



# **Cómo hacer negocios con Naciones Unidas Estados Unidos**

## **Septiembre 2014**

Este documento ha sido realizado por  
Cristina Pérez Mahiques, bajo la supervisión de la  
Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Nueva York

Este documento ha sido elaborado por el Departamento de Multilaterales de la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York y pretende servir de guía práctica a la empresa española que desee convertirse en proveedor de la Organización de las Naciones Unidas o aumentar su volumen de ventas a las agencias de este sistema.

Abordar con éxito el mercado de Naciones Unidas exige un estudio inicial de la propia empresa y de las diferentes agencias de la organización y un proceso de aprendizaje continuo que supone un importante esfuerzo pero también ofrece grandes recompensas: la posibilidad de acceder a un mercado de más de 16.000 millones de dólares y con unas necesidades crecientes año a año.

En este informe se analiza de forma general el sistema de Naciones Unidas, tanto la estructura de la organización y sus diferentes agencias y organismos, como la evolución de las adquisiciones de la organización y de las agencias más importante por valor de sus adquisiciones: UNPD, UNICEF, UNDP, WFP, UNHRC o ACNUR y UNOPS.

También se estudia la evolución de las adquisiciones a empresas españolas, cuya participación ha ido mejorando en los últimos años aunque es todavía escasa, y más aún si se tiene en cuenta la competitividad de las empresas españolas y los contratos adjudicados en otros organismos multilaterales como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo.

A partir del capítulo quinto el informe se centra en cuestiones más prácticas como el proceso de adquisiciones de Naciones Unidas, el proceso de registro único en *United Nations Global Marketplace* (UNGM), obligatorio para presentarse a licitaciones, y consejos prácticos que según la experiencia de la Oficina pueden facilitar la consecución de las metas marcadas.

Por último, se incluyen una serie de enlaces de interés y de personas de contacto para dirigir sus dudas o solicitar información adicional sobre el sistema de Naciones Unidas, los servicios que la Oficina ofrece o los seminarios y programas de formación disponibles. En este sentido, la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York, ICEX y la Misión Permanente de España ante Naciones Unidas tienen el firme compromiso de apoyar a las empresas españolas a lo largo de todo el proceso, tanto en las cuestiones de registro como durante el proceso de licitación, así como en el apoyo logístico en la presentación de ofertas y el apoyo institucional como Estado Miembro de la ONU en el caso de conflictos posteriores a la adjudicación del contrato.

## ÍNDICE

<b>1. LAS NACIONES UNIDAS</b>	<b>5</b>
1.1. Información general	5
1.2. Estructura	6
1.3. Adquisiciones	9
<b>2. VISIÓN GENERAL DEL MERCADO DE NACIONES UNIDAS</b>	<b>10</b>
2.1. Visión general	10
2.2. Estadísticas de compras	10
<b>3. PRINCIPALES AGENCIAS DE NACIONES UNIDAS</b>	<b>13</b>
3.1. UNPD - United Nations Procurement Division	14
3.2. UNICEF – United Nations Children’s fund	14
3.3. UNDP – United Nations Development Program	15
3.4. WFP - World Food Program	16
3.5. UNHCR – Office of the United Nations High Commissioner for Refugees	16
3.6. UNOPS – United Nations Office for Project Services	17
<b>4. ESPAÑA Y NACIONES UNIDAS</b>	<b>18</b>
4.1. Introducción	18
4.2. Evolución de las adquisiciones de origen español	18
4.3. Adquisiciones españolas por agencia	19
4.4. Proveedores españoles de Naciones Unidas en 2013	22
<b>5. PROCEDIMIENTO DE ADQUISICIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS</b>	<b>26</b>
5.1. Introducción	26
5.2. El proceso de registro en UNGM	27
A) Aprendizaje sobre el sistema de Naciones Unidas	27
B) Proceso de registro en UNGM	28
C) Niveles de registro	30
D) Posibles dificultades al hacer el registro	31
E) Servicio de alertas de licitaciones	31

# CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

5.3. Procedimiento de adquisición	32
5.4. Tipos de solicitudes	33
5.5. Entrega de ofertas y apertura de sobres	34
5.6. Criterios de evaluación de propuestas	35
5.7. Comunicación de la adjudicación y disputas	35
<b>6. CONSEJOS PRÁCTICOS</b>	<b>37</b>
6.1. ¿Qué hacer?	37
6.2. ¿Qué no hacer?	38
6.3. Otros consejos	38
<b>7. SERVICIOS DE LA OFICINA COMERCIAL</b>	<b>40</b>
<b>8. CONCLUSIONES</b>	<b>44</b>
<b>9. ENLACES – CONTACTOS</b>	<b>45</b>
9.1. Enlaces de interés	45
9.2. Contactos Oficina de Nueva York	48
9.3. Otros contactos	48

# 1. LAS NACIONES UNIDAS

## 1.1. INFORMACIÓN GENERAL

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) fue fundada tras la Segunda Guerra Mundial por 51 países que se comprometieron a mantener la paz y la seguridad internacionales, a desarrollar relaciones amistosas entre las naciones y a promover el progreso social, el aumento del nivel de vida y los derechos humanos. Debido a su singular carácter internacional y a las competencias de su carta fundacional, la Organización puede adoptar decisiones sobre una amplia gama de cuestiones y, actualmente, proporciona a sus 193 Estados Miembros un foro para expresar sus opiniones a través de la Asamblea General, el Consejo de Seguridad, el Consejo Económico y Social y otros órganos y comisiones.

La labor de Naciones Unidas llega a todos los rincones del mundo. Aunque más conocida por el mantenimiento y la consolidación de la paz, la prevención de conflictos y la asistencia humanitaria, dentro de su compleja organización existen muchos organismos especializados, fondos y programas. En este sentido, la Organización de las Naciones Unidas trabaja en diferentes cuestiones fundamentales como el desarrollo sostenible, el medio ambiente, la protección de los refugiados, el socorro en casos de desastre, la lucha contra el terrorismo, el desarme y la no proliferación de armamento, la promoción de la democracia y los derechos humanos, el desarrollo económico y social, la salud internacional, la limpieza de minas terrestres y la expansión de la producción de alimentos, entre otras.

Por otro lado, la ONU es un organismo multilateral pero no es propiamente una Institución Financiera Internacional (IFI) como puede ser el Banco Mundial o los bancos regionales como el Banco Interamericano de Desarrollo. Al contrario que estos últimos, en la mayoría de los casos Naciones Unidas no presta financiación para el desarrollo de proyectos a gobiernos o al sector privado sino que licita o adquiere bienes y servicios para cumplir sus objetivos.

Antes de definir más exhaustivamente el sistema de Naciones Unidas es necesario subrayar que la ONU como tal es un sistema de diversos organismos, programas, fondos y agencias especializadas. Así, cada uno de estos tiene su mandato, características y sus procedimientos de adquisición y, además, cada uno difiere en los productos y servicios que adquiere.

## 1.2. ESTRUCTURA

El llamado “sistema de organizaciones de las Naciones Unidas” engloba una gran variedad de unidades –centros, agencias, organizaciones, comisiones, programas, etc. – con diversas estructuras institucionales y funcionales. Cada entidad tiene un mandato distinto y único, que cubre los ámbitos político, económico, social, científico y técnico.

Los principales órganos y cuerpos subsidiarios de la Secretaría de Naciones Unidas están incluidos en el presupuesto ordinario de Naciones Unidas y autorizados por la Asamblea General. Otras agencias de la organización, sin embargo, tienen sus propios presupuestos o están financiadas únicamente por contribuciones voluntarias. Las agencias de estas dos últimas categorías, además, poseen un cierto grado de autonomía. Las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas también varían considerablemente en tamaño y en sus actividades. Se trata, por tanto, de un sistema muy complejo<sup>1</sup>.

En la actualidad, Naciones Unidas cuenta con 193 países como Estados Miembros y sus principales órganos de gobierno y gestión son seis:

1. la **Asamblea General**, donde están representados los 193 países que han ratificado la Carta de las Naciones Unidas;
2. el **Consejo de Seguridad**, compuesto por cinco miembros permanentes y diez miembros no permanentes;
3. el **Consejo Económico y Social**, responsable de coordinar y administrar el trabajo de catorce agencias especializadas;
4. el **Consejo de Administración Fiduciaria**, que se estableció para supervisar la administración de los territorios en fideicomiso y está inactivo desde 1994;
5. el **Tribunal Internacional de Justicia**, el único de los órganos constituyentes cuya sede está fuera de Nueva York, concretamente en La Haya y
6. el **Secretariado**, encargado de las funciones diarias de representación y gestión de las Naciones Unidas y cuyo máximo representante es el Secretario General. Este puesto lo ocupa desde 2007 el surcoreano Ban Ki-moon.

Los órganos miembros de Naciones Unidas que informan anualmente a la Asamblea General, a través del Consejo de Seguridad o el Consejo Económico y Social, según proceda, son los siguientes:

- UN - United Nations Secretariat (Secretaría General de Naciones Unidas)
- UNICEF - United Nations Children's Fund (Fondo de Naciones Unidas para la Infancia)
- UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
- UNDP - United Nations Development Programme (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo)

---

<sup>1</sup> En el siguiente enlace podrá encontrar la estructura y un cuadro que otorga una visión general de las relaciones dentro del sistema de organizaciones de Naciones Unidas:

[www.un.org/en/aboutun/structure/org\\_chart.shtml](http://www.un.org/en/aboutun/structure/org_chart.shtml).

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

- UNEP - United Nations Environment Programme (Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente)
- UNFPA - United Nations Population Fund (Fondo de Población de las Naciones Unidas)
- UNRWA - United Nations Relief and Works Agency for Palestine (Agencia de Naciones Unidas para los Refugiados de Palestina en Oriente Próximo)
- UNU - United Nations University (Universidad de Naciones Unidas)
- WFP - World Food Programme (Programa Mundial de Alimentos)
- UNHCR (ACNUR)- United Nations High Commissioner for Refugees (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados)
- UNCHS (Habitat) - United Nations Centre for Human Settlements (UN Habitat)
- OCHA - Office for the Coordination of Humanitarian Affairs (Oficina Para la Coordinación de Asuntos Humanitarios)

Además, están las agencias especializadas, que informan al Consejo Económico y Social (ECOSOC). Estas agencias especializadas trabajan en los campos económicos, social, científico y técnico y tienen su propia legislación y cuerpos ejecutivos, su propias secretarías y sus propios presupuestos. El ECOSOC también se encarga de coordinar su labor. Entre ellas se encuentran:

- ILO - International Labour Organization (Organización Internacional del Trabajo)
- FAO - Food and Agriculture Organization of the United Nations (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación)
- UNESCO - United Nations Educational, Scientific & Cultural Organization (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura)
- ICAO - International Civil Aviation Organization (Organización de Aviación Civil Internacional)
- WHO - World Health Organization (Organización Mundial de la Salud)
- WB - World Bank Group (Banco Mundial)
- IMF - International Monetary Fund (Fondo Monetario Internacional)
- UPU - Universal Postal Union (Unión Postal Universal)
- ITU - International Telecommunication Union (Unión Internacional de Telecomunicaciones)
- WMO - World Meteorological Organization (Organización Meteorológica Mundial)
- IMO - International Maritime Organization (Organización Marítima Internacional)
- WIPO - World Intellectual Property Organization (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, OMPI)
- IFAD - International Fund for Agricultural Development (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola)

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

- UNIDO - United Nations Industrial Development Organization (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial)
- UNWTO - World Tourism Organization (Organización Mundial del Turismo)

Otras organizaciones de Naciones Unidas, que no entran en las dos categorías anteriores son:

- IAEA - International Atomic Energy Agency (Organismo Internacional de Energía Atómica)
- ITC - International Trade Centre -UNCTAD/World Trade Organization-

La IAEA, establecida “bajo el auspicio de Naciones Unidas” también informa anualmente a la Asamblea General. La ONU y el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) cooperaron en la Secretaría y en niveles intergubernamentales desde 1947. El 1 de enero de 1995, GATT fue reemplazado por la WTO (Organización Mundial de Comercio), que no es parte del sistema de Naciones Unidas.

Por último, bajo la autoridad del Consejo Económico y Social se encuentran las Comisiones Regionales, cuyos objetivos son ayudar en el desarrollo económico y social de sus respectivas regiones y fortalecer las relaciones económicas de los países en cada región, tanto entre sí como con los demás países del mundo.

Estas Comisiones Regionales son:

- Comisión Económica para África (CEPA), con sede en Adís Abeba.
- Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP), con sede en Bangkok.
- Comisión Económica para Europa (CEE), con sede en Ginebra.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con sede en Santiago de Chile.
- Comisión Económica y Social para Asia Occidental (CESPAO), con sede en Beirut.

Las Comisiones Regionales estudian los problemas de las distintas regiones y recomiendan cursos de acción a los miembros de los gobiernos y las agencias especializadas.

### 1.3. ADQUISICIONES

Desde el punto de vista comercial es preciso destacar que las agencias de Naciones Unidas llevan a cabo una importante actuación en adquisiciones de bienes y servicios, lo que se traduce en grandes oportunidades de negocio para empresas españolas de muy diversos sectores.

Según los últimos datos disponibles, en 2013 estas compras estuvieron en torno a los 16.083 **millones de dólares**, aproximadamente 47,5% bienes y 52,5% servicios, en más de 350.000 órdenes de compra y contratos. No obstante, el volumen total varía cada año en función de las necesidades de Naciones Unidas y de las aportaciones de los Estados Miembros, ya que muchas de ellas son contribuciones voluntarias. Uno de los componentes principales de las adquisiciones se deriva de las misiones de mantenimiento de la paz en todo el mundo.

