



OTROS  
DOCUMENTOS

---

2019



# Guía sobre organismos internacionales y de desarrollo

Departamento de Instituciones Multilaterales  
Subdirección de Internacionalización de la Empresa y Organismos Multilaterales

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

10 de enero de 2019  
Madrid

Este estudio ha sido realizado por  
Departamento de Instituciones Multilaterales

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

NIPO: 060-18-048-0



# Índice

1. Introducción	4
2. ¿Quiénes somos?	6
3. Instrumentos de apoyo	8
3.1. Información	8
3.2. Formación	8
3.3. Promoción	9
3.4. Apoyos individuales	11
4. Oportunidades de negocio vinculadas a organismos multilaterales de desarrollo	12
4.1. Servicio ICEX de Oportunidades de Negocio	12
4.2. Acción Exterior de la Unión Europea	12
4.3. Bancos de Desarrollo	14
4.3.1. Grupo Banco Mundial	15
4.3.2. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	16
4.3.3. Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)	16
4.3.4. Banco Asiático de Desarrollo (BAD)	16
4.3.5. Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (AIIB)	17
4.4. Sistema de Naciones Unidas	17
4.4.1. United Nations Global Marketplace (UNGM)	18
4.4.2. Apoyo individualizado de ICEX a empresas españolas	18
4.4.3. Actividades de promoción e información de ICEX	19
4.4.4. Foro Europeo de Adquisiciones	20
4.4.5. Información adicional del Sistema de Naciones Unidas	20
5. Otros organismos internacionales.	22
5.1. Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo	22
5.2. <i>Millennium Challenge Corporation</i>	22
5.3. Instituciones Financieras Europeas de Desarrollo (EDFI)	23
6. La empresa y la Agenda de Desarrollo Sostenible	24



# 1. Introducción

ICEX cuenta con un Departamento de Instituciones Multilaterales cuyo objetivo es difundir entre las empresas españolas las oportunidades de negocio generadas por la financiación multilateral, así como ofrecer servicios de apoyo que favorezcan el aprovechamiento de estas oportunidades.

La financiación multilateral ha aumentado considerablemente en los últimos años, pasando de 109.000 millones de USD en el año 2008 a 162.000 millones de USD en el 2016, lo que supone un incremento del 49% en términos reales<sup>1</sup>.

Aunque existen diferencias entre los diferentes organismos, todos comparten el mandato de apoyar el desarrollo sostenible a medio y largo plazo. Comparten además el compromiso de movilizar recursos para la financiación de la Agenda 2030 de Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

En este contexto, surgen oportunidades de negocio para las empresas españolas que ofrezcan bienes, obras y servicios que contribuyan a lograr estos objetivos. Estas oportunidades de negocio se materializan en forma de:

- Adquisiciones directas de bienes y servicios, a través de los departamentos de compras, más típicas del Sistema de Naciones Unidas.
- Licitaciones de servicios, suministros y obras promovidas por las agencias ejecutoras de los proyectos.
- Financiación directa a proyectos en términos concesionales, combinación de préstamos con elementos de donación, así como a través de inversiones de capital.

El abanico de los sectores en los que surgen las oportunidades es cada vez más amplio. Los proyectos vinculados a bancos de desarrollo han estado tradicionalmente relacionados con las infraestructuras del transporte, la energía o la ingeniería. Sin embargo, también hay oportunidades en otros sectores como desarrollo agrario, salud, turismo o educación.

En cuanto a las oportunidades en el ámbito de Naciones Unidas, las necesidades por cubrir son más variadas. No se trata de ejecutar grandes proyectos, sino de proveer bienes y servicios muy concretos, por lo que los perfiles de las empresas son muy variados.

ICEX España Exportación e Inversiones pone a disposición de las empresas españolas una serie de actividades y servicios, con el fin de promover la participación empresarial española en las contrataciones promovidas por la financiación multilateral.

<sup>1</sup> [Multilateral Development Finance. Towards a New Pact on Multilateralism to Achieve the 2030 Agenda Together.](#) OCDE, noviembre de 2018.



La información ofrecida en esta guía se centra en las oportunidades generadas por instituciones financieras de desarrollo (IFI), Unión Europea y el sistema de agencias de Naciones Unidas fundamentalmente.

icex

## 2. ¿Quiénes somos?

Las actividades son coordinadas fundamentalmente por la Subdirección de Internacionalización de la Empresa e Instituciones Multilaterales de ICEX, de la que dependen tanto el Departamento de Instituciones Multilaterales como otras unidades en servicios centrales, como la Dirección de Servicios a la Empresa y Asesoramiento Financiero. Apoyan asimismo esta labor:

- El Departamento de Programas Europeos en Bruselas (Programas UE), en colaboración con la Consejería de Comercio de la Representación Permanente de España ante la UE.
- El Departamento de multilaterales en Washington (Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo), en la Oficina Económica y Comercial.
- El Departamento de multilaterales en Manila (Banco Asiático de Desarrollo), en la Oficina Económica y Comercial.

La principal función de estos departamentos multilaterales (Antenas) es obtener información anticipada en los mismos Organismos convocantes de licitaciones y proyectos internacionales, para difundirla a las empresas españolas. Además, prestan su apoyo y asesoramiento a las empresas en sus gestiones y contactos en las sedes de los bancos y agencias de NN. UU. Cabe destacar también el apoyo brindado por las Oficinas Económicas y Comerciales de España en Nueva York (Misión de España ante NN. UU.), en Viena, en Ginebra (Misión de España ante NN. UU.), en Roma, Copenhague y Budapest.

