índices de importancia relativa (IIR) y clasificaciones (R) para factores relacionados con contratistas
Table 1. Relative importance indices (RII) and ranks (R) for contractors-related factors related

Factores relacionados con el contratista que afectan la decisión de licitar o no Factors related to the contractor that affect the decision to bid or not	IIR/R.I.I	Clasificación Rank
Capacidad financiera del contratista Financial capabilities of the contractor	0.889	1
Categoría del Contratista en SCP Contractor's category by PCU	0.837	2
Experiencia y competencia del personal del contratista Experience and competence of the contractor's staff	0.834	3
Experiencia en proyectos similares Experience in similar projects	0.822	4
Relación y Nivel de Comunicación previos con los clientes Previous relationship and communication level with the clients	0.809	5
Características específicas que otorgan ventajas competitivas como por ejemplo habilidad de generar integración vertical Specific features providing competitive advantage like (e.g. ability to make vertical integration)	0.806	6
Relación entre el contratista y bancos financieristas Relationship between the contractor and the lending banks	0.800	7
Disponibilidad de equipos adquiridos por el contratista Availability of equipment owned by contractors	0.797	8
Habilidades administrativas, técnicas y experiencia de los jefes de proyectos del contratista Administrative, technical skills and experience of the contractor's project managers	0.794	9
Rentabilidad esperada y planificada para el proyecto Expected and planned profits for the project	0.791	10
Cantidad de proyectos previos ejecutados por el contratista Number of previous executed projects by the contractor	0.775	11
Cultura organizacional del contratista (cómo, cuándo y por qué tratar con los clientes) Contractor's organisational culture (how, when, and why to deal with the clients)	0.772	12
Importancia del proyecto para el contratista Importance of the project to the contractor	0.769	13
Número de licitaciones en ejecución Number of Bids in hand	0.748	14
Estrategia competitiva del contratista Contractor's competitive strategy	0.745	15
Riesgos esperados y por tomar Risk to be taken and expected	0.717	16
Relación entre el contratista y sub-contratista Relationship between the contractor and subcontractors	0.692	17
Habilidad del contratista para establecer una empresa conjunta sustentable o temporal Contractor's ability to form sustainable or temporary joint venture	0.668	18
Total	0.781	

Al observar el final de la Tabla 1, el factor “relación entre el contratista y los sub-contratistas” fue clasificado en décimo séptima posición con un índice de importancia relativa de 0,692, mientras que la habilidad del contratista en establecer una empresa conjunta sustentable o temporal, fue clasificada en último lugar, con un índice de importancia relativa de 0,668. La poca importancia de estos dos factores en la decisión de licitar o no, puede ser explicada por el relativo gran número de contratistas y porque el reducido número de proyectos en la Franja de Gaza pudiera no requerir de la formación de empresas conjuntas. Además, las políticas y normativas de los clientes no propiciarían la formación de tales empresas conjuntas. Este resultado no concuerda con Felsó et al. (2005) y Stehbens et al. (1999), quienes demostraron en sus respectivos estudios los beneficios de formar empresas conjuntas en proyectos de construcción.

4.2 Factores relacionados con los clientes (Grupo 2)

La Tabla 2 muestra un total de 26 factores relacionados con los clientes que afectan la decisión de los contratistas por licitar o no. De la Tabla 2 se infiere que “la reputación del cliente” fue clasificada en primer lugar, con un índice de importancia relativa de 0,931. Este resultado ilustra claramente la influencia de la reputación del cliente en la potencial relación comercial contratista-cliente. Este resultado concuerda con los resultados de Dijik (1999) and Skitmore and Picken (2000).

“La capacidad financiera de los clientes” fue clasificada en segundo lugar con un índice de importancia relativa de 0,917. Los clientes con mayor capacidad financiera serán capaces de cumplir sus compromisos financieros programados (es decir pagos progresivos) a debido tiempo. Estos resultados concuerdan con Wanous et al (2003) y Abdul-Hadi (1999), reflejando la importancia de la capacidad financiera como un factor motivador para mejorar el ámbito general de las licitaciones.

“Las políticas de pago a los clientes” fue clasificada en tercer lugar con un índice de importancia relativa de 0,886. No es de sorprender, puesto que los contratistas confían completamente en recibir sus pagos a tiempo, con el fin de asegurar su continuidad empresarial.