Es muy importante resaltar que existen aproximadamente 40 departamentos dentro de Naciones Unidas dedicados a compras y adquisiciones. Cada uno de ellos trabaja para una agencia u organismo en particular e incluso algunos de ellos están delimitados a un espacio geográfico. No obstante, en principio todos estos departamentos actúan bajo unos **principios generales**:

1. Las compras y adquisiciones se adaptarán a las **necesidades de Naciones Unidas**. Es decir, Naciones Unidas adquiere conforme a sus necesidades de operación y nunca anticipándose a ellas salvo casos excepcionales.
2. **Imparcialidad, integridad y transparencia**: La metodología de los concursos está diseñada para que la decisión no sea influida por ningún otro factor fuera de la propia oferta y cualquier aclaración durante un concurso se hará llegar a todos los interesados.
3. **Competencia internacional efectiva**: En la mayoría de casos, no existe ningún tipo de discriminación por origen.
4. **Mejor valor por dinero (*Best Value for Money*)**: Ganará la oferta de precio más bajo que cumpla con las especificaciones del concurso o que ofrezca una mejor solución técnica en función de su precio, contemplando todo el ciclo de vida del producto o servicio.

Si bien existen algunas excepciones a estos principios para algunas agencias, generalmente son de aplicación a todas las agencias, y, por tanto, una empresa con intereses en este mercado debe tenerlos en cuenta

Existe, además, la obligación para todos los organismos, agencias y fondos de Naciones Unidas de publicar las licitaciones cuando su valor supere los 40.000 dólares, en el caso de UNPD (algunas agencias establecen el umbral en los 30.000 dólares). Como parte del intento de Naciones Unidas de incrementar la competencia y la transparencia, la mayoría de ellos se publican en el portal de United Nations Global Marketplace ([UNGM](#)).

En este sentido, UNGM no solo funciona como portal de publicación de licitaciones, sino que constituye una base de datos de proveedores de registro gratuito que utilizan la práctica totalidad de las agencias. De hecho, es imprescindible estar inscrito para participar en los concursos. En el capítulo quinto se describirá cómo llevar a cabo el registro y las posibles dificultades que las empresas pueden encontrar en este proceso.

## 2. VISIÓN GENERAL DEL MERCADO DE NACIONES UNIDAS

### 2.1. VISIÓN GENERAL

Como se ha adelantado, el sistema de Naciones Unidas, incluyendo todas sus agencias afiliadas, representa un mercado internacional de más de 16.000 millones de dólares para las empresas proveedoras de bienes y servicios. Por tanto, se trata de un mercado que sin duda vale la pena considerar. Además, puede suponer un excelente trampolín para introducir bienes y servicios en nuevos países o regiones, ya que Naciones Unidas lleva a cabo sus adquisiciones sobre una base internacional a vendedores de todos los tamaños y de todas las localizaciones geográficas.

Las reglas y procedimientos de las distintas agencias presentan diferencias institucionales, así como diferencias en tamaño de contrato, actividades y años de existencia, aunque como se analizaba en el capítulo anterior existan unos principios comunes aplicables a todo el sistema de Naciones Unidas. El denominador común del sistema es que opera con fondos públicos, por lo que se intenta garantizar la igualdad de oportunidades de los proveedores de todos los países miembros de la organización.

### 2.2. ESTADÍSTICAS DE COMPRAS

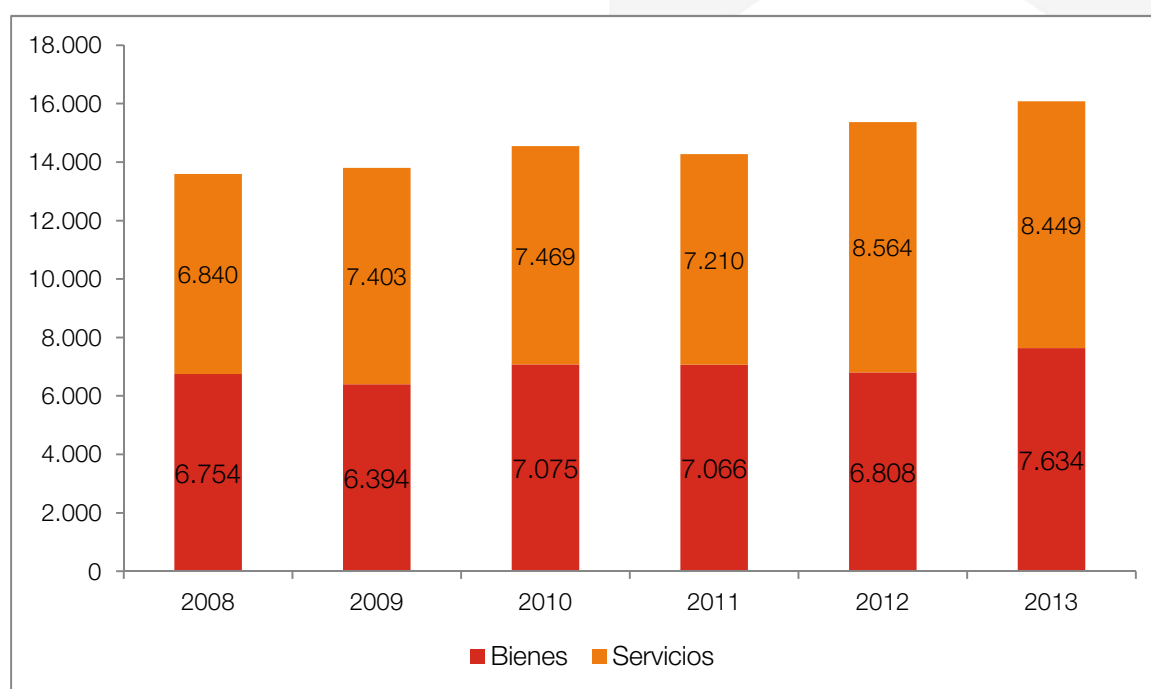
El volumen total de adquisiciones de las organizaciones de Naciones Unidas en el año 2013 se incrementó un 4,6% hasta los 16.083 millones de dólares, en comparación con los 15.372 millones de 2012. Este incremento fue notablemente menor que el del año anterior, cuando se superaron en un 7,6% las cifras de 2011.

Por otro lado, las compras totales de bienes aumentaron respecto a 2012 en un 12% (aproximadamente 826 millones de dólares), mientras que la contratación de servicios disminuyó un 1,3% (alrededor de 115 millones de dólares), al contrario que en el año anterior, en el que se adquirieron menos bienes y más servicios que en 2011.

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

Desde 2007, el volumen de adquisiciones de Naciones Unidas ha aumentado considerablemente, de 10.113 a 16.083 millones de dólares en 2013, con una tendencia creciente a la contratación de servicios en detrimento de la contratación de bienes. De hecho, la contratación de servicios superó en 2008 a las adquisiciones de bienes por primera vez y desde ese momento se ha mantenido esta tendencia. El siguiente gráfico muestra las adquisiciones de bienes y servicios de Naciones Unidas.

Gráfico 1. Evolución de las adquisiciones de bienes y servicios en Naciones Unidas de 2008 a 2013 (en millones de dólares).



Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

Es importante desagregar estos datos por agencias, ya que las agencias y organismos de Naciones Unidas presentan patrones de compra muy diferentes tanto en presupuesto como en tipo de bienes y servicios adquiridos. En el capítulo siguiente se analizan las agencias más importantes de Naciones Unidas en función de sus adquisiciones y de los bienes y servicios que compraron en mayor medida en 2013.

También es importante estudiar la procedencia de estos bienes y servicios ya que, si bien la mayoría de agencias tratan de garantizar la competencia internacional en los procesos de adquisición, se observa una importante concentración de la adjudicación de contratos en unos pocos países.

La siguiente tabla incluye los datos de adquisiciones procedentes de los 10 países que mayor cantidad de productos y servicios proveen a Naciones Unidas, en millones de dólares. Solo estos diez países sumaron en 2013 un total del 44,5% de las adquisiciones totales, lo cual supone un aumento de la concentración en el origen de los proveedores respecto al año anterior, ya que en 2012 las empresas procedentes de los diez países más importantes alcanzaron un 41,8% del total.

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

Tabla 1. Adquisiciones procedentes de los 10 países con mayor contribución en el sistema de Naciones Unidas.

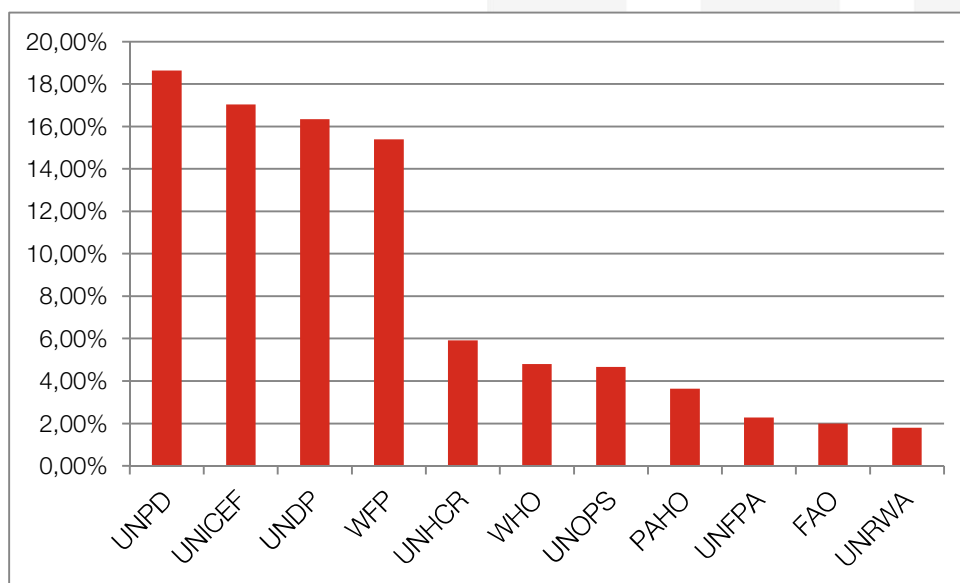
Países	Bienes	Servicios	Total	% del Total
Estados Unidos	568,7	1.100,7	1.669,4	10,4%
India	953,4	127,8	1.081,2	6,7%
Suiza	267,7	448,9	716,6	4,5%
Afganistán	50,5	650,4	700,9	4,4%
Dinamarca	299,5	253,2	552,7	3,4%
Bélgica	500,2	49,9	550,1	3,4%
Emiratos Árabes Unidos	363,8	138,2	502,1	3,1%
Francia	369,9	131,8	501,7	3,1%
Reino Unido	250,1	243,7	493,8	3,1%
Kenia	86,2	307,3	393,5	2,4%
<b>Total top 10</b>	<b>3.710</b>	<b>3.452</b>	<b>7.162</b>	<b>44,5%</b>
<b>Total</b>	<b>7.633,8</b>	<b>8.449,7</b>	<b>16.083,4</b>	<b>100%</b>

Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

### 3. PRINCIPALES AGENCIAS DE NACIONES UNIDAS

Como se ha indicado anteriormente, el sistema de Naciones Unidas está conformado por multitud de agencias, fondos y programas. Sin embargo, no todas tienen la misma importancia a efectos de adquisiciones, tanto cuantitativamente, por la diferencia de su presupuesto, como cualitativamente, ya que cada agencia compra una cartera de productos y servicios diferente en función de sus necesidades. En el siguiente gráfico se muestran aquellas que más productos y servicios adquieren, según los datos del informe estadístico anual de 2013<sup>2</sup>.

Gráfico 2. Agencias de Naciones Unidas por volumen de adquisiciones en 2013, expresado en porcentaje sobre el total.



Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

<sup>2</sup> Puede consultar los datos de adquisiciones de todas las agencias de Naciones Unidas por categoría de productos en las páginas 145 a 170 del informe estadístico anual de adquisiciones de Naciones Unidas, disponible en [https://www.unqm.org/Areas/Public/Downloads/ASR\\_2013.pdf](https://www.unqm.org/Areas/Public/Downloads/ASR_2013.pdf)

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

A continuación se estudiarán las principales agencias de Naciones Unidas en términos de aprovisionamiento: UNPD, UNDP, WFP, UNICEF, UNHRC y UNOPS. Solo estas seis agencias agrupan más de un 77% de las compras de Naciones Unidas<sup>3</sup>.

### 3.1. UNPD - UNITED NATIONS PROCUREMENT DIVISION

La División de Adquisiciones de las Naciones Unidas (UNPD, por sus siglas en inglés), con sede en Nueva York, se encarga de las compras y adquisiciones del Secretariado y la Sede Central de Naciones Unidas en Nueva York, las Misiones de Mantenimiento de Paz (DPKO) - dentro de este último también el Departamento de Apoyo sobre el Terreno (DFS) - las Misiones Políticas, y, en menor medida, de las Oficinas fuera de la Sede Central (OAFHQ): Ginebra, Viena y Nairobi.

Es la división con mayor volumen de adquisiciones en 2013, aproximadamente unos 3.000 millones de dólares, que suponen un 18,63% de las adquisiciones totales del sistema y se caracteriza por estar profundamente normalizada. Los bienes que más adquirió en 2013 fueron combustibles; alimentos, bebida y tabaco; y vehículos comerciales y militares. Por otro lado, los servicios más comunes que se encuentran entre sus concursos son transporte y logística; servicios profesionales; construcción e ingeniería; tecnologías de la información y la comunicación; y limpieza industrial.

Algunos enlaces de interés para UNPD son los siguientes:

- [Página del departamento](#)
- [Expresiones de interés](#)
- [Contactos](#)
- [Plan de adquisiciones](#)

### 3.2. UNICEF – UNITED NATIONS CHILDREN'S FUND

El Fondo para la Infancia de las Naciones Unidas, UNICEF, fue fundado por la Asamblea General el 11 de diciembre de 1946 para suministrar alimentos y cuidados médicos de emergencia en aquellos países devastados por la Segunda Guerra Mundial. No obstante, en 1953 pasó a ser miembro permanente del sistema de Naciones Unidas. Su sede central está en la ciudad de Nueva York. Actualmente, UNICEF proporciona ayuda humanitaria y para el desarrollo a niños y madres en países poco desarrollados.

Aunque la gestión y dirección del fondo se encuentra en Nueva York, en Copenhague está localizada la división de compras y el centro logístico y de distribución de sus operaciones. Así, en esta ciudad se encuentra el UNICEF *World Warehouse*, donde se almacenan parte de los bienes que la organización necesita para llevar a cabo sus misiones humanitarias. Algunos de los bienes que adquieren y guardan en este almacén son vacunas, barritas contra la malnutrición, pastillas para depurar el agua, suplementos vitamínicos, materiales educativos etc.

