



OTROS
DOCUMENTOS

2019



Cómo hacer negocios con Naciones Unidas 2019

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

14 de agosto de 2019
Nueva York

Este estudio ha sido realizado por
Cristina Márquez Lumpié

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

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

NIPO: 114-19-039-X



Índice

1. Resumen ejecutivo	4
2. Detección de oportunidades	5
2.1. Importe y contenido de las compras	5
2.2. Agencias compradoras	6
2.3. Principales proveedores	8
2.4. Situación en España	9
3. Procedimiento de adquisición	12
3.1. El proceso de registro en UNGM	12
3.1.1. Niveles de registro	12
3.2. Procedimiento interno de adquisición	14
3.3. Tipos de solicitudes	15
3.4. Entrega de ofertas y apertura de sobres	16
3.4.1. Preparación y entrega de ofertas	16
3.5. Comunicación de la adjudicación y disputas	17
4. Consejos prácticos	18
4.1. ¿Qué hacer?	18
4.2. ¿Qué no hacer?	19
4.3. Otros consejos	19
5. Servicios de las Oficinas Comerciales	21
6. Anexos	24
6.1. Facturación de empresas españolas en 2018 en el sistema de NN.UU. y agencias destinatarias	24
6.2. Compras a España por agencia 2017-2018 (miles de dólares)	31





1. Resumen ejecutivo

El sistema de Naciones Unidas (en adelante, NN.UU.) está integrado por una serie de programas, fondos y agencias especializadas, entre los que destacan el Programa Mundial de Alimentos, UNICEF o la División de Compras del Secretariado. Cada uno de estos programas o agencias se localiza en diferentes puntos geográficos (Nueva York, Copenhague, Roma, Ginebra) y cuenta con su propia organización, estructura y presupuesto.

NN.UU. publica en junio de cada año los datos de contratación correspondientes al año anterior. A la fecha de publicación de este informe están disponibles los relativos a 2018, año en el que NN.UU. realizó compras de bienes y servicios por valor de 18,8 mil millones de dólares, un 0,9% más que en 2017. El 51,8% se destinó a la adquisición de servicios, mientras que el 48,2% restante se destinó a bienes.

Las compras de NN.UU. se concentran en un reducido grupo de países proveedores. Los diez principales cubren el 40,5% de las compras del sistema, figurando entre ellos seis países desarrollados: Estados Unidos, Bélgica, Reino Unido, Francia, Dinamarca y Suiza. Los cuatro restantes son India, Emiratos Árabes Unidos, Yemen y Kenia. Asimismo, también se aprecia una concentración de las ventas en unas pocas agencias. De las 39 agencias que reportan sus estadísticas de compras, diez representan el 88,8% de las compras del sistema (WFP, UNICEF, UNPD, UNDP, UNHCR, UNOPS, PAHO, IOM, WHO, UNFPA).

Desde un punto de vista sectorial, el 73,1% de las compras de NN.UU. se distribuye en diez categorías de bienes y servicios (fármacos, transporte, alimentos, servicios profesionales, construcción, ingeniería, combustible, equipamiento médico, viajes y equipos de TI y comunicaciones).

En cuanto al desempeño de las empresas españolas, en 2018 vendieron a NN.UU. bienes y servicios por valor de 92 millones de dólares, lo que supone un 0,49% del total. España ocupa el puesto 45 entre los países adjudicatarios, por detrás de otros países de nuestro entorno como Bélgica o Francia. Las cifras de ventas siguen por debajo de los números que corresponderían a España según las características y el tamaño de su economía. Existe, por tanto, margen para mejorar.

El presente informe se estructura en tres partes; en la primera, se realiza un breve análisis de las oportunidades de compras por agencias y sectores; en la segunda, se detalla el procedimiento de licitación; finalmente, en la tercera, se incluyen consejos prácticos de licitación.

2. Detección de oportunidades

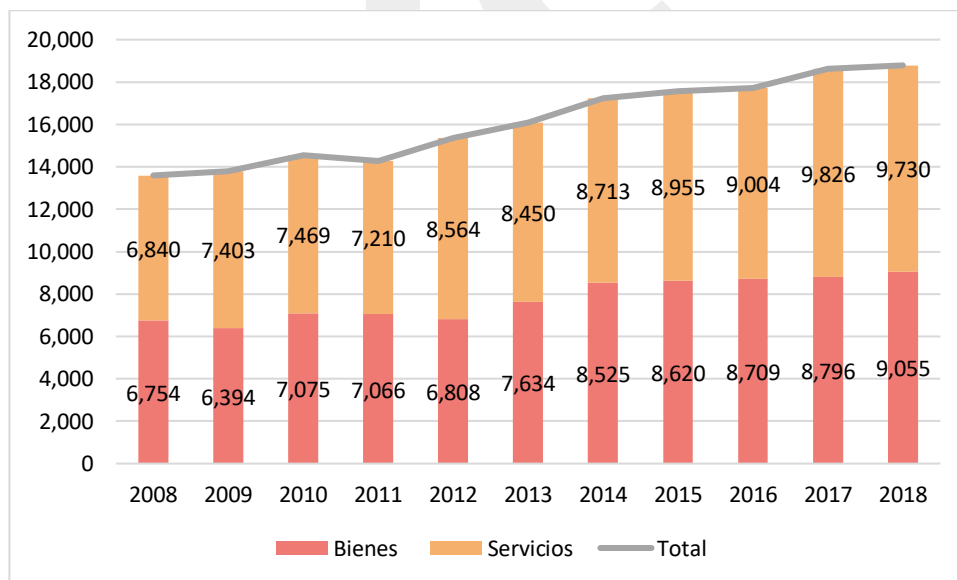
Un paso fundamental para empezar a licitar es detectar qué contratos y agencias pueden ajustarse a la oferta comercial de la empresa española. NN.UU. publica en el mes de junio con carácter anual un anuario estadístico de compras con datos por agencia, sector o país proveedor, desglosando por contrato y empresa adjudicataria. Desde 2019 los datos son descargables en Excel.

https://www.ungm.org/Shared/KnowledgeCenter/Pages/asr_report

2.1. Importe y contenido de las compras

NN. UU. es un mercado en constante crecimiento durante la última década, tanto en bienes como en servicios. En el año 2018 superó los 18.000 millones de dólares.

EVOLUCIÓN DE LAS ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN NN.UU. DE 2008 A 2018 (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

La principal categoría de compras son los fármacos y vacunas (principal partida comprada por UNICEF, la segunda agencia por volumen de compras), seguidos de servicios de logística y transporte, y alimentos (principal partida comprada por el Programa Mundial de Alimentos, primera



agencia por volumen de compras). En la siguiente tabla se puede ver cómo las diez principales categorías de bienes y servicios acumulan el 73,1% de las compras.