Tabla 2. Índices de importancia relativa (IIR) y Clasificaciones (R) para factores relacionados con los clientes
 Table 2. Relative importance indices (RII) and ranks (R) for factors related to the clients

Factores relacionados con los clientes que afectan la decisión de los contratistas por licitar o no Factors related to the clients and affecting the contractors decision to bid or not	IIR/R.I	Clasificación Rank
Reputación del cliente Reputation of the client	0.931	1
Capacidad financiera del cliente Financial capabilities of the client	0.917	2
Políticas de Pagos del cliente Client's payment policy	0.886	3
Política del cliente para pago de compensaciones y principalmente para casos de fuerza mayor Client's policy for compensation, and mainly under force majeure conditions	0.843	4
Política del cliente para adoptar pagos anticipados Client's policy to adopt the advanced payment	0.837	5
Experiencia y competencia del personal del cliente Experiences and competences of the client's staff	0.828	6
Relación previa y nivel de comunicación con el contratista previous relationship and communication level with the contractor	0.825	7
Requerimientos del cliente para los contratistas (financieras, técnicas y administrativas) The client's requirement from the contractors (financial, technical and administrative)	0.812	8
Política del cliente para resolución de conflictos y litigios Client's policy in resolving the disputes and litigations	0.782	9
Cantidad de proyectos previos publicitados por el cliente Number of previous advertised projects by the client	0.769	10
Nivel de supervisión, limitaciones, monitoreo y control del cliente sobre los contratistas The clients' level of supervision, restriction, monitoring and controlling over the contractors	0.766	11
Fuente de financiamiento para el proyecto Project source of funding	0.760	12
Utilización del sistema FIDIC en el acuerdo contractual Adopting FIDIC system in the contractual agreement	0.754	13
Moneda de pago empleada por el cliente (Dólar, Shéquel, Euro, Dinar Jordano u otra) Currency paid by client " dollars, Sheqele, Euro, JD, or other)	0.751	14
Nivel de calidad exigido por el cliente Quality level that the clients asks for	0.751	14
Criterio de selección del contratista Criteria of contractors' selection	0.742	15
Tipo de sistema de licitación (abierto, restringida, pre-calificación u otros sistemas) Type of the tendering system (open, restricted, pre-qualification or other systems)	0.742	15
Evaluación del cliente y política de adjudicación Client's evaluation and awarding policy	0.717	16
Categorías objetivo del cliente Targeted categories by the client	0.717	16
Requisitos de seguridad del cliente Client's safety requirements	0.680	17
Formas de publicación (Diarios, correo, sitio web de SCP, etc.) Way of advertisement (Newspaper, post board, PCU web site, etc)	0.665	18
Duración de la publicidad para la licitación Advertisement duration for the tender	0.655	18
Cantidad anual de proyectos publicitados por los clientes Number of annual advertised projects by the clients	0.634	19
Tipos de proyectos publicitados anualmente por los clientes Types of annual advertised projects by the clients	0.628	20
Política de Utilización de e-licitación por parte del cliente Adopting the e-tendering policy by the client	0.628	20
Dirección de las oficinas del cliente, si las ofertas no son presentadas electrónicamente Address of the client offices " where tenderers submit bids if it is not electronically tendered"	0.560	21
Total	0.753	

“La política del cliente en relación al pago de compensaciones, especialmente en casos de fuerza mayor” fue clasificada en cuarto lugar, con un índice de importancia relativa de 0.843. Esta alta clasificación se debe a la inestabilidad política y económica experimentada por la Franja de Gaza.

Dicha inestabilidad continuamente ha forzado a suspender o finalizar contratos en forma prematura provocando enormes pérdidas financieras para ambos, contratistas y clientes. Las respuestas indican que los clientes con una justa política de compensación y pagos tendrán más éxito que otros en atraer un gran número de licitaciones competitivas. Estos resultados concuerdan con Klein (1999), y Nomba & Dinghem (2005) quienes explicaron que las políticas de los clientes para reembolsar a los licitantes contribuye consistentemente a mejorar los comportamientos de los oferentes. “La política del cliente en adoptar pagos anticipados a los contratistas” fue clasificado en quinto lugar con una importancia relativa de 0.837.