En 2013, UNICEF fue la segunda agencia de Naciones Unidas por adquisición de bienes y servicios con un 17,04% del total y un valor de 2.741 millones de dólares.

---

<sup>3</sup> Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement. Disponible en [https://www.unqm.org/Areas/Public/Downloads/ASR\\_2013.pdf](https://www.unqm.org/Areas/Public/Downloads/ASR_2013.pdf)

Los bienes y servicios más adquiridos fueron productos farmacéuticos, incluyendo vacunas y anticonceptivos, equipamiento médico, servicios profesionales, productos de cuidado personal y equipo educativo.

UNICEF es una de las agencias de Naciones Unidas que más apuesta por la innovación como instrumento para mejorar el desarrollo internacional. La nueva división de innovación de esta agencia, [UNICEF Innovate](#), está formada por un grupo interdisciplinar cuya función es identificar, crear prototipos y replicar tecnologías y prácticas en todo el mundo. Hoy en día llevan a cabo más de 270 proyectos innovadores en todo el mundo y han creado 14 laboratorios de innovación, para desarrollar nuevas soluciones con la participación de empresas, universidades y gobiernos.

En los siguientes enlaces se puede encontrar más información sobre los suministros y proveedores de UNICEF:

- [Adquisiciones y compras de UNICEF](#)
- [UNICEF Supply Annual Report](#)

### 3.3. UNDP – UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD o UNDP) es el organismo mundial de las Naciones Unidas en materia de desarrollo. Está presente en 176 países y territorios y trabaja con los gobiernos y los ciudadanos para encontrar sus propias soluciones a los retos mundiales y nacionales del desarrollo en torno a las áreas de gobernabilidad democrática, reducción de la pobreza, prevención y recuperación de las crisis, igualdad de género, energía y medio ambiente y VIH/SIDA.

En 2013, este programa fue el tercero por volumen de adquisiciones, después de UNPD y UNICEF con un 16,35% del total de adquisiciones de Naciones Unidas, esto es, 2.629 millones de dólares, de los cuales un 69% corresponden a servicios y el 31% restante a bienes.

Los bienes más demandados fueron productos farmacéuticos, equipamiento médico y vehículos y partes de vehículos. Entre los principales servicios destacan los servicios profesionales, de ingeniería, de información y comunicación y de prestación de servicios públicos.

La gran peculiaridad de las licitaciones del PNUD es su profunda descentralización. La responsabilidad y la propiedad se transfieren a cada una de las oficinas regionales y locales. Para las empresas con intereses en países determinados cada una de estas oficinas puede suponer una fuente de oportunidades de negocio. De ahí, la importancia de un socio comercial en los proyectos del PNUD ya que las oportunidades de la empresa se incrementarán notablemente con él.

Puede acceder a la base de datos sobre los concursos del PNUD a nivel global en el siguiente [enlace](#).

Las oficinas más importantes son las de Afganistán, Argentina, Bangladés, Brasil, Colombia, Dinamarca, Egipto, Estados Unidos, Haití, Honduras, Indonesia, Iraq, Panamá, Perú, República Democrática del Congo y Zimbabue. En el capítulo noveno de este informe se incluyen los enlaces a las páginas web locales algunas de las oficinas más importantes para el PNUD.

### 3.4. WFP - WORLD FOOD PROGRAM

El Programa Mundial de Alimentos es la organización de Naciones Unidas dedicada a proporcionar ayuda en forma de alimentos en las regiones más necesitadas. Su sede central está en Roma aunque tiene oficinas en más de 80 países en todo el mundo. Alimenta cada año a más de 90 millones de personas de las que más del 60% son niños.

Se fundó en 1961 después de la Conferencia de *Food and Agriculture Organization* (FAO), fundada un año antes. Su actividad principal se centra en tres objetivos principales:

1. Salvar las vidas de los refugiados y desplazados y de las personas que sufren situaciones de emergencia.
2. Mejorar la nutrición y la calidad de vida de aquellos más vulnerable en momentos críticos de sus vidas.
3. Ayudar al desarrollo y promover la autosuficiencia de los más desfavorecidos, especialmente a través de programas de empleo

En 2013, el WFP adquirió bienes y servicios equivalentes al 15,4% del total de adquisiciones de Naciones Unidas, por valor de 2.477 millones de dólares. En los siguientes enlaces se puede encontrar información relevante sobre las adquisiciones de esta organización:

- [WFP 2013 Food Procurement Annual Report](#)
- [WFP 2012 Procurement Interactive Map](#)

Por último, es destacable la inauguración en el mes de julio de 2014 de una nueva base logística del WFP en el Puerto de la Luz de Las Palmas de Gran Canaria, para formar parte de la Red de Depósitos de Respuesta Humanitaria de las Naciones Unidas y mejorar la eficacia de las operaciones de asistencia en crisis humanitarias, especialmente en África.

### 3.5. UNHCR – OFFICE OF THE UNITED NATIONS HIGH COMMISSIONER FOR REFUGEES

La Agencia de la ONU para los refugiados (ACNUR o UNHCR, por sus siglas en inglés) fue creada el 4 de diciembre de 1950 con el mandato de liderar y coordinar la acción internacional de proteger a los refugiados y resolver sus problemas en todo el mundo. Sus principales objetivos son asegurar el derecho a buscar asilo y encontrar refugio en otro estado, asegurar el derecho a volver a su país o restablecerse en un tercer país, así como salvaguardar los derechos y el bienestar de los refugiados.

En más de seis décadas, esta agencia ha ayudado a decenas de millones de personas. Si bien su sede central está en Ginebra, Suiza, en la actualidad ACNUR trabaja en más de 125 países y apoya a 34 millones de personas.

En el año 2013, sus adquisiciones por valor de 953 millones supusieron un 5.9% del total del sistema de Naciones Unidas. Los bienes y servicios más adquiridos fueron servicios profesionales, electrodomésticos, servicios logísticos, vehículos, productos de cuidado personal y edificios y estructuras de refugio como tiendas de campaña. En el [enlace](#) siguiente se puede consultar información detallada sobre cómo hacer negocios con ACNUR, además de sus planes de adquisiciones y las noticias de oportunidades de negocio.

### 3.6. UNOPS – UNITED NATIONS OFFICE FOR PROJECT SERVICES

UNOPS se encarga de implementar proyectos de las agencias y organismos de Naciones Unidas, instituciones financieras internacionales, gobiernos y otros socios en el área de la ayuda y cooperación internacional. Su sede central está en Copenhague y, además, tiene cinco oficinas regionales y más de veinte oficinas locales en determinados países.

Esta agencia se estableció en 1974 como parte del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y se convirtió en agencia independiente y autofinanciada en 1995.

Los principales servicios que ofrece UNOPS al sistema de Naciones Unidas son servicios de *project management*, compras y adquisiciones, recursos humanos y servicios financieros. Por otro lado, las principales áreas de actuación de la agencia son infraestructuras, reformas en justicia y seguridad, censo y elecciones, medioambiente y salud.

UNOPS adquirió el 2013 un 4,66% del total de adquisiciones, esto es, un total de 749 millones de dólares. En el siguiente [enlace](#) se puede acceder a las oportunidades de negocio y a los contratos otorgados por la organización.

## 4. ESPAÑA Y NACIONES UNIDAS

### 4.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se analizan las relaciones entre España y Naciones Unidas en términos de adquisiciones del sistema de la ONU, esto es, las relaciones entre las empresas españolas y Naciones Unidas. No se explican las relaciones políticas, diplomáticas y económicas de España como Estado Miembro de esta organización ya que exceden los objetivos de este informe.

La red institucional encargada de apoyar a las empresas españolas en sus relaciones con Naciones Unidas está conformada por la Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad a través de ICEX y las Oficinas Económicas y Comerciales. En concreto, los responsables de facilitar las relaciones de las empresas con Naciones Unidas son el Departamento de Financiación Multilateral de ICEX y las Oficinas Comerciales de Nueva York, Copenhague y Viena. En el capítulo noveno se proporcionan los datos de contacto de todas estas instituciones.

### 4.2. EVOLUCIÓN DE LAS ADQUISICIONES DE ORIGEN ESPAÑOL

A diferencia de las cifras que representan las empresas españolas en instituciones como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de desarrollo, en las que España es el primer país no prestatario en términos de adjudicaciones, en Naciones Unidas la participación de las empresas españolas es escasa. En 2013, las empresas españolas vendieron a Naciones Unidas un total de 74,1 millones de dólares, lo que supone un 0,46% del total de adquisiciones del sistema de la organización. Si bien en 2013 las adquisiciones aumentaron un 1% respecto al año anterior, se ha producido un ligero descenso de las adquisiciones españolas en porcentaje sobre el total de Naciones Unidas, desde un 0,48% el año anterior.

La siguiente tabla muestra la evolución de las adquisiciones de origen español durante los últimos seis años, en millones de dólares, tanto de bienes como de servicios, y el porcentaje que esta suma representa con respecto al total de adquisiciones del sistema de Naciones Unidas.

Tabla 2. Evolución de las adquisiciones de origen español en Naciones Unidas de 2008 a 2013 (en millones de dólares).

Año	Servicios	Bienes	Total	Total	
				NN. UU.	Porcentaje
2007	19,5	8,7	28,2	10.113	0,28%
2008	35,8	9,2	45	13.594	0,33%
2009	42,3	8	50,3	13.797	0,36%
2010	40,2	16,2	56,4	14.544	0,39%
2011	36	16,4	52,4	14.276	0,37%
2012	56,6	16,8	73,4	15.372	0,48%
<b>2013</b>	<b>52,8</b>	<b>21,3</b>	<b>74,1</b>	<b>16.083</b>	<b>0,46%</b>

Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

Es relevante destacar la importancia creciente de los servicios respecto del total de adquisiciones de origen español, que en 2012 suponían un 77% del total y en 2013 un 71%, así como el crecimiento general desde 2007, aunque todavía por debajo de países con estructura parecida a la española.

Así, en el listado de países según el volumen de facturación, España también ha experimentado un descenso, desde la posición 41 hasta la posición 45. Nuestro país se sitúa en 2013 por delante de Perú y Colombia, con 72,27 y 71,1 millones, respectivamente; y por debajo de Haití y Costa de Marfil, con 77,18 y 75,62 millones de dólares

Por otro lado, Italia, un país con una estructura similar a la española y miembro de la Unión Europea, consiguió en 2013 adquisiciones por valor de 299,82 millones de dólares, alrededor de cuatro veces la facturación española y aproximadamente un 2% del total del mercado que representa esta organización. Igualmente, nuestro país vecino, Francia, obtuvo ese mismo año contratos de bienes y servicios por valor de 501,72 millones de dólares y, como se representa en la tabla 1, ocupó en 2013 la posición octava con un 3,1% de las adquisiciones totales.

### 4.3. ADQUISICIONES ESPAÑOLAS POR AGENCIA

El valor de las adquisiciones de origen español varía mucho en función de la agencia compradora. En este sentido, las agencias más importantes para las empresas españolas en 2013 fueron UNPD, UNOPS y UNDP y, con menor importancia, la Organización Mundial de la Salud (WHO) y UNICEF. Únicamente las tres primeras agencias supusieron un total del 70% del valor de los contratos adjudicados a empresas españolas.

La siguiente tabla muestra la cantidad de bienes y servicios de origen español adquiridos por las diversas agencias durante los años de 2012 y de 2013, en miles de dólares.

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

Tabla 3. Bienes y servicios de origen español adquiridos por las diferentes agencias en 2012 y 2013, en miles de dólares.

Agencia	2013		2012	
	Bienes	Servicios	Bienes	Servicios
ECA	29,68	0	0	4,63
ECLAC	4,50	21,52	0	32,57
FAO	497,12	221,13	351,78	408,43
IAEA	210,33	491,92	173,36	210,85
IFAD	4,57	79,71	0	63,84
ILO	4,02	448,16	21,41	288,09
ITC	0	41,33	0	199,18
ITU	0	512,40	0	26,95
OPCW	0	4,15	0	13,38
PAHO	754,67	141,15	896,49	222,36
UNAIDS	3,41	69,48	n.d.	n.d.
UNDP	9.284,67	4.253,24	7.148,02	9.865,78
UNESCO	320,05	340,55	25,14	400,76
UNFPA	440,47	270,63	435,43	410,40
UNHCR	1.927,72	144,95	232,89	340,93
UNICEF	3.330,69	91,26	712,37	1.142,84
UNIDO	466,39	699,98	3.114,71	1.200
UNOG	0	-18,62	0	390,55
UNON	22,06	51,42	0	30,56
UNOPS	1.649,54	12.105,60	827,19	6.623,68
UNOV	348,89	120,97	0	115,55
UNPD	348,89	24.753,08	1.230,07	32.104,71
UNRWA	65,53	0	19,02	0
UNU	20,23	0	0	0
UN WOMEN	0,88	668,77	2,70	404,33
UPU	1.245,60	0	0	0
WFP	436,45	1.083,64	1.440,97	518,37
WHO	55,88	3.690,21	0	0
WIPO	0	694,88	0	33,67
WMO	0	41,17	34,41	2,18
WTO	174,41	1.782,24	112,01	1.580,48
<b>TOTAL</b>	<b>21.297,76</b>	<b>52.804,90</b>	<b>16.751,97</b>	<b>56.635,06</b>

Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

Sin embargo, resulta mucho más ilustrativo estudiar la proporción sobre el total de las adquisiciones españolas de las diferentes agencias de Naciones Unidas que, como se adelantaba, está concentrada principalmente en tres agencias.

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

En la siguiente tabla se muestran las agencias de Naciones Unidas que adquirieron bienes o servicios españoles, ordenadas según el volumen de adquisición total para el año 2013 en miles de dólares. Igualmente también se muestran las adquisiciones totales de bienes y servicios de cada agencia (en miles de dólares) y el porcentaje que las adquisiciones españolas representa sobre el total de adquisiciones de la agencia y sobre el total de las adquisiciones españolas:

Tabla 4. Adquisiciones totales y de origen español por agencia de Naciones Unidas en 2013 ordenadas según la importancia de cada agencia en las adquisiciones españolas, en miles de dólares.