BIENES Y SERVICIOS ADQUIRIDOS EN NACIONES UNIDAS EN 2018 (MILLONES DE DÓLARES)

Principales bienes y servicios adquiridos en Naciones Unidas en 2018	Millones USD	% TOTAL
Fármacos, incluidos anticonceptivos y vacunas	2.996,4	15,95
Servicios de transporte, almacenamiento y correo	2.386,2	12,70
Alimentos y bebidas	2.047,5	10,90
Gestión, servicios profesionales y administrativos	1.672	8,90
Construcción y servicios de mantenimiento	1.393,4	7,42
Ingeniería, investigación y servicios tecnológicos	1.105,2	5,88
Combustibles, lubricantes y anticorrosivos	635,5	3,38
Equipamiento médico, accesorios y suministros	605	3,22
Servicios de viajes, alimentación, alojamiento y entretenimiento	450,3	2,4
Tecnologías de la información y comunicaciones	440,2	2,34
Otros	5.053	26,90

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

2.2. Agencias compradoras

Como señalábamos más arriba, el Programa Mundial de Alimentos y UNICEF son, respectivamente, las dos primeras agencias por volumen de compras. Por detrás de ellas están las compras del Secretariado (conocido por las siglas de su división de compras, UNPD), y el PNUD. Estas cuatro agencias concentran el 62% de todas las compras del sistema.

COMPRAS DEL SISTEMA DE NN.UU. POR AGENCIA EN 2018 (MILLONES DE DÓLARES)

Agencia	Millones USD	% TOTAL
WFP	3.497,0	18,62
UNICEF	3.486,0	18,56
UNPD	2.636,7	14,04
UNDP	2.146,5	11,43



CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

UNHCR	1.100,7	5,86
UNOPS	920,9	4,9
PAHO	907,8	4,83
IOM	841,6	4,48
WHO	735,1	3,91
UNFPA	400,1	2,13
FAO	376,3	2
UNRWA	224,9	1,2
ILO	217,5	1,16
IAEA	167,3	0,89
UNIDO	161,6	0,86
UNOG	142,7	0,76
UN WOMEN	127,5	0,68
WIPO	122,9	0,65
UNESCO	112,6	0,6
UNOV	103,4	0,55
UNON	52,9	0,28
IFAD	48,7	0,26
ITU	46,6	0,25
UNAIDS	28,2	0,15
OPCW	23,5	0,13
ITC	19,1	0,1
UNECA	18,9	0,1
ESCAP	18,0	0,1
WMO	15,1	0,08
IN-ICTY/MICT	14,4	0,08
UPU	14,0	0,07
UNFCCC	12,6	0,07
ECLAC	10,3	0,05
IMO	8,7	0,05
UNU	7,8	0,04
UNV	7,6	0,04
ESCWA	5,8	0,03



UNWTO	2,4	0,01
UNAKRT	0,7	0,004
UN Total	18.784,8	100,00%

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

2.3. Principales proveedores

Los proveedores de NN.UU. están bastante concentrados, ya que 10 países acumulan el 40,5% de las ventas. El primer proveedor es EE. UU., con contratos por valor de 1.640 millones de dólares, seguido de India y Emiratos Árabes Unidos. Entre los europeos, destacan Bélgica, Reino Unido, Francia, Dinamarca y Suiza.

Aunque es difícil atribuir el éxito como proveedor a factores específicos, se observa que los países que más contratos consiguen suelen estar especializados en la producción de las categorías más adquiridas (por ejemplo, India es un gran productor de fármacos genéricos, o Bélgica cuenta con grandes empresas farmacéuticas), o suelen albergar sedes de agencias de NN. UU. (Estados Unidos, Dinamarca y Suiza).

TOP TEN DE PAÍSES PROVEEDORES AL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS EN 2018 (MILLONES DE DÓLARES)

País	Bienes	Servicios	Total	% del Total
Estados Unidos	729,7	910,8	1.640,60	8,7
India	852,7	189,2	1.041,90	5,5
Emiratos Árabes Unidos	632,4	171,7	804,1	4,3
Bélgica	669,3	76	745,3	4
Reino Unido	180,1	402,5	582,6	3,1
Yemen	226,4	349,5	575,9	3,1
Francia	414,8	156,8	571,5	3
Dinamarca	217,5	333,4	550,9	2,9
Kenia	198,7	350,6	549,3	2,9
Suiza	114,5	426,8	541,3	2,9
Total top 10	4.236	3.367,4	7.603,4	40,5
Resto países	4.819	6.362,6	11.181,6	59,5
Total	9.055	9.730	18.785	100

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.



2.4. Situación en España

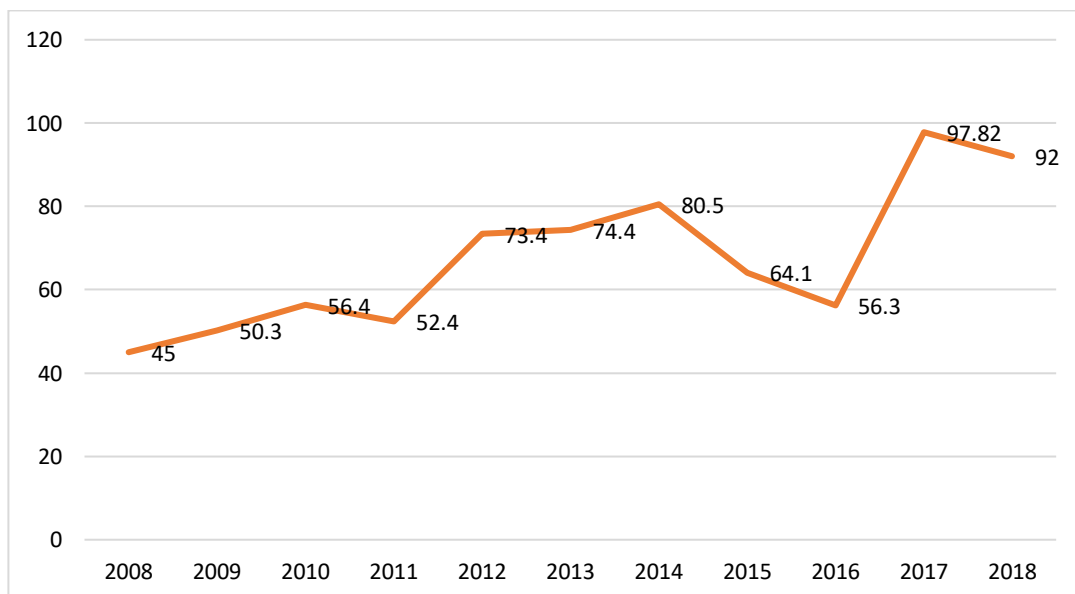
España, por su parte, ocupa el lugar 45, lejos del que corresponde a su peso económico. Como aspecto positivo, cabe destacar que en la última década las compras a empresas españolas se han doblado.

EVOLUCIÓN TOTAL DE COMPRAS A ESPAÑA DE 2011 A 2018 (MILLONES DE DÓLARES)

Año	Bienes	Servicios	Total Bienes y Servicios	Total NN.UU.	% del Total
2011	16,4	36,0	52,4	14.276	0,37%
2012	16,8	56,6	73,4	15.372	0,48%
2013	21,3	52,8	74,1	16.083	0,46%
2014	25,9	54,6	80,5	17.237	0,47%
2015	19,7	44,5	64,1	17.575	0,36%
2016	19,5	36,9	56,9	17.712	0,32%
2017	33,4	64,4	97,8	18.622	0,53%
2018	35,9	56,1	92	18.785	0,49%

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ADJUDICACIONES DE NN.UU. A ESPAÑA DE 2008 A 2018 (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: 2018 Annual Statistical Report.