“El tipo habitual de licitaciones publicitadas por el cliente en el año” (trabajos de construcción de edificios, reparaciones o mantenencias) fue clasificado en la posición número 20th con un índice de importancia relativa de 0,628. Esto refleja la disposición y flexibilidad del contratista para licitar en distintos tipos de proyectos si el cliente tiene buena reputación, capacidad financiera sólida, y una política de pagos clara. La utilización de una política de e-licitación por parte de los clientes, igualmente fue clasificada junto al factor anterior, reflejando su débil influencia en la decisión de los contratistas por licitar. Finalmente, “la sede o dirección del cliente” fue clasificada en último lugar (21vo.) con un índice de importancia relativa de 0.560.

4.3 Factores relacionados con el contrato y características del proyecto (Grupo 3)

La Tabla 3 muestra 19 factores relacionados con las características del proyecto y contrato que afectan la decisión del contratista por licitar o no. Los resultados revelaron que “El Valor Total de Inversión del proyecto” fue clasificado en primer lugar como un factor crítico que afecta la decisión del contratista por licitar o no, con un índice de importancia relativa de 0,863. Esto indica que la participación en licitaciones está definitivamente influenciada por el valor total de inversión del proyecto.

Los resultados revelaron que (cuál es la evidencia de este resultado?), el valor del contrato que se encuentra dentro de la capacidad financiera del contratista será aún más atractiva que en otros contratos. Más aún los grandes oferentes podrían participar en forma competitiva en proyectos de gran tamaño en cuanto esperen obtener mayores ganancias de estos proyectos.

Los resultados obtenidos concuerdan con Krasnokutskaya y Seim (2007) quienes demostraron que las pequeñas empresas están principalmente interesadas en proyectos de menor escala que requieren recursos limitados y en proyectos de larga duración que otorgan estabilidad al negocio. Stone y Reiners (1954) [citados en Warsame (2006^b)] establecieron una conexión entre el tamaño del contrato y el tamaño de la empresa contratista, puesto que las empresas más grandes generalmente toman grandes contratos, mientras que las empresas pequeñas y grandes emprenden pequeños contratos. Más aún los resultados coinciden con Drew y Skitmore (1997) en cuanto ellos concluyeron que los ofertantes son más competitivos en contratos grandes que en pequeños. Eso está bien, pero donde se encuentra la evidencia es en el ítem 1, Tabla 3.

La Tabla 3 muestra que “La fecha de vencimiento de pago – como se estipula en los documentos del contrato – fue clasificada como en la segunda posición con un índice de importancia relativa de 0,835. Esto refleja la preferencia de los contratistas por contratos que tienen menores tiempos de espera ajustándose a sus solicitudes de pago, con el fin de cubrir sus gastos y cumplir sus obligaciones financieras. Los procedimientos y políticas de hacer pagos provisorios o finales pueden diferir de un sistema contractual a otro. Por ejemplo el contrato de construcción de UNRWA (2008) en su artículo 12, ítem (d/BC/10) indica que los pagos, al contratista o a su representante, deberán ser efectuados dentro de 20 días después que el director de obras haya recibido la factura por el valor exacto. Sin embargo, FIDIC (1999), indica en su artículo 14.6 que el pago deberá ser realizado dentro de los 28 días a contar de la recepción del estado de cuenta y documentos que lo avalan. Esta diferencia refleja la razón por la cual este factor posee gran importancia.

La “claridad de las cláusulas del contrato” fue clasificado en tercer lugar, con un índice de importancia relativa de 0,828. La alta clasificación obtenida por este factor refleja que los contratistas están cada vez más conscientes de la importancia del documento contractual y sus diferentes cláusulas y no enfocarse sólo en los presupuestos. Este resultado está en línea con los resultados obtenidos por Drew y Skitmore (1992 y 1997) quienes explican que las condiciones contractuales y la complejidad del proyecto son factores críticos que influyen los ajustes de los contratistas en la etapa de licitación.