### Datos de contacto

#### **SUBDIRECCIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

Departamento de Instituciones Multilaterales

#### Responsables:

Subdirectora de internacionalización de la empresa y organismos multilaterales: Rosa Angulo Peláez.

Jefa del departamento de instituciones multilaterales: Laura Gómez Climent.

Paseo de la Castellana 278

28046 Madrid

Tel: +34 91349 19 99

Correo-e: [financiación.multilateral@icex.es](mailto:financiación.multilateral@icex.es)



### **BRUSELAS**

Para Fondos Comunitarios, programas de cooperación de la Unión Europea.

Jefa del departamento de programas de cooperación de la Unión Europea: María Lacasa Díaz.

Oficina Comercial de España en Bruselas

Rue Montoyer, 10

B1000 Bruselas (Bélgica)

Tel.: (00-322) 551 1059/1040

Fax: (00-322) 551 1069

E-mail: [antena@comercio.mineco.es](mailto:antena@comercio.mineco.es)

### **MANILA**

Para Banco Asiático de Desarrollo

Programas de Cooperación de los Bancos de Desarrollo

Consejero Económico y Comercial: Pedro Pascual Fernández

Oficina Comercial de España en Manila

27th Floor, Yuchengco Tower, RCBC Plaza

Ayala Avenue corner Sen. Gil J. Puyat Avenue

Makati City, Metro Manila (Filipinas)

Tel.: (63-2)843-3774/75, 843-3783

Fax: (63-2)843-3790

E-mail: [manila@comercio.mineco.es](mailto:manila@comercio.mineco.es)

### **NUEVA YORK**

Para Organización de las Naciones Unidas

Consejera Económica y Comercial: Estefanía Sánchez Rodríguez

Oficina Comercial de España en Nueva York

405 Lexington Ave. 44th FL.

10174 Nueva York (Estados Unidos)

Tel.: (00-1-212) 661 4959

Fax: (00-1-212) 972 2494

E-mail: [multilaterales.ny@comercio.mineco.es](mailto:multilaterales.ny@comercio.mineco.es)

### **WASHINGTON**

Para Banco Mundial y BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Jefa del departamento de instituciones multilaterales: Sara Hormigo Carnero

Oficina Comercial de España en Washington

2375 Pennsylvania Ave. N.W.

20037 Washington D.C. (Estados Unidos)

Tel.: (00-1-202) 728 2371/68

Fax: (00-1-202) 466 7385

E-mail: [buzonoifis@comercio.mineco.es](mailto:buzonoifis@comercio.mineco.es)

## 3. Instrumentos de apoyo

El apoyo de ICEX a las empresas españolas en este ámbito se articula en los siguientes ejes de actuación:

### 3.1. Información

A través de los departamentos multilaterales en las Oficinas, ICEX identifica oportunidades de negocio y tendencias en materia de contratación, analiza las dinámicas de compra de las agencias del Sistema de Naciones Unidas, sus prioridades y principales proveedores.

Toda esta información es difundida a las empresas españolas a través de los siguientes instrumentos:

- [Oportunidades de negocio](#)
- [Estudios de mercado](#) (Incluir filtro internacionalización multilateral)
- Guías prácticas de organismos
- [Semana de formación multilateral en Madrid](#)
- [Jornadas de difusión y asesoramiento sobre Naciones Unidas en España](#)
- Seminarios informativos sobre procesos de compras de organismos multilaterales, etc.

Las actividades aquí mencionadas se convocan a través de la página web [www.icex.es](http://www.icex.es). Si está interesado en recibir alertas cuando se publiquen, puede [registrarse como usuario](#) en el portal de ICEX y darse de alta en el servicio de alertas tanto para actividades como para documentación.

### 3.2. Formación

Adicionalmente a las actividades de difusión de información sobre oportunidades de internacionalización multilateral, ICEX-CECO ofrece a las empresas cursos de formación básica y avanzada sobre mercados multilaterales:

- [MBA Internacional y gestión de proyectos multilaterales](#)
- [Curso avanzado en licitaciones multilaterales](#)



### 3.3. Promoción

- **Los partenariados**

Los partenariados son uno de los instrumentos de promoción más representativos de la actividad ICEX en el ámbito multilateral. Se trata de jornadas organizadas en países en los que se han identificado oportunidades de negocio para las empresas españolas, con el objetivo de fomentar su presencia en los proyectos financiados por las instituciones multilaterales en los sectores convocados a la actividad, así como la identificación de empresas locales como potenciales socios.

Las jornadas se estructuran en torno a seminarios especializados con presencia de las principales instituciones de financiación multilateral y administraciones del país relevantes a efectos de las licitaciones de los proyectos identificados.

También se facilita a las empresas el conocimiento y contacto con las empresas locales para identificar oportunidades concretas de cooperación, mediante la elaboración de agendas individuales de entrevistas.

Los sectores más comunes de los proyectos son energía, infraestructuras de transporte, agua y saneamiento, salud, turismo y agricultura.

Consulte la agenda de actividades de promoción multilateral de ICEX para información sobre futuros partenariados. Si lo desea, puede [registrarse en la página de ICEX](#) y darse de alta en el servicio de alertas.