Las ventas a NN.UU. de empresas españolas se han concentrado sobre todo en servicios de ingeniería y tecnológicos, así como servicios logísticos.

PRINCIPALES BIENES Y SERVICIOS COMPRADOS A ESPAÑA EN 2018 (MILLONES DE DÓLARES)

Categoría	Ventas 2018
Ingeniería, investigación y servicios tecnológicos	19,1
Servicios de transporte, almacenamiento y correo	12,2
Gestión, servicios profesionales y administrativos	9,4
Vehículos de motor y piezas	7,4
Comida y bebidas	5,6
Fármacos, incluidos anticonceptivos y vacunas	3,7
Herramientas y maquinaria general	3,6
Servicios editoriales y diseño gráfico	3,5
Servicios medioambientales	2,8
Equipamiento médico, accesorios y suministros	2,5
Servicios relacionados con el sector público	2,2
Productos de textil y cuidado personal	2,1

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

Por agencias, las ventas de empresas españolas se concentran en el programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, la División de Compras del Secretariado de Naciones Unidas, el Programa Mundial de Alimentos y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia.

COMPRAS DEL SISTEMA DE NN.UU. A ESPAÑA POR AGENCIA EN 2018 (MILLONES DE DÓLARES)

Agencia	Millones USD	% TOTAL
UNDP	15	0,08
UNPD	14,3	0,08
WFP	11,6	0,06
UNICEF	9,4	0,05
PAHO	8,2	0,04
WIPO	7	0,04
UNOPS	4,7	0,03



CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

WHO	4	0,02
UNIDO	2,6	0,01
UNWTO	1,8	0,01
UN Total	18.784,8	100,00%

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

icex

3. Procedimiento de adquisición

NN.UU. está llevando a cabo un importante esfuerzo de armonización en el proceso de adquisiciones -si bien en algunas agencias todavía existen reglas propias de contratación-. Fruto de esta homogeneización es la página de *United Nations Global Marketplace* (UNGM), <https://www.ungm.org/>, la primera base de datos de vendedores para todas las agencias de NN.UU. y el portal donde se publican la mayor parte de las licitaciones del sistema. Es imprescindible el registro como proveedor para poder participar en las licitaciones.

3.1. El proceso de registro en UNGM

Para convertirse en proveedor de Naciones Unidas, el primer paso es visitar www.ungm.org y pinchar en la pestaña “Register” o “Regístrese”.

La inscripción es relativamente sencilla, no tiene coste para la empresa y es indispensable para participar en las licitaciones o para ser contactada directamente por las diferentes divisiones de NN.UU. (para contratos de valor inferior a 40.000 dólares). Existen varios niveles de registro, como veremos en el punto 3.2.1. siguiente.

En la [página web](#) de UNGM se publican a diario las Expresiones de Interés (EOI), Solicitudes de Presupuesto (RFQ), Solicitudes de Propuesta (RFP) e Invitaciones a Licitación (ITB), cuyas diferencias examinaremos en el punto 3.4. siguiente.

Por otra parte, otro requisito fundamental para ser proveedor de Naciones Unidas es tener al menos tres años de experiencia internacional, ya sea en exportaciones, implantación de proyectos, colaboraciones, etc. De lo contrario solo se podrá acceder a licitaciones de la organización que se lleven a cabo en el país de origen.

3.1.1. Niveles de registro

Existen tres niveles de registro: básico, 1 y 2. En el momento de realizar el registro, el proveedor deberá elegir el nivel de actividad de negocio que mejor se adapte a sus capacidades y estrategia comercial.



NIVELES DE REGISTRO GENERALMENTE EXIGIDOS SEGÚN VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Nivel	Valor estimado de contrato
Básico	Menos de 40.000 dólares
1	Entre 40.000 y 500.000 dólares
2	A partir de 500.000 dólares

La documentación requerida dependerá del nivel de registro. El nivel básico es muy simple, lo que facilita el registro de pequeñas y medianas empresas. Aunque 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. Conviene inscribirse utilizando una dirección de correo genérica y no una personal. Así se evitará que en el futuro ofertas pasen inadvertidas para la empresa si la persona deja de trabajar en la misma.
2. Información sobre los países en los que trabaja.
3. Clasificación de bienes y servicios de su compañía según los códigos UNSPSC¹.

NIVEL 1

4. Criterios del 1 al 3.
5. Certificado de constitución o documento equivalente que verifique su capacidad o estado legal. Se exige formato PDF y resulta muy recomendable enviar traducción jurada al inglés, ya que abrevia enormemente 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

¹ 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.



consultores que hayan participado en llamadas 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 empresa, con las que haya hecho negocios anteriormente. Si se han escrito en un idioma diferente, se exige una traducción jurada al inglés. También se exige formato PDF.
10. Documentos financieros (cuentas anuales certificadas, auditadas o equivalente) de los últimos tres años. También es necesaria la traducción jurada al inglés.

3.2. Procedimiento interno de adquisición

Para NN.UU. y desde un punto de vista interno, el primer paso en el procedimiento de adquisición es la **identificación de una necesidad** por parte de un comprador de una agencia, conocido como *requisitioner*. Suelen ser perfiles técnicos que redactan los pliegos con las especificaciones de los contratos. En general es muy difícil acceder o contactar a los *requisitioners*, ya que, para evitar influencias indebidas, NN.UU. dirige las consultas externas a los oficiales de compras.

Una vez identificada la necesidad, se redacta un documento llamado **Source Selection Plan (SSP)**, que elabora un oficial de compras en coordinación con el *requisitioner* 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. El SSP se desarrolla, aprueba y firma antes de que se redacte y publique el documento de la licitación.

A continuación, NN.UU. selecciona el **método de adjudicación de contratos**, que normalmente es un concurso público. El procedimiento habitual 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 participar a través de una publicación de la oferta en la página de UNGM y las noticias de adquisiciones en la página web de la propia agencia.



3.3. Tipos de solicitudes

En UNGM se suelen publicar diferentes tipos de solicitudes. Las más habituales son las llamadas **EOIs o Expressions of Interest**. Las agencias están obligadas a publicar una EOI para licitaciones cuyo valor supere los 200.000 dólares.

Las EOIs no son ofertas de licitación propiamente dichas, sino invitaciones a que las empresas expresen su interés en participar en una licitación, aportando algunos datos básicos. Una vez recibidas estas expresiones, NN.UU. procede a enviar a la empresa en cuestión la oferta formal de licitación propiamente dicha, que puede ser de tres tipos:

- **Request for Quotation (RFQ):** se utiliza en contratos de volumen reducido (hasta 100.000 dólares, aunque algunas agencias pueden establecer un límite inferior). Se caracteriza por que el principal criterio de adjudicación es el precio, y se utiliza en la adquisición de bienes y servicios estandarizados y ya disponibles en el mercado (por ejemplo, componentes eléctricos, suministros de alimentos, etc.)
- **Invitation to Bid (ITB):** se utiliza en contratos de más de 100.000 dólares, en los que además del precio, se valora la calidad y las funciones técnicas del bien o servicio en cuestión. El contrato se adjudica a la oferta técnicamente aceptable con el menor precio. En estos contratos hay apertura pública de sobres.
- **Request for Proposal (RFP):** se utiliza en contratos de más de 100.000 dólares en los que las especificaciones técnicas y la calidad de la solución aportada son determinantes. Se adjudica el contrato a la empresa que ofrezca la mejor solución global, sin que el precio sea el factor decisivo.