Agencia	Total Bienes adquiridos	Total Servicios adquiridos	Total de compras de la agencia	Total compras españolas	Porcentaje sobre las compras totales de la agencia	Porcentaje sobre las compras españolas
UNPD	1.123.312	1.873.770	2.997.081	25.102	0,84%	33,87%
UNOPS	250.228	499.103	749.332	13.755	1,84%	18,56%
UNDP	811.168	1.817.718	2.628.885	13.538	0,51%	18,27%
WHO	210.421	561.425	771.846	3.746	0,49%	5,06%
UNICEF	2.251.686	489.333	2.741.019	3.422	0,12%	4,62%
UNHCR	533.819	418.816	952.635	2.073	0,22%	2,80%
WTO	174	3.297	3.472	1.957	56,36%	2,64%
WFP	1.160.831	1.315.727	2.476.558	1.520	0,06%	2,05%
UPU	2.989	0	2.989	1.246	41,68%	1,68%
UNIDO	19.819	65.537	85.356	1.166	1,37%	1,57%
PAHO	557.214	27.772	584.986	896	0,15%	1,21%
FAO	136.993	183.129	320.122	718	0,22%	0,97%
UNFPA	216.887	148.980	365.866	711	0,19%	0,96%
IAEA	80.621	129.686	210.307	702	0,33%	0,95%
WIPO	5.086	145.864	150.950	695	0,46%	0,94%
UN WOMEN	7.325	69.004	76.328	670	0,88%	0,90%
UNESCO	12.774	92.624	105.397	661	0,63%	0,89%
ITU	4.715	49.871	54.586	512	0,94%	0,69%
UNOV	7.945	11.890	19.835	470	2,37%	0,63%
ILO	10.816	130.667	141.482	452	0,32%	0,61%
IFAD	2.275	43.318	45.593	84	0,18%	0,11%
UNAIDS	5.044	33.172	38.216	73	0,19%	0,10%
UNON	11.434	65.220	76.654	73	0,10%	0,10%
UNRWA	167.357	122.167	289.524	66	0,02%	0,09%
ITC	1.856	10.835	12.690	41	0,33%	0,06%
WMO	500	5.144	5.644	41	0,73%	0,06%
ECLAC	3.623	4.883	8.506	26	1,00%	0,04%
UNU	967	8.603	9.570	20	0,21%	0,03%
<b>TOTAL</b>	<b>7.633.777</b>	<b>8.449.657</b>	<b>16.083.434</b>	<b>74.102</b>	<b>0,46%</b>	<b>100%</b>

Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

El informe estadístico anual de las adquisiciones de Naciones Unidas también proporciona información de tipo cualitativa, esto es, cuáles fueron los bienes y servicios de origen español adquiridos en mayor medida. Los cuadros siguientes sintetizan los bienes y servicios españoles más adquiridos por el sistema de Naciones Unidas en 2012 y 2013.

Tabla 5. Bienes y servicios de origen español más adquiridos por Naciones Unidas en 2012 y 2013.

<b>Bienes</b>	
<b>2013</b>	<b>2012</b>
Maquinaria de manejo de materiales	Edificios prefabricados
Sistemas eléctricos y componentes	Herramientas manuales
Equipo de TI	Productos publicados
	Suministros de oficina
	Equipo médico
<b>Servicios</b>	
<b>2013</b>	<b>2012</b>
Transporte	Transporte aéreo
Construcción	Servicios de impresión
Ingeniería	Instalaciones eléctricas
Servicios administrativos	Servicios de construcción
Servicios de salud	Consultoría

Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

### 4.4. PROVEEDORES ESPAÑOLES DE NACIONES UNIDAS EN 2013

Por último, se estudian los proveedores españoles que han resultado adjudicatarios de contratos con agencias de Naciones Unidas según la información publicada en el informe estadístico anual de 2013. En este sentido, hay que recordar que únicamente existe obligación de publicar aquellos contratos que superen los 40.000 dólares, por lo que no todos los contratos adjudicados a empresas españolas se recogen en este apartado.

En 2013, las empresas españolas líderes en el mercado de Naciones Unidas fueron Swiftair, Indra Sistemas y la Unión Temporal de Empresas Hospital la Providence, todas con contratos con valores superiores a los diez millones de dólares. En la siguiente tabla se muestran los proveedores españoles de Naciones Unidas publicados en el informe estadístico anual de 2013, el valor total de los contratos obtenidos en dólares, el número de contratos y las agencias con las que han obtenido los contratos.

Tabla 6. Principales contratos obtenidos por proveedores españoles, en dólares.

<b>EMPRESA</b>	<b>VALOR</b>	<b>CONTRATOS</b>	<b>AGENCIAS</b>
1 SWIFTAIR	14.626.005	9	UNPD
2 INDRA SISTEMAS, S.A.	13.623.444	13	UNDP y UNPD
3 UTE HOSPITAL LA PROVIDENCE	11.084.594	2	UNOPS
4 Nombre no disponible (varias empresas)	2.102.231	37	WHO

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

EMPRESA	VALOR	CONTRATOS	AGENCIAS
5 CARTAY PRODUCTOS DE ACOGIDA SL	1.906.847	4	UNICEF y UNFPA
6 REDONDO Y GARCIA S.A	1.877.594	7	UNHCR
7 EQUIPOS MOVILES DE CAMPAÑA ARPA	1.827.910	2	UNPD
8 Anónimo por seguridad (varias empresas)	1.584.425	20	Varias
9 IDOM INGENIERIA Y CONSULTORIA S.A	1.469.284	3	UNDP
10 Aïda	1.245.597	1	UPU
11 CSD COMPANY FOR SOFTWARE AND DEVELOPMENT	974.847	1	UNPD
12 Emergencia 2000 S.A.	947.630	3	UNOPS
13 CABRERA Y PEREZ, S. L	836.791	5	UNDP
14 BOMBAS IDEAL, SA	726.533	1	UNICEF
15 PLANHO CONSULTORES, S.L.P.	654.056	1	UNOPS
16 COMUNICACION MULTILINGUE SL	612.294	4	UNPD y UNDP
17 ELSEVIER ESPANA, S.L.	541.739	8	PAHO
18 Presstour	517.490	1	UNWTO
19 TOYOTA GIBRALTAR STOCKHOLDINGS LTD	491.260	9	UNDP y PAHO
20 Laboratorio Aldo-Union SA	487.732	1	UNICEF
21 TST STAG S.A.	455.758	6	UNDP y UNIDO
22 TELEFÓNICA DE ESPAÑA	443.586	6	UNPD y UNWTO
23 Trama TecnoAmbiental	408.000	1	UNIDO
24 Reig Jofre Group	394.709	2	UNDP
25 SOCIEDAD VALENCIANA DE SERVICIOS A LA CONSTRUCCION SL (VASECO)	384.551	1	UNPD
26 AIR EUROPA LINEAS AEREAS S.A.U.	375.000	1	UNPD
27 Telemark Spain SL	340.019	2	UNICEF
28 Institut Catala d'Oncologia	328.138	1	IAEA
29 Fabrez	321.203	3	UNICEF
30 ULMA AGRICOLA S.COOP	301.437	1	UNIDO
31 GMV	296.610	1	UNESCO
32 TRES PUNTO UNO	247.720	1	UNWTO
33 No disponible	235.090	5	WIPO
34 Laboratorio Reig Jofre SA	221.789	1	UNICEF
35 CETECK TECNOLOGICA SL	215.968	1	UNPD
36 Transformaciones y servicios	186.490	1	IAEA
37 GOIZPER S COOP	185.595	1	FAO
38 IA Viajes / Zeppelin	168.938	1	UNWTO
39 CIEMAT	156.025	1	UNIDO
40 KANAKI FILMS SL	153.000	1	UNDP
41 ANACROM DIAGNOSTICOS S L	144.065	1	UNDP

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

EMPRESA	VALOR	CONTRATOS	AGENCIAS
42 RADIOTRANS.SA	141.411	1	UNOPS
43 TECNOVE SECURITY S.L	139.245	1	UNOPS
44 ENRED CONSULTORIA , S.L	137.763	1	UNWOMEN
45 INGENIERIA Y ECONOMIA DEL TRANSPORTE S.A	132.195	1	UNOPS
46 INSTITUTO DE FORMACION INTEGRAL, S.L.U	130.080	1	UNWOMEN
47 LIMPIEZAS ALARCON	126.520	1	UNWTO
48 SUMINISTROS CONTINUOS SL	125.664	2	UNDP
49 SEGURISA, SERVICIOS INTEGRALES DE SEGURIDAD S.A.	124.430	2	UNPD
50 CODIUM TETRAGEN S.L.	124.041	1	ITU
51 TECNOMAT CARIBE S.L.	107.004	1	UNDP
52 FACTOR CO2 INTEGRAL SERVICES S.L.	106.890	1	UNDP
53 HEWLETT PACKARD ESPANOLA S.L.	97.784	1	UNPD
54 ADVANCED GEOSCIENCES EUROPE S.L.	96.600	1	UNPD
55 FACTOR DESARROLLO S.L	94.529	1	ILO
56 Fundacion Dara Internaciona	92.762	1	UNICEF
57 Jomipsa	89.903	1	UNICEF
58 Translator Legal and Financial, S.L.	79.725	1	UNOV
59 IMPACTO CREATIVO	79.403	1	UNWTO
60 METAPRESS	78.994	1	UNWTO
61 METALURGICAS HALBAR SL	73.015	2	UNDP
62 FUNDACION PARA LA INVESTIGACION DEL	67.000	1	IFAD
63 BM GLOBAL BUSINESS SL	65.399	1	FAO
64 TECNICAS DE CONTROL SA	65.393	1	FAO
65 ALTAMIRA INFORMATION SLU	65.000	1	UNDP
66 CZ VETERINARIA SA	61.130	1	FAO
67 SURGE ESTUDIOS HIDRAULICOS E HIDROLOGICO	57.300	1	UNDP
68 NOVEDADES AGRICOLAS SA	55.005	1	FAO
69 FACTOR CO2	54.410	1	UNDP
70 REPSOL YPF LUBRICANTES ESPECIALDADES S.A	54.095	1	UNPD
71 EVERIS SPAIN SLU	53.172	1	ITU
72 DHL EXPRESS MADRID , S.L.	50.292	1	UNWTO
73 XEROX ESPANA, S.A.U.	50.090	1	UNWTO
74 EDIFICACIONES Y CONSTRUCCIONES VERDOY SL	49.078	1	UNPD
75 GAR Y ASOCIADOS CONSULTORES	49.008	1	UNWTO
76 FUNDACIÓN ACADEMIA EUROPEA DE YUSTE	49.000	1	UNOPS
77 Delaware	48.987	1	UNWTO
78 AF STEELCASE SA	46.427	1	UNPD
79 ISS FACILITY SERVICES S.A.	45.016	1	UNPD
80 SALUMEDIA TECNOLOGIAS, S.L	44.800	1	PAHO
81 CENTRO DE ALIANZAS PARA EL DESARROLLO	44.500	1	UNDP

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

EMPRESA	VALOR	CONTRATOS	AGENCIAS
82 SEMIC	41.586	1	UNWTO
83 NEW ATLANTIS LINE S.L.	39.791	1	UNPD
84 Celer Pawlowsky, SL	37.442	1	UNOV
85 MONROY COMUNICACION S.L.	35.000	1	ILO
86 Instituto Nacional de Meteorología	34.483	1	WMO
87 INGENIERIA, ESTUDIOS Y PROYECTOS NIP SA	33.423	1	UNHCR
88 PROSOLIA SIGLO XXI	32.930	1	UNDP
89 IXIAM GLOBAL SOLUTIONS S.L.U.	32.221	1	UNESCO
90 GALOHER CYNAD, S.L.	31.292	1	UNDP
91 PILDoLabs (PiDoConsulting S.L.)	31.196	1	UNESCO

Fuente: 2013 Annual Statistical Report on United Nations Procurement

# 5. PROCEDIMIENTO DE ADQUISICIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

## 5.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se aborda de forma general el proceso de contratación con Naciones Unidas. Si bien cada una de las agencias de Naciones Unidas puede tener sus propias reglas y requisitos para acceder a su mercado como proveedor, en los últimos años se ha producido un importante esfuerzo de armonización y centralización en el proceso de adquisiciones. Este proceso de unificación continúa en marcha y todavía pueden subsistir algunas diferencias entre agencias.

Una de los logros más importantes de esta homogeneización es la página de *United Nations Global Marketplace* ([UNGM](#)), que supone la primera base de datos de vendedores homogeneizada para todas las agencias de Naciones Unidas y al mismo tiempo el portal donde se publican la mayor parte de las licitaciones del sistema. Además, el registro como proveedor en UNGM resulta imprescindible para participar en prácticamente todas estas licitaciones y por tanto es un punto fundamental.

El sistema de Naciones Unidas opera de acuerdo a presupuestos financiados a través de sus miembros. Cada agencia tiene un presupuesto independiente aprobado por su respectiva junta directiva. Como se indicaba en el apartado 1.3, todas las agencias de Naciones Unidas tienen que seguir una serie de principios generales al ejercer funciones de aprovisionamiento: mejor valor por precio; integridad, equidad y transparencia; competencia internacional efectiva y respeto al interés de Naciones Unidas. Asimismo, para asegurar la competencia efectiva, los diferentes departamentos de adquisiciones deben publicar las licitaciones de un valor superior a 40.000 dólares y deben realizar solicitudes a través de métodos formales o informales de solicitud tasados.

En este informe se abordan las líneas generales del proceso de *procurement* y las específicas de UNPD, el Departamento de Adquisiciones del Secretariado, el más importante en volumen de compras. A continuación se explicarán el procedimiento de adquisición, los tipos de solicitudes, la evaluación de propuestas y la adjudicación del contrato a la mejor propuesta.

### 5.2. EL PROCESO DE REGISTRO EN UNGM

El primer paso para convertirse en proveedor de Naciones Unidas es completar un proceso de aprendizaje sobre el sistema de Naciones Unidas, necesario para determinar si abordar este mercado es una decisión adecuada y, en caso afirmativo, qué agencias ofrecen oportunidades para la empresa. En el siguiente apartado se abordarán los documentos y recursos más importantes para estudiar si el mercado de Naciones Unidas es interesante para la estrategia de la empresa y, en concreto, qué agencias adquieren los bienes y servicios que ofrece la empresa.

Superado el proceso de aprendizaje, el paso siguiente es registrarse adecuadamente en la página de UNGM. A lo largo del apartado se estudia el proceso de registro, los requisitos en UNGM y los principales problemas que pueden surgir. Una vez se ha completado el proceso de registro resulta fundamental buscar las licitaciones publicadas de forma continuada, a través de la propia página de UNGM o suscribiéndose a los servicios de alertas gratuitos o de pago, como se explicará a continuación.

#### A) Aprendizaje sobre el sistema de Naciones Unidas

Para aprender más sobre el sistema de Naciones Unidas e identificar qué agencias están comprando cada tipo de producto o servicio, se expone a continuación una lista de documentos y recursos disponibles en internet:

- **Guía de Negocios de Naciones Unidas** (“*General Business Guide*”): La Guía de Negocios de Naciones Unidas describe los requisitos, procedimientos y detalles de contacto para todas las organizaciones de Naciones Unidas. También sirve para familiarizarse con las condiciones generales de Naciones Unidas para la adquisición de bienes y servicios. Pueden consultar este documento en inglés o español en el siguiente [enlace](#).
- **Informe anual estadístico de Naciones Unidas** (“*Annual Statistical Report on United Nations Procurement*”): El informe estadístico anual ayuda al proveedor a conocer cuáles son las agencias que compran los bienes y servicios que la empresa ofrece. Por esto, es una de las herramientas más importantes para determinar qué agencias son potenciales clientes de la empresa. Estos informes aportan datos concretos sobre la adquisición de bienes y servicios llevados a cabo por 40 agencias y organizaciones de la ONU, en términos generales y en categorías completas de bienes. Además, incluye todos los contratos y órdenes de compra adjudicados superiores a 40.000 dólares, con información sobre el nombre del proveedor, su país de origen y el valor final del contrato, por lo que puede emplearse para identificar socios potenciales o competidores en un determinado sector. Disponible en el [enlace](#).
- **Base de datos United Nations Global Marketplace**: En la página web de [UNGM](#) aparecen publicados la mayoría de los anuncios de licitaciones con valor superior a 40.000 dólares, que según la propia página representan el 99% del total de gasto en adquisiciones. Además, también cuenta con un apartado donde aparecen publicadas las adjudicaciones de algunos de estos contratos. Se puede consultar las licitaciones vigentes y pasadas de forma gratuita y realizar una búsqueda avanzada por países, agencias o códigos UNSPSC. También es posible contratar el servicio de alertas personalizado por 250 dólares al año. Por otro lado, como se indica en el capítulo séptimo, la Oficina Comercial de Nueva York envía dos veces a la semana un boletín gratuito con todas las oportunidades publicadas en UNGM, clasificadas en 13 sectores.

- **Base de datos Development Business (UNDB):** Es una publicación de pago que ofrece una gran cantidad de información relativa a oportunidades para proveer bienes y servicios en proyectos financiados por bancos de desarrollo, gobiernos y Naciones Unidas. Sin embargo, el porcentaje de oportunidades de negocio de Naciones Unidas publicado es muy pequeño. ICEX tiene un convenio con UNDB para distribuir esta información de forma gratuita, como se explica en el capítulo séptimo. Para más información puede visitar la página de [UNDB](#).
- **Seminarios de formación:** Además de estos recursos electrónicos, existe una amplia oferta de seminarios, programas de formación y encuentros empresariales con el objetivo de aportar una mayor información sobre el proceso de Naciones Unidas, tanto en España como en Nueva York, organizadas por ICEX y también por el [EUPF](#) (*European Procurement Forum*). Para más información pueden consultar con la Oficina Económica y Comercial de Nueva York y con el Departamento de Financiación Multilateral de ICEX.

### B) Proceso de registro en UNGM

Para convertirse en un proveedor potencial de Naciones Unidas, el primer paso que deben dar las empresas es registrarse en UNGM (United Nations Global Marketplace). Para ello, deben visitar [www.ungm.org](http://www.ungm.org) y pinchar en la pestaña “Register” o “Regístrese” en la página principal. El registro de UNGM permite agilizar el procedimiento y asegura su transparencia reduciendo al mínimo las posibilidades de errores o desviaciones en el proceso.

Existe un requisito fundamental para ser proveedor de Naciones Unidas: tener al menos 3 años mínimos de experiencia internacional, ya sea en exportaciones, implantación de proyectos, colaboraciones etc. De lo contrario sólo se podrá acceder a aquellas licitaciones de la organización que se lleven a cabo en el país de origen de la empresa en cuestión.

La inscripción en este registro es relativamente sencilla, no tiene coste para la empresa y es fundamental para acceder a las licitaciones de Naciones Unidas.

Para registrarse, la empresa debe proporcionar una serie de datos según el nivel de registro al que se pretenda acceder, que se analizan en el apartado siguiente.

Como se adelantaba, UNGM es el registro de proveedores disponible para todo el personal de Naciones Unidas. Se trata de la principal base de datos de empresas proveedoras de 21 organizaciones de Naciones Unidas. Cabe destacar que aunque UNGM está abierta a todo el personal de adquisiciones de Naciones Unidas y se está haciendo un gran esfuerzo de homogeneización, algunas agencias continúan utilizando su propia base de datos de forma transitoria, por lo que es importante también registrarse directamente en las páginas web de estas agencias, si así lo permite su página web.

De todas formas, UNGM integra a gran parte de las agencias de Naciones Unidas. Según datos del 2014, éstas llevan a cabo el 99% de las adquisiciones de bienes y servicios del Sistema de Naciones Unidas. Además, 26 entidades de la ONU utilizan UNGM para sus listas de proveedores.

A continuación se exponen las agencias que participan en UNGM:

- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)
- International Atomic Energy Agency (IAEA)

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

- The International Fund for Agricultural Development (IFAD)
- International Labour Organization (ILO)
- International Trade Centre UNCTAD/WTO (ITC)
- International Telecommunication Union (ITU)
- Organisation for the Prohibition of Chemical Weapons (OPCW)
- United Nations Development Programme (UNDP)
- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO)
- United Nations Population Fund (UNFPA)
- United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR)
- United Nations Children's Fund (UNICEF)
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)
- United Nations Office for Project Services (UNOPS)
- United Nations Procurement Division (UN/PD)
- United Nations Office at Vienna (UNOV)
- United Nations Office at Geneva (UNOG)
- United Nations Economic Commission for Africa (UNECA)
- United Nations Relief and Works Agency (UNRWA)
- World Food Programme (WFP)
- World Health Organisation (WHO)
- Pan American Health Organisation (PAHO)
- World Intellectual Property Organization (WIPO)
- World Meteorological Organization (WMO)
- The African Development Bank (AfDB)

A pesar de que UNGM es una herramienta muy útil, ya que se trata de un solo registro que da acceso al mercado de la mayor parte de las agencias de la ONU, como se dijo anteriormente, cada agencia tiene sus normas y requisitos. A medida que se realiza el registro general en UNGM, la empresa deberá elegir con qué agencias desea registrarse y es posible que se le solicite documentación adicional en algunos casos.

Para obtener información concreta acerca de cada uno de los pasos a seguir en el registro, pueden acceder a los siguientes documentos:

- [Proceso de registro](#)
- [Guía de UNGM](#)

Además, en esta [página web](#) se publican a diario Expresiones de Interés (EOI) de concursos, Solicitudes de Presupuesto (RFQ), Solicitudes de Propuesta (RFP) e Invitaciones a Licitación (ITB) del sistema.

También, en muchos casos, las empresas a las cuales les han sido otorgados [concursos](#) y, en algunos casos, por qué valor. Igualmente, también es importante conocer el [Centro Virtual de Conocimiento](#), donde se publican documentos como el Informe estadístico anual de adquisiciones de las Naciones Unidas o Annual Statistical Report (ASR).

Una vez la empresa esté registrada podrá participar en las diferentes licitaciones que se publiquen, así como ser contactada directamente por las diferentes para ofrecerle alguna orden de compra o contrato de valor inferior a 40.000 dólares.

### C) Niveles de registro

El proceso de registro en UNGM se ha simplificado considerablemente y actualmente existen tres niveles de registro: nivel básico, nivel 1 y nivel 2. En el momento de realizar el registro, los proveedores deberán elegir el nivel de actividad de negocio que mejor se adapte a sus capacidades y estrategia comercial.

Tabla 7. Niveles de registro generalmente exigidos según valor estimado del contrato

Nivel	Valor estimado de contrato
Básico	Menos de 40.000 dólares
1	Desde 40.000 hasta 500.000 dólares
2	A partir de 500.000 dólares

Fuente: [UNPD](#)

La documentación requerida dependerá del nivel en el que se encuentra la empresa, lo que facilita el registro de pequeñas y medianas empresas. Si bien es posible realizar el registro en español, todos los documentos exigidos requieren traducción jurada en inglés. Los datos y documentos necesarios según el tipo de registro son los siguientes:

#### NIVEL BÁSICO

1. Información general: nombre de la compañía, número de licencia, dirección, teléfono, datos de las personas de contacto, etc. En este sentido, conviene inscribirse utilizando una dirección de correo genérica y no una personal, adjudicada a una sola persona o se mantenga la información actualizada. Así se evitará que en el futuro ofertas pasen inadvertidas para la empresa si la persona deja de trabajar en la empresa.

2. Información sobre los países en los que trabaja.

3. Clasificación de bienes y servicios de su compañía según los códigos UNSPSC<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Puede consultar la lista completa de los códigos UNSPSC en el enlace <https://www.ungm.org/Public/UNSPSC>. Naciones Unidas recomienda una especificación de al menos siete dígitos.

### NIVEL 1

4. Criterios del 1 al 3.

5. Certificado de incorporación o documento equivalente que verifique su capacidad o estado legal. Se exige formato PDF y se recomienda traducción certificada a inglés, ya que facilita el proceso de validación.

6. Datos y direcciones de correo electrónico de al menos tres referencias, todas independientes y no afiliadas a su compañía, con los que haya hecho negocios anteriormente.

7. Nombre de los dueños y directores, incluyendo, si procede, la compañía matriz, subsidiarias o afiliadas, nombre del Director general o Director gerente y de aquellos que estén al mando de los intereses de la compañía, así como nombres de los intermediarios, agentes o consultores que hayan participado en llamados a licitación o pedidos de ofertas con las Naciones Unidas.

### NIVEL 2

8. Criterios del 1 al 7.

9. Cartas de referencia de tres entidades, todas independientes y no afiliadas a su compañía, con las que haya hecho negocios anteriormente. Si se han escrito en un idioma diferente, se exige una traducción jurada al inglés de todas las cartas de referencia y formato PDF.

10. Documentos financieros (estados financieros certificados o auditados o equivalente) de los últimos tres años. También es necesaria la traducción jurada al inglés.

## D) Posibles dificultades al hacer el registro

Muchas empresas pueden tener problemas para conseguir el estatus de registrado en UNGM. Esto se debe, en muchos casos a:

- envío de información incorrecta o insuficiente
- falta de disponibilidad de cuentas financieras auditadas o certificadas
- problemas a la hora de proveer traducciones juradas al inglés de los documentos requeridos.
- problemas de las empresas para obtener certificados de calidad

De todas formas, para cualquier problema, la página de UNGM tiene activado un sistema de ayuda en la esquina superior derecha y siempre tratan de responder las consultas en alrededor de 48 horas. También puede ponerse en contacto con los responsables de registro de UNPD a través del correo electrónico [register@un.org](mailto:register@un.org) o con la Oficina Comercial de Nueva York.

## E) Servicio de alertas de licitaciones

ICEX cuenta con un sistema de alertas gratuito que filtra y distribuye los anuncios publicados en UN Development Business adaptados a los productos de la empresa. Sin embargo, esta base de datos no refleja gran parte de las licitaciones de Naciones Unidas y resulta más útil para conocer los proyectos de los bancos de desarrollo. Puede obtener más información sobre el servicio de alertas de ICEX en el [enlace](#) siguiente.

De forma transitoria y hasta que el sistema de alertas de UNGM nutra directamente el boletín de oportunidades de negocio de ICEX, la Oficina Económica y Comercial de Nueva York envía dos veces a la semana un boletín sectorial con todos los anuncios de licitaciones publicados en UNGM. En el capítulo séptimo se recoge más información sobre este servicio gratuito.

También la página de UNGM ofrece un servicio de alertas de licitaciones (“*Tender Alert Service*”) que sirve para filtrar los avisos de licitaciones publicados en UNGM y reducir considerablemente el trabajo de búsqueda. Este servicio tiene un coste de 250 dólares al año y permite a la empresa recibir directamente en su dirección de correo electrónico los avisos de nuevos contratos que se adapten al código UNSPSC de los bienes y servicios seleccionados tan pronto como se publiquen.

### 5.3. PROCEDIMIENTO DE ADQUISICIÓN

Solo las empresas que hayan completado el proceso de registro, pueden presentar oferta a las licitaciones que emita Naciones Unidas. En este apartado se analiza el proceso de adquisición de Naciones Unidas, desde la identificación de las necesidades hasta la adjudicación del contrato.

El primer paso en el proceso de licitación es la **identificación de una necesidad** por parte de un comprador de una agencia o departamento de Naciones Unidas, que se conoce como *requisitioner*. La figura del comprador o *requisitioner* puede corresponder a un técnico de otro departamento de la agencia o de otro departamento independiente como el *Department of Field Support*.

Una vez identificada la necesidad, se redacta un documento llamado **Source Selection Plan** (SSP) elaborado por el oficial de *procurement* en coordinación con el *requisitioner* o comprador y la división de gestión de contratos. Por ejemplo, el SSP de una adquisición de vacunas se elaborará conjuntamente por un especialista en inmunización del departamento de salud de UNICEF, que es el *requisitioner* de la licitación, y un oficial de *procurement* de UNICEF especializado en adquisiciones de salud.

En este documento se describen los requisitos, el método de solicitud empleados, se evalúan los equipos y los criterios de la licitación, así como una serie de factores de riesgo y un calendario. El SSP se desarrolla, aprueba y firma antes de que se redacte y publique el documento de la licitación. Se podría decir que es un informe interno previo a la licitación que debe ser favorable para que el proceso continúe.

Una vez se decide emitir una licitación, se selecciona el **método de adjudicación de contratos** dentro de las normas de aprovisionamiento. El método normalmente utilizado por el sistema de la ONU para adjudicar contratos es el concurso público. El procedimiento normal para UNPD es el siguiente (con diferencias menores dependiendo de la agencia de la que se trate):

- Órdenes de compra de hasta 40.000 dólares: selección directa de posibles proveedores llevada a cabo por un oficial de adquisiciones; normalmente se identifican 3 proveedores. Sobre la base de un análisis de las ofertas recibidas, el contrato se adjudica al proveedor que cumpla los requisitos y condiciones de entrega y ofrezca el precio más bajo.
- Órdenes de compra a partir de 40.000 dólares: se gestionan a través de una oferta competitiva y en la mayor parte de las agencias se exige competencia internacional. Si las exigencias del proyecto lo permiten, los proveedores son invitados a ofertar a través de una publicación de la oferta en la página de UNGM y las noticias de adquisiciones en la página web de la agencia. Los diferentes tipos de solicitudes se analizan en el apartado siguiente.

### 5.4. TIPOS DE SOLICITUDES

Es importante familiarizarse con las diferentes solicitudes del sistema de Naciones Unidas y las principales diferencias respecto a otras instituciones, ya que abordarlas de forma adecuada supone ser más eficientes al preparar la contestación a cada solicitud.

En primer lugar, es fundamental contestar siempre a una solicitud cuando se envían directamente a la empresa por parte de Naciones Unidas, aunque sea para comunicar la intención de no participar y los motivos de esta decisión. De esta forma, se evita que Naciones Unidas deje de considerar a su empresa en futuros procesos.

Los tipos de solicitud más importantes que lleva a cabo Naciones Unidas (los valores en dólares pueden variar de una agencia a otra) son:

- **Expression of Interest (EOI):** solicitud de una comunicación escrita a un proveedor para aportar información acerca de sus productos, recursos, cualificaciones y experiencia, en respuesta a una oportunidad específica. Este tipo de anuncio pretende que las empresas interesadas así lo manifiesten, normalmente a través de un formulario de respuesta de EOI en el que se solicitan los datos básicos de la compañía (nombre, año de constitución, dirección), persona de contacto y número de registro en UNGM, y, en su caso, en la agencia responsable. No es necesario desarrollar el perfil de la empresa y referencias de clientes porque se han volcado previamente en el perfil de UNGM. Concluido el plazo de envío de la EOI y si continúa el proceso de la licitación, se enviará la licitación a todas o algunas de las empresas que hayan manifestado su interés en tiempo y forma.

Las agencias de Naciones Unidas están obligadas a publicar una EOI para licitaciones cuyo valor supere los 200.000 dólares.

Responder a las EOI es muy importante ya que algunas agencias, como UNPD, no publican las licitaciones que derivan de estas expresiones de interés, sino que las envían únicamente a las empresas que han respondido.

- **Request for Quotation (RFQ):** solicitud menos formal, de un volumen de contrato bajo (hasta 100.000 dólares, aunque algunas agencias pueden establecer un límite inferior), especificaciones estándar, con productos ya disponibles en el mercado.
- **Invitation to Bid (ITB):** solicitud formal, de alto valor (más de 100.000 dólares) y con apertura pública de sobres. Los factores determinantes de competencia son el precio, la calidad y las funciones técnicas. El contrato se adjudica a la oferta técnicamente aceptable con un precio menor.
- **Request for Proposal (RFP):** solicitud formal, de alto valor (más de 100.000 dólares). Los requisitos se pueden cumplir de varias maneras, por lo que las especificaciones técnicas son más generales. Se le adjudica el contrato a la empresa que ofrezca la mejor solución global; las RFP no se rigen necesariamente por el menor precio ofrecido. Uno de los factores más importantes de esta oferta es que la oferta técnica y la oferta económica deben estar totalmente separadas.

Aunque son menos frecuentes, también es posible que se publiquen solicitudes de información o de precalificación. Una **Request for Information (RFI)** se emite normalmente cuando se desea evaluar las posibles soluciones técnicas de un determinado proyecto o los productos y servicios disponibles en el mercado en un sector donde se carece de información suficiente para redactar los requisitos técnicos de una licitación.

Por otro lado, las **Request for pre-qualification** pretenden una preselección de los proveedores a los que se enviará la licitación, en función de los datos y referencias de la empresa que se requieran en esta solicitud.

### Planteamiento de preguntas

En la mayoría de las agencias (especialmente en UNPD), se ofrece la posibilidad a las empresas que deseen participar en los concursos de ponerse en contacto con el *Procurement Officer* a través de un correo electrónico para plantear cualquier duda que pueda surgir sobre la licitación. Para aumentar la transparencia y competitividad del concurso, tanto la pregunta como la respuesta serán normalmente comunicadas al resto de las empresas participantes. Es importante consultar con la persona de contacto de la licitación, dentro del plazo habilitado al efecto, todas las dudas que la empresa tenga sobre la misma, siempre que no sea información confidencial. A veces, incluso está prevista una conferencia previa de empresas interesadas en licitar para plantear preguntas, que puede ser de asistencia voluntaria u obligatoria.

En caso de que se plantee una cuestión fundamental una vez concluido el plazo habilitado para preguntas, se recomienda plantearla aunque en este caso solo si el oficial de *procurement* la considera fundamental responderá y trasladará la pregunta y la respuesta a todas las empresas.

## 5.5. ENTREGA DE OFERTAS Y APERTURA DE SOBRES

### Preparación y entrega de ofertas

Si se decide presentar una oferta para una licitación determinada hay que asegurarse de que la oferta que se presenta cumpla todos los requisitos obligatorios planteados en los pliegos de la licitación, así como todos los requisitos formales. Por ejemplo, en las RFP es muy importante que la oferta financiera y la oferta técnica estén perfectamente separadas. En ocasiones, los pliegos exigen que la oferta se rellene en la plantilla proporcionada o que siga un formato determinado y muchas veces se requiere que se entreguen dos copias separadas.

Por otro lado, la mayoría de licitaciones exigen que junto a la oferta se presente un **bid bond** para asegurar la seriedad de la oferta. El encargado de la licitación determinará el importe de este instrumento financiero. Es fundamental que se solicite el *bid bond* a la entidad bancaria para que ésta lo emita con la antelación necesaria.

Por último, la oferta debe entregarse antes de que finalice el plazo habilitado para ello. Algunas agencias permiten enviar la oferta por correo electrónico o a través de plataformas electrónicas y en este caso no conviene esperar a última hora porque puede que el sistema se bloquee. En el caso de entrega física, si no resulta posible entregarla en mano, es importante asegurarse de que el método elegido llegue a tiempo ya que en ocasiones los servicios de mensajería pueden retrasar unas horas la entrega. Así, el consejo de la Oficina es que envíen sus ofertas con un margen adecuado para asegurar que llegan a tiempo. En este sentido, la Oficina Comercial de Nueva York ofrece un servicio de apoyo logístico que consiste en la impresión, encuadernación y entrega en mano de la oferta de la empresa. Además, también podemos asistir en nombre de la empresa a la apertura de sobres y comunicar las empresas que se han presentado y todos los datos que se proporcionen.

### Apertura de sobres o *bid opening*

Antes de proceder a la evaluación de la oferta, UNPD y muchas otras agencias, permiten a las empresas participantes o a un representante oficial nombrado por ella asistir a la apertura de sobres, en la cual se puede tomar nota de las empresas que participan en la oferta y, en el caso de una ITB, cuáles han sido sus ofertas financieras. En el caso de una RFP, no se podrá leer la oferta financiera porque, permanece sellada hasta que el personal de UNPD examine la oferta técnica y compruebe que es técnicamente aceptable.

## 5.6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROPUESTAS

Una vez presentadas las propuestas en tiempo y forma, los encargados de la licitación evaluarán las ofertas de las empresas. Las propuestas serán evaluadas en base a diferentes criterios, en función del tipo de licitación, la agencia de la que se trate, el tipo de proceso, etc. Todos estos criterios y su ponderación están perfectamente establecidos en el *Source Selection Plan* aunque no se comunican a las empresas.

Sin embargo, hay ciertos criterios comunes para la gran mayoría de las propuestas que se tendrán en cuenta:

- Criterio “Best Value for money”.
- Precio.
- Cumplimiento de los requerimientos técnicos o Términos de Referencia (TOR). La ponderación de cada criterio no es pública, sin embargo, en UNPD indican que normalmente los criterios están ordenados por su importancia y por tanto el orden en los pliegos permite hacerse una idea de cuáles son los requisitos más valorados.
- Aceptación de los términos de pago de Naciones Unidas.
- Términos de entrega según los INCOTERMS 2010.
- Fecha de entrega.
- Estándares nacionales e internacionales.
- Documentación Adicional.
- Demostrar Capacidad de Producción y Financiera.
- Condiciones de garantía.
- Servicios post-venta.
- Referencias de contratos previos.

## 5.7. COMUNICACIÓN DE LA ADJUDICACIÓN Y DISPUTAS

Lo expuesto en este apartado se aplica sobre todo a *United Nations Procurement Division (UNPD)* que, como hemos comentado con anterioridad, es el departamento más avanzado de adquisiciones y compras del sistema de las Naciones Unidas. No obstante, se espera que en un futuro todas las agencias implanten procedimientos y prácticas similares a estos.

Tras el proceso de evaluación, UNPD se comunicará con la empresa ganadora a través de una *Award Letter*. En ocasiones, hay un cierto margen para concretar o negociar algunas condiciones con la empresa ganadora antes de que se firme el contrato. Una vez firmado el contrato, el oficial de *procurement* se pondrá en contacto con los demás participantes del concurso para comunicarles que no han sido seleccionadas. Esta comunicación se conoce como *Regret Letter*.

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

Si una empresa que no ha resultado adjudicataria considera que el concurso merece una revisión puede solicitar un *debriefing* a UNPD en los 10 días posteriores a la publicación de la resolución. El proceso y las condiciones para solicitar este *debriefing* se detallan en este [enlace](#). En el caso de no quedar satisfecha con la respuesta puede acudir al *Award Review Board* y formular una [queja formal](#) en un plazo de 10 días hábiles posterior a la comunicación del *debriefing*.

En estas situaciones, les recomendamos que primero se pongan en contacto con el departamento de multilaterales de la Oficina de Nueva York ([multilaterales.ny@comercio.mineco.es](mailto:multilaterales.ny@comercio.mineco.es)), para que puedan recibir asesoramiento y, en caso de que sea necesario, apoyo institucional de la Oficina y de la Misión Permanente de España ante Naciones Unidas.

## 6. CONSEJOS PRÁCTICOS

### 6.1. ¿QUÉ HACER?

- Averiguar qué agencias de Naciones Unidas tradicionalmente adquieren los tipos de bienes y servicios que ofrece su empresa. Para ello resulta especialmente útil revisar los planes de adquisiciones de cada agencia, los [informes estadísticos anuales](#) de Naciones Unidas y los anuncios de licitaciones históricos publicados en UNGM, que pueden filtrarse según códigos UNSPSC, países de destino o incluso por agencias.
- Familiarizarse con los procedimientos de compra de Naciones Unidas y de cada una de las agencias, especialmente las que se hayan seleccionado por sus planes de adquisición.
- Registrarse en UNGM con las agencias que interesen a su empresa y seleccionar los códigos que se adecuen a la cartera de productos de la empresa. Puede encontrar un listado de los códigos en este [enlace](#). En este sentido, Naciones Unidas recomienda una especificación de mínimo 7 dígitos.
- Mantener actualizada la información relativa a su empresa y a los productos/servicios que ofrece en UNGM. Toda la información sobre la empresa está en su perfil de UNGM, por lo que es fundamental “venderse” lo mejor posible.
- Realizar un esfuerzo por darse a conocer en Naciones Unidas. Aconsejamos realizar una promoción comercial activa y establecer relaciones de confianza con las diferentes agencias y departamentos de Naciones Unidas. Para ello, pueden contactar con los oficiales y técnicos de *procurement* a través de la Oficina Comercial de Nueva York, participar en actividades como ferias y seminarios de formación o presentar ofertas en licitaciones en las que se incida en la experiencia de la empresa y la calidad de sus productos y servicios.
- Revisar las noticias de adquisición que se publican en la web regularmente. Es recomendable apuntarse al Tender Alert Service de UNGM o al envío del boletín sectorial que elabora la Oficina Comercial de Nueva York.
- En el momento de responder a una EOI, y a diferencia de otros organismos multilaterales, se debe utilizar el formulario preparado para ese fin.
- Responder siempre y a tiempo a las EOI (Expression of Interest) y RFP (Requests for Proposal) publicadas por una agencia de la ONU o enviadas directamente a la empresa.

Aunque la empresa no esté interesada o no pueda presentar oferta por otros motivos, si ha recibido una invitación es importante responder igualmente para mantenerse en la “lista activa” de proveedores y que la agencia siga teniendo a la empresa en cuenta para futuros contratos. Además, en ese caso es fundamental explicar por qué no se presentan a una licitación, ya que estos motivos suelen tenerse en cuenta para futuras licitaciones (por ejemplo, si se considera que el plazo es muy corto o que las especificaciones técnicas no están bien planteadas).

## 6.2. ¿QUÉ NO HACER?

- No abandonar fácilmente. Desarrollar una actividad comercial con la ONU y establecer contactos con sus agencias requiere el mismo tiempo, o más, que para entrar en un mercado nuevo fuera de las propias fronteras.
- No respetar los protocolos de independencia de los oficiales de Naciones Unidas. En este sentido, conviene que la labor de promoción no sea agresiva y que tenga en cuenta los estrictos códigos de conducta de Naciones Unidas. Por ejemplo, están prohibidos los regalos de cualquier tipo, las reuniones fuera de sus oficinas y en muchas agencias incluso las invitaciones a reuniones sociales.

## 6.3. OTROS CONSEJOS

- Responda siempre a las invitaciones a ofertar. Si no realizara oferta, informe a la agencia de Naciones Unidas del motivo.
- Asegúrese de que su oferta cumple con **todos** los requerimientos de la licitación y si no cumple alguno de ellos compruebe que no es de carácter indispensable. Estudie los documentos de licitación, las condiciones y requerimientos, así como los términos de referencia o especificaciones técnicas con cuidado. Fíjese, especialmente en las RFP, en los requisitos que sean imprescindibles (indicados como *mandatory* o con el verbo *must*), sin los cuales se descartará directamente su oferta, de aquellos que sean recomendables o aporten más valoración técnica pero no imprescindibles (indicados con el verbo *should* o considerados *desirable*). En este último caso, la empresa tendrá que valorar si incluir estas especificaciones recomendables aportan mayor valor a su oferta, o prefiere no incluirlas para ofrecer un precio más competitivo.
- En caso de duda, solicite aclaración al oficial encargado de la licitación. Tenga en cuenta que sus preguntas y las consecuentes respuestas serán enviadas a todos los licitantes para asegurar la igualdad de condiciones.
- En caso de tratarse de una RFP compruebe que la oferta técnica y la oferta económica están perfectamente separadas en dos sobres sellados y que la oferta técnica no contenga ninguna referencia a los precios (ni siquiera si incluye como anexos o ejemplos catálogos de sus productos o material en formato electrónico como CD o USB).

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

- Asegúrese de firmar la oferta en todas las páginas que así lo requieran, ya que presentar la oferta sin firmar también puede ser motivo de descalificación.
- Cuide la presentación de la oferta, se trata en muchos casos, junto con su perfil en UNGM, de la tarjeta de presentación de su empresa a Naciones Unidas.
- Asegúrese de que su solicitud es recibida en tiempo y forma en el lugar indicado en la licitación y dirigida a la persona de contacto correspondiente, ya que las propuestas recibidas después de ese momento son inmediatamente descalificadas. En ocasiones se admite la presentación a través de correo electrónico o fax, pero otras se exige el envío a una dirección física. Si ese es el caso, asegúrese de que el medio elegido cuenta con el tiempo suficiente para llegar y tenga en cuenta los posibles imprevistos del envío. La Oficina de Nueva York ofrece un servicio personalizado de impresión, encuadernación y entrega de ofertas en las agencias de Naciones Unidas con sede en Nueva York, así como de asistencia a la apertura de sobres en nombre de su empresa.
- Compruebe si la oferta exige un bid bond o un justificante de depósito de determinada cantidad y si es posible presentar una copia o se requiere el documento bancario original. En ese caso, tenga en cuenta la antelación necesaria para la expedición bancaria y el envío de ese documento.
- Si tiene dudas o consultas sobre el proceso de registro o el proceso de aprovisionamiento, puede contactar con el departamento de multilaterales de la Oficina de Nueva York.
- Si resulta adjudicatario de un contrato, es imprescindible cumplir adecuadamente todos los términos del contrato, y en especial los plazos de entrega y la calidad previstos en el contrato. Además, requiere ofrecer un buen servicio post-venta. La confianza en su empresa es la mayor garantía de éxito en una institución como Naciones Unidas, pues facilita que se le adjudiquen más contratos en el futuro.
- Tener siempre persistencia, perseverancia y paciencia.

## 7 ■ SERVICIOS DE LA OFICINA COMERCIAL

La Oficina Económica y Comercial ofrece una serie de servicios para apoyar a las empresas españolas en el proceso de convertirse en proveedores de Naciones Unidas y en última instancia, resultar adjudicatarias de órdenes de compra y contratos de las diferentes agencias de la entidad. Estos servicios se clasifican en dos tipos, según si son gratuitos o si se trata de servicios personalizados.

El programa de [Servicios Personalizados](#) ICEX proporciona servicios de consultoría internacional a medida. Se trata de servicios de pago, por la cantidad de recursos que su realización implica, según las tarifas y descuentos establecidos por ICEX. Estos servicios cumplen con un riguroso control de calidad que garantiza el valor añadido que ICEX desea transmitir a cada una de sus empresas clientes.

Además de estos servicios, la Oficina Comercial de Nueva York prestará respaldo institucional a las empresas ante Naciones Unidas a través de la Misión Permanente de España ante la ONU. En caso de plantearse conflictos en la adjudicación o durante la vigencia de un contrato con alguna agencia de NN.UU., la Oficina, como parte de las tareas que tiene asignadas, prestará apoyo a la empresa para el planteamiento del problema con los órganos competentes de NN.UU. y el respaldo institucional necesario.

A lo largo de este informe se ha hecho referencia a diferentes servicios que ofrece la Oficina, en este apartado se recogen y explican todos ellos. Para acceder a cualquiera de estos servicios puede ponerse en contacto con el Departamento de Multilaterales en la dirección de correo [multilaterales.ny@comercio.mineco.es](mailto:multilaterales.ny@comercio.mineco.es).

### A) Identificación y distribución de oportunidades de negocio

Como se comentaba, ICEX se encuentra en negociaciones para distribuir automáticamente las oportunidades publicadas en UNGM a través de su herramienta [Oportunidades de Negocio](#). Hasta que se firme este convenio, la Oficina Económica y Comercial de Nueva York envía dos veces a la semana un boletín sectorial con todos los anuncios de licitaciones publicados en UNGM.

La Oficina envía un correo electrónico con el listado de licitaciones publicadas para cada uno de los trece sectores establecidos. Los bienes y servicios se clasifican en los siguientes sectores:

1. **Salud:** En este sector se recogen todos los anuncios de licitaciones de bienes y servicios médicos y sanitarios como medicamentos, servicios médicos, equipo de laboratorio y consultoría sobre temas de nutrición, enfermedades como VIH o malaria y planificación familiar, entre otros.
2. **Educación y traducción:** El sector educación y traducción engloba todos los servicios de transcripción, traducción y escritura técnica, así como bienes y servicios relacionados con la educación: servicios de formación o consultoría sobre educación y material escolar.
3. **Finanzas y macroeconomía:** Oportunidades de consultoría institucional o empresarial financiera y económica, servicios bancarios, seguros y auditoría.
4. **Energía y minería:** Licitaciones sobre plantas y sistemas de generación de energía, consultoría energética, proyectos de minería y distribución de electricidad. También destacan bienes como generadores eléctricos, combustibles y material eléctrico.
5. **Agricultura, desarrollo rural, medio ambiente y desastres:** En este sector se clasifican todos los proyectos de consultoría relacionada con la gestión medioambiental, la ordenación rural y la gestión de riesgos y de desastres. También se incluyen bienes y servicios relacionados con la agricultura y la gestión forestal.
6. **Agua y saneamiento:** Proyectos de agua y saneamiento y sus correspondientes estudios de viabilidad y consultoría relacionada, así como bienes como pozos, bombas de agua, tuberías, etc.
7. **Gobierno e instituciones:** Consultoría institucional, administrativa, jurídica y social.
8. **Tecnologías de la información y de la comunicación:** Servicios de telefonía, internet y comunicación satélite, desarrollo de software y páginas web y bienes de equipo como ordenadores, teléfonos etc.
9. **Desarrollo urbano y edificación:** Servicios de arquitectura, construcción y rehabilitación, supervisión de obra, estudios de viabilidad, diseño y construcción de carreteras e ingeniería civil. Estructuras prefabricadas como oficinas contenedorizadas o tiendas de campaña, material y maquinaria de construcción.
10. **Suministros:** Todos los bienes y servicios que no se incluyan en los sectores anteriores. Los más representativos son servicios de limpieza, jardinería y catering y bienes como mobiliario, material de oficina, herramientas y maquinaria y otros muchos.
11. **Transporte, logística y seguridad:** Servicios de transporte de mercancías y pasajeros y servicios de logística y de mensajería. También se incluyen vehículos y vehículos especiales como ambulancias o acorazados, piezas y mantenimiento de vehículos y servicios y equipo de defensa y seguridad, incluido armamento, personal de seguridad y sistemas de alarmas.
12. **Publicidad y comunicación:** Servicios de comunicación y publicidad, impresión y diseño gráfico, producción audiovisual, gestión de eventos y servicios de organización de viajes, incluidos reserva de alojamiento y salas de conferencias.
13. **Consultoría y estrategia de empresa:** Consultoría estratégica y gestión y administración de empresas y sectores productivos, servicios de recursos humanos.

Si desea recibir las oportunidades de alguno o varios de los sectores, o cambiar los sectores en los que están inscritos, contacte con el Departamento de Multilaterales.

Excepcionalmente, también se distribuyen oportunidades concretas recibidas directamente de oficiales de Naciones Unidas en casos de emergencia o cuando no disponen de suficiente información de un sector o producto en concreto.

### B) Resolución de dudas y consultas

El Departamento de Multilaterales de la Oficina de Nueva York también resuelve todas las dudas concretas que las empresas tengan en relación con el proceso de registro, en la preparación de las licitaciones o de cualquier tema relacionado con las adquisiciones de Naciones Unidas.

### C) Consultoría estratégica

Por otro lado, también pueden contactar con el departamento para recibir indicaciones de cómo proceder una vez se ha decidido abordar el mercado de Naciones Unidas, referidas a cuestiones concretas o generales. Si se desea un estudio más en profundidad sobre las opciones que tiene la empresa de convertirse en proveedor de las diferentes agencias según el tipo de producto, es posible contratar el servicio personalizado de información personalizada de mercados exteriores.

Este servicio consiste en identificar las agencias, y en concreto los departamentos u oficinas regionales más interesantes para una empresa o producto específico y preparar un informe con esta información y los proyectos similares que se han adjudicado en los últimos años.

### D) Seminarios de formación

La Oficina Comercial de Nueva York participa en la organización de seminarios de formación sobre cómo hacer negocios con Naciones Unidas, en concreto, el [Programa para Promover Negocios con Naciones Unidas de ICEX](#), cuya primera edición se celebró en 2013-2014 y los Seminarios sobre adquisiciones de Naciones Unidas que organiza anualmente [EUPF](#) destinados a empresas de los países de la Unión Europea. Para más información sobre futuras ediciones puede contactar con la Oficina.

Asimismo, la Oficina es responsable de seleccionar e invitar a empresas españolas a algunas actividades propuestas por Naciones Unidas, como la Feria Tecnológica organizada por UNPD, que celebró su primera edición en marzo de 2014.

### E) Intermediación

El Departamento de Multilaterales también funciona como punto de contacto con Naciones Unidas, tanto para proporcionar el contacto de la persona o el departamento adecuados para determinada cuestión o para consultar directamente con Naciones Unidas, a petición de las empresas, acerca del estado de alguna licitación o proyecto concreto.

### F) Apoyo logístico en la presentación de ofertas

Este servicio personalizado consiste en la impresión, encuadernación y entrega en mano de las ofertas en la agencia correspondiente con sede en Nueva York. Además, este servicio también incluye la asistencia en representación de la empresa a la apertura de ofertas (*bid opening*) y comunicar el resultado de la misma. Como se ha comentado en el capítulo quinto, si se trata de una ITB en la apertura de sobres se leen en voz alta los precios de todas las ofertas, mientras que en el caso de las RFP simplemente se comunica el nombre de las empresas participantes. Toda esta información se enviará a la empresa.

### G) Agendas de reuniones

El servicio personalizado de agenda de reuniones consiste en identificar a las agencias y departamentos relevantes para la empresa y organizar las reuniones correspondientes. Estas reuniones ofrecen la oportunidad de presentar la empresa y su cartera de productos a los responsables pertinentes.

Normalmente, se conciertan entre tres y cinco citas en diferentes agencias, pero el propio servicio y el número de reuniones depende de las agencias localizadas en Nueva York interesantes para el sector concreto y de su voluntad para celebrar las reuniones. Por ejemplo, como se ha analizado en la introducción, las divisiones de adquisiciones de UNOPS y UNICEF se encuentran en Copenhague y no en Nueva York.

# 8. CONCLUSIONES

El sistema de Naciones Unidas ofrece muchas oportunidades para las empresas españolas, si bien, acceder a estas oportunidades solo es posible mediante un conocimiento profundo de su funcionamiento por parte de la empresa, lo cual supone un esfuerzo considerable de investigación, estudio y preparación. En este sentido, se requiere que la empresa española realice un examen de su producto y de sí misma, para delimitar si cumple unas condiciones mínimas y de las agencias de Naciones Unidas para determinar cuáles son sus clientes potenciales en función de sus adquisiciones.

Como ejemplo de la dificultad que entraña el mercado de la ONU y el compromiso que el mismo requiere, existen empresas exclusivamente dedicadas a concursar con las Naciones Unidas y, tras varios años de experiencia, sólo llegan a alcanzar un porcentaje de éxito del 20%.

Naturalmente, el éxito en Naciones Unidas depende de muchos factores como el tipo de producto, la periodicidad con que Naciones Unidas licita el bien o servicio en concreto y la competitividad de la empresa pero, en general, ninguna empresa debe esperar un porcentaje de éxito mayor del 10% en los primeros concursos con Naciones Unidas.

Si el producto o servicio se encuentra entre los adquiridos por Naciones Unidas, si tiene un precio competitivo, si se está dispuesto a suministrarlo en el lugar y en las cantidades adecuadas se puede pasar a la siguiente fase: ver si se dispone de los recursos y tiempo suficiente para iniciar el registro en el sistema, dar todos los datos que se piden y preparar las ofertas. Además se debe estar mentalizado para admitir que el proceso será largo y que exige adaptarse a un mecanismo burocrático que, al estar financiado por fondos gubernamentales, está muy regulado y es relativamente poco ágil. No se trata de vender en otro mercado extranjero sino en un mercado muy peculiar, similar a contratos con un organismo oficial en España.

Por último, es importante que el primer contrato que se consiga sea cumplimentado de forma favorable, ya que en este mercado la confianza es la mejor garantía de éxito en el futuro.

Para obtener la información y el apoyo adecuados se puede contactar con las Oficinas Comerciales acreditadas ante los organismos de la ONU y especializadas en este tema (Copenhague, Nueva York y Viena) y consultar las distintas fuentes de información disponibles en internet: informes de ICEX, documentos en UNGM y manuales en las páginas especializadas de cada agencia.

## 9. ENLACES – CONTACTOS

### 9.1. ENLACES DE INTERÉS

Información sobre el Sistema de Naciones Unidas y los programas de formación disponibles en la página web de ICEX [www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/multilaterales/sistema-de-naciones-unidas/index.html](http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/multilaterales/sistema-de-naciones-unidas/index.html)

Página web de Naciones Unidas: [www.un.org](http://www.un.org)

Estructura general del sistema de Naciones Unidas:  
[www.un.org/es/aboutun/structure/pdf/un-system-chart-color-sm.pdf](http://www.un.org/es/aboutun/structure/pdf/un-system-chart-color-sm.pdf)

United Nations Global Marketplace (UNGM): [www.ungm.org](http://www.ungm.org)

Guía para el registro en UNGM: [www.ungm.org/Public/Pages/RegistrationProcess](http://www.ungm.org/Public/Pages/RegistrationProcess)

Informe anual sobre estadísticas de adquisiciones de Naciones Unidas:  
[www.ungm.org/Public/KnowledgeCentre/StatisticalReport](http://www.ungm.org/Public/KnowledgeCentre/StatisticalReport)

División de Adquisiciones de Naciones Unidas: [www.un.org/Depts/ptd/](http://www.un.org/Depts/ptd/)

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo: [www.undp.org/content/undp/en/home.html](http://www.undp.org/content/undp/en/home.html)

Oficinas del PNUD

- Afganistán: [www.af.undp.org/content/afghanistan/en/home.html](http://www.af.undp.org/content/afghanistan/en/home.html)
- Albania: [www.al.undp.org/content/albania/en/home.html](http://www.al.undp.org/content/albania/en/home.html)
- Argelia: [www.dz.undp.org/content/algeria/fr/home.html](http://www.dz.undp.org/content/algeria/fr/home.html)
- Angola: [www.ao.undp.org/content/angola/en/home.html](http://www.ao.undp.org/content/angola/en/home.html)
- Argentina: [www.ar.undp.org/content/argentina/es/home.html](http://www.ar.undp.org/content/argentina/es/home.html)
- Armenia: [www.am.undp.org/content/armenia/en/home.html](http://www.am.undp.org/content/armenia/en/home.html)
- Bahrein: [www.bh.undp.org/content/bahrain/en/home.html](http://www.bh.undp.org/content/bahrain/en/home.html)
- Bangladés: [www.bd.undp.org/content/bangladesh/en/home.html](http://www.bd.undp.org/content/bangladesh/en/home.html)
- Bielorrusia: [undp.by/en/undp/tenders/](http://undp.by/en/undp/tenders/)
- Birmania: [www.mm.undp.org/content/myanmar/en/home.html](http://www.mm.undp.org/content/myanmar/en/home.html)
- Bolivia: [www.bo.undp.org/content/bolivia/es/home.html](http://www.bo.undp.org/content/bolivia/es/home.html)
- Bosnia: [www.ba.undp.org/content/bosnia\\_and\\_herzegovina/en/home.html](http://www.ba.undp.org/content/bosnia_and_herzegovina/en/home.html)
- Brasil: [www.pnud.org.br/Default.aspx](http://www.pnud.org.br/Default.aspx)
- Burundi: [www.bi.undp.org/content/burundi/fr/home.html](http://www.bi.undp.org/content/burundi/fr/home.html)
- Camboya: [www.kh.undp.org/content/cambodia/en/home.html](http://www.kh.undp.org/content/cambodia/en/home.html)

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

- Camerún: [www.cm.undp.org/content/cameroon/fr/home.html](http://www.cm.undp.org/content/cameroon/fr/home.html)
- Chile: [www.cl.undp.org/content/chile/es/home.html](http://www.cl.undp.org/content/chile/es/home.html)
- China: [www.cn.undp.org/content/china/en/home.html](http://www.cn.undp.org/content/china/en/home.html)
- Colombia: [licitaciones.pnud.org.co/](http://licitaciones.pnud.org.co/)
- R. D. del Congo: [www.cd.undp.org/](http://www.cd.undp.org/)
- Costa de Marfil: [www.ci.undp.org/content/cote\\_divoire/fr/home.html](http://www.ci.undp.org/content/cote_divoire/fr/home.html)
- Ecuador: [www.ec.undp.org/content/ecuador/es/home.html](http://www.ec.undp.org/content/ecuador/es/home.html)
- Egipto: [www.eg.undp.org/content/egypt/en/home.html](http://www.eg.undp.org/content/egypt/en/home.html)
- Emiratos Árabes Unidos:  
[www.ae.undp.org/content/united\\_arab\\_emirates/en/home.html](http://www.ae.undp.org/content/united_arab_emirates/en/home.html)
- Eritrea: [www.er.undp.org/content/eritrea/en/home.html](http://www.er.undp.org/content/eritrea/en/home.html)
- Etiopía: [www.et.undp.org/content/ethiopia/en/home.html](http://www.et.undp.org/content/ethiopia/en/home.html)
- Gabón: [www.ga.undp.org/content/gabon/fr/home.html](http://www.ga.undp.org/content/gabon/fr/home.html)
- Gambia: [www.gm.undp.org/content/gambia/en/home.html](http://www.gm.undp.org/content/gambia/en/home.html)
- Georgia: [www.ge.undp.org/content/georgia/en/home.html](http://www.ge.undp.org/content/georgia/en/home.html)
- Guinea: [www.gn.undp.org/content/guinea/fr/home.html](http://www.gn.undp.org/content/guinea/fr/home.html)
- Haití: [www.ht.undp.org/content/haiti/fr/home.html](http://www.ht.undp.org/content/haiti/fr/home.html)
- Honduras: [www.undp.un.hn/licitaciones.htm](http://www.undp.un.hn/licitaciones.htm)
- India: [www.undp.org.in/work\\_with\\_us/procurement](http://www.undp.org.in/work_with_us/procurement)
- Irán: [www.undp.org.ir/index.php/working-with-us/procurement/a](http://www.undp.org.ir/index.php/working-with-us/procurement/a)
- Iraq: [www.iq.undp.org/content/iraq/en/home.html](http://www.iq.undp.org/content/iraq/en/home.html)
- Kazajstán: [www.undp.kz/en/pages/13.jsp](http://www.undp.kz/en/pages/13.jsp)
- Kosovo: [www.kosovo.undp.org/?cid=2,123](http://www.kosovo.undp.org/?cid=2,123)
- Kuwait: [www.undp-kuwait.org/rfp/](http://www.undp-kuwait.org/rfp/)
- Líbano: [www.undp.org.lb/procurement/index.cfm](http://www.undp.org.lb/procurement/index.cfm)
- Libia: [www.undp-libya.org/procurement.php](http://www.undp-libya.org/procurement.php)
- Malasia: [www.undp.org.my/page.php?pid=36&menu=main&title=Procurement%20Notices](http://www.undp.org.my/page.php?pid=36&menu=main&title=Procurement%20Notices)
- Mali: [www.ml.undp.org/content/mali/fr/home.html](http://www.ml.undp.org/content/mali/fr/home.html)
- México: [www.undp.org.mx/spip.php?page=licitaciones&campo=date\\_redac&orden=DESC](http://www.undp.org.mx/spip.php?page=licitaciones&campo=date_redac&orden=DESC)
- Marruecos: [www.pnud.org.ma/vacances.asp](http://www.pnud.org.ma/vacances.asp)
- Mozambique: [www.undp.org.mz/en/Business-Centre/Procurement](http://www.undp.org.mz/en/Business-Centre/Procurement)
- Namibia: [www.undp.org.na/tenders.aspx](http://www.undp.org.na/tenders.aspx)
- Nicaragua: [foms.undp.org.ni/ofiweb/foms2/RegistroProveedores.aspx](http://foms.undp.org.ni/ofiweb/foms2/RegistroProveedores.aspx)
- Nigeria: [www.ng.undp.org/procurement.shtml](http://www.ng.undp.org/procurement.shtml)
- Pakistán: [undp.org.pk/bids-and-quotations/](http://undp.org.pk/bids-and-quotations/)
- Panamá: [www.undp.org.pa/transparencia](http://www.undp.org.pa/transparencia)
- Paraguay: [www.undp.org.py/v3/licandvac2.aspx](http://www.undp.org.py/v3/licandvac2.aspx)
- Perú: [www.pnud.org.pe/frmTransparencia.aspx](http://www.pnud.org.pe/frmTransparencia.aspx)
- Filipinas: [www.undp.org.ph/?link=28](http://www.undp.org.ph/?link=28)
- Rumania: [www.undp.ro/undp/procurement/](http://www.undp.ro/undp/procurement/)
- Rusia: [www.undp.ru/index.php?iso=RU&lid=1&cmd=tenders](http://www.undp.ru/index.php?iso=RU&lid=1&cmd=tenders)
- Ruanda: [www.undp.org.rw/procurement.html](http://www.undp.org.rw/procurement.html)
- Serbia: [www.undp.org.rs/?event=public.tenders](http://www.undp.org.rs/?event=public.tenders)
- Senegal: [www.undp.org.sn/](http://www.undp.org.sn/)
- Somalia: [www.so.undp.org/index.php/Procurement-Admin.html](http://www.so.undp.org/index.php/Procurement-Admin.html)

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

- Sudáfrica: [www.undp.org.za/work-with-undp/tenders](http://www.undp.org.za/work-with-undp/tenders)
- Sudán del Sur: [ss.undp.org/operations-projects.php.html](http://ss.undp.org/operations-projects.php.html)
- Sudán: [www.sd.undp.org/procurement.htm](http://www.sd.undp.org/procurement.htm)
- Suazilandia:  
[www.undp.org.sz/index.php?option=com\\_content&view=category&id=130&Itemid=56](http://www.undp.org.sz/index.php?option=com_content&view=category&id=130&Itemid=56)
- Tailandia: [www.undp.or.th/aboutus/procurement.html](http://www.undp.or.th/aboutus/procurement.html)
- Timor: [www.tl.undp.org/undp/procurement.html](http://www.tl.undp.org/undp/procurement.html)
- Trinidad y Tobago: [www.undp.org.tt/Procurement/index.html](http://www.undp.org.tt/Procurement/index.html)
- Túnez: [www.tn.undp.org/appels\\_offres.php](http://www.tn.undp.org/appels_offres.php)
- Turkmenistán:  
[www.undptkm.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=424&Itemid=63](http://www.undptkm.org/index.php?option=com_content&task=view&id=424&Itemid=63)
- Ucrania: [www.undp.org.ua/en/business-centre/tenders](http://www.undp.org.ua/en/business-centre/tenders)
- Uruguay: [www.undp.org.uy/adquisiciones.asp](http://www.undp.org.uy/adquisiciones.asp)
- Uzbekistán: [www.undp.uz/en/procadmin/](http://www.undp.uz/en/procadmin/)
- Venezuela:  
[www.pnud.org.ve/component/option.com\\_docman/task.cat\\_view/gid.16/Itemid.81/](http://www.pnud.org.ve/component/option.com_docman/task.cat_view/gid.16/Itemid.81/)
- Vietnam: [www.undp.org.vn/get-involved/undp-opportunities/current-tender-opportunities/?&languageId=1](http://www.undp.org.vn/get-involved/undp-opportunities/current-tender-opportunities/?&languageId=1)
- Yemen: [www.undp.org.ye/procurement.php](http://www.undp.org.ye/procurement.php)
- Zambia: [www.zm.undp.org/content/zambia/en/home.html](http://www.zm.undp.org/content/zambia/en/home.html)
- Zimbabwe: [www.undp.org.zw/about-undp/work-with-us/job-opportunities](http://www.undp.org.zw/about-undp/work-with-us/job-opportunities)

Fondo de Población de las Naciones Unidas: [www.unfpa.org/public/](http://www.unfpa.org/public/)

UNESCO: [en.unesco.org/](http://en.unesco.org/)

Organismo Internacional de Energía Atómica: [www.iaea.org/](http://www.iaea.org/)

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial: [www.unido.org/](http://www.unido.org/),  
[www.unido.org/index.php?id=o10437](http://www.unido.org/index.php?id=o10437)

Red Española del Pacto Mundial: [www.pactomundial.org/](http://www.pactomundial.org/)

## 9.2. CONTACTOS OFICINA DE NUEVA YORK

### Ana E. Martínez Sáez

Consejera Económica y Comercial en la Oficina Comercial de España en Nueva York

Consejera en la Misión Permanente de España ante Naciones Unidas

Correo: [aemartinez@comercio.mineco.es](mailto:aemartinez@comercio.mineco.es)

Teléfono: +1 212 661 4959

Teléfono IP: +34 917 324 114

### Departamento de Multilaterales

Oficina Comercial de España en Nueva York

Correo: [multilaterales.ny@comercio.mineco.es](mailto:multilaterales.ny@comercio.mineco.es)

Teléfono: +1 212 661 4959

### Cristina Pérez Mahiques (hasta el 20 de diciembre de 2014)

Becaria ICEX del Departamento de Multilaterales

Oficina Comercial de España en Nueva York

Correo: [cperezm.ny@comercio.mineco.es](mailto:cperezm.ny@comercio.mineco.es)

Teléfono: +1 212 661 4959 ext. 343

Teléfono IP: +34 917 324 127

## 9.3. OTROS CONTACTOS

### Departamento de Financiación Multilateral ICEX

Correo: [financiacion.multilateral@icex.es](mailto:financiacion.multilateral@icex.es)

Teléfono: +34 91 349 61 00

### Oficina Económica y Comercial de España en Copenhague

Correo: [copenhague@comercio.mineco.es](mailto:copenhague@comercio.mineco.es)

### Oficina Económica y Comercial de España en Viena

Correo: [viena@comercio.mineco.es](mailto:viena@comercio.mineco.es)