Tabla 3. Índices de importancia relativa (IIR) y Clasificaciones (R) para factores relacionados con las características del contrato y proyecto
 Table 3. Relative importance indices (RII) and ranks (R) for factors related to the contract and project characteristics

Factores relacionados con las características del contrato y el proyecto Factors related to contract and project characteristics	IIR/R.I.II	Clasificación Rank
Valor Total de inversión del proyecto Financial value of the project	0.863	1
Fecha de vencimiento de pagos (a un mes, dos meses, ...) Due date of the payments (after one month, two months,...)	0.835	2
Claridad en las cláusulas del contrato Clarity of the contract clauses	0.828	3
Claridad de los planos, especialmente de los planos detallados Clarity of the drawings, and specially, the detailed drawing	0.772	6
Duración del proyecto Duration of the project	0.778	5
Ubicación del proyecto Location of the project	0.744	7
Presencia de IVA – Impuesto al Valor Agregado Presence of the VAT " Value of additional taxes"	0.784	4
Complejidad del proyecto Complexity of the project	0.734	9
Tipo de proyecto (obras de construcción de edificios, mantenimientos, reparaciones) Type of project (construction building works, maintenance, repair works)	0.716	10
Boletas de garantía fija motiva la participación más que la boleta de garantía porcentual Fixed bid bond motivates the participation rather than being percentage bid bond	0.741	8
Tipo de contrato " costo+, pago único, precio unitario" Type of contract" cost+, Lump sum, unit price"	0.681	13
Boletas de garantía (depósito de seguridad para la licitación) Bid bonds (tender security deposit)	0.688	12
Daños liquidados Liquidated damages	0.703	11
Valores del seguro Values of insurance	0.663	14
Sistema de adquisición en la propuesta Looting system in the tender	0.628	15
Tarifas de licitación Tender fees	0.581	16
Idioma Inglés en el contrato English language of the contract	0.575	17
Idioma Árabe en el contrato Arabic language of the contract	0.547	19
Volumen de los documentos de la propuesta (cantidad de páginas, planos) Size of the tender documents "number of pages, drawing,)	0.563	18
Total	0.706	

Los contratistas clasificaron las “Tarifas de Licitación”, “Idioma Inglés en el contrato”, “Volumen de los documentos de la propuesta” e “Idioma Árabe en el contrato” en las últimas cuatro posiciones (16^{va}, 17^{va}, 18^{va}, 19^{va}) con índices de importancia relativa de (0.581), (0.575), (0.563) and (0.547), respectivamente. La poca influencia de las tarifas de licitación (solicitadas por los clientes) podría ser rastreada hasta sus orígenes. El idioma en el contrato (ya sea inglés o árabe) pareciera tener poca influencia puesto que la mayor parte de los contratistas revisa y cotiza sus precios con la ayuda de ingenieros calificados. Finalmente, el volumen de los documentos de la propuesta no parece jugar un rol importante en la decisión de participar puesto que la mayor parte de los clientes tiende a adoptar un formato estandarizado de contrato.

Además la mayoría de los proyectos en la Franja de Gaza son de tamaño mediano o pequeño por lo que no requerirían de extensos documentos contractuales.

4.4 Factores del entorno empresarial externo (Grupo 4)

La Tabla 4 muestra un total de 15 factores del entorno externo que afectan la decisión de los contratistas por licitar o no. Tales resultados ilustraron que “la estabilidad de la industria de la construcción” fue clasificada en primer lugar con un índice de importancia relativa de 0.914. Los resultados pueden justificarse en base a que la estabilidad de la industria refleja estabilidad de la política económica y también el estado financiero de los clientes. Más aún, la estabilidad de la industria a su vez se traducirá en una corriente constante de nuevos futuros proyectos, estabilidad de costos y disponibilidad de materias primas. El reciente informe de NGO (2008) muestra la importancia de la industria de la construcción en dar cabida y absorber a miles de obreros locales. Esto podría reflejar por que los contratistas sienten la importancia y sensibilidad de este factor.

“La disponibilidad de materias primas requeridas para el proyecto dentro de los mercados locales” fue clasificada en segundo lugar, con un índice de importancia relativa de 0.911. Esto se condice con Skitmore et al (1993) y concuerda con los resultados de Eastham y Skitmore (1993) que mostraron la importancia de la disponibilidad de materias primas en la decisión de licitación. Curiosamente este factor fue clasificado en noveno lugar en el estudio de Wanous et al's (2003). Esta diferencia en la clasificación puede deberse a las diferencias operacionales entre las dos ubicaciones geográficas (es decir la Franja de Gaza y Siria).