Aunque no es lo habitual, NN.UU. puede publicar directamente estas ofertas (RFQ, ITB o RFP) sin lanzar previamente una EOI en licitaciones inferiores a 200.000 dólares.

Junto con las EOIs, NN.UU. publica también solicitudes de información o de precalificación:

- **Request for Information (RFI):** no se corresponde con una oferta de licitación; es un instrumento para que NN.UU. se informe de las soluciones técnicas existentes en el mercado para poder redactar los requisitos técnicos de una licitación.
- **Request for pre-qualification:** se trata de un instrumento para realizar una preselección de los proveedores a los que se enviará una licitación, en función de los datos y referencias de la empresa que se requieran.

Asimismo, existe la posibilidad que mencionábamos más arriba de que NN. UU. envíe directamente ofertas a una empresa. En ese caso es muy importante contestar siempre a la solicitud.

En la mayoría de las agencias (especialmente en UNPD) las empresas pueden ponerse en contacto con el *Procurement Officer* encargado de la licitación a través del correo electrónico que figura en la misma. Pueden plantearle, dentro del plazo habilitado al efecto, todas las dudas sobre la licitación, siempre que no se trate de información confidencial. Para aumentar la transparencia y competitividad del concurso, tanto la pregunta como la respuesta serán normalmente comunicadas al resto de las empresas participantes. En ocasiones, en caso de contratos muy técnicos, se prevé la celebración de una conferencia previa de empresas interesadas para que puedan plantear preguntas. Esta conferencia puede ser de asistencia voluntaria u obligatoria. En caso de que surja una duda fundamental una vez concluido el plazo para preguntas, se recomienda plantearla de todos modos.

3.4. Entrega de ofertas y apertura de sobres

3.4.1. Preparación y entrega de ofertas

Si se decide presentar una oferta para una licitación, es importante cumplir con los requisitos obligatorios planteados en los pliegos, 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 entregar dos copias separadas.

Por otro lado, la mayoría de las licitaciones de importes elevados exige la presentación de una garantía de oferta (*bid bond*) para asegurar la seriedad de la misma. El encargado de la licitación determinará el importe de este instrumento financiero. Debe solicitarse a la entidad bancaria lo antes posible para que ésta lo emita con la antelación necesaria.

Por último, la oferta debe entregarse antes de que finalice el plazo habilitado. Algunas agencias permiten enviar la oferta por correo electrónico o a través de plataformas electrónicas. En el caso de entrega física, se recomienda enviar las ofertas con un margen adecuado para asegurar que lleguen a tiempo.

Apertura de sobres o *bid opening*

Antes de proceder a la evaluación de la oferta, UNPD y muchas otras agencias, permiten a las empresas 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.



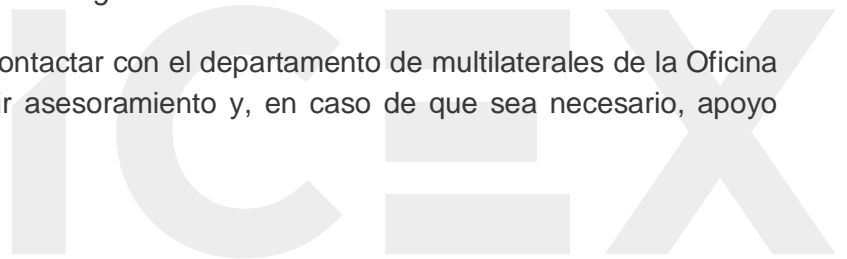
3.5. Comunicación de la adjudicación y disputas

Lo expuesto en este apartado se aplica sobre todo a las compras del Secretariado. No obstante, se espera que en un futuro todas las agencias implanten procedimientos y prácticas similares.

Tras evaluar las ofertas, se comunicará la adjudicación a 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, *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*.

Si una empresa que no ha resultado adjudicataria considera que el concurso merece una revisión puede solicitar un *debriefing* en los diez días posteriores a la publicación de la resolución. El proceso y las condiciones para solicitar este *debriefing* se detallan en este enlace. Si la empresa no está satisfecha, puede acudir al *Award Review Board* y formular una queja formal en un plazo de diez días hábiles tras la comunicación del *debriefing*.

En estas situaciones, se recomienda contactar con el departamento de multilaterales de la Oficina Comercial correspondiente para recibir asesoramiento y, en caso de que sea necesario, apoyo institucional.



4. Consejos prácticos

4.1. ¿Qué hacer?

- Averiguar qué agencias de Naciones Unidas adquieren los tipos de bienes y servicios que ofrece su empresa. Para ello resulta muy 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 por sectores, países de destino o incluso por agencias.
- Familiarizarse con los procedimientos de compra de Naciones Unidas y de cada agencia.
- Registrarse en UNGM con las agencias que interesen a su empresa y seleccionar los códigos (llamados códigos UNSPSC) que más se adecúen a sus productos. Puede encontrar un listado de estos códigos en este enlace. Naciones Unidas recomienda una especificación de mínimo siete 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 las Oficinas Comerciales, participar en actividades como ferias y seminarios de formación o presentar ofertas en licitaciones.
- Revisar las noticias de adquisición que se publican en la web regularmente. Es recomendable apuntarse al *Tender Alert Service* de UNGM (de pago) o al envío del boletín sectorial que elabora la Oficina Comercial de Nueva York (gratuito).
- Responder siempre y a tiempo a las EOI (*Expression of Interest*) y RFP (*Requests for Proposal*) publicadas por una agencia de NN.UU. o enviadas directamente a la empresa.
- Aunque la empresa no esté interesada o no pueda presentar oferta por otros motivos, si ha recibido una EOI es importante responder para mantenerse en la “lista activa” de proveedores. Además, es fundamental explicar las razones de no presentarse, ya que suelen tenerse en cuenta para futuros concursos (por ejemplo, si se considera que el plazo es muy corto o que las especificaciones técnicas no están bien planteadas).



4.2. ¿Qué no hacer?

- No se debe abandonar fácilmente. Desarrollar una actividad comercial con NN.UU. y establecer contactos con sus agencias requiere el mismo tiempo, o más, que para entrar en un mercado internacional nuevo.
- Resulta fundamental respetar los protocolos de independencia de los oficiales 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.