En este [enlace](#) podrá consultar la información sobre los partenariados ya realizados.

- **Seminario de Compras Internacional del Sistema de Naciones Unidas (Vendor's Day)**

Estas jornadas se celebran en las sedes de agencias de NN. UU. y permiten a las empresas españolas conocer las oportunidades de negocio generadas por las distintas agencias de Naciones Unidas, así como obtener consejos prácticos de los responsables de compras, que facilitan responder con eficacia a las licitaciones.

Complementariamente a la jornada, las empresas seleccionadas por las agencias obtienen una agenda personalizada para hacer presentaciones a los distintos responsables de compras.

Consulte la agenda de actividades de promoción multilateral de ICEX para información sobre futuros Seminarios. Si lo desea, puede [registrarse en la página](#) de ICEX y darse de alta en el servicio de alertas.

- **Seminarios Internacionales de Oportunidades de Negocios**

Algunos bancos de desarrollo como el Banco Africano de Desarrollo o el Banco Asiático organizan periódicamente estas jornadas para presentar las nuevas oportunidades de negocio financiadas por estas instituciones. Pretenden mostrar una perspectiva general de sus políticas y operaciones, las reglas de contratación y procedimientos, así como las operaciones potenciales y en desarrollo. ICEX ofrece [información sobre estas jornadas](#) y convoca la participación de empresas españolas de manera agrupada, en colaboración con otros organismos autónomos de promoción.

Consulte la agenda de actividades de promoción multilateral de ICEX para información sobre futuros seminarios. Si lo desea, puede [registrarse en la página de ICEX](#) y darse de alta para recibir alertas.

- **Jornadas técnicas multilaterales**

ICEX organiza en su sede central de Madrid jornadas técnicas con el objetivo de que las empresas españolas participantes conozcan de primera mano los sectores de interés y desarrollo, y cómo acometer con éxito proyectos con financiación multilateral. Estas oportunidades son presentadas por los responsables de los bancos de desarrollo que participan en las jornadas.

Consulte la agenda de actividades de promoción multilateral para información sobre futuras actividades. Si lo desea, puede [registrarse en la página](#) de ICEX y darse de alta en el servicio de alertas.

- **En-clave multilateral**

A través de los “En-clave”, ICEX pretende aprovechar al máximo la aportación de recursos por parte de las instituciones financieras en países en los que ésta sea especialmente significativa, y en áreas geográficas en las que la posibilidad de contar con socios locales sea muy remota. Su objetivo es convertirse en un medio más para favorecer la internacionalización de las empresas y diversificar los mercados en los que éstas operan.

Las jornadas tienen lugar en los países objetivo. Durante el encuentro, se realizan una serie de seminarios y mesas redondas especializados en los sectores convocados, con presencia de representantes de las principales instituciones de financiación multilateral y de las administraciones locales relevantes a efectos de licitaciones, que actúan como agencias ejecutoras.

Consulte la agenda de actividades de promoción multilateral para información sobre futuras actividades. Si lo desea, puede [registrarse en la página de ICEX](#) y darse de alta en el servicio de alertas.

- **Seminarios sectoriales en Bruselas**

Los seminarios sectoriales son organizados por la Antena del departamento multilateral en Bruselas en colaboración con otros Estados miembros, con el objetivo de facilitar a las empresas la búsqueda de socios en licitaciones de servicios (ingeniería, consultoría, asistencia técnica).

Para obtener más información sobre estos seminarios visite la página [www.sectorseminars.eu](http://www.sectorseminars.eu)

### 3.4. Apoyos individuales

- **Compra de pliegos**

ICEX ofrece a las empresas españolas un servicio de compra de pliegos, tramitado como un servicio personalizado. Es un sistema ágil que facilita a las empresas interesadas los Pliegos de Condiciones para las licitaciones internacionales o los documentos de precalificación de más de 90 países. Para una descripción de la tarifa aplicable y de cómo solicitar este servicio, pinche [aquí](#).

- **Asesoría personalizada**

Los departamentos multilaterales de Bruselas, Washington, Manila y Nueva York ofrecen asesoría a operadores españoles sobre cuestiones relacionadas con la participación en licitaciones y convocatoria de propuestas (estrategias, identificación de socios, garantías bancarias, vías de reclamación, cuestiones jurídicas relativas a la ejecución de los contratos, etc.). Para una descripción de las tarifas aplicables y de cómo solicitar este servicio, pinche [aquí](#).

- **Asesoramiento financiero**

ICEX presta asistencia a pequeñas y medianas empresas (pymes) españolas en materia de financiación internacional, con el fin de que materialicen sus proyectos de exportación e inversión en el exterior que sean técnicamente viables. En el catálogo de los servicios se incluye la identificación de posibles financiadores, entre ellos organismos multilaterales e instituciones financieras multilaterales que canalizan ayuda al desarrollo. Para una descripción de las tarifas aplicables y de cómo solicitar este servicio, pinche [aquí](#).

## 4. Oportunidades de negocio vinculadas a organismos multilaterales de desarrollo

### 4.1. Servicio ICEX de Oportunidades de Negocio

El servicio ICEX de Oportunidades de Negocio (ON) está dirigido a empresas y profesionales españoles interesados en la internacionalización de sus productos o servicios y en invertir en el exterior, a través de oportunidades de negocio financiadas por instituciones financieras multilaterales.