El factor “Situación política estable” fue clasificado en tercer lugar con un índice de importancia relativa de 0.898. La inestabilidad de la situación política definitivamente llevará a grandes riesgos en las etapas de diseño, abastecimiento e implementación. Mientras que por otro lado una situación política constante, estabilizará la industria y la economía en conjunto. Newcombe et al (1990) enfatizaron la influencia del ámbito político y la legislación gubernamental dentro de las cuales operan los contratistas.

Tabla 4. Índices de importancia relativa (IIR) y Clasificaciones (R) para factores relacionados con entorno externo
 Table 4. Relative importance indices (RII) and ranks (R) for factors related to the external environment

Factores relacionados con el ámbito externo Factors related to the external environment	IIR/R.I.III	Clasificación Rank
Disponibilidad de materia prima requerida en los mercados locales fortalece la probabilidad de licitar Availability of the required raw material in local markets strengthens the probability to bid	0.911	2
Estabilidad de la industria de la construcción Stability of the construction industry	0.914	1
La situación política estable fortalece la probabilidad de licitar The stable political situation strength the probability to bid	0.898	3
La estabilidad económica promueve la probabilidad de licitar The stable economical situation promotes the probability to bid	0.874	5
Estabilidad de la tasa de intercambio de moneda Stability of currency ex-change rate	0.895	4
Competencia y capacidad de los competidores Competences and capabilities of the competitors	0.822	7
Número de competidores en el mercado Number of competitors in the market	0.831	6
Conocimiento de la identidad de los competidores, que participarán en la licitación incrementará la probabilidad de ofertar y aumentará una fuerte competencia Awareness of the competitors' identity, who will participate in the tender will increases the probability to bid and compete strongly	0.818	8
Disponibilidad (abundancia) de proyectos de clientes, al mismo tiempo reduce el volumen de participación en licitaciones y aumenta el costo Availability (ampleness) of projects by the clients at the same time reduce the volume of participation in the tenders and increase the cost	0.772	11
Normativas y estatutos gubernamentales que son integrados a la industria de la construcción Governmental regulations and statutes that are integrated in the construction industry	0.791	9
Conocimiento de la cantidad de competidores en una licitación Awareness of the number of competitors in the tenders	0.775	10
Impuestos y otros requerimientos financieros en cada licitación The taxes and other financial requirements on each tender	0.742	13
Criterio de clasificación para contratistas por parte de la SCP Classification criteria for the contractors by the PCU	0.745	12
Las débiles barreras para la entrada en el mercado aumentan las probabilidades de los oferentes en participar Weak barriers to market entry increase the bidders' probability to bid	0.692	14
Clima local (la probabilidad de participar en licitaciones es mayor en los meses de primavera y verano que en invierno y otoño) Local climate (probability to participate in the tenders in the spring and summer seasons is higher than winter and Autumn.)	0.677	15
Total	0.810	

“La estabilidad del tipo de moneda de cambio” fue clasificado en lugar cuarto como un factor importante que afecta las decisiones de los contratistas en participar o no, con un índice de importancia relativa de 0.895. Actualmente, las severas fluctuaciones en el tipo de cambio obligan a los contratistas a reducir su participación en las propuestas. Además la alta inflación junto con la devaluación de la moneda local contribuye a aumentar continuamente el valor de las licitaciones. Es evidente que los clientes y consultores deben adoptar la misma moneda de pago y las mismas prácticas en las licitaciones para superar la influencia de este factor. El nuevo Shéquel Israelí podría ser una opción generalizada en todos los pagos de clientes y licitaciones.

“Las débiles barreras para la entrada en el mercado y las condiciones de clima local” fueron clasificadas en las dos últimas posiciones, con índices de importancia relativa de 0.692 y 0.677, respectivamente.

Estos resultados no concordaron totalmente con Wheelen y Hunger (1998) quienes mostraron que la amenaza de los nuevos competidores en el mercado es uno de los factores más importantes que afectan la competitividad del contratista y sus estrategias de licitación. Incluso los resultados no fueron compatibles con los de Drew y Skitmore (1992), quienes indicaron que las condiciones climáticas es uno de los tres factores que afectan en mayor grado el nivel de competitividad y el comportamiento de la tendencia a licitar. La desviación entre los dos conjuntos de resultados no es de sorprender ya que la Franja de Gaza disfruta de las bondades de un clima mediterráneo.