4.3. Otros consejos

- Asegúrese de que su oferta cumple con todos los requerimientos de la licitación y si no cumple alguno de ellos compruebe que no son indispensables. 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, diferentes de aquellos que sean recomendables o aporten más valoración técnica pero no imprescindibles (indicados con el verbo *should* o considerados *desirable*).
- 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).
- 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.
- Compruebe si la oferta exige una garantía de oferta (*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 las Oficinas Comerciales, incluido 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, se requiere un buen servicio postventa. 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.

icex

5. Servicios de las Oficinas Comerciales

Las Oficinas Económicas y Comerciales de las ciudades con sedes de NN.UU. (Nueva York, Copenhague, Roma, Ginebra) ofrecen una serie de servicios para ayudar a las empresas españolas a licitar con las agencias de NN.UU. Estos servicios se clasifican en dos tipos: servicios gratuitos y servicios personalizados.

Además de estos servicios, las Oficinas prestan respaldo institucional a las empresas ante Naciones Unidas, en caso de plantearse conflictos en la adjudicación o durante la vigencia de un contrato con alguna agencia de NN.UU.

Para acceder a cualquiera de estos servicios puede ponerse en contacto a través de los correos siguientes:

Ciudad	Agencia	Ofecome
Nueva York	UNICEF, Secretaría de ONU, PNUD, UNOPS	nuevayork@comercio.mineco.es multilaterales.ny@comercio.mineco.es
Copenhague	UNICEF, UNOPS, FPNU, UNDP, OMS, UNEP, PMA, ONU MUJERES	copenhague@comercio.mineco.es
Roma	PMA, FAO, FIDA	roma@comercio.mineco.es
Ginebra	ACNUR, OMS, OIT, OMM, OMPI, UIT, OMC, UNCTAD	ginebra@comercio.mineco.es
Viena	PNUMA, UNOPS, ACNUR, ONUV, OIEA, ONUDI	viena@comercio.mineco.es

- **Servicios gratuitos:**

- Identificación y distribución de oportunidades de negocio

ICEX distribuye entre las empresas españolas las oportunidades de negocio más relevantes de Naciones Unidas a través de la herramienta [Oportunidades de negocio](#). De manera adicional, la Oficina Económica y Comercial de Nueva York envía, a las empresas españolas que se den de alta en el servicio, un boletín con todos los anuncios de licitaciones publicados en UNGM (una vez por semana) dividido en los siguientes sectores:

1. Salud.
2. Educación y traducción.
3. Finanzas y macroeconomía.
4. Energía y minería.
5. Agricultura, desarrollo rural, medio ambiente y desastres.
6. Agua y saneamiento.
7. Gobierno e instituciones.



8. Tecnologías de la información y de la comunicación.
9. Desarrollo urbano y edificación.
10. Suministros.
11. Transporte, logística y seguridad.
12. Publicidad y comunicación.
13. Consultoría y estrategia de empresa.

Si desea recibir las oportunidades correspondientes a uno o varios de estos sectores, contacte con el Departamento de Multilaterales de la Ofecomes de Nueva York. También puede mantenerse informado a través de Twitter: @ICEXNuevaYork.

- Resolución de dudas y consultas

Las Ofecomes se encargan de resolver las dudas concretas que las empresas tengan en relación con el proceso de registro, con la preparación de las licitaciones o con cualquier tema relacionado con las adquisiciones de Naciones Unidas. Si tiene dudas específicas sobre una agencia concreta, se recomienda contactar a la Ofecomes competente.

- Intermediación

Las Ofecomes también funcionan 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.

- Seminarios de formación

ICEX suele organizar varios seminarios anuales de formación sobre licitaciones con NN.UU. Entre ellos destaca el EUPF (*European Union Procurement Forum*), que se celebra anualmente en Nueva York en primavera, y está dirigido a empresas de los países de la Unión Europea.

- **Servicios Personalizados:**

- Consultoría estratégica

Las Ofecomes prestan el servicio de información personalizada de mercados exteriores. 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.

- 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. Además, este servicio también incluye la asistencia en



representación de la empresa a la apertura de ofertas (*bid opening*). Como se ha comentado anteriormente, 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 al finalizar el servicio.

- Agendas de reuniones

El servicio personalizado de agenda de reuniones consiste en identificar a las agencias y organismos 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 cada ciudad interesantes para el sector concreto y de su voluntad para celebrar las reuniones.



6. Anexos

6.1. Facturación de empresas españolas en 2018 en el sistema de NN.UU. y agencias destinatarias

	Empresa	Facturación (USD)	Agencias	Sector
1	IDOM CONSULTING ENGINEERING ARCHI	1.359.091,46	ESCAP	Engineering and Research Services
2	EDICIONES EL PAIS SL	99.885,84	FAO	Management and Admin Services
3	FUNDACION MONDIPLO	75.527,82	FAO	Management and Admin Services
4	IMPORT ARRASATE SA	57.706,09	FAO	Farming, Fishing Equipment
5	MARINE INSTRUMENTS SA	65.507,94	FAO	Laboratory and Testing Equipment
6	MSC FABRICAS AGRICOLAS	250,00	FAO	Financial and Insurance Services
7	"ITSASKORDA, SL"	186.490,00	FAO	Farming, Fishing Equipment
8	SATLINK SL	31.621,28	FAO	Building and Maintenance Services
9	"ITSASKORDA, SL"	11.789,50	FAO	Transportation, Storage, Mail Services
10	MARINE INSTRUMENTS SA	53.020,00	FAO	Farming, Fishing Equipment
11	MARINE INSTRUMENTS SA	3.629,52	FAO	Transportation, Storage, Mail Services
12	IMPORT ARRASATE SA	4.157,71	FAO	Transportation, Storage, Mail Services
13	MSC FABRICAS AGRICOLAS	3.350,00	FAO	Transportation, Storage, Mail Services
14	MARINE INSTRUMENTS SA	5.969,04	FAO	IT and Communications Equipment
15	IMPORT ARRASATE SA	128,11	FAO	Financial and Insurance Services
16	MARINE INSTRUMENTS SA	12.960,00	FAO	Building and Maintenance Services
17	MSC FABRICAS AGRICOLAS	30.390,75	FAO	Land, Building and Structures
18	MARINE INSTRUMENTS SA	368,58	FAO	Financial and Insurance Services
19	"ITSASKORDA, SL"	614,00	FAO	Financial and Insurance Services
20	SEMITEK GROUP - DAVID GARCIA ARRIBAS	37.665,48	IAEA	Medical Equipment
21	EMBENTION SISTEMAS INTELIGENTES SL	61.554,33	IAEA	Laboratory and Testing Equipment
22	AZBIL TELSTAR TECHNOLOGIES S.L.U.	62.560,28	IAEA	Laboratory and Testing Equipment