ICEX selecciona las informaciones en colaboración con la red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y la envía diariamente por correo electrónico, utilizando el perfil de interés definido por el usuario (tipo de oportunidad, organismo, país, sector).

Es un servicio gratuito. Puede darse de alta en [www.icex.es](http://www.icex.es) o directamente en este [enlace](#).

### 4.2. Acción Exterior de la Unión Europea

Los proyectos de la Comisión Europea se financian principalmente a través de tres fondos: (i) los fondos estructurales europeos, (ii) los fondos de adhesión y, por último, (iii) los fondos de ayuda externa.

A efectos de internacionalización multilateral de la empresa española, interesan principalmente los fondos de ayuda externa.

ICEX proporciona información y asesoramiento sobre los programas de cooperación de la UE con terceros países, de los que derivan oportunidades de negocio y/o inversión para las empresas. Para el período 2014-2020 la UE dispone de unos fondos e instrumentos financieros equivalentes a más de **96.000 millones de euros** (Rúbrica IV del presupuesto UE “Europa Global” y el Fondo Europeo de Desarrollo, no presupuestario).

Los fondos de la Acción Exterior se distribuyen en diversos instrumentos financieros, geográficos o temáticos, en función de los objetivos de la acción exterior de la UE. Los instrumentos geográficos y su presupuesto en el período 2014-2020 son los siguientes, con indicación del total de recursos previstos:

- Fondo Europeo de Desarrollo (FED) destinado a países de África, Caribe y Pacífico: 30.506 M€ (31%).
- Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD) para América Latina, Asia, Asia Central y Oriente Medio: 19.662 M€ (20%).
- Instrumento Europeo de Vecindad (IEV) para países vecinos de la UE al sur y al este: 15.433 M€ (16%).
- Instrumento Preadhesión (IPA) para países de los Balcanes y Turquía: 11.699 M€ (12%).

El Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD) es el único con doble vertiente geográfica y temática (salud, educación, energía, medioambiente, sociedad civil...) Los instrumentos temáticos son los siguientes: Instrumento para Contribuir a la Estabilidad y Paz (2.339 M€), Instrumento Europeo de Democracia y Derechos Humanos (1.333 M€), Instrumento de Colaboración para la Cooperación con Terceros Países (955 M€) e Instrumento de Cooperación en materia de Seguridad Nuclear (225 M€). A ello se añade la ayuda humanitaria (6.621 M€).

La mayor parte de los recursos financieros de estos instrumentos son donaciones a terceros países. Adicionalmente, estos fondos destinan una parte de sus recursos a las facilidades de “*blending*” (financiación mixta), que combinan financiación proveniente de donaciones de la UE con préstamos de entidades financieras y otras subvenciones de instituciones públicas o privadas, tanto regionales como internacionales, homologados por la Comisión Europea. Su objetivo es multiplicar la aportación económica de la UE. Cabe destacar la puesta en marcha en 2018 del Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible, en el marco del Plan Europeo de Inversiones Exteriores, que añade una garantía de 1.500 millones de euros para inversiones del sector privado en África y países vecinos de la UE al este.

La Comisión Europea ha presentado ya las propuestas para acción exterior de la UE en 2021-2027 y entre ellas figura la creación de un gran instrumento que englobaría la mayor parte de los actuales, así como la inclusión del Fondo Europeo de Desarrollo en el presupuesto de la UE.

La ejecución de las acciones a financiar por los fondos destinados a terceros países se lleva a cabo a través de las siguientes modalidades:

1. Licitaciones de servicios, suministros y obras.
2. Convocatorias de propuestas para la concesión de subvenciones destinadas a cofinanciar proyectos que no dan lugar a beneficios.
3. Apoyo presupuestario (transferencia directa al país destinatario).
4. Delegación a agencias nacionales de los Estados Miembros (cooperación delegada).
5. Contribuciones a organismos internacionales, principalmente agencias de Naciones Unidas.
6. Instrumentos mixtos, los cuales combinan donaciones UE y otros donantes con préstamos IFI.

El departamento de Programas Europeos en Bruselas es el encargado de recabar y difundir esta información entre las empresas españolas. Asimismo, el departamento participa activamente, junto con al resto de las representaciones permanentes de los países miembros de la UE, en la organización de seminarios sectoriales comunitarios que tienen lugar semestralmente en la capital belga.

### 4.3. Bancos de Desarrollo

ICEX proporciona información y asesoramiento sobre las Instituciones Financieras Internacionales de Desarrollo. El objetivo de estas instituciones es fomentar el desarrollo de los países beneficiarios de su financiación, y de su actividad derivan oportunidades de negocio y/o inversión para las empresas españolas.

En general, estas instituciones cuentan con una ventanilla privada, que presta y/o invierte en empresas e instituciones privadas, así como una ventanilla pública, que otorga financiación a países para desarrollar proyectos en el contexto de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

- **Ventanilla Pública**

Las oportunidades de negocio que derivan de las operaciones de la ventanilla pública de las instituciones financieras multilaterales, para las empresas españolas, están fundamentalmente ligadas a las **adquisiciones**. Las adquisiciones pueden ser de dos tipos:

- Bienes de equipos y obras, por licitación pública internacional o nacional (LPI/LPN).
- Consultoría y otros servicios, con diferentes métodos de adquisición como son: Presupuesto fijo (SBPF), Basada en Calidad Coste (SBCC), Menor coste (SBMC), etc.

El ciclo de vida del proyecto general que siguen las IFI está formado por las siguientes etapas, en las que surgen distintas oportunidades de negocio (OpN):

1. Identificación (IFI + prestatario)  
OpN: Contratos de consultoría, prefactibilidad
2. Preparación (Prestatario)  
OpN: Contratos de consultoría (factibilidad y diseño)
3. Evaluación (IFI)  
OpN: Pequeños contratos consultoría: preparación Términos de Referencia/revisión.
4. Negociación (IFI + prestatario)
5. Aprobación (IFI)
6. Implementación (Bienes, obras y consultoría. Prestatario con la supervisión IFI)  
OpN: Grandes contratos en licitaciones para bienes, servicios y obras)
7. Evaluación final proyecto (Prestatario +IFI)

Las oportunidades de negocio que ofrecen los proyectos de inversión de los bancos de desarrollo son publicadas en sus páginas web. La **detección temprana** de estas oportunidades es un primer paso fundamental para estar preparado para elaborar las licitaciones para estos proyectos. Es importante para la empresa identificar los proyectos antes de ser aprobados; por ello es clave conocer las estrategias de los bancos para el país donde se desarrolla el proyecto, así como para las distintas áreas temáticas.

ICEX ofrece apoyo a las empresas españolas para licitar con éxito en estos procesos. Desde la elaboración de guías generales sobre cómo hacer negocios con las distintas instituciones, estudios de

mercado por países con identificación de las oportunidades de negocio generadas por las instituciones financieras internacionales, actividades de promoción, etc.

- **Ventanilla Privada**

El sector privado como motor de desarrollo tiene un papel central en la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. En consecuencia, los bancos multilaterales de desarrollo han aumentado considerablemente en los últimos años la financiación hacia el sector privado, contribuyendo a apalancar cada vez más recursos de terceros. La canalización de financiación hacia las empresas se realiza a través de sus ventanillas privadas. Se financian proyectos privados sin garantía soberana, técnicamente viables, económicamente rentables y que generen beneficios a la economía social.

Las oportunidades que generan estas ventanillas para las empresas españolas son fundamentalmente de financiación, a través de los siguientes instrumentos:

- Préstamos
- Préstamos sindicados
- Préstamos en moneda local
- Garantías parciales de crédito
- Capital
- Garantías de riesgo político
- Asistencia técnica
- Facilitación comercio exterior



### 4.3.1. Grupo Banco Mundial

El Grupo del Banco Mundial tiene su sede en Washington, DC. Está integrado por cinco instituciones cuyos principales objetivos son reducir la pobreza, aumentar la prosperidad compartida y promover el desarrollo sostenible.

La Ventanilla pública del Grupo está formada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento ([BIRF](#)) y la Asociación Internacional de Fomento ([AIF](#)), que proporcionan financiación, asesoría sobre políticas y asistencia a los gobiernos de los países en desarrollo. La AIF se concentra en los países más pobres del mundo, mientras que el BIRF otorga asistencia a los países de ingresos medios, así como a los países pobres con capacidad crediticia.

La Corporación Financiera Internacional ([CFI](#)), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones ([MIGA](#)) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones ([CIADI](#)) son la Ventanilla privada del Grupo. Se concentran en el fortalecimiento del sector privado en los países en desarrollo. A través de estas instituciones, el Grupo del Banco Mundial proporciona financiación, asistencia técnica, seguros contra riesgos políticos y mecanismos de solución de diferencias a las empresas privadas, incluidas las instituciones financieras.





Puede encontrar más información sobre cómo trabajar con las instituciones del Grupo BM en [www.icex.es](http://www.icex.es)

Se anexa a este documento un listado de las principales publicaciones disponibles, elaboradas por la Antena multilateral y la Oficina Económica y Comercial en Washington DC.

### 4.3.2. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

El [Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo](#) tiene su sede en Washington, DC. Constituye la principal fuente de financiación para el desarrollo en la región de América Latina y el Caribe. Los ámbitos prioritarios del Banco incluyen tres retos de desarrollo –inclusión social y e igualdad, productividad e innovación e integración económica– y tres temas transversales –igualdad de género, cambio climático y sostenibilidad ambiental, capacidad institucional y estado de derecho–.

El Grupo está formado por una Ventanilla pública (BID), una Ventanilla privada (BID Invest) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN, un fondo administrado por el BID).

Las oportunidades de negocio para las empresas españolas derivan de los procesos de licitación de proyectos financiados a gobiernos a través de la ventanilla pública, así como a través de la financiación de proyectos de la Ventanilla privada.

El FOMIN es el laboratorio de innovación para el Grupo BID. Realiza experimentos de alto riesgo para probar nuevos modelos para atraer e inspirar al sector privado a resolver problemas de desarrollo económico en América Latina y el Caribe.

### 4.3.3. Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)

El [BERD](#) es un banco de desarrollo cuyo objetivo es apoyar la transición hacia la economía de mercado en los países de Europa Central y del Este, Asia Central, Mongolia y en la región del Mediterráneo Sur y Oriental, mediante la financiación de proyectos principalmente en el sector privado y, en menor medida, en el sector público.