6. Resumen de los cuatro grupos

La Tabla 5 enumera el índice de importancia relativa calculado para cada grupo de factores. A la cabeza, el grupo de factores de entorno externo aparece como el más crítico, con un IIR de 0,810. Esto podría tener un origen en la sensibilidad de la industria de la construcción local o debido a la inestabilidad política. Incluso esto ilustra el alto nivel de riesgo que los contratistas enfrentan y deben considerar durante el proceso de licitación. El grupo de factores relacionados con los contratistas fue ubicado en segundo lugar con un IIR de 0,781. El grupo de factores relacionados con los clientes le sigue en tercer lugar, con un IIR de 0.753, mientras que el grupo factores relacionados con las características del proyecto y contrato ocuparon la última posición con el menor valor de IIR 0.706.

Tabla 5. Índices de Importancia Relativa para los cuatro grupos que afectan la decisión de licitar
Table 5. Relative important indices of the four groups that affecting bidding decision

Grupos/Groups	IIR/RII	Clasificación/Rank
Factores ámbito externo/External environmental factors	0.810	1 st
Factores relacionados con los contratistas/Contractors related factors	0.781	2 nd
Clients related factors/Factores relacionados con los clientes	0.753	3 rd
Contract and project characteristic factors/Factores relacionados con las características del contrato y proyecto	0.706	4 th

7. Conclusiones y recomendaciones

El objetivo de este artículo es identificar y clasificar los factores que afectan la decisión de licitar o no licitar, según su relativa importancia desde la perspectiva de los contratistas locales que operan en la Franja de Gaza. Los factores identificados fueron clasificados en cuatro grupos. Dentro de los factores relacionados con el grupo de contratistas, el factor capacidad financiera de los contratistas parece ser el más importante que influye en la decisión de licitar o no. Este fue seguido por la categoría de contratistas según SCP, experiencia y competencia del personal contratista; y la experiencia en proyectos similares fue clasificada en los lugares más altos.

Dentro de los factores relacionados con el grupo de cliente, se descubrió que la reputación de los clientes, su capacidad financiera, políticas de pagos, política de pagos anticipados y política de compensaciones, en casos de fuerza mayor, son los factores más influyentes en la decisión de los contratistas de participar en licitaciones o no. En relación a los factores relacionados con el grupo características del contrato y proyecto, el valor total de inversión del proyecto, la fecha de vencimiento de pagos, la claridad de las cláusulas contractuales, la claridad de los planos, especialmente los planos detallados fueron clasificados como factores claves que influyen en las decisiones de los contratistas a licitar o no.

Dentro del grupo de factores del entorno externo, se descubrió que la estabilidad de la industria, la disponibilidad de materias primas requeridas en el mercado local, la estabilidad política y económica, la estabilidad del tipo de cambio de la moneda son los factores más críticos que influyen en las estrategias, disposición y decisión de los contratistas por licitar o no. Los resultados generales revelaron que este grupo de factores tiene la mayor influencia comparado con otros grupos que afectan la decisión de licitar de los contratistas.

Basados en los resultados, se recomienda a los contratistas locales continuar elevando el nivel de competencia de su personal, para permitirles mejorar su capacidad financiera y aumentar sus oportunidades de mantenerse a largo plazo en el negocio de la construcción. Al Sindicato de Contratistas Palestinos (SCP) se le recomienda elaborar criterios exhaustivos, transparentes y objetivos al revisar las clasificaciones de los contratistas. Estos criterios debieran incluir: capacidad financiera, capacidad técnica, experiencia anterior y competencias y calificaciones de su personal.

A los clientes se les recomienda adoptar políticas de pagos anticipados a los contratistas con el fin de facilitar la participación de estos en las propuestas de construcción. El estudio recomienda que ambos, clientes y consultores, debieran intentar minimizar los periodos de espera asociados con el pago progresivo para permitir que los contratistas cumplan con sus obligaciones financieras y así facilitar el abastecimiento de materiales y servicios a debido tiempo. Esto a su vez fortalecería las oportunidades de los contratistas para competir en la licitación con niveles de riesgo relativamente bajos que innecesariamente pueden aumentar el valor total de la licitación y/o reducir el nivel de calidad.

8. Referencias / References

- Abdul-Hadi N. H. (1999), Factors affecting bidding and markup decisions in Saudi Arabia, M.Sc. Thesis, King Fahd University of Petroleum & Minerals, Dhahran, Saudi Arabia.
- AGCAS (2008), Construction overview, Association of Graduate Careers Advisory Services (AGCAS), accessed on: 5th May, 2008, www.prospects.ac.uk/links/constructionsb
- Akintoye A. S. and Skitmore M. R. (1990), A conceptual model of construction contractors' pricing strategies. In Baxendale, A., Eds. Proceedings 6th Annual, Conference, Association of Researchers in Construction Management, pages pp. 31-47, Salford University.
- Alexandersson G. and Hultén Staffan (2006), "Theory and practice of competitive tenders in passenger railway services", Paper presented at the 4th Conference on Railroad Industry Structure, Competition and Investment, Madrid. 1-22
- Assaf S.A, Bubshait A.A, Atiyah S. and Al-Shahri M. (1999), Project overhead costs in Saudi Arabia. *Cost Engineering*, 41(4), 33 –38.
- Assaf S.A, Bubshait A.A, Atiyah S. and Al-Shahri M. (2001), The Management of Construction company overhead costs. *International Journal of Project Management* 19, 295-303.
- Athey S., Levin J., and Seira E. (2004), Comparing open and sealed bid auctions: Theory and evidence, Euro Conference on "Auctions and Market Design: Theory, Evidence and Applications", Fondazione Eni Enrico Mattei and Consip and, September 23-25, 2004.
- Banaitiene N. and Banaitis A. (2006), Analysis of criteria for contractors' qualification evaluation, Dept of Construction Economics and Property Management, Vilnius Gediminas Technical University, Sauletekio al. 11, LT-10223 Vilnius, Lithuania, Vol. XII, No 4, 276–282.
- Bluestein F. S. (2005), An overview of contract bidding requirements for North Carolina Local Governments, University of North Carolina, United States of America.
- Dijk M. V. (1999), Fixing prices for private and public tenders submitted by construction firms; an empirical investigation, SOM-theme, financial markets and institutions, University of Groningen, Germany.
- Drew D. and Skitmore M. (1997), The Effect of contract type and contract size on competitiveness in construction contract bidding. *Construction Management and Economics* 15(5):pp. 469-489.
- Drew D.S., lo H.P. and Skitmore R.M. (2001), The Effect of client and type and size of construction work on a contractor's bidding strategy. *Building and environment* 36(3):pp. 393-406.
- Drew D.S. and Skitmore R.M. (1993), Pre-qualification and C-competitiveness, *OMEGA International Journal of Management Science*, 21, 363-75.
- Drew D. S. and Skitmore M. S. (1992), Competitiveness in bidding: a consultant's perspective. *Construction Management and Economics* 10(3): pp.227-247.
- Drew D.S. and Skitmore M. (1990), Analyzing tendering performance: measuring the influence of contract size and type. In *Building Economics and Construction Management Vol.6 –Management of Building Firm, CIB W55 & W65*, Sydney, Australia, 129 – 139.
- Eastham R.A. and Skitmore M. (1993), Construction contractor's project selection: decision making within a portfolio framework. In *Proceedings International Seminar on Optimum Systems for Construction Management (ISOSCM '93)*, 1, Management Modernisation Research Institute, CCA, Harbin, Heilongjiang, China.
- El Sawalhi N. Eaton and D. Rustom R. (2007), Contractor pre-qualification model: state-of-the art, *International Journal of Project Management*, 25, 465-474.

- Egemen M. and Mohamed A. (2005), Different approaches of clients and consultants to contractors' qualification and selection, *Journal of Civil Engineering and Management*, Vol XI, No 4, 267-276.
- Felső F., Baarsma B. and Mulder J. (2005), Cooperation for tenders: is it a threat to competition?, Research department of the University of Amsterdam.
- Fellows R. and Liu A. (1997), "Research methods for Construction." Blackwell Science Ltd., Osney Mead, Oxford OX2 OEL, UK.
- FIDIC (1999), "Federacion Internacional de Ingenieros Consoltores ", Para 14.6: Issue of interim payment certificates, Egyptian edition
- Hatush Zedan and Skitmore M. R. (1998), Contractor selection using multi-criteria utility theory: an additive model. *Building and Environment* 33(2-3):pp. 105-115.
- Hong H. and Shum M. (1999), Increasing competition and the winner's curse: Evidence from procurement, Department of Economic, Princeton and Toronto universities.
- Jennings P. and Holt G. (1998), Pre-qualification and multi-criteria selection: a measure of contractors' opinions, *Construction Management and Economics* 16, P 651- 660
- Krasnokutskaya E. and Seim K. (2007), Bid preference programs and participation in highway procurement auctions preliminary and incomplete. Department of Economics, University of Pennsylvania, March 2007
- Kish L. 1965, Survey sampling. New York, NY: Wiley.
- Klein M. (1999), Bidding for concessions, World Bank report. Accessed on: December, 2007, www.worldbank.org
- Mills A. and Skitmore M. R. (1999a). A comparison of Client and Contractor Attitudes to Pre-qualification Criteria. In Ogunlana, S., Eds. Proceedings the International Council for Building Research Studies and Documentation (CIB) TG23 and W-92 Joint Symposium "Portable Partnering in Construction and Procurement", pages pp. 699-708, Chiang Mai, Thailand.
- Naoum S.G. (1998), "Dissertation research and writing for construction student", Reed educational and professional publishing Ltd.
- Newcombe R., Langford D. and Fellows R. (1990), *Construction Management: A systems. Approach: Management Systems*, B. T. Batsford, London.
- Nirab S. (2007), Investigation into contractor's bidding decisions in Gaza Strip, M.S.c. Thesis, Islamic University, G???
- Noumba P. and Dinghem S. (2005), "Private participation in infrastructure projects in the Republic of Korea", World Bank Policy Research Working Paper, September 2005, Accessed on: December, 2007, <http://econ.worldbank.org>.
- Odusote O. and Fellows R. F. (1992), "An examination of the importance of resource considerations when contractors make project selection decisions", *Construction Management and Economics*, 10, E & F Spon, pp 137-151.
- Skitmore R. M. (2002), Identifying non-competitive bids in construction contract auctions. *OMEGA: International Journal of Management Science* 30(6):pp. 443-449.
- Skitmore R. M. and Picken D. (2000), " The Accuracy of Pre-tender Building Price Forecasts: an analysis of USA data. *Australian Institute of Quantity Surveyors Refereed Journal* 4(1):pp. 33-39.
- Skitmore R. M. and Thorpe T., Mc Caffer R. and Couzens A. (1993), Contract bidding decision support system. Technical Report, Department of Surveying, University of Salford.
- Sohail M., Miles D. W. J. and Cotton A. (1999), *Contrasting Perceptions: A study of entry barriers to participation in public works contracting by micro enterprises in India and Pakistan*, Institute of Development Engineering, Loughborough University, UK
- Stewart P. J. (2000), Strategic IT maturity of construction companies, PhD thesis, Department of Building and Construction Economics, Royal Melbourne Institute of Technology (July 2000), Australia. (Unpublished)
- Straub A. and Mossel H. -J. (2007), Contractor Selection for Performance-Based Maintenance Partnerships, *International Journal of Strategic Property Management* 11, 65-76
- Stehbens K. L., Wilson O.D. and Skitmore M. R. (1999), Construction Project Partnering: Two Case Studies. In Bowen, P.A. and Hindle, R.D., Eds. Proceedings The International Council for Building Research Studies and Documentation (CIB) W55 and W65 Joint Triennial Symposium, "Customer Satisfaction: a Focus for Research and Practice", pages pp. 229-237, Cape Town, South Africa.
- UK Trade & Investment Website (2007), Construction sector: business plan – 2007/8, <https://www.uktradeinvest.gov.uk>, accessed on: 5th May 2008
- UNRWA building contract (2008), terms and conditions of invitation to tender, Article 12, item (d/BC/10).
- Wanous M., Boussabaine H. and Lewis J. (2003), A neural network bid/no bid model: the case for contractors in Syria, *Construction Management and Economics* 21, 737-744
- Warsame A. (2006a), Long run relationships, Vertical Integration, and International Competition: "Can they contribute to explaining regional construction cost differences?", PHD Theses, Royal Institute of Technology (Stockholm-2006). (Unpublished).
- Warsame A. (2006b), Construction costs: central concepts, categories and determining Factors, PHD Theses, Royal Institute of Technology (Stockholm-2006). (Unpublished).
- Wheelen and Hunger (1998), *Strategic Management and Business Policy*, 6th Edition, Prentice Hall.