23	RADITEL SERVEIS I SUBMINISTRAMENTS TECNOLOGICS SL	280.141,84	IAEA	Engineering and Research Services
24	ESTACIÓ³N EXPERIMENTAL DE AULA DEI	33.404,26	IAEA	Engineering and Research Services
25	EVERIS SPAIN S.L.U.	177.304,96	IAEA	Engineering and Research Services
26	SEMITEK GROUP - DAVID GARCIA ARRIBAS	590.709,22	IAEA	Laboratory and Testing Equipment
27	S2 GRUPO SLU	36.044,17	IFAD	Engineering and Research Services
28	S2 GRUPO SLU	28.536,71	IFAD	IT and Communications Equipment
29	ASOCIACION TRASHUMANCIA Y NATURALEZA	40.000,00	IFAD	Politics and Civic Affairs Services
30	ASOCIACION PARA EL DESARROLLO FORO RURAL	120.486,00	IFAD	Politics and Civic Affairs Services
31	"ELKANODATA, S.L."	51.290,00	ILO	Management and Admin Services
32	"EVERIS SPAIN, SLU"	292.312,02	ILO	Engineering and Research Services
33	"VARELA MARIMON, FRANCISCO JAVIER 37619"	44.075,00	ILO	Management and Admin Services
34	ARTES GRAFICAS ALCOY S.L.U.	412.608,70	IOM	Editorial, Design, Graphic Services
35	GAMELEARN S.L.	40.000,00	ITC	Education and Training Services
36	P&L GLOBAL SL	150.928,20	ITC	Engineering and Research Services
37	AXON PARTNERS GROUP CONSULTING SLU	296.234,55	ITU	IT and Communications Equipment
38	BALIDEA CONSULTING & PROGRAMMING	33.494,96	ITU	Engineering and Research Services
39	GCON4 SPAIN S.L.	178.702,13	OPCW	Management and Admin Services
40	INTA-LA MARAÑOSA	35.460,99	OPCW	Education and Training Services
41	SATCEN	1.088.890,48	OPCW	Public Sector Related Services
42	UNSPECIFIED SUPPLIER	1.363.779,91	PAHO	Medical Equipment
43	UNSPECIFIED SUPPLIER	408.922,76	PAHO	Transportation, Storage, Mail Services
44	UNSPECIFIED SUPPLIER	35.184,10	PAHO	Furniture
45	UNSPECIFIED SUPPLIER	6.083.319,91	PAHO	Motor Vehicles and Parts
46	UNSPECIFIED SUPPLIER	204,54	PAHO	Financial and Insurance Services
47	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	99.110,00	UN Women	Management and Admin Services
48	FUNDACION DARA INTERNACIONAL	319.698,00	UN Women	Management and Admin Services
49	REDONDO Y GARCIA S.A	1.353,88	UNDP	Electrical Systems Components
50	"AENOR INTERNACIONAL, S.A."	28.000,00	UNDP	Financial and Insurance Services
51	ADELANTE KNOWLEDGE AND DEVELOPEMENT SL	42.161,50	UNDP	Management and Admin Services



CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

52	VIAJES Y REPRESENTACIONES S.L	30.087,00	UNDP	Travel, Food and Lodging
53	TRAMA TECNOAMBIENTAL.SL	46.250,00	UNDP	Environmental Services
54	METALURGICAS HALBAR SL	230.773,62	UNDP	Industrial Manufacturing Services
55	BARLOVENTO RECURSOS NATURALES SL	126.600,92	UNDP	Environmental Services
56	FUNDACION OBRA SOCIAL BOA MISTURA	26.145,36	UNDP	Education and Training Services
57	REDONDO Y GARCIA S.A	128,40	UNDP	Industrial Manufacturing Machinery
58	BELACHI ZOULIKHA CHAFIKA NICHENACHE	510.267,60	UNDP	Management and Admin Services
59	TECNATOM S.A.	955.293,00	UNDP	Engineering and Research Services
60	"INGENIERIA ESTUDIOS Y PROYECTOS NIP,SA"	74.487,34	UNDP	Engineering and Research Services
61	TRAMA TECNOAMBIENTAL.SL	43.560,00	UNDP	Education and Training Services
62	CONSORCIO KV INGENIERIA BFOR	108.359,95	UNDP	Transportation, Storage, Mail Services
63	HOW TO BUILD UP S.L	33.174,00	UNDP	Politics and Civic Affairs Services
64	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	2.184,00	UNDP	Travel, Food and Lodging
65	GRUPO PUIBOCAR S.L	76.637,60	UNDP	Industrial Manufacturing Services
66	CONSORCIO KV INGENIERIA BFOR	1.316.725,00	UNDP	Domestic Appliances and Electronics
67	GRUPO PUIBOCAR S.L	189.352,85	UNDP	Tools and General Machinery
68	"TRAMA TECNOAMBIENTAL, SL"	108.180,00	UNDP	Management and Admin Services
69	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	1.134.617,72	UNDP	Management and Admin Services
70	FUNDACION OBRA SOCIAL BOA MISTURA	26.145,36	UNDP	Financial and Insurance Services
71	SUMINISTROS CONTINUOS SL	76.586,05	UNDP	Tools and General Machinery
72	JANIRE ZULAICA ALVAREZ	44.300,00	UNDP	Management and Admin Services
73	ANTONIO CARMELO LUNA RODRIGUEZ	39.886,00	UNDP	Cleaning Equipment
74	REDONDO Y GARCIA S.A	31.489,89	UNDP	Power Generation Machinery
75	CHRISTINA ANN ORETA SAMSON	43.531,76	UNDP	Management and Admin Services
76	CENTRO GLOBALCAD 3.0 SL.	33.503,47	UNDP	Environmental Services
77	REIG JOFRE	66.112,00	UNDP	Pharmaceuticals, Contraceptives, Vaccines
78	ENNERA ENERGY & MOBILITY S.L.	607.038,68	UNDP	Power Generation Machinery
79	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	1.126,28	UNDP	Financial and Insurance Services
80	REIG JOFRE GROUP	71.680,00	UNDP	Pharmaceuticals, Contraceptives, Vaccines
81	INSPECCION Y CONTROL DE CALIDAD INGENIE	911.500,00	UNDP	Engineering and Research Services



82	ALVARO HOYOS	42.000,00	UNDP	Management and Admin Services
83	"GOLD BLACK INVESTMENTS, SA"	633.813,84	UNDP	Structures, Construction Components
84	IESE BUSINESS SCHOOL	210.190,84	UNDP	Education and Training Services
85	REDONDO Y GARCIA S.A.	78.250,30	UNDP	Apparel, Luggage and Personal Care
86	"CABRERA Y PEREZ, S. L"	943.581,86	UNDP	Structures, Construction Components
87	"AENOR INTERNACIONAL, S.A."	7.000,00	UNDP	Management and Admin Services
88	IESE BUSINESS SCHOOL	504.000,00	UNDP	Management and Admin Services
89	FACTOR IDEAS INTEGRAL SERVICES SL	45.575,00	UNDP	Environmental Services
90	MSC FABRICAS AGRICOLAS S.L.	72.462,00	UNDP	Farming, Fishing Equipment
91	"TRAMA TECHNOAMBIENTAL,SL"	85.546,00	UNDP	Management and Admin Services
92	ERRETRES DISEÑO Y COMUNICACION 2003	129.190,00	UNDP	Public Sector Related Services
93	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	68.664,03	UNDP	Environmental Services
94	INKOA SISTEMAS S.L.	92.300,00	UNDP	Engineering and Research Services
95	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	22.808,00	UNDP	Transportation, Storage, Mail Services
96	FUNDACION OBRA SOCIAL BOA MISTURA	13.072,68	UNDP	Engineering and Research Services
97	"GRIFOLS INTERNATIONAL, S.A."	2.335.766,40	UNDP	Pharmaceuticals, Contraceptives, Vaccines
98	ALEJANDRO JIMENEZ HERNANDEZ	44.600,00	UNDP	Management and Admin Services
99	"JOSE PARRA IMPRESORES, S.L."	38.357,00	UNDP	Published Products
100	SEPROTEC MULTILINGUAL SOLUTIONS	82.757,26	UNDP	Editorial, Design, Graphic Services
101	CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES	30.000,00	UNESCO	Environmental Services
102	LEITMOTIV SOCIEDAD COOP.	40.000,00	UNESCO	Politics and Civic Affairs Services
103	ELKANODATA S.L.	48.650,02	UNESCO	Engineering and Research Services
104	FABRICE VAN TESLAAR	5.000,00	UNESCO	Transportation, Storage, Mail Services
105	S2 GRUPO DE INNOVACIÓN EN PROCESOS	39.479,00	UNESCO	Engineering and Research Services
106	FABRICE VAN TESLAAR	71.940,00	UNESCO	Engineering and Research Services
107	MULTIPLE STUDIO S.L.	48.805,62	UNESCO	Editorial, Design, Graphic Services
108	EVERIS SPAIN S.L.	230.485,82	UNFCCC	Engineering and Research Services
109	JOSE MIGUEL POVEDA S A	1.302.110,00	UNFPA	Apparel, Luggage and Personal Care
110	ELKANODATA S L	53.826,00	UNFPA	Management and Admin Services



CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

111	DARYL UPSALL & ASSOCIATES SL	38.660,00	UNFPA	Organizations and Clubs
112	JOSE MIGUEL POVEDA S A	27.780,00	UNFPA	Medical Equipment
113	JOSE MIGUEL POVEDA S A	23.790,46	UNFPA	Transportation, Storage, Mail Services
114	DARYL UPSALL CONSULTING INTERNATIONAL	31.930,52	UNHCR	Management and Admin Services
115	DARYL UPSALL & ASSOCIATES SL	61.188,81	UNHCR	Editorial, Design, Graphic Services
116	GMV SOLUCIONES GLOBALES INTERNET S.A.U.	97.370,22	UNHCR	Engineering and Research Services
117	LEITMOTIV SOCIEDAD COOPERATIVA ANDA DE INTERES SOCIAL	205.081,00	UNICEF	Engineering and Research Services
118	BARNA IMPORT MEDICA SA	488.770,66	UNICEF	Medical Equipment
119	REDONDO Y GARCIA SA	1.229.857,31	UNICEF	IT and Communications Equipment
120	EVERIS AEROESPACIAL Y DEFENSA SL	45.696,86	UNICEF	Engineering and Research Services
121	REIMAGINE EDUCATION LAB RIEDULAB SL	34.298,88	UNICEF	Engineering and Research Services
123	LABORATORIO ALDO-UNION SA	978.682,30	UNICEF	Pharmaceuticals, Contraceptives, Vaccines
124	TRAMA TECNOAMBIENTAL SL	34.182,00	UNICEF	Management and Admin Services
125	GESAWORLD SA	30.000,00	UNICEF	Engineering and Research Services
126	FRESNO SERVICIOS SOCIALES	43.710,17	UNICEF	Engineering and Research Services
127	GOIZPER S COOP LTDA	836.860,99	UNICEF	Laboratory and Testing Equipment
128	REDONDO Y GARCIA SA	62.896,41	UNICEF	Tools and General Machinery
129	BOMBAS IDEAL SA	81.936,92	UNICEF	Tools and General Machinery
130	CARTAY PRODUCTOS DE ACOGIDA SL	340.153,40	UNICEF	Apparel, Luggage and Personal Care
131	JOMIPSA	232.489,65	UNICEF	Apparel, Luggage and Personal Care
132	CARTAY PRODUCTOS DE ACOGIDA SL	362.438,34	UNICEF	Tools and General Machinery
133	JOMIPSA	406.356,60	UNICEF	Musical Instruments and Arts and Crafts
134	JOMIPSA	2.647.925,01	UNICEF	Tools and General Machinery
135	CENTRO GLOBALCAD 3 0 S L	298.530,00	UNIDO	Environmental Services
136	EMGRISA	108.738,60	UNIDO	Environmental Services
137	REGIONAL ACTIVITY CENTRE FOR SUSTAI	1.888.895,91	UNIDO	Environmental Services
138	CENER	35.617,28	UNIDO	Engineering and Research Services
139	UNIVERSIDAD DEL PAIS VASCO	35.000,00	UNOG	Management and Admin Services
140	FIGUERAS SEATING SOLUTIONS S.L.	69.297,19	UNOG	Furniture



CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

141	MSL TECHNOLOGY SLU	2.454.288,00	UNOPS	Engineering and Research Services
142	TECNOVE S.L.	1.231.450,14	UNOPS	Motor Vehicles and Parts
143	PROYECTOS SIG INTEGRADOS SL	30.240,00	UNOPS	Financial and Insurance Services
144	TPF GETINSA EUROESTUDIOS SL	139.500,00	UNOPS	Building and Maintenance Services
145	EVERIS SPAIN S.L.U	183.076,42	UNOPS	Engineering and Research Services
146	REDONDO Y GARCIA S.A	41.295,25	UNOPS	Transportation, Storage, Mail Services
147	TECNOVE SECURITY S.L	115.789,48	UNOPS	Motor Vehicles and Parts
148	CENTRO GLOBALCAD 3.0	310.350,00	UNOPS	Education and Training Services
149	ASOCIACION ESCUELA TIC	39.950,00	UNOV	Management and Admin Services
150	REDONDO Y GARCIA S.A	1.795.743,06	UNPD	Electrical Systems Components
151	S2 GRUPO DE INNOVACIÓN EN PROCESOS	1.284.857,30	UNPD	Engineering and Research Services
152	AGROVERT LEVANTE SL	38.780,09	UNPD	Building and Maintenance Services
153	ENDESA ENERGÍA S.A.	520.833,33	UNPD	Public Sector Related Services
154	SOCIEDAD VALENCIANA DE SERVICIOS AL	75.052,17	UNPD	Building and Maintenance Services
155	S2 GRUPO DE INNOVACIÓN EN PROCESOS	346.998,00	UNPD	Management and Admin Services
156	TELEFÓNICA DE ESPAÑA S.A.	255.585,03	UNPD	Public Sector Related Services
157	ISS FACILITY SERVICES S.A.	38.540,75	UNPD	Industrial Cleaning Services
158	SWIFTAIR	6.958.029,14	UNPD	Transportation, Storage, Mail Services
159	EQUIPOS MOVILES DE CAMPANA ARPASAU	307.379,55	UNPD	Building and Maintenance Services
160	LOGNEXT S.L.	788.903,20	UNPD	Engineering and Research Services
161	VODAFONE ESPANA SAU	34.259,07	UNPD	Engineering and Research Services
162	REDONDO Y GARCIA S.A	31.325,06	UNPD	Domestic Appliances and Electronics
163	CLECE S.A.	137.968,46	UNPD	Building and Maintenance Services
164	MONDRAGÓN LINGUA S.COOP.	791.000,00	UNPD	Editorial, Design, Graphic Services
165	PROSEGUR SOLUCIONES INTEGRALES DE S	521.332,76	UNPD	Public Order and Security Services
166	TELEFÓNICA DE ESPAÑA S.A.	126.802,01	UNPD	Engineering and Research Services
167	CETECK TECNOLOGICA SOCIEDAD LIMITA	104.174,77	UNPD	Building and Maintenance Services
168	THE UNITED NATIONS GLOBAL SERVICE CENTRE (UNGSC)	701.801,16	UNRWA	Engineering and Research Services
169	FUNDACIO PRIVADA HOSPITAL DE LA SANTA CR	9.818,91	UNU	Public Sector Related Services



CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

170	FUNDACIO PRIVADA HOSPITAL DE LA SANTA CR	34.481,35	UNU	Building and Maintenance Services
171	BESTIARIO PROYECTOS SL	107.376,36	UNU	Editorial, Design, Graphic Services
172	PRESSTOUR	395.903,82	UNWTO	Travel, Food and Lodging
173	"DDB TANDEM,S.A."	195.868,36	UNWTO	Travel, Food and Lodging
174	"XEROX ESPAÑA, S.A.U."	35.486,23	UNWTO	Management and Admin Services
175	ORANGE ESPAGNE S.A.U.	67.267,38	UNWTO	Public Sector Related Services
176	ENDESA ENERGÍA S.A.	62.552,57	UNWTO	Public Sector Related Services
177	"XEROX RENTING, SAU"	35.486,23	UNWTO	Engineering and Research Services
178	IMPACTO CREATIVO	39.429,20	UNWTO	Editorial, Design, Graphic Services
179	LIMPIEZAS ALARCÓN	98.350,40	UNWTO	Industrial Cleaning Services
180	KPMG	99.793,88	UNWTO	Organizations and Clubs
181	GAR Y ASOCIADOS CONSULT.	54.259,78	UNWTO	Financial and Insurance Services
182	SEMIC	37.720,00	UNWTO	IT and Communications Equipment
183	MALLORCA CATERING	33.907,57	UNWTO	Travel, Food and Lodging
184	DELAWARE	56.373,00	UNWTO	Engineering and Research Services
185	ALERTA Y CONTROL	201.493,90	UNWTO	Security and Safety Equipment
186	IA VIAJES/ZEPPELIN	89.825,96	UNWTO	Travel, Food and Lodging
187	COMPANIA DE TRANSFORMADOS CANARIOS	263.145,89	WFP	Food and Beverage Products
188	BERGE MARITIMA S.L.	2.856.539,16	WFP	Transportation, Storage, Mail Services
189	SILOS CANARIOS S.A.U	112.944,89	WFP	Transportation, Storage, Mail Services
190	HARINERA VILAFRANQUINA S.A.	3.430.085,75	WFP	Food and Beverage Products
191	SPANISH KITS COMPANY SL	198.720,00	WFP	Sports and Recreational Equipment
192	OPERADORA LOGISTICA DE TRANSITOS IN	251.247,08	WFP	Transportation, Storage, Mail Services
193	FABRICADOS ELECTROMECANICOS ESTEVEZ	1.384.889,09	WFP	Food and Beverage Products
194	FUNDACION ACCION CONTRA EL HAMBRE	159.588,00	WFP	Management and Admin Services
195	EVERIS SPAIN SLU	645.396,26	WFP	Management and Admin Services
196	GOFIA LA PINA SL	531.520,99	WFP	Food and Beverage Products
197	"LOTA COMUNICACION INTEGRAL, S.L."	82.331,29	WHO	Healthcare Services
198	MEDICOS DEL MUNDO	250.000,00	WHO	Healthcare Services



199	BARCELONA INSTITUTE FOR GLOBAL HEALTH (ISGLOBAL)	160.000,00	WHO	Healthcare Services
200	"LABORATORIO ALDO-UNIÓN, S.A."	132.328,33	WHO	Pharmaceuticals, Contraceptives, Vaccines
201	UNIVERSITAT POLITECNICA DE CATALUNYA	90.919,81	WHO	Engineering and Research Services
202	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	47.789,73	WHO	Editorial, Design, Graphic Services
203	EVERIS SPAIN SLU	1.019.955,66	WHO	Engineering and Research Services
204	GOIZPER S. COOP	31.332,00	WHO	Live Plant and Animal Material
205	MELIA SITGES	83.185,67	WHO	Travel, Food and Lodging
206	NAME WITHHELD FOR SECURITY REASONS	91.061,70	WHO	Healthcare Services
207	"RC PRODUCCIONES EN VIDEO, S.L."	101.965,90	WHO	Healthcare Services
208	EVERIS SPAIN SLU	676.351,39	WIPO	Management and Admin Services
209	UNIVERSIDAD DE ALICANTE	76.765,61	WIPO	Management and Admin Services
210	GMV SOLUCIONES GLOBALES INTERNET S.A.U	881.804,91	WIPO	Engineering and Research Services

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

6.2. Compras a España por agencia 2017-2018 (miles de dólares)

Agencia	Total 2017	Agencia	Total 2018	Variación
PNUD	31.201,74	PNUD	15.000	-
PMA	26.879,31	Secretaría de la ONU	14.300	-
Secretaría de la ONU	15.583,97	PMA	11.600	-
OMPI	5.519,42	UNICEF	9.400	+
UNICEF	5.162,90	OPS	8.200	+
OPS	4.787,65	OMPI	7.000	+
ONUDI	4.011,02	UNOPS	4.700	+
OMS	2.659,60	OMS	4.000	+
UNOPS	2.028,19	ONUDI	2.600	+
OMT	1.951,93	OMT	1.800	-
UNFPA	980,21	UNFPA	1.700	+
ACNUR	965,03	OIEA	1.400	+
FAO	917,37	OPAQ	1.400	+
UNESCO	665,17	CESPAP	1.400	+



CÓMO HACER NEGOCIOS CON NACIONES UNIDAS

UNRWA	637,27	OMM	1.100	+
OIEA	592,94	FAO	962,8	+
OIT	575,16	ONU-MUJERES	886,6	+
ONU-MUJERES	568,78	OIT	819,6	+
OMM	470,26	UNRWA	703,9	+
CESPAP	201,34	UNESCO	538,7	+
VNU	193,18	OMI	504,1	+
UNON	184,35	UIT	395,2	+
FIDA	117,57	ACNUR	368,6	+
UIT	111,87	FIDA	256,6	+
CMNUCC	94,14	CMNUCC	230,5	+
ONUG	69,97	ONUG	163	+
UNU	61,72	UNU	158,4	+
CCI	36,11	CCI	150	+
ONUSIDA	35,95	ONUUV	148,5	+
ONUUV	24,52	UNON	76	+
CEPAL	19,61	VNU	43,4	+
OPAQ	14,69	ONUSIDA	31,4	+
CEPA	13,85	CEPAL	9,1	-
UPU	3,61	CEPA	6,5	+
OMI	0,22			

Fuente: 2018 Annual Statistical Report.

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



ICEX España
Exportación
e Inversiones