Las oportunidades de negocio derivadas para las empresas españolas son de dos tipos: la financiación de proyectos y los procesos de adquisiciones de bienes, obras, servicios y consultoría.

La sede del Banco está ubicada en Londres. ICEX colabora en la organización de actividades de identificación de empresas españolas con interés en acceder a la financiación del BERD.

### 4.3.4. Banco Asiático de Desarrollo (BAD)

El [Banco Asiático de Desarrollo](#), con sede en Manila, tiene por objetivo la reducción de la pobreza y la mejora de las condiciones de vida de las personas de la región Asia-Pacífico. Centra su actividad en proyectos que permitan mejorar las infraestructuras, la gobernanza y el desarrollo social y comunitario.

La principal línea de actividad del Banco proviene de la Ventanilla pública de financiación a países miembros en desarrollo, a través de distintos instrumentos. Las oportunidades de negocio para las



empresas españolas provienen de las licitaciones de contratación de obra civil, abastecimiento de bienes y equipos, así como servicios de consultoría. Desde el pasado mes de junio de 2017, el BAD incorporará en todas sus nuevas operaciones los principios de precio y de precio-calidad (*Value for Money*) o modelo económico. Mediante la incorporación de estos principios en los términos de referencia y en la evaluación de las ofertas, se posibilita la cuantificación y/o valoración de nuevas tecnologías, coste de mantenimiento y de repuestos, coste de operaciones, vida útil de la infraestructura, etc., disminuyendo consecuentemente el “peso” del parámetro precio en la evaluación de la oferta.

El BAD cuenta también con una Ventanilla privada, el *Private Sector Operations Department* (PSOD). A diferencia de cómo se estructuran otros bancos de desarrollo, esta ventanilla pertenece al BAD. PSOD se encuentra en plena fase de expansión, tanto en asignación de recursos para ejecutar anualmente, como en el incremento de expertos para estructurar sus operaciones privadas; tanto en número de nuevas incorporaciones como en diversificación geográfica de estas nuevas incorporaciones, generándose equipos especializados en operaciones privadas en las oficinas regionales (*Resident Mission*) del BAD en los países donde opera.

#### 4.3.5. Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (AIIB)

El [Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras \(AIIB\)](#) nace en el año 2016 con la misión de mejorar las condiciones de vida sociales y económicas en Asia y otras regiones. Con sede en Pekín, concentra sus inversiones en infraestructura sostenible y sectores productivos.

La principal línea de actividad del Banco proviene de la Ventanilla pública de financiación a países miembros en desarrollo, a través de distintos instrumentos. Las oportunidades de negocio para las empresas españolas provienen de las licitaciones de contratación de obra civil, abastecimiento de bienes y equipos, así como servicios de consultoría.

### 4.4. Sistema de Naciones Unidas

El Sistema de Naciones Unidas incluye una amplia variedad de entidades organizativas (centros, entidades, organizaciones, comisiones, programas, etc.) con diferentes estructuras institucionales y funcionales.

Los órganos principales y los órganos subsidiarios de la Secretaría de las Naciones Unidas se incluyen en el presupuesto ordinario de las Naciones Unidas, según lo autorizado por la Asamblea General.

Otros organismos del Sistema de las Naciones Unidas, sin embargo, tienen sus propios presupuestos ordinarios o se financian exclusivamente con contribuciones voluntarias. Estas dos últimas categorías, por otra parte, poseen un cierto grado de autonomía.

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.



El sistema está integrado por agencias, organizaciones regionales, programas y otras entidades. En torno al 65% de las compras del sistema de los últimos años se han concentrado en cuatro agencias:

- Fondo de Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) [19,7%]
- Secretaría General – Unidad de Compras (UN *Procurement Division*) [18,3%]
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (UN *Development Program*) [9,6%]
- Programa Mundial de Alimentos (UN *Food Program*) [16,7%]

#### 4.4.1. United Nations Global Marketplace (UNGM)

En materia de compras, todas las agencias del Sistema de Naciones Unidas deben actuar de acuerdo con unos principios generales de imparcialidad, integridad y transparencia, competencia internacional efectiva, mejor valor por dinero.

Tienen además la obligación de publicar las licitaciones cuando su valor supere los 40.000 USD. Como parte de su esfuerzo por incrementar la competencia y la transparencia, la mayoría de ellas se publican en el portal de [United Nations Global Marketplace](#).

Este portal funciona no solo como vía de comunicación de las licitaciones, sino que constituye una base de datos de proveedores de registro gratuito que utilizan la práctica totalidad de las agencias. Un requisito indispensable para participar en los concursos es estar inscrito.

#### 4.4.2. Apoyo individualizado de ICEX a empresas españolas

Las Oficinas Económicas y Comerciales de Nueva York, Copenhague, Viena, Budapest y Ginebra son las encargadas de recabar información sobre las oportunidades de negocio generadas por el Sistema de NN. UU. para las empresas españolas. También resuelven dudas concretas de las empresas con relación al proceso de registro en UNGM, la preparación de las licitaciones, o cualquier tema relacionado con las adquisiciones de Naciones Unidas.

Adicionalmente, funcionan como punto de contacto con las sedes de Naciones Unidas de su demarcación, para las empresas españolas.

ICEX pone a disposición de las empresas españolas un servicio personalizado de apoyo logístico a la presentación de ofertas, así como de elaboración de agendas de reuniones con las agencias localizadas en Nueva York, Roma, Berna, Copenhague, Viena y Budapest dependiendo de la voluntad de las agencias de recibir empresas.

Las Oficinas Económicas y Comerciales de España en Copenhague, Nueva York y Viena tienen un equipo especializado en el apoyo a las empresas interesadas en participar en el proceso de compras de bienes y servicios de las agencias y entidades del Sistema de Naciones Unidas que operan en sus áreas de influencia. Para más información, diríjase a:



**Oficina Económica y Comercial de España en Copenhague**

Vesterbrogade 10, 1º  
1620 Copenhague V  
DINAMARCA  
Tel: +45 33 31 22 10  
Fax: +45 33 21 33 90  
e-mail: [copenhague@comercio.mineco.es](mailto:copenhague@comercio.mineco.es)

**Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York**

405 Lexington Ave., 44th fl.  
New York, NY 10174 - 4499  
Tel: +1 (212) 661- 49 59  
Fax: +1 (212) - 972 -24 94  
e-mail: [nuevayork@comercio.mineco.es](mailto:nuevayork@comercio.mineco.es)  
[multilaterales.ny@comercio.mineco.es](mailto:multilaterales.ny@comercio.mineco.es)

**Oficina Económica y Comercial de España en Viena**

Stubenring, 16 2. Stock, 1010  
Viena – AUSTRIA  
Tel: +43 15 13 39 33  
Fax: + 43 15 13 81 47  
e-mail: [viena@comercio.mineco.es](mailto:viena@comercio.mineco.es)

**Oficina Económica y Comercial de España en Budapest**

Nador Utca, 23  
Budapest 1051  
Hungria  
Teléfono: 003613020074  
Fax: 003613020070  
e-mail: [budapest@comercio.mineco.es](mailto:budapest@comercio.mineco.es)

**Oficina Económica y comercial de España en Berna**

Gutenbergstrasse 14  
Berna 3011  
Suiza  
Teléfono: 00 (41) (31) 3812171  
Fax: 00 (41) (31) 3821845  
e-mail: [berna@comercio.mineco.es](mailto:berna@comercio.mineco.es)



### 4.4.3. Actividades de promoción e información de ICEX

Para potenciar el acceso de la empresa española a las oportunidades de negocio generadas por el sistema de compras de Naciones Unidas, ICEX lleva a cabo actividades de promoción de la oferta española ante las agencias del Sistema de Naciones Unidas (Seminarios Internacionales de Compras), así como de información sobre el funcionamiento de Naciones Unidas en España (Jornadas de difusión y asesoramiento sobre NN. UU.).

Consulte la agenda de actividades de promoción multilateral de ICEX para información sobre futuras actividades. Si lo desea, puede [registrarse en la página de ICEX](#) y darse de alta en el servicio de alertas.

#### 4.4.4. Foro Europeo de Adquisiciones

España, como miembro del *European Union Procurement Forum* (EUPF, <http://eupf.org/>) participa en la organización de su Seminario Anual sobre el Mercado de Adquisiciones de las Naciones Unidas en Nueva York. Este seminario se dirige a empresas europeas interesadas en conocer en mayor profundidad el mercado de contratación de las Naciones Unidas, y ofrece información general sobre cómo hacer negocios con las agencias de NN. UU.

Sirve como impulso a las relaciones entre las empresas europeas y distintos organismos internacionales. Durante el seminario se llevan a cabo presentaciones cuyo fin es facilitar el conocimiento de cómo funcionan las licitaciones de la ONU. Asimismo, se realizan *workshops* especializados (logística, agua, energía, construcción e ingeniería; tecnologías y ciberseguridad).

Paralelamente, las empresas europeas mantienen reuniones individuales con diferentes agencias de las Naciones Unidas (UNPD, UNDP, UNICEF, UNOPS), así como con representantes del Banco Mundial, a solicitud de los organismos.

Para más información sobre futuros eventos de EUPF pinche [aquí](#).

#### 4.4.5. Información adicional del Sistema de Naciones Unidas

Para convertirse en un proveedor de Naciones Unidas, el primer paso es el registro 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”. El registro de UNGM permite agilizar los procedimientos y asegura su transparencia reduciendo al mínimo los errores o desviaciones en el proceso.

Existe un requisito fundamental para ser proveedor de Naciones Unidas: tener al menos 3 años 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 en función del nivel de registro al que se pretenda acceder.

UNGM se presenta como la ventanilla única de Naciones Unidas en materia de contratación. Se trata de la principal base de datos de empresas proveedoras de 21 organizaciones de Naciones Unidas. Cabe destacar que, aunque Naciones Unidas 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 los registros de esas agencias, si así lo permite su página web.



En cualquier caso, UNGM integra a gran parte de las agencias de Naciones Unidas. Según datos de 2015, 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.

icex

## 5. Otros organismos internacionales.

### 5.1. Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo

[AECID](#) es el principal órgano de gestión de la cooperación española y está adscrita al Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Ejecuta la ayuda oficial al desarrollo española, pero además desde 2011 es una entidad homologada por la Comisión Europea para llevar a cabo operaciones de cooperación delegada con los recursos de la Unión Europea destinados al desarrollo de terceros países.

### 5.2. Millennium Challenge Corporation

*Millennium Challenge Corporation* es una corporación del Gobierno de Estados Unidos diseñada para trabajar con algunos de los países más pobres del mundo. Fundada en enero de 2004, se basa en el principio de que la ayuda es más efectiva cuando se refuerza el buen gobierno, la libertad económica y la inversión en capital humano. Su principal misión es reducir la pobreza mundial mediante la promoción de un crecimiento económico sostenible.

La Corporación es responsable de la cuenta *Millennium Challenge*, que recibe fondos asignados por el Congreso norteamericano todos los años. Con la puesta en marcha de los llamados "*Millennium Challenge Compacts*" (MCC), acuerdos plurianuales firmados con los países elegibles, se ponen en marcha programas específicos de ayuda de reducción de la pobreza y estimulación del crecimiento económico.

Por otro lado, a través de las denominadas "entidades MCA", entidades locales responsables de los programas, se licitan, adjudican y administran los contratos identificados dentro de los MCC de cada país.

Para asegurar la transparencia en el proceso, las licitaciones en los programas *compact* han de ser publicadas en [United Nations Development Business](#) y en [dgMarket](#) estando abierta la competencia a empresas de cualquier nacionalidad.

La MCC realiza los pagos directamente a las empresas adjudicatarias a través de las entidades gestoras.

Para más información, pueden visitar la [Web de la Millennium Challenge Corporation](#)

### 5.3. Instituciones Financieras Europeas de Desarrollo (EDFI)

Las Instituciones Financieras de Desarrollo Europeas (EDFI por sus siglas en inglés) han aumentado considerablemente su relevancia en el escenario internacional en los últimos diez años. A lo largo de este período han triplicado el volumen de su cartera de inversiones comprometidas.

En conjunto, canalizan en torno al 50% de sus recursos a través de inversiones de capital y cuasi-capital, 48% a través de préstamos y 2% en garantías. Las inversiones de capital pueden ser realizadas directamente en empresas o a través de Fondos de inversión de capital.

Su actividad financiera en los países receptores de la ayuda puede generar oportunidades de financiación para las empresas españolas. Para identificar éstas, es necesario estudiar las distintas entidades, sus sectores de actuación y países donde concentran su actividad. La mayoría de ellas publican sus operaciones en sus páginas web. Si quiere acceder al listado de EDFI y sus respectivas páginas web, pinche [aquí](#).

[COFIDES](#) es la Institución Financiera de Desarrollo española.

ICEX

## 6. La empresa y la Agenda de Desarrollo Sostenible

Las empresas que quieran acceder a las oportunidades de negocio generadas por organismos internacionales han de tener en cuenta que la misión de los bancos y agencias gestoras es la **promoción del desarrollo sostenible** en los países receptores, siendo por tanto la sostenibilidad un elemento muy importante en sus decisiones de contratación e inversión, adicionalmente a las condiciones económicas de las ofertas.

Los objetivos de estos organismos están alineados con la Agenda 2030 y dirigen su financiación a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, donde el sector privado tiene un papel central.

En este escenario, se presentan oportunidades de negocio para las empresas que asumen un firme compromiso con la sostenibilidad, entendida en un sentido mucho más amplio que la gestión de riesgos sociales y medioambientales.

Las oportunidades de negocio son para aquellas empresas capaces de contribuir a afrontar los retos globales identificados en la Agenda 2030. La integración de la sostenibilidad es en este contexto una ventaja competitiva para las empresas y una condición previa de acceso al mercado.

Tanto la aprobación de proyectos como los procesos de adquisiciones de bancos y agencias pasan por procesos de evaluación de los impactos sociales y medioambientales de los licitantes y/o proveedores de servicios. El cumplimiento previo por parte de las empresas de las políticas de sostenibilidad, integradas por estándares sociales y medioambientales, o las políticas de adquisiciones sostenibles, es condición necesaria para los licitadores, proveedores y prestatarios.

Por tanto, es importante que las empresas conozcan los marcos normativos en materia de sostenibilidad, sepan integrarlos en su operativa y comuniquen adecuadamente los potenciales impactos positivos en el desarrollo derivados de su actividad empresarial.

ICEX proporciona apoyo a las empresas españolas en este ámbito de diversas formas, como son: (1) las sesiones informativas sobre las políticas de sostenibilidad de los financiadores impartidas por los propios bancos, o agencias; (2) la asesoría personalizada a empresas que brindan las Antenas del departamento de instituciones multilaterales; así como (3) las Jornadas centradas en los requisitos sociales y medioambientales ligadas a los procesos de licitación nacionales e internacionales.

Estas actividades son convocadas a través de la página web de ICEX. Si le interesa mantenerse informado sobre próximos eventos, puede [registrarse en la página web de ICEX](#) y darse de alta para recibir alertas.





**Documentación relevante:**

- *Banco Mundial:* [Marco Ambiental y Social](#)
- *Corporación Financiera Internacional:* [Normas de desempeño social y medio ambiental de la Corporación Financiera Internacional.](#)
- *Banco Interamericano de Desarrollo:* [Marco de Sostenibilidad y Salvaguardas del BID](#)
- *Naciones Unidas:* [Herramientas de compras sostenibles](#)

ICEX

# 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**

900 349 000 (9 a 18 h L-V)  
informacion@icex.es

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



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones