



OTROS  
DOCUMENTOS

---

2024



# 20.º Seminario del Foro Europeo de Contratación (EUPF)

**Nueva York, 8-9 de mayo de 2024**

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

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

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

icex



OTROS  
DOCUMENTOS

16 de mayo de 2024  
Nueva York

Este estudio ha sido realizado por  
Leyre Carrasco Alonso

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Nueva York

<http://estadosunidos.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 224240096



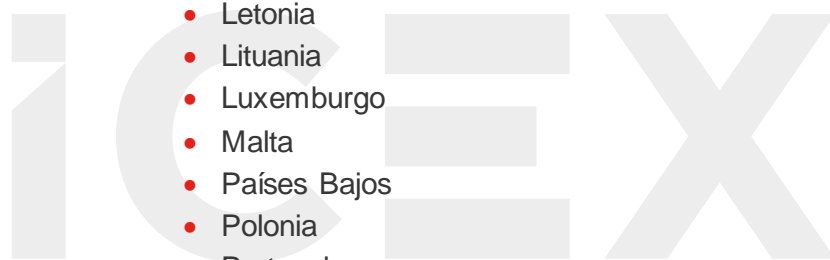
# Índice

1. Introducción	4
2. Descripción y desarrollo del EUPF	6
2.1. Presentaciones generales	8
2.1.1. Sesión de apertura	8
2.1.2. Presentaciones de agencias	9
2.1.3. Otras presentaciones	10
2.2. Sesiones prácticas ( <i>workshops</i> )	10
2.3. Sesiones en profundidad ( <i>Deep-dive sessions</i> )	11
2.4. Mesas redondas ( <i>Panel discussions</i> )	13
2.5. Reuniones individuales ( <i>one-on-one meetings</i> )	14
2.6. Reunión interna para empresas españolas	14
2.7. Encuentro con el embajador de la representación permanente de España ante las Naciones Unidas	17
3. Tendencias y perspectivas futuras	18
4. Valoración	20
5. Anexos	21
5.1. Catálogo de empresas participantes en el EUPF 2024.	21
5.2. Resúmenes ejecutivos de fichas sector	25
5.3. Fotografías del evento	25

# 1. Introducción

Los días 8 y 9 de abril se celebró la 20ª edición del Seminario organizado por el Foro Europeo de Contratación (EUPF por su nombre en inglés European Procurement Forum) en Nueva York. El EUPF es una organización sin ánimo de lucro cuyo objetivo es facilitar actividades que promuevan la contratación pública de Naciones Unidas por parte de empresas de la Unión Europea. Desde 1996, los representantes comerciales de los siguientes países de la Unión Europea ante las oficinas de Naciones Unidas en Nueva York se reúnen para tal propósito:

- Alemania
- Austria
- Bélgica
- Bulgaria
- Croacia
- Chipre
- Dinamarca
- España
- Eslovaquia
- Eslovenia
- Estonia
- Finlandia
- Francia
- Grecia
- Hungría
- Irlanda
- Italia
- Letonia
- Lituania
- Luxemburgo
- Malta
- Países Bajos
- Polonia
- Portugal
- Rumanía
- República Checa
- Suiza



Asimismo, este año, los miembros del Consejo han sido:

- Presidente: D. Romain Dubourdieu de la Representación Permanente de Francia ante Naciones Unidas.
- Consejera: Dña. Nicole Klug, de la Cámara de Comercio Americana-alemana.
- Tesorera: Dña. Inna Droznik del Consulado General de Bélgica.



## FICHA TÉCNICA EUPF 2024

### Datos esenciales

<b>Nombre del evento</b>	20ª Edición del Seminario del Foro Europeo de Contratación (European Procurement Forum EUPF)
<b>Fechas de celebración del evento</b>	8 – 9 de abril de 2024
<b>Frecuencia</b>	Anual
<b>Lugar de Celebración</b>	Bohemiam National Hall 321 E 73rd Street, Nueva York 10021
<b>Horario</b>	09:00 – 18:00
<b>Sectores representados</b>	Aviación, energía renovable, raciones de alimentos, seguridad (física y ciber), tecnologías de la información y de la comunicación, y transporte.

Fuente: EUPF

En esta 20ª edición, la participación española se compuso de 12 empresas y dos agencias de promoción, con un total de 21 representantes. La tabla a continuación enumera los nombres de las entidades españolas asistentes.

### PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA EN EUPF 2024

<b>1</b>	Acció – Agència per la Competitivitat de l'Empresa
<b>2</b>	Avincis Aviation Mission Critical Services Sociedad Limitada
<b>3</b>	Cadielsa Grupo Sociedad Limitada Unipersonal
<b>4</b>	Cagesa Gestion Sociedad Limitada
<b>5</b>	Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife
<b>6</b>	C&G Canarias Sociedad Limitada (Mottum)
<b>7</b>	Gestión y Planeamiento Territorial y Medioambiental Sociedad Limitada
<b>8</b>	Ingenieros Emetres Sociedad Limitada
<b>9</b>	Innercom Technologies Sociedad Limitada
<b>10</b>	Lognext Sociedad Limitada
<b>11</b>	Mecalux Sociedad Limitada
<b>12</b>	NTT Data Spain Sociedad Limitada
<b>13</b>	Singular Aircraft Sociedad Limitada
<b>14</b>	Técnicas de Desalinización de Aguas Sociedad Anónima (Tedagua)

Fuente: elaboración propia



## 2. Descripción y desarrollo del EUPF

Las jornadas trataron de facilitar a las empresas de la Unión Europea que buscan convertirse en proveedoras a largo plazo para Naciones Unidas la comprensión del proceso licitador y las perspectivas de futuro de las diferentes agencias del sistema de multilaterales participantes, siendo las de esta edición UNICEF, la División de Adquisiciones de las Naciones Unidas (UNPD por su nombre en inglés United Nations Procurement Division), UN Women, el Programa de las Naciones Unidas Para El Desarrollo o PNUD (UNDP por su nombre en inglés United Nations Development Programme) y el Banco Mundial.

El evento se dividió en diferentes sesiones informativas impartidas por las mencionadas agencias sobre los procesos de adquisición de cada entidad; sesiones en profundidad (*deep-dive sessions*) de una hora y media de duración en las que se realizó una revisión acerca de la situación actual de los sectores de seguridad (física y ciberseguridad), energía renovable y raciones de alimentos y en las que algunos representantes del sector privado fueron seleccionados para presentar sus empresas, productos, servicios y/o proyectos; dos sesiones prácticas (*workshops*) sobre términos legales clave presentes en los contratos de Naciones Unidas y sobre el modo en que los oficiales de compra realizan la selección de empresas adjudicatarias; dos mesas redondas (*Panel Discussions*) en las que expertos de tecnologías de información y de la comunicación y de transporte y aviación plantearon los retos y oportunidades de su sector y en el que también, algunas empresas fueron seleccionadas para presentar su portfolio; y reuniones individuales (*one-on-one meetings*) en las que las empresas seleccionadas se vieron con los oficiales de compras de las agencias participantes para evaluar su perfil como empresa adjudicataria de Naciones Unidas y el ecosistema multilateral.

### AGENDA EUPF 2024

8 de abril de 2024

Hora	Sesión	Entidad	Ponente	Cargo
09:00 – 09:15	Apertura Oficial	Representación Permanente de Francia ante las Naciones Unidas	D. Romain Dubourdieu	Viceconsejero económico
		Secretariado de NN. UU.	D. Atul Khare	Secretario general adjunto del Departamento de Apoyo Operativo
09:15 – 10:00	Presentación de UNDP	Secretariado de NN. UU.	Dña. Neris M. Báez García Mazzora	Directora de UNDP
10:00 – 10:45	Presentación de las Misiones de Paz	Secretariado de NN. UU.	D. David Zehler	Responsable de logística



11:00 – 11:30	Presentación de UN Women	UN Women	D. Anton Kukoba	Especialista en adquisición de compras
11:30 – 12:45	Sesión práctica – Cuestiones jurídicas relevantes: un repaso práctico de los principales términos contractuales de NN. UU.	International Development LLC	Dña. Benedetta Audia	Directora
14:00 – 14:45	Presentación de UNICEF	UNICEF	D. Giorgios Figus	Responsable de contratos en la División de Suministros y Contratación
14:45 – 15:30	Presentación de UNDP	Secretariado de NN. UU.	Dña. Elisabeth Eckerstrom	Directora de adquisiciones en UNDP
14:00 – 15:30	Sesión en profundidad: Seguridad	Secretariado de NN. UU.	D. Falah Sultan	Jefe de equipo de la sección de seguridad
			D. Zohan Syfe	Ingeniero
			Dña. Vidya Vipin Kumar	Jefa de relaciones comerciales
			D. Boris Meyer	Responsable de relaciones comerciales
			D. Maj. Ghulam Hassan	Oficial de comunicaciones militares
			D. Noel Heffernan	Director de proyectos de seguridad
			Dña. Paula Goncalves	Responsable de la coordinación de seguridad
			D. Armend Surdulli	Gestor de proyectos de seguridad
			D. Mohammed Isaam White	Director de equipo de la sección de comunicación y tecnología
			D. Joseph Donato	Asistente de adquisiciones
15:45 – 17:15	Mesa redonda: Tecnologías de la Información y la Comunicación	Secretariado de NN. UU.	D. Zoran Abraham	Director de sistemas informáticos
			D. Greg Kuchler	Director de la sección de tecnología de las comunicaciones
			D. Mohammed Isaam White	Director de equipo de la sección de comunicación y tecnología
			Dña. Vidya Vipin Kumar	Jefa de relaciones comerciales
			D. Boris Meyer	Responsable de relaciones comerciales
			D. Joseph Donato	Asistente de adquisiciones
15:45 – 17:15	Sesión en profundidad: Energía renovable	Secretariado de NN. UU.	D. Zoran Abraham	Director de sistemas informáticos
			Dña. Nargiza Asanbaeva	Directora de la sección de construcción y seguridad
			D. Sunil Jacob	Director de la Unidad de Gobernanza e Infraestructura
			D. Saadatullah Ahmadzai	Ingeniero en la sección de apoyo



17:15 – 17:45	Sesión de Ariba	Secretariado de NN. UU.	Dña. Emma Grant	Responsable de gestión de programas
12:00 – 18:00	Reuniones individuales	-	-	-

Fuente: EUPF

**AGENDA EUPF 2024**

9 de abril de 2024

Hora	Sesión	Entidad	Ponente	Cargo
09:00 – 09:45	Presentación del Banco Mundial	Banco Mundial	D. Rajiv Parankusam	Jefe del equipo de categoría global
09:45 – 11:00	Sesión práctica – Negociar con la ONU: caso práctico	Secretariado de NN. UU.	D. Miguel Álvarez	Director de la sección de mantenimiento operativo y asistencia sanitaria
11:15 – 12:15	Sesión en profundidad: Raciones de alimentos	Secretariado de NN. UU.	D. Miguel Álvarez	Director de la sección de mantenimiento operativo y asistencia sanitaria
			Dña. Irena Erakovic Tokalic	Directora de suministros
			D. Remy Raul	Director en funciones del equipo de aviación
11:15 – 12:45	Mesa redonda: Transporte y Aviación	Secretariado de NN. UU.	D. Edward Meck	Jefe del equipo de transitarios
			D. Sudip Rijal	Director de la Unidad de la Gestión de Aviones y Contratos
		Banco Mundial	D. Rajiv Parankusam	Jefe del equipo de categoría global
		UNICEF	D. Giorgios Figus	Responsable de contratos en la División de Suministros y Contratación
09:00 – 15:00	Reuniones individuales	-	-	-

Fuente: EUPF

**2.1. Presentaciones generales****2.1.1. Sesión de apertura**

La apertura estuvo a cargo del presidente del EUPF 2024, D. Romain Dubourdieu seguido de un video de bienvenida de D. Atul Khare, secretario general adjunto del departamento de apoyo operativo del Secretariado de Naciones Unidas. Posteriormente, Dña. Neris M. Báez García de Mazzora, directora de UNDP del Secretariado, repasó las compras de UNDP, destacando la cifra de adquisiciones en 2023, la cual alcanzó los 2.938 millones de USD, lo que ha supuesto una disminución del 6% con respecto al año anterior. A continuación, D. David Zehler, responsable de logística del Secretariado, presentó una visión general de las 11 Misiones de Paz y las 24 Misiones Políticas que se encuentran actualmente activas.



## 2.1.2. Presentaciones de agencias

- **UN WOMEN.** D. Anton Kukoba, especialista en adquisición de compras en UN Women, realizó una presentación sobre esta organización que promueve la autonomía de la mujer, sus derechos y la igualdad de género a nivel mundial. Asimismo, señaló que UN Women compra servicios y bienes por valor de más de 170 millones de USD para desarrollar su trabajo a través de licitaciones públicas que se gestionan mediante el portal de proveedores Quantum.
- **UNICEF.** D. Giorgios Figus, responsable de contratos en la División de Suministros y Contratación de UNICEF, mostró una visión general de las áreas de los 157 programas territoriales que tiene UNICEF en 191 países y presentó el proceso de suministro de la entidad el cual permanece guiado por una estrategia que pretende alcanzar el acceso igualitario a los servicios y productos esenciales para todos los menores de edad. Finalmente, señaló que la organización invirtió en 2022 7.383 millones de USD en 162 países y áreas en respuesta a la creciente necesidad de los niños.
- **PNUD (UNDP).** De la mano de Dña. Elisabeth Eckerstrom, directora de adquisiciones en PNUD, se mostró el plan estratégico 2022-2025 de la agencia en el que están trabajando, centrado en seis áreas de desarrollo conocidas como soluciones de autor (*signature solutions*): (1) pobreza y desigualdad (2) gobernanza (3) resiliencia (4) medioambiente (5) energía (6) igualdad de género. Estas soluciones se basan en tres elementos facilitadores: (1) digitalización (2) innovación (3) finanzas; y además contribuyen a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. La presentación finalizó con un repaso sobre el proceso de compra de la organización y algunas cifras clave como el volumen de compras en 2022 (2.83 miles de millones de USD), el número de proveedores que colaboran (37.000) o el volumen de compras proveniente de proveedores europeos en 2022 (551 millones de USD).
- **BANCO MUNDIAL.** D. Rajiv Parankusam, jefe del equipo de categoría global, explicó detalladamente el proceso de compras del Banco Mundial, diferenciando entre “corporate procurement”, contratación de servicios de consultoría para actividades ejecutadas por el banco; y “operations procurement”, adquisición de bienes, obras, servicios diferentes de los de consultoría y servicios de consultoría financiados por el Banco a través de operaciones de financiación de proyectos de inversión; y desglosó el gasto del año fiscal 2023 de la siguiente manera: (1) servicios corporativos e inmobiliarios 38% (2) servicios profesionales 21% (3) recursos humanos 20% (4) TIC 16% (5) servicios financieros 2,5% (6) otros 2,5%. A continuación, presentó el proceso de registro de los proveedores, marcando la diferencia entre el proceso por invitación (el más común) y el registro espontáneo, mediante el cual el proveedor expresa su interés en colaborar con la entidad, pero no se garantiza su registro. Finalmente, hizo un repaso de cómo encontrar oportunidades de negocios y cómo preparar una propuesta.

### 2.1.3. Otras presentaciones

- **ARIBA.** Dña Emma Grant, responsable de gestión de programas en el Secretariado de Naciones Unidas, presentó la nueva plataforma virtual para el proceso de licitaciones que UNPD está desarrollando. Este nuevo portal para proveedores permitirá almacenar los contratos estrella, un contacto más rápido entre las empresas y las Naciones Unidas en los procesos de licitación, una simplificación del envío de solicitudes, y un acceso rápido a información relevante de los procesos como saber si un proveedor ha sido finalmente seleccionado.

## 2.2. Sesiones prácticas (*workshops*)

- **CUESTIONES JURÍDICAS RELEVANTES: un repaso práctico de los principales términos contractuales de Naciones Unidas.** Dña. Benedetta Audia, directora de la firma jurídica International Development LLC, ofreció un repaso de los elementos clave en los contratos con Naciones Unidas como la condición jurídica de las partes, siendo el proveedor identificado como contratista independiente con respecto a la organización; la responsabilidad profesional y técnica del proveedor con respecto a los empleados que destine a trabajar en la ejecución del contrato; la imposibilidad de ceder el contrato, salvando algunas excepciones; y la prohibición de dar publicidad sobre la relación contractual con las Naciones Unidas con el fin de obtener un beneficio comercial o mejorar su reputación, no pudiendo utilizar de ninguna manera el nombre, emblema o sello oficial.
- **NEGOCIAR CON LA ONU: Caso práctico.** D. Miguel Álvarez, director de la sección de mantenimiento operativo y asistencia sanitaria en el Secretariado de Naciones Unidas, presentó un caso práctico sobre las necesidades de las Misiones de Paz de raciones de alimentos, incluyendo los consejos más relevantes para que una empresa pueda resultar en adjudicataria de un contrato con UNPD. Estos consejos se resumen en:
  - Registrarse en UNGM.
  - Estar al día de las Solicitudes de Manifestación de Interés (*Expression of Interest EOI*). Explica que en el UNPD las licitaciones no son abiertas, sino que el proceso de licitación se realiza mediante la publicación de una EOI y el posterior envío de un Llamado de licitación (*Invitation to Bid ITB*) o de una Solicitud de Propuesta (*Request for proposal RFP*) a las empresas que han mostrado interés.
  - Tener claras las estrategias para cada instrumento de licitación.
  - Seleccionar la licitación correcta para el tipo de empresa.
  - Identificar los criterios de evaluación.
  - Ser precisos maximizando las ventajas competitivas de cada empresa.
  - Estudiar en detalle los términos del contrato.
  - Respetar la forma y las fechas límite de las presentaciones de solicitudes.

- En caso de no resultar adjudicatario, requerir un *brief*.
- Perseverancia.

## 2.3. Sesiones en profundidad (*Deep-dive sessions*)

- **SEGURIDAD.** Esta sesión comenzó con la explicación del porfolio de seguridad física, en el que Naciones Unidas ha adoptado un enfoque de gestión de categorías (*Category Management CM*) a fin de establecer un sistema integrado de la cadena de suministro. Como parte del CM, el área de negocio de seguridad ha establecido cinco categorías:
  - (1) Infraestructura para la seguridad física:
    - Torres de observación.
    - Perímetros: puertas, cerraduras y barreras.
    - Refugio antibalas, refugios generales y protección contra explosiones.
    - Almacenes para armas, munición y explosivos.
  - (2) Servicios de seguridad:
    - Guardas de seguridad (armados y desarmados).
    - Servicios especializados: perros, gestión de residuos de munición, detección y limpieza de minas.
  - (3) Seguridad de los empleados:
    - Armas y munición.
    - Equipos de protección personal: cascos, chalecos antibalas, uniformes y ropa de trabajo.
  - (3) Sistemas electrónicos de seguridad:
    - Sistemas de control de acceso como por ejemplo tarjetas de identificación y terminales.
    - Sistemas de inspección como por ejemplo rayos-x.
    - Sistemas y equipos de seguridad: cámaras de seguridad, detectores de reconocimiento fácil y de movimiento.
  - (4) Sistemas electrónicos de defensa:
    - Sistemas anti-drones.
    - Contramedidas electrónicas, defensa electrónica, contramedidas contra artefactos explosivos improvisados.
    - Servicios y sistemas geoespaciales, imágenes por satélite, cartografía.
    - Sistemas de vigilancia de largo alcance, cámaras diurnas y nocturnas de largo alcance (visuales y térmicas), sensores y multisensores electroópticos.

La sesión continuó con una sección dedicada a ciberseguridad en la que no hubo presentación. El Secretariado de Naciones Unidas manejó un valor total de compras de 1.508 millones de dólares en 2022 bajo la partida de servicio de apoyo a la tecnología y a la infraestructura, en la que resulta difícil cuantificar cuánta fue la cifra exacta que se destinó a los servicios de seguridad. Por su parte, los oficiales de compras durante la sesión mencionaron algunos de los servicios y productos que actualmente Naciones Unidas demanda como son las soluciones de protección o *firewalls* y tecnología específica para el análisis de los datos procedentes de las redes sociales.

- **ENERGÍA RENOVABLE.** El departamento de soporte operacional del Secretariado de Naciones Unidas comenzó aclarando cómo la gestión medioambiental se ha convertido en una prioridad estratégica en las operaciones de paz. En concreto, menciona las siguientes consideraciones medioambientales presentes en ellas:
  - Suministro y consumo de energía.
  - Suministro, tratamiento, y uso del agua.
  - Tratamiento, eliminación y reutilización de aguas residuales.
  - Tratamiento, eliminación, y reciclaje o reutilización de residuos sólidos.
  - Almacenamiento, manipulación y eliminación posterior al uso de materiales peligrosos.
  - Uso de recursos naturales.
  - Beneficios para la comunidad de acogida.

Asimismo, explicaron el perfil energético mundial que han elaborado consistente en:

- ~400 GWh consumidos al año.
- 90% de la energía producida por generadores diésel.
- Medio millón de toneladas de CO<sub>2</sub> eq GHG al año procedentes de la generación de energía.
- Hasta el 20% - 40% del consumo energético procedente del estado anfitrión
- Un máximo de gasto anual de 150 millones de dólares en gasóleo
- Alto coste nivelado de la energía: entre 0,35 y 1 \$/kWh

Para esta sesión, la empresa española Cadielsa fue seleccionada para realizar una presentación y de la mano de su representante Dña. Irene Martín, ofrecieron una visión general de su negocio.

- **RACIONES DE ALIMENTOS.** Durante esta sesión, los ponentes revisaron los contratos típicos de raciones de comida aclarando que lo habitual es que su duración sea de tres años, prorrogable hasta en dos ocasiones en periodos de un año (3 +1 +1). Se tratan de contratos llave en mano para la provisión de productos en el que se incluye el transporte y el almacenamiento ya que la entrega se realiza en términos DAP (*Delivered At Place*

Inconterm) según la cual, el proveedor es responsable de los costes y riesgos asociados con el transporte hasta el lugar convenido. En concreto, se asigna un contrato de raciones de alimentos por cada una de las Misiones de Paz, mientras que el contrato de paquetes de raciones para combate (*Combat Rations Packs CRP*), cubre todas las misiones.

A continuación, se realizó un repaso del volumen de los contratos de raciones de alimentos durante cinco años: MINUSMA 208.7 millones de USD; MINURSO 5.7 millones de USD; UNFICYP 6.4 millones de USD; UNIFIL 83.5 millones de USD; UNDOF 9.3 millones de USD; UNSOS 393.8 millones de USD; UNISFA 95.6 millones de USD; UNMISS 198.8 millones de USD; MONUSCO 270.4 millones de USD; MINUSCA 227.6 millones de USD; CRPs 63.6 millones de USD.

Asimismo, Naciones Unidas establece un requisito básico de gestión de calidad (*Quality Management QM*) para estos contratos a fin de garantizar que el suministro de alimentos esté en consonancia con normas de calidad y seguridad reconocidas internacionalmente. Además de estos estándares, en el caso de los CRPs, se debe garantizar un stock para 14 días por cada tropa, la caducidad debe ser de 24 a 30 meses, y el almacenaje de los productos debe ser a temperatura ambiente. Asimismo, para poder licitar en este sector, es obligatorio estar registrado en el nivel 2 de UNGM y responder tanto a las EOI como a las solicitudes gestionadas mediante el portal ARIBA. La sesión terminó enumerando los contratos existentes de raciones de comida en las diferentes misiones, siendo éstos los siguientes:

- ES-KO: UNMISS y UNDOF.
- ECOLOG: MINUSMA, UNIFIL, y UNISFA.
- GCC: UNFICYP, MINUSCA y MONUSCO.
- AGILITY: UNSOS.
- ECONOMAT DES ARMEES: paquetes de raciones para combates.

## 2.4. Mesas redondas (*Panel discussions*)

- **TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y DE LA COMUNICACIÓN.** Se llevó a cabo una presentación de la Oficina de Tecnología de la Información y la Comunicación del Secretariado, responsable de la supervisión de los programas, sistemas, aplicaciones y toma de decisiones en materia TIC para garantizar la coherencia con la estrategia general de TIC de la Secretaría. Hicieron referencia al establecimiento de normas TIC para toda la organización, a fin de consolidar los activos, sistemas, y servicios tecnológicos reduciendo costes y garantizando la integración de los sistemas; y mencionaron la importancia del Grupo de Trabajo de Arquitectura Técnica (*Technical Architecture Task Force*) el cual revisa las propuestas y orienta los proyectos para asegurar que las soluciones se construyen, adquieren, integran y apoyan de acuerdo con la hoja de ruta de la arquitectura empresarial

de las normas TIC establecidas. Por último, enumeraron las tecnologías que se están desarrollando en la actualidad para sus operaciones y aquellas que necesitarán ser desarrolladas en un futuro cercano.

- **TRANSPORTE Y AVIACIÓN.** Los ponentes de esta mesa redonda comenzaron con una enumeración de los principios de Naciones Unidas en el sector: mejor relación calidad-precio, equidad, integridad y transparencia, competencia internacional efectiva e interés de las Naciones Unidas. A continuación, presentaron el porfolio de aviación del Departamento de Soporte Operacional general, así como el de las Misiones de Paz y el de las Misiones Políticas, siendo este último de:
  - Más de 120 aeronaves de ala fija.
  - Flota comercial de 35 helicópteros y 37 aviones con contratos a largo plazo y contratos adicionales de contratos de reserva
  - Flota bajo cartas de asistencia con 47 aeronaves rotatorias y 1 aeronave de ala fija.

Asimismo, se presentaron algunos datos relevantes como la realización de más de 2,4 millones de horas de vuelo, ser uno de los mayores operadores de África y del mundo y tener una flota área de más de 120 unidades.

En esta sesión, Dña. Karine Bedou, representante de la empresa española Singular Aircraft, realizó una presentación sobre su vehículo aéreo no tripulado FLYOX I y su adecuación al propósito de las funciones aéreas de Naciones Unidas.

## 2.5. Reuniones individuales (*one-on-one meetings*)

Como actividad paralela a las diferentes sesiones desarrolladas, tuvieron lugar las reuniones individuales de las empresas con los oficiales de compra de las diferentes agencias participantes. Estas reuniones fueron asignadas por la propia organización del EUPF tras analizar las empresas y su actividad, asignando el tipo de agencia más conveniente a cada negocio garantizando así el buen rendimiento y provecho de las reuniones. En el caso español, las reuniones de las empresas fueron, fundamentalmente, con el Secretariado. Igualmente, conviene señalar que Acció fue una de las cuatro empresas participantes que fueron seleccionadas para una reunión con UNICEF, y C&G Canarias (Mottum) la única empresa que se reunió con UN Women.

## 2.6. Reunión interna para empresas españolas

ICEX España Exportación e Inversiones, junto con la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York, organizaron una sesión interna para la delegación de empresas españolas que asistían al Seminario del Foro Europeo de Contratación en Nueva York. A fin de aumentar la notoriedad de las empresas españolas en el entramado de Naciones Unidas, conocer las tendencias y las



prioridades de inversión de las agencias que la forman y establecer contacto con los oficiales de compras del entramado multilateral, esta reunión sirvió de presentación del Seminario antes de su comienzo y tuvo lugar el día 7 de abril. Durante el mismo, algunas de las empresas participantes que ya habían tratado en el pasado con Naciones Unidas compartieron sus experiencias y ofrecieron consejos sobre el proceso licitador. Asimismo, se les proporcionó tanto documentación relevante para el comienzo del Seminario y su estancia en la ciudad de Nueva York como fichas sector sobre alimentación y bebidas, energía renovable y orden público y seguridad; el programa completo del evento, o el catálogo de empresas participantes.

Los asistentes que acudieron fueron los siguientes:

- Por parte de ICEX España Exportación e Inversiones:
  - Dña. Silvia Samba, jefe de Sector del Departamento de Organismos Multilaterales.
  
- Por parte de la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York
  - D. Carlos Jimenez, consejero jefe.
  - Dña. Verónica Samper, consejera.
  - Dña. Leyre Carrasco, becaria ICEX.
  - Dña. Raquel Domínguez, becaria de la Cámara de Comercio de Madrid.
  
- Por parte de la *Agencia per la Competitivitat de l'Empresa (Acció)*
  - Dña. Eulàlia Borbalan, especialista en desarrollo de negocio.
  - Dña. Ana María Martínez, especialista en desarrollo de negocio.
  
- Por parte de Avincis Aviation Mission Critical Services Sociedad Anónima:
  - D. Antonio Martínez, director del área de desarrollo global de negocio.
  
- Por parte de Cadielsa Grupo Sociedad Limitada Unipersonal:
  - D. Álvaro Peña, director financiero.
  - D. Daniel Martín, director de marketing.
  - Dña. Irene Martín, gerente de exportación.
  
- Por parte de Cagesa Gestión Sociedad Limitada:
  - D. Pablo Peña, administrativo.
  
- Por parte de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
  - Dña. Patricia Sanz, directora general de Exportun.
  - D. Yann Lods, técnico responsable de licitaciones internacionales.
  
- Por parte de C&G Canarias Sociedad Limitada (Mottum):



- D. José Luis Delgado, ejecutivo del área informática.
- Por parte de Gestión y Planeamiento Territorial y Medioambiental Sociedad Anónima (GESPLAN):
  - D. Miguel Rubén Sánchez, gerente de proyectos.
- Por parte de Ingenieros Emetres Sociedad Limitada:
  - D. Nicolás Cuenca, ingeniero industrial.
- Por parte de Innercom Technologies Sociedad Limitada:
  - D. Hugo Carrasco, director general.
- Por parte de Lognext Sociedad Limitada:
  - D. Patrick Pariente, director general.
  - D. Sebastián Charles Crane, director del área de negocio.
- Por parte de Mecalux Sociedad Limitada:
  - D. Arturo Noguera, gerente de ventas.
  - D. Chris Huber, director de ventas.
- Por parte de NNT Data Spain Sociedad Limitada:
  - D. Carlos Luzuriaga, socio gerente.
- Por parte de Singular Aircraft Sociedad Limitada:
  - Dña. Karine Bedou, especialista en desarrollo de negocio y directora de marketing.
- Por parte de Técnicas de Desalinización de Aguas Sociedad Anónima (TEDAGUA):
  - D. Álvaro Díaz, jefe de innovación.
  - D. Luis Miguel Arauzo, director comercial.

#### AGENDA EVENTO INTERNO EUPF 2024

7 de abril de 2024

Hora	Sesión	Entidad	Ponente	Cargo
18:15 – 18:30	Recepción de asistentes			
18:30 – 18:35	Palabras de bienvenida	Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York	Carlos Jiménez	Consejero jefe
18:35 – 19:00	Presentación de empresas participantes			





19:00 – 19:05	Introducción ICEX	ICEX España Exportación e Inversiones	Silvia Samba	Jefe de Sector del Departamento de Organismos multilaterales
19:05 – 19:10	Actividad multilateral en Nueva York	Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York	Verónica Samper	Consejera
19:10 – 19:15	Agenda EUPF y documentos importantes	Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York	Leyre Carrasco	Becaria ICEX
			Raquel Domínguez	Becaria de la Cámara de Comercio de Madrid
19:15 – 20:00	Experiencia de las empresas españolas	NTT Data Spain S.L.	Carlos Luzuriaga	Socio gerente
		Cadielsa Grupo S.L.U.	Irene Martín	Gerente de exportación
20:00 – 20:30	Aperitivo y <i>networking</i>			

Fuente: elaboración propia.

## 2.7. Encuentro con el embajador de la representación permanente de España ante las Naciones Unidas

El día 8 de abril de 2024, tras la finalización de las sesiones que tuvieron lugar en el Bohemian National Hall referentes al Seminario del Foro Europeo de Contratación, la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York organizó un encuentro en la residencia permanente del embajador de España ante las Naciones Unidas, Héctor Gómez Hernández. Durante el mismo, se proporcionó a los representantes de las empresas españolas un espacio de *networking* para compartir sus impresiones acerca del evento y sus perspectivas en los negocios con Naciones Unidas con el representante encargado de defender la posición de España ante la organización multilateral.

## 3. Tendencias y perspectivas futuras

Durante las sesiones los ponentes señalaron las tendencias futuras de los diferentes sectores suponiendo esto una oportunidad para las empresas proveedoras. En el caso de las TICs, la Oficina de Tecnologías de la Información y de la Comunicación (*Office of Information and Communications Technology*) tiene previsto desarrollar en el ámbito de sus operaciones las siguientes tecnologías:

- Sistemas de evolución a largo plazo (LTE) (5-6G) - *Long-Term Evolution (LTE) Systems (5-6G)*.
- Sistemas de radio digital punto a punto (PTP) - *Point-To-Point (PTP) Digital Radios Systems*.
- Sistemas de radio digital punto a multipunto (PMP) - *Point-To-Multi-Point (PMP) Digital Radio Systems*.
- LAN inalámbrica (WiFi) - *Wireless LAN (WiFi)*.
- Análisis de vídeo en directo - *Live Video Analytics*.
- Software de detección de desinformación OSINT - *Mis/Disinformation - OSINT detection software*.
- Soluciones de gestión de datos ISR - *ISR Data Management Solutions*.
- UAS (sistemas aéreos no tripulados) Clase I - *UAS (Unmanned Aircraft System) Class I*.
- Soluciones ISR para fronteras y puntos calientes - *Border / Hot Spot ISR Solutions*.
- Cámara corporal / Cámara de salpicadero - *Body Camera / Dash Camera*.

Por su parte, la Oficina de Gestión de la Cadena de Suministro (*Office of Supply Chain Management*), enumeró lo siguiente como futuras compras previstas en el sector de la seguridad física, especificando la categoría para la que se necesitará el suministro:

- Modulador de entrenamiento para campos de tiro: contrato global - *Shooting Range Training Modulator*.
- Infraestructura de seguridad física: torres de observación y otros contratos globales - *Physical Security Infrastructure*.
- Solución de gestión y análisis de contenidos ISR para el mantenimiento de la paz: contrato global - *Weapons and ammunition*.
- Armas y municiones: contrato global - *Weapons and ammunitions*.
- Chalecos antibalas y cascos antibalas: contrato global - *Body Armors and Ballistic Helmets*.
- Tarjetas de identificación de seguridad y accesorios: contrato global - *Security ID Cards and accessories*.
- Uniformes y ropa estándar: contrato global - *Uniforms and Standard Clothing*.
- Servicios de seguridad física y electrónica: UNHQs NY - *Physical Security and Electronic Security Services*.



Asimismo, la misma Oficina comentó algunos desafíos que afectan a las adquisiciones de las Naciones Unidas como las repercusiones del COVID-19 y de la crisis ucraniana en la cadena de suministro mundial resultando en recursos limitado, variabilidad de precios y plazos de entrega prolongados; la limitada capacidad de respuesta de los proveedores a las licitaciones de contratos a largo plazo (5 años); o la normativa gubernamental que restringe la exportación de los bienes requeridos limitando las posibilidades de éxito de los proveedores.

ICEX



## 4. Valoración

El Seminario del Foro Europeo de Contratación (EUPF) es el evento más importante en el sector de las actividades de adquisición (*procurement*) para las empresas europeas en el ámbito de las Naciones Unidas por diversas razones.

En primer lugar, está avalado por las principales organizaciones de adquisiciones de Naciones Unidas, así como por las misiones de la Unión Europea en Nueva York. Además, ofrece una visión detallada de las organizaciones del entramado ONU, sus procedimientos de contratación, proyectos y actividades e incluye talleres prácticos y sesiones en profundidad presentados por personal de Naciones Unidas centrado en sectores específicos de interés actual para la organización. Asimismo, ofrece la oportunidad de reunirse personalmente con compradores y responsables de compra de las agencias y, en definitiva, es una oportunidad para establecer redes B2B con otras empresas europeas.

En esta 20ª edición asistieron un total de 46 empresas con 65 representantes y cuatro agencias de promoción de los cuales 12 empresas, 21 representantes y dos agencias de promoción fueron españolas. De hecho, España fue el país miembro del foro que contó con el mayor número de empresas participantes en 2024. Las empresas españolas se declararon muy satisfechas con la organización y contenido de la reunión interna y del seminario. Resaltaron el sentido práctico de los talleres que les proporcionó una imagen clara de cómo hacer negocios con Naciones Unidas, así como la oportunidad de reunirse con los oficiales de compra de las agencias. Asimismo, destacaron la ayuda de los representantes de la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York y del personal ICEX desplazado para el evento.

En cuanto al perfil de las empresas españolas, acudieron muchas del sector de tecnologías de la información y de la comunicación, siendo éste en la actualidad un sector muy relevante en el ámbito de las Naciones Unidas por su estrategia de armonización tecnológica y al cual el EUPF dedicó una de sus mesas redondas, así como una sesión en profundidad de ciberseguridad. No obstante, se echó en falta la participación de empresas españolas relacionadas con las raciones de comida, siendo ésta una industria principal en la organización debido al apoyo a las Misiones de Paz y Políticas.

## 5. Anexos

### 5.1. Catálogo de empresas participantes en el EUPF 2024.

#### ACCIÓ



#### ACCIÓ - Agència per la Competitivitat de l'Empresa

ACCIÓ es la agencia pública para la competitividad de las empresas catalanas del Departamento de Empresa y Trabajo de la Generalitat de Catalunya constituida oficialmente en 2010, tras la fusión del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA) y el Centre d'Innovació y Desenvolupament Empresarial (CIDEM).

La agencia orienta a las empresas catalanas sobre cómo obtener financiación, les ayuda a desarrollarse a través de programas de formación mediante clusters y servicios de apoyo. Su objetivo es impulsar la competitividad y el crecimiento del tejido empresarial catalán a través del fomento de la innovación, la internacionalización empresarial y la atracción de inversiones.



#### Avincis Aviation Mission Critical Services

Avincis es el mayor y más importante operador europeo de servicios aéreos de emergencia. La empresa presta servicios críticos de aviación al sector civil para salvar vidas y proteger las comunidades y el medio ambiente. Sus servicios están centrados en servicios médicos de emergencia aéreos, operaciones de búsqueda y rescate aéreos y misiones de extinción de incendios aéreos.



#### CADIELSA GRUPO

Cadielsa es una empresa dedicada a la distribución profesional de material eléctrico y clima. Cuenta con 20.000 m2 de almacenes repartidos en 11 sedes, estructurado en 7 sectores. Ofrecen un servicio integral y especializado de alta calidad, desde la formación y asesoramiento técnico de los productos que comercializamos, así como de sus aplicaciones, hasta el suministro de los mismos en gran parte de la geografía española.



### **CAGESA GESTION, S.L.**

Pertenciente al grupo Cadielsa, Cagesa se dedica a la prestación de servicios contables, de gestión, administración y asesoramiento a empresas en materia económico-financiera, comercial, recursos humanos, e informáticos etc.



### **Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife**

La Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife es una institución que representa, promociona y defiende los intereses generales del comercio, de los servicios, la industria, la navegación y la consolidación del tejido económico de la provincia. Entre sus funciones, la Cámara ofrece información, asesoramiento y formación a nuevos emprendedores y empresarios.



### **C.& G. Canarias, S.L. (Mottum)**

C.& G. Canarias, S.L. (Control y Gestión), es una firma consultora fundada en Santa Cruz de Tenerife en 1991 y cuya principal actividad es la consultoría económica y tecnológica tanto a empresas privadas como a organismos públicos. Además de su sede en la isla de Tenerife cuentan con una subsele en Washington D.C. En concreto, Mottum es el área tecnológica de Control y Gestión. A través de esta marca, se ejecutan proyectos de desarrollo de software, diseño de producto, digitalización de procesos análisis de datos etc.



### **Gestión y Planeamiento Territorial y Medioambiental, S.A.**

Gestión y Planeamiento Territorial y Medioambiental S.A. (Gesplan) es una empresa pública adscrita a la Consejería de Transición Ecológica, Lucha contra el Cambio Climático y Planificación Territorial del Gobierno de Canarias fundada en 1991 y especializada en actividades de gestión, urbanización, planificación y medio ambiente.

Sus actividades se concentran en tres principales áreas de trabajo: Medio Ambiente, Infraestructuras y Cambio Climático; Planificación Territorial y Transición Ecológica; Investigación y Desarrollo e Innovación Territorial (I+D+I).



### INGENIEROS EMETRES, SL

Dan soluciones a nivel internacional, ofreciendo servicios integrales, independientes y con la última tecnología como empresa de ingeniería con más de 40 años de experiencia. Gracias a su multidisciplinariedad, Ingenieros Emetres ayuda a sus clientes a hacer frente a los retos diarios de ingeniería básica y de detalle, asistencia técnica, dirección de obra, consultoría, inspecciones, auditorías y servicios periciales.



### Innercom Technologies

Innercom Technologies es una empresa líder en el mercado de hardware IT reacondicionado ofreciendo soluciones y servicios informáticos eficientes a todo tipo de organizaciones. En concreto, brindan la posibilidad de comprar, recomprar o alquilar equipos de hardware, nuevo y reacondicionados de los principales fabricantes.



### LOGNEXT

Se trata de una consultoría informática que da cobertura técnica a los usuarios a través de diferentes servicios como inteligencia artificial, proyectos de desarrollo tecnológico llave en mano, o mantenimiento y administración de la infraestructura IT.



### MECALUX

Mecalux es una de las compañías punteras en el mercado de sistemas de almacenaje. Su actividad consiste en el diseño, fabricación, comercialización y prestación de servicios relacionados con las estanterías metálicas, almacenes automáticos y otras soluciones de almacenamiento. Compañía líder en España, se sitúa en el tercer puesto mundial en el ranking de su sector, con una red comercial propia en más de 22 países.



### NTT Data Spain S.L.

Empresa de consultoría estratégica y tecnologías multinacional que ofrece soluciones de negocio, estrategia, transformación digital, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones tecnológicas y outsourcing.



### SINGULAR AIRCRAFT

### Singular Aircraft S.L

Singular Aircraft fue fundada con el objetivo de aportar una solución a los pilotos que, constantemente, ponen en riesgo su vida en operaciones aéreas. En sus inicios se enfocaron a la extinción de incendios, pero tras los primeros diseños y pruebas, el equipo de Singular Aircraft vio las grandes posibilidades que podía ofrecer el Flyox, su aeronave no tripulada, en otros campos de la aviación tradicional como son el transporte de mercancías sólidas o líquidas, la vigilancia o labores agrícolas.





## Técnicas de Desalinización de Aguas S.A.

TEDAGUA, integrada dentro del Grupo Cobra, es la empresa de referencia en el diseño, fabricación, operación, mantenimiento e ingeniería tanto de plantas de desalación, sistemas de potabilización y purificación de aguas de consumo y/o procesos, así como de equipos de depuración y reutilización de vertidos urbanos e industriales.

### 5.2. Resúmenes ejecutivos de fichas sector

Durante la reunión interna del día 7 de abril, se repartieron a los asistentes tres fichas sector elaboradas por la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York. Éstas se pueden encontrar en la página web de ICEX Exportación e Inversiones en los siguientes enlaces:

- [Ficha sector. Compras de UNDP: Alimentación y bebidas 2024.](#)
- [Ficha sector. Compras de UNDP: Energía renovable 2024.](#)
- [Ficha sector. Compras de UNDP: Servicios de orden público y seguridad 2024.](#)

### 5.3. Fotografías del evento









# ICEX

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

**Ventana Global**

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

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

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

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones