

# El mercado de las Naciones Unidas

---

Oficina Comercial de España en Nueva York

01/03/2014

**LAS NACIONES UNIDAS COMO MERCADO DE EXPORTACION PARA LAS EMPRESAS**  
**ESPAÑOLAS**

**Contenido**

1. El Sistema de las Naciones Unidas (SNU) .....	2
Panorama general .....	2
2. Principales agencias .....	3
UNPD - United Nations Procurement Division:.....	4
UNDP – United Nations Development Program: .....	5
WFP - World Food Program: .....	5
UNICEF – United Nations Children’s Fund: .....	6
UNOPS – United Nations Office for Project Services: .....	6
3. Registro de Proveedores United Nations Global Marketplace .....	7
4. Proceso de Licitaciones .....	8
5. Comunicación y disputas.....	9
6. Código de Conducta en las Adquisiciones.....	10
7. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas.....	11
8. Evolución de las adquisiciones de origen español en Naciones Unidas.....	11
9. Conclusiones.....	17
10. Bibliografía y enlaces de interés.....	18

## 1. El Sistema de las Naciones Unidas (SNU)

Naciones Unidas es un organismo multilateral pero, al contrario de lo que en muchos casos se pueda decir, no es una IFI (Institución Financiera Internacional) como puede ser el Banco Mundial o el Banco Interamericano del Desarrollo. Es decir, al contrario que estos últimos, Naciones Unidas en la mayoría de los casos no presta financiación para el desarrollo de proyectos a gobiernos o el sector privado sino que licita o adquiere bienes y servicios para cumplir sus objetivos.

En este sentido, se debe mencionar que Naciones Unidas como tal es un sistema de diversos organismos, programas, fondos y agencias especializadas. Cada uno de estos tiene su mandato, características y sus procedimientos de adquisición y, además, cada uno difiere de los productos y servicios que adquiere.

### Panorama general

La organización de las Naciones Unidas, fundada en 1945 con el objetivo fundamental de mantener la paz entre sus miembros. En la actualidad las Naciones Unidas comprenden 193 países y sus principales órganos de gobierno y gestión son seis:

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

Además, dentro de esta estructura existen numerosos programas, fondos y organismos especializados que se ocupan de diversas áreas de la defensa de los derechos humanos desarrollo sostenible, medioambiente, promoción de la mujer, comercio justo etc.

Para una aproximación a la estructura de administrativa de Naciones Unidas visite los siguientes vínculos:

<http://www.un.org/es/aboutun/structure/>

<http://www.un.org/es/aboutun/structure/pdf/un-system-chart-color-sm.pdf>

Adquisiciones y compras

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

En 2012, estas compras estuvieron en torno a los 15.372 **millones de dólares**, aproximadamente 44% bienes y 56% servicios. No obstante, el volumen total varía año a año dependiendo de las necesidades de Naciones Unidas y de las aportaciones de los estados miembros que, muchas de ellas, son contribuciones voluntarias. Uno de los componentes principales de las adquisiciones se deriva de las misiones de mantenimiento de la paz en todo el mundo.

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

1. Las Compras y Adquisiciones se adaptarán a las **necesidades de la Organización de Naciones Unidas**. Es decir, Naciones Unidas adquiere conforme a sus necesidades de operación y nunca anticipándose a ellas a no ser en casos excepcionales.
2. **Imparcialidad, integridad y transparencia**: La metodología de los concursos está diseñada para que la decisión no sea influida por ningún otro factor fuera de la propia oferta y cualquier aclaración durante un concurso se hará llegar a todos los interesados.
3. **Competencia Internacional Efectiva**: no existe ningún tipo de discriminación por origen.
4. **Mejor valor por dinero (Most Value for Money)**: ganará aquella oferta más económica contemplando todo el ciclo de vida del producto o servicio que cumpla con las especificaciones del concurso

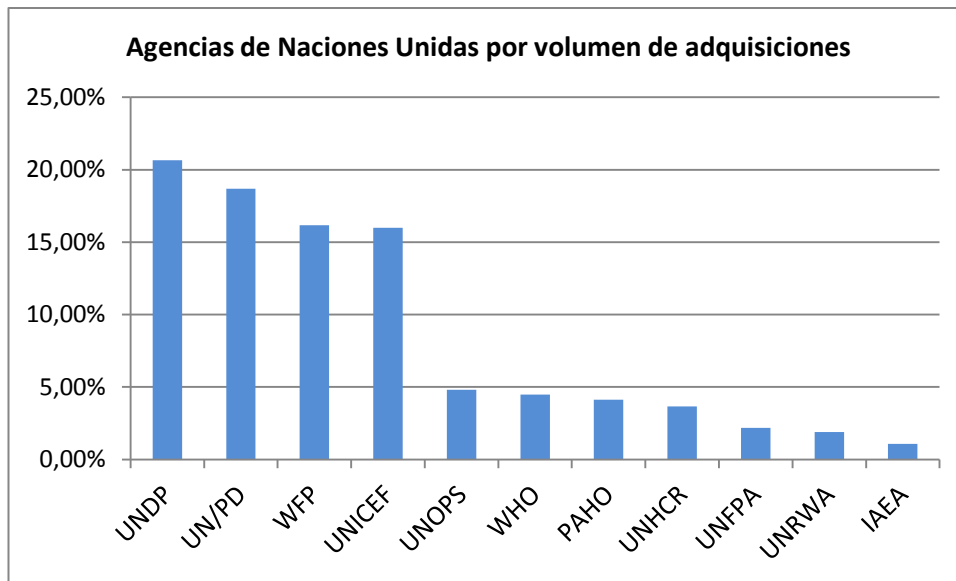
Como veremos posteriormente, existen algunas excepciones a estos principios para algunas agencias pero, generalmente, una empresa con intereses en este mercado debe tenerlos en cuenta a la hora de tratar con Naciones Unidas y, desde un primer momento, reconocer aquellos puntos que difieren del método de trabajo habitual en el sector privado.

Existe, además, la obligación para todos los organismos, agencias y fondos de Naciones Unidas de publicar los concursos cuando estos superen el valor de 40 000 dólares y, como parte del intento de Naciones Unidas de incrementar la competencia, todos ellos se publican en el portal de United Nations Global Marketplace. (<http://www.ungm.org/>)

Se trata de una base de datos de proveedores de registro gratuito que utilizan la práctica totalidad de las agencias. Es imprescindible estar inscrito para participar en los concursos. Más adelante se describirá cómo llevar a cabo el registro y las posibles dificultades que las empresas pueden encontrar en este proceso.

## 2. Principales agencias

Como se ha indicado anteriormente, el sistema de Naciones Unidas está conformado por multitud de agencias, fondos y programas. En el siguiente gráfico se muestran aquellas que más adquieren:



*Fuente: Annual Statistic Report*

Para una mejor aproximación a cada una de estas agencias, a continuación se presentan algunas de ellas, su misión, los principales productos y servicios que solicitan.

### **UNPD - United Nations Procurement Division:**

La División de Adquisiciones de las Naciones Unidas (UNPD) <http://www.un.org/depts/ptd/> se encarga de las compras y adquisiciones del Secretariado y la Sede Central de Naciones Unidas en Nueva York, las Misiones de Mantenimiento de Paz (DPKO) - dentro de este último también el Departamento de Apoyo sobre el Terreno (DFS) - las Misiones Políticas, y, en menor medida, de las Oficinas fuera de la Sede Central (OAFHQ): Ginebra, Viena y Nairobi.

Es la división responsable de aproximadamente un 18,7% de las adquisiciones totales del Sistema y se caracteriza por estar profundamente normalizada. Los bienes que más adquiere son combustible; alimentos, bebida y tabaco; y, vehículos comerciales y militares. Por otro lado, los servicios más comunes que se encuentran entre sus concursos son transporte y logística; personal; construcción e ingenierías.

Algunos enlaces de interés para el UNPD son los siguientes:

- Concursos: <http://www.un.org/depts/ptd/eoi.htm>
- Contactos: [http://www.un.org/depts/ptd/contact\\_pd.htm](http://www.un.org/depts/ptd/contact_pd.htm)
- Plan de adquisiciones futuras: <http://www.un.org/depts/ptd/acquisition.htm>

## **UNDP – United Nations Development Program:**

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

Al margen de las compras de la Secretaría (UNPD), en 2012, este programa fue el primero por volumen de adquisiciones con un 20,6% 3.174 millones de dólares, de los cuales un 76% corresponden a servicios y el 24% restante a bienes.

Los bienes más demandados son medicamentos, material de construcción y equipamiento médico. Entre los principales servicios destacan los de gestión administrativa, ingeniería y viaje, hostelería y restauración.

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

En el siguiente link se puede encontrar una base de datos sobre los concursos del PNUD a nivel global: <http://procurement-notice.undp.org/>

Las mayores de estas oficinas son las de Afganistán, Panamá, Estados Unidos, Argentina, Iraq, Dinamarca, Indonesia, República Democrática del Congo, Perú, Brasil, Colombia, Egipto, Zimbabue, Haití, Bangladesh y Honduras. En el apartado de enlaces de este informe se enumeran algunas de las oficinas de compras más importantes para el PNUD.

De nuevo, conviene destacar la importancia en la mayoría de los casos pero especialmente a la hora de trabajar para el PNUD de contar con un socio local. Las oportunidades de la empresa incrementarán notablemente con él.

## **WFP - World Food Program:**

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

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

1. Salvar las vidas de los refugiados y desplazados y de las personas que sufren situaciones de emergencia.
2. Mejorar la nutrición y la calidad de vida de aquellos más vulnerable en momentos críticos de sus vidas.

3. Ayudar al desarrollo y promover la autosuficiencia de los más desfavorecidos y comunidades, especialmente a través de programas de empleo

En 2012, el WFP adquirió el 16,2% del total por valor de 2.484 millones de dólares. En los siguientes links se puede encontrar información muy relevante sobre las adquisiciones de esta organización:

- WFP 2012 Procurement Interactive Map:  
[http://one.wfp.org/operations/Procurement/food\\_pro\\_map\\_12/fpm\\_popup/fpm\\_popup.html](http://one.wfp.org/operations/Procurement/food_pro_map_12/fpm_popup/fpm_popup.html)
- WFP 2012 Food Procurement Annual Report:  
<http://www.wfp.org/node/391076>

### **UNICEF – United Nations Children’s Fund:**

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

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

En 2012, UNICEF adquirió bienes y servicios un 16% y en valor 2.457 millones de dólares. Entre ellos vacunas, medicinas, servicios de transporte de mercancías, equipamiento médico, equipo educativo, servicios agrícolas y pesqueros y de telecomunicaciones.

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

- Adquisiciones y compras de UNICEF:  
[http://www.unicef.org/supply/index\\_procurement\\_services.html](http://www.unicef.org/supply/index_procurement_services.html)
- UNICEF Supply Annual Report: [http://www.unicef.org/supply/index\\_report.html](http://www.unicef.org/supply/index_report.html)

### **UNOPS – United Nations Office for Project Services:**

UNOPS se encarga de implementar proyectos del Sistema de Naciones Unidas, instituciones financieras internacionales, gobiernos y otros socios en el área de la ayuda y cooperación internacional. Su sede central está en Copenhague y, además, tiene cinco oficinas regionales y más de veinte oficinas en determinados países. Esta agencia se estableció en 1974 como parte

del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y se convirtió en independiente y autofinanciada en 1995.

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

UNOPS adquirió en 2012 un 4,8% del total de adquisiciones. En el siguiente link se puede acceder a las oportunidades de negocio y a los contratos otorgados por la organización:

<http://www.unops.org/english/whatweneed/pages/default.aspx>

### 3. Registro de Proveedores United Nations Global Marketplace

La Secretaría de las Naciones Unidas utiliza un procedimiento de licitación para sus adquisiciones pero solo se puede llegar a esta licitación si la empresa está registrada en *United Nations Global Marketplace* (<http://www.ungm.org>).

Esta es la base de datos de proveedores unificada para todas las agencias del sistema y donde las empresas españolas interesadas en este mercado deberán registrarse. Además, en esta página web se publican a diario Expresiones de Interés (EOI) de concursos del sistema: <https://www.ungm.org/Notices/Notices.aspx> así como, en la mayoría de los casos, las empresas a las cuales les han sido otorgados concursos y, en algunos casos, por qué valor: <https://www.ungm.org/Notices/Awards.aspx>. Igualmente, también es importante conocer el Annual Statistic Report: [https://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR\\_2012.pdf](https://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR_2012.pdf). El cuál es muy útil para saber qué agencias adquieren y cuánto de cada tipo de bien o servicio. Además el ASR incluye un listado muy útil de empresas que han ganado concursos en la ONU de más de 30 000\$ de cada año y permite hacer un estudio de posibles competidores.

El registro de UNGM permite agilizar el procedimiento y asegura su transparencia reduciendo al mínimo las posibilidades de errores o desviaciones en el proceso. No obstante, tal y como se ha indicado anteriormente, existe un requisito fundamental para ser proveedor de la ONU, esto es tener al menos 3 años mínimos de experiencia internacional, ya sea en exportaciones, implantación de proyectos, colaboraciones etc. De lo contrario sólo se podrá acceder a aquellas licitaciones de la ONU que se lleven a cabo en el país de origen de la empresa en cuestión.

La inscripción en este registro es relativamente sencilla y no tiene coste para la empresa, siendo el primer paso a realizar si se quiere acceder a las licitaciones. Se piden una serie de datos sobre la empresa. En este sentido, conviene inscribirse utilizando una dirección de correo genérica y no una personal, adjudicada a una persona. Así se evitará que en el futuro ofertas pasen inadvertidas para la empresa.

También en este proceso se solicita aquellas agencias del sistema para las cuáles registrarse. Conviene realizar un trabajo de investigación para averiguar cuáles adquieren los productos o



servicios que la empresa oferta. Para ello se puede utilizar el Annual Statistics Report o la misma página del portal donde se publican los concursos.

- Link al Annual Statistic Report: <http://www.ungm.org/Info/annual-statistical-report-UN-sustainable-procurement.aspx>
- Link a los publicaciones de concursos: <http://www.ungm.org/Notices/Notices.aspx>

Un paso necesario por parte de la empresa es asignar códigos a los productos o servicios que ésta ofrece. Estos códigos responden a un sistema de codificación establecido por las propias Naciones Unidas. Este paso no es trivial, ya que, en base a este código, las distintas agencias comienzan su proceso de búsqueda de proveedores. No existe un criterio fijo sobre cuán específico debe ser el código y si es mejor uno abierto con apenas 2 o 3 cifras de definición o uno más concreto. Sin embargo, para algunas agencias como el UNPD conviene utilizar un nivel de definición de al menos cuatro dígitos, es decir, uno con dos ceros al final. En el siguiente link se pueden ver el sistema de códigos que la ONU utiliza: <http://www.ungm.org/Info/Uncs.aspx>

Para todo este procedimiento, Naciones Unidas ha puesto a disposición de las empresas interesadas en convertirse en proveedoras una guía sobre como registrarse:

[http://www.ungm.org/Publications/UserManuals/Suppliers/UserManual\\_Supplier.pdf](http://www.ungm.org/Publications/UserManuals/Suppliers/UserManual_Supplier.pdf)

Una vez inscrita la empresa puede participar en las licitaciones, donde se utilizarán distintos criterios para determinar cuál será la empresa o empresas ganadoras. Como todo organismo demandante, se utilizan distintos criterios como el de precio, adecuación a la solicitud, experiencia, capacidad financiera y fiabilidad del ofertante, sin que esto excluya una serie de garantías y salvaguardas que permitan contratar con relativa seguridad en operaciones muchas veces complicadas y que se desarrollan en escenarios conflictivos como es el caso de los suministros a operaciones de mantenimiento de la paz o para atender a emergencias en países que sufren diversas catástrofes naturales.

#### **4. Proceso de Licitaciones**

Las Naciones Unidas, como es lógico, procuran adquirir los bienes y servicios con la mayor eficacia posible en cuanto calidad, fiabilidad y precio y para ello utilizan casi siempre el procedimiento de las licitaciones que asegura mayor transparencia y costes más bajos en la mayoría de los casos. En este sentido, conviene destacar que, la persona que solicita (*Requisitioner*) no es la misma que la que lleva a cabo el proceso de compra (*Procurement Officer*). Así, en los distintos departamentos de Compras y Adquisiciones del sistema de Naciones Unidas hay personas que están especializadas en determinados tipos de productos o servicios pero, en última instancia, la persona que conoce las verdaderas necesidades detrás de cada solicitud es el *Requisitioner*.

Como se ha indicado anteriormente, toda adquisición debe hacerse mediante un proceso publico con conocimiento lo más amplio posible, salvo en casos muy excepcionales. Así, cualquier compra por encima de 40 000 dólares debe ser publicitada. Esto se refleja en la publicación una REOI (*Request for expression of Interest*). Normalmente, todas estas licitaciones están publicadas en <http://www.ungm.org/Notices/Notices.aspx>.

No obstante, si el interés de una empresa está en una agencia en particular conviene visitar sus propias páginas de adquisiciones, mencionadas anteriormente. Los posibles suministradores que hayan respondido a esta REOI y estén cualificados recibirán los documentos correspondientes para la licitación, documentación que también deberán recibir los suministradores registrados para ese tipo de producto en la base de datos correspondiente. De ahí la importancia de estar registrado y de responder diligentemente a una manifestación de interés.

Una vez la agencia acepta a las empresas que hayan respondido a las EOI, ésta envía los términos de referencia (TOR) donde se especifican las características fundamentales del concurso. En este punto, conviene hacer referencia a la clasificación que utiliza todo el sistema de Naciones Unidas para las licitaciones:

**Request for Proposal (RFP):** se usa para la adquisición de bienes o servicios donde una especificación técnica es necesaria y las características no pueden ser determinadas finales de antemano. Se trata de ofrecer una solución a un problema específico. En este sentido, la empresa deberá de aportar separadamente una oferta técnica, una oferta comercial y, donde corresponda, una oferta financiera. En un primer paso, el *Procurement Officer* valorará la Oferta técnica y sólo evaluará las ofertas comerciales de aquellas empresas que hayan superado los criterios técnicos. La empresa premiada será la que ofrezca un mejor valor por dinero (*best value for money*) de entre aquellas que superen los requisitos técnicos.

**Invitation to a Bid (ITB):** se usa en las adquisiciones de bienes o servicios que están bien definidos y no necesitan de una propuesta técnica. En las ITB se entregará un único sobre con la oferta comercial y la oferta ganadora será aquella que ofrezca el mejor valor por dinero.

**Request for Quotation (RFQ):** similar a la ITB pero para bienes y servicios más económicos.

Así mismo, a menudo Naciones Unidas sacan concursos donde requiere una multitud importante de bienes muy amplia o un servicio muy complejo. En estos casos, a menudo permite licitar para parte de los ítems requeridos. En este sentido, se recomienda ponerse en contacto con la persona responsable, siempre indicada en la EOI, si es posible licitar por una parte de los bienes solicitados.

## 5. Comunicación y disputas

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

En la mayoría de los casos, UNPD ofrece la posibilidad a las empresas que deseen participar en los concursos de ponerse en contacto con el *Procurement Officer* a través de un correo electrónico para cualquier duda que pueda surgir. Para aumentar la transparencia y

competitividad del concurso, tanto la pregunta como la respuesta serán comunicadas al resto de las empresas participantes.

Antes de proceder a la evaluación de la oferta, UNPD permite a las empresas participantes o a un representante oficial nombrado por ella asistir a la apertura de sobres, en la cual se puede tomar nota de las empresas que participan en la oferta y, en el caso de una ITB, cuáles han sido sus ofertas comerciales. En el caso de una RFP, no se podrá leer la oferta comercial porque, antes de examinarla, el personal de UNPD debe examinar la oferta técnica. La Oficina Comercial de Nueva York ofrece Servicios Personalizados para asistir en el nombre de la empresa a la apertura de sobres y comunicar a esta el resultado de la misma.

Tras el proceso de evaluación, UNPD se comunicará con la empresa ganadora a través de una *Award Letter*. Aunque no siempre a partir de este momento, se abre un espacio para negociar el contrato entre las partes y, una vez firmado el mismo, UNPD se pondrá en contacto con los demás participantes del concurso para comunicarles que no han sido seleccionadas. Esto es lo que se conoce como *Regret Letter*.

Si una empresa, que no ha resultado ganadora, considera que el concurso merece una revisión puede solicitar un *debriefing* a UNPD en los 10 días posteriores a la publicación de la resolución. En el caso de no quedar satisfecha con la respuesta puede acudir al Award Review Board ([http://www.un.org/depts/ptd/complaint\\_guideline.htm](http://www.un.org/depts/ptd/complaint_guideline.htm)) en un plazo de 10 días hábiles posterior a la comunicación del *debriefing*.

## 6. Código de Conducta en las Adquisiciones

Las Naciones Unidas es un organismo de carácter gubernamental y utiliza los recursos provenientes de los estados miembros. Por ello, tiene que extremar sus precauciones y controles en los procesos de adquisición. En este sentido, existe un código de conducta que debe ser observado por la entidad y por todas las demás partes que intervienen en los concursos. Este Código de conducta para los proveedores de las Naciones Unidas puede ser consultado en internet en la dirección que se indica al final pero conviene resumir aquí alguno de los puntos más importantes.

Respeto a los derechos humanos, que deben ser protegidos de acuerdo con la normativa internacional. Además, los proveedores deben tener unas condiciones laborales donde no exista abuso o discriminación, manteniendo un entorno adecuado. Por otro lado, es necesario cumplir con la normativa local de forma que se aseguren unas condiciones de trabajo adecuadas, seguras y saludables. También, por tanto, queda prohibida la utilización de trabajo forzado o mediante el empleo de trabajo infantil o aplicando prácticas discriminatorias. Es obligatorio también que se cumplan las normas laborales del país de fabricación del artículo y que se respete el medio ambiente. Los materiales tóxicos deben ser identificados y gestionados de manera que se asegure su empleo sin peligro para las personas ni el medio ambiente. Los residuos de todo tipo deben ser tratados o eliminados adecuadamente en su lugar de origen.

Finalmente se de prestar especial atención a la normativa para evitar el soborno y la corrupción. Las naciones Unidas esperan que los proveedores cumplan las reglas más estrictas de conducta en sus relaciones comerciales, aplicándose una tolerancia cero para toda clase de prácticas dudosas, no se admiten, por ejemplo, ninguna clase de obsequio o beneficio para los funcionarios de los distintos organismos en el caso de tratos como proveedores ni mucho menos durante el proceso de las licitaciones. También existe una normativa que limita las actuaciones de personal de las Naciones Unidas ya fuera del servicio o que haya sido proveedor con anterioridad.

## 7. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas

En referencia a los códigos éticos, existe en el marco de Naciones Unidas una propuesta para el sector privado. El Pacto Mundial, Global Compact (<http://www.unglobalcompact.org/>) es una iniciativa de la ONU del año 2000 y que se ha convertido en la mayor herramienta de promoción de RSC alrededor del mundo. Su objetivo es conseguir un compromiso voluntario de las entidades, por medio de la implantación de Diez Principios basados en derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción y está alineado con los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

En nuestro país el elemento catalizador de esta iniciativa es la Red Española del Pacto Mundial (<http://www.pactomundial.org/>), constituida en 2004 y que, hasta la fecha, cuenta con 1.545 firmantes, entre ellos, empresas, ONG, sindicatos, instituciones académicas y organismos sociales.

La participación implica una implantación de procedimientos, un compromiso de mejora y de comunicación anual, así como la asistencia a asambleas y el pago de una cuota. En este sentido, cabe destacar que el Pacto Mundial, al contrario que los conocidos Sistemas de Gestión de Calidad y Medio Ambiente no requiere de un seguimiento por una tercera parte. Desde el punto de vista de mercado, esta iniciativa es interesante para la búsqueda de socios, acceso a proyectos internacionales y reconocimiento por parte del Sistema de Naciones Unidas.

## 8. Evolución de las adquisiciones de origen español en Naciones Unidas<sup>1</sup>

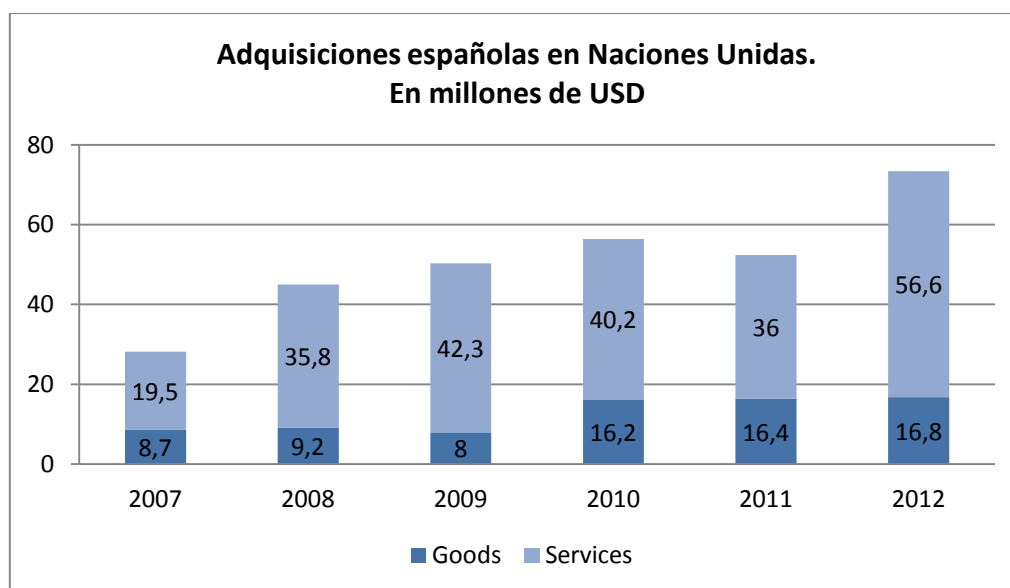
La siguiente tabla muestra la evolución de las adquisiciones de origen español durante los últimos cinco años, tanto de bienes como de servicios y el porcentaje que esta suma representa con respecto al total de adquisiciones del sistema de Naciones Unidas.

---

<sup>1</sup> Todos los datos de este informe se han extraído de los informes estadísticos de aprovisionamiento de Naciones Unidas de 2012 y 2011. Fuente: UNOPS, 2012. Annual Statistical Report on United Nations Procurement. Nueva York, 2012. Disponibles en el enlace <https://www.ungm.org/Public/KnowledgeCentre/StatisticalReport>.

	Services	Goods	Total	Total UN	Porcentaje
<b>2007</b>	19,5	8,7	28,2	10113	0,28%
<b>2008</b>	35,8	9,2	45	13594	0,33%
<b>2009</b>	42,3	8	50,3	13797	0,36%
<b>2010</b>	40,2	16,2	56,4	14544	0,39%
<b>2011</b>	36	16,4	52,4	14276	0,37%
<b>2012</b>	56,6	16,8	73,4	15372	0,48%

La evolución de las adquisiciones de origen español se aprecia con mayor claridad en el gráfico siguiente, que recoge los datos anteriores.



En la lista de países según el volumen de facturación, España ocupa el lugar 41, por delante de Colombia y Bangladés, con 71,9 y 63,5 millones, respectivamente; y por debajo de Australia y Egipto, con 78,7 y 80,4 millones de dólares.

Por otro lado, Italia, un país con una estructura similar a la española y miembro de la Unión Europea, consiguió en 2012 adquisiciones por valor de 331,8 millones de dólares, más de cuatro veces la facturación española y aproximadamente un 2% del total del mercado que representa esta organización. Igualmente, nuestro país vecino, Francia, consiguió para ese mismo año contratos de bienes y servicios por valor de 445,6 millones de dólares.

Sin embargo, en 2012 se ha producido una ligera mejora de la posición de España, pues ha subido 8 puestos desde el lugar 50.

La siguiente tabla muestra la cantidad de bienes y servicios de origen español adquiridos por las diversas agencias durante los años de 2011 y de 2012, en miles de dólares.

	2012		2011	
	Goods	Services	Goods	Services
<b>ECA</b>		4,63		
<b>ECLAC</b>		32,57		38,9
<b>FAO</b>	351,78	408,43	539,9	
<b>IAEA</b>	173,36	210,85	79,64	
<b>IFAD</b>		63,84		0,58
<b>ILO</b>	21,41	288,09	4,87	181,58
<b>ITC</b>		199,18		152,86
<b>ITU</b>		26,95	0,98	
<b>OPCW</b>		13,38		3,52
<b>PAHO</b>	896,49	222,36	71,55	214,25
<b>UNDP</b>	7.148,02	9.865,78	6238,88	7100,62
<b>UNESCO</b>	25,14	400,76	904,17	
<b>UNFPA</b>	435,43	410,40	584,43	
<b>UNHCR</b>	232,89	340,93	336,25	266,18
<b>UNICEF</b>	712,37	1.142,84	1721,47	
<b>UNIDO</b>	3.114,71	1.200,00	4197,06	
<b>UNOG</b>		390,55	302,64	
<b>UNON</b>		30,56	234,61	67,54
<b>UNOPS</b>	827,19	6.623,68	113,21	537,32
<b>UNOV</b>		115,55	0,18	
<b>UNPD</b>	1.230,07	32.104,71	2.388,38	23.803,7
<b>UNRWA</b>	19,02		81,85	
<b>UN WOMEN</b>	2,70	404,33		
<b>WFP</b>	1.440,97	518,37	4,12	13,19
<b>WHO</b>			56,51	
<b>WIPO</b>		33,67	9,9	
<b>WMO</b>	34,41	2,18	1,64	
<b>WTO</b>	112,01	1.580,48	431,41	1793,07

Resulta mucho más ilustrativo estudiar la proporción sobre el total de las adquisiciones españolas de las diferentes agencias de Naciones Unidas. En la siguiente tabla se muestra las agencias de Naciones Unidas que adquirieron bienes o servicios españolas ordenadas según el volumen de adquisición total para el año 2012 en miles de dólares. Igualmente también se muestra las adquisiciones totales de bienes y servicios de cada agencia y el porcentaje que las españolas representa sobre el total:

Goods	Services	Total de adquisiciones	Adquisiciones españolas	Porcentaje sobre las adquisiciones	Porcentaje sobre las adquisiciones
-------	----------	------------------------	-------------------------	------------------------------------	------------------------------------

	de la agencia		totales de la agencia		españolas	
UNPD	1.044.293	1.826.923	2871216	33.335	1,16%	47,04%
UNDP	761.676	2.412.240	3173916	17.014	0,54%	24,01%
UNIDO	35.930	91.351	127281	4.314,71	3,39%	6,09%
WTO	112	4.614	4726	112,01	2,37%	0,16%
UNICEF	1.870.145	587.016	2457161	1.855,21	0,04%	1,49%
UNESCO	11.141	109.920	121061	425,90	0,35%	0,60%
UNOPS	247.130	466.491	713621	7.450,87	0,94%	9,47%
UNHCR	284.425	277.645	562070	573,82	0,24%	1,94%
UNFPA	215.365	119.852	335217	845,83	0,25%	1,19%
FAO	39.108	47.421	86529	760,21	0,88%	1,07%
UNOG	11.649	76.021	87670	390,55	0,45%	0,55%
UNON	15.366	25.561	40927	30,56	0,07%	0,04%
PAHO	624.984	9.882	634866	1.118,85	0,18%	1,58%
ILO	8.227	108.163	116390	186	0,16%	0,26%
ITC	603	11.223	11826	199,18	1,68%	0,28%
UNRWA	140.935	43.860	184795	19,02	0,01%	0,03%
IAEA	57.350	109.396	166746	384,21	0,23%	0,54%
WHO	135.093	554.500	689593	0	0,00%	0,00%
ECLAC	2.067	4.034	6101	32,57	0,53%	0,05%
WFP	1.263.143	1.220.840	2483983	1.959,34	0,08%	2,76%
OPCW	2.465	8.417	10882	13,38	0,12%	0,02%
WMO	944	12.545	13489	1.692,49	0,26%	0,05%
ITU	4.034	27.408	31442	26,95	0,09%	0,04%
IFAD	1.190	44.444	45634	1	0,00%	0,00%
UNOV	4.363	6.159	10522	115,55	1,10%	0,16%
UN					0,53%	0,57%
WOMEN	6.972	70.224	77196	407,03		
TOTAL			15.064.860	73.264		1

Las siguientes listas sintetizan los bienes y servicios españoles más adquiridos por el sistema de Naciones Unidas en 2011 y 2012

2012	2011
<b>Goods</b>	<b>Goods</b>
Prefabricated Buildings (edificios prefabricados)	Green Houses (invernaderos)
Hand Tools (herramientas manuales)	Water & Sanitation (equipos agua)
Published Products	Office Furniture

(productos publicados)	(mueble oficina)
Office Supplies (suministros de oficina)	Medical Equipment (equipo médico)
Medical Equipment (equipo médico)	Pharmaceuticals (medicamentos)
<b>Services</b>	<b>Services</b>
Airline Management & Operations (transporte aéreo)	Airline Management & Operations (transporte aéreo)
Information & Printing Services (impresos)	Information & Printing Services (impresos)
Electrical Installation Services (instalacioens eléctricas)	Electrical Installation Services (instalacioens eléctricas)
Construction Services (servicios de construcción)	Construction Services (servicios de construcción)
Advisory Services (consultoría)	Advisory Services (consultoría)

Por último, se estudiarán los proveedores españoles que han resultado adjudicatarios de contratos con agencias de Naciones Unidas. En la siguiente tabla se muestran todos los proveedores españoles publicados en el informe estadístico anual, el valor total de los contratos obtenidos en dólares y las agencias con las que han obtenido los contratos:

EMPRESA	FACTURACIÓN	AGENCIAS
1 SWIFTAIR	15.191.563	UNPD
2 AIR EUROPA LINEAS AEREAS S.A.U.	13.550.686	UNPD
3 UTE HOSPITAL LA PROVIDENCE	4.008.395	UNOPS
4 TST STAG S A	3.297.629	UIDO
5 Trama Tecno Ambiental	2.400.000	UNIDO
6 PLANHO CONSULTORES, S.L.P.	1.408.062	UNOPS
7 INGENIERIA IDOM INTERNACIONAL, S.A.	973.791	UNPD
8 CSD COMPANY FOR SOFTWARE AND DEVELOPMENT S.A.º	929.985	UNPD
9 Rufino Javier Hernandez Minguillon	792.736	UNOPS
10 UNION CASTELLANA DE ALIMENTACION	740.627	UNPD
11 ELSEVIER ESPANA, S.L.	690.209	PAHO
12 Presstour	525.876	WTO
13 CARTAY PRODUCTOS ACOGIDA S L	435.427	UNFPA
14 SEGURISA, SERVICIOS INTEGRALES DE SEGURIDAD S.A.	354.457	UNPD
15 FIGUERAS INTERNATIONAL SEATING	341.610	UNOG
16 REDONDO Y GARCIA	338.868	UNHCR
17 FUNDACION DARA INTERNACIONAL (DARA)	336.555	FAO
18 IA Viajes / Zeppelin	272.914	WTO
19 PINEARQ	260.141	UNOPS
20 SCHNEIDER ELECTRIC IT SPAIN S.L.	258.075	UNOG
21 Tres punto uno	229.797	UNHCR
22 RADIOTRANS.SA	227.010	FAO



23	FUNDACION DARA	226.590	WTO
24	Cartay	220.370	UNOPS
25	Fundacion Dara Internacional	163.980	UNICEF
26	JUNICON EUROPE S L	150.951	UNFPA
27	FUNDACION JOSE ORTEGA Y GASSET	149.346	ILO
28	TECNOVE SECURITY S.L	139.725	UNOPS
29	Laboratorio Aldo-Union SA	132.969	UNICEF
30	TELEFONICA DE ESPAÑA	132.490	UNPD
31	BM GLOBAL BUSINESS SL	130.293	FAO
32	One eSecurity	123.639	IAEA
33	COMUNICACION MULTILINGUE, SL	120.000	UNPD
34	Jomipsa	117.748	UNICEF
35	FACTORY EUROPE	114.000	UNHCR
36	DARYL UPSALL	109.595	UNHCR
37	TOYOTA GIBRALTAR STOCKHOLDINGS, LTD	95.247	PAHO
38	SATEC	91.109	IAEA
39	Movistar	90.475	WTO
40	Iberdrola	88.074	WTO
41	TEFRALUX S.L.	87.527	UNPD
42	Bornay Aerogeneradores S.L.U	83.338	UNIDO
43	Eva Duarte Millas	82.500	UNICEF
44	METALURGICAS HALBAR SL	82.050	FAO
45	Fundación Worldreader.org	80.000	UNESCO
46	Translator Legal and Financial, S.L.	79.725	UNOV
47	Xerox España	77.888	WTO
48	AME MATERIAL ELECTRICO SA	76.360	UNPD
49	GNEIS S. COOP. MAD.	75.871	UNESCO
50	REPSOL YPF LUBRICANTES ESPECIALDADES S.A	75.423	UNPD
51	Bombas Ideal SaWATER AND SANITATION,	72.703	UNICEF
52	Impacto Creativo	70.760	WTO
53	FUND ESPANOLA PARA LA COOP INT'L SPS.	70.000	PAHO
54	T+CNICAS RADIOF-SICAS, S.L.	69.901	IAEA
55	PROFINSAIT	69.586	WTO
56	Centro De Alianzas	67.283	UNICEF
57	SUBUR CONSULTING S.L.	66.326	ILO
58	Peter Vanquaille	65.235	UNICEF
59	FUND UNIV. SOCIEDAD UNIV. DE EXTREMADURA	65.000	PAHO
60	CARTAY PRODUCTOS ACOGIDA S L	61.669	UNFPA
61	Jorge Caravotta	60.000	UNICEF
62	HEWLETT PACKARD ESPANOLA S.L.	59.950	UNPD
63	Ardeshir Baiki	58.500	UNICEF
64	INGENIERIA Y ECONOMIA DEL TRANSPORTE S.A	57.534	UNOPS
65	Universidad de Girona	55.361	UNESCO
66	FUNDACION PARA LA INVESTIGACION DEL	50.000	IFAD

67	Pablo Llopis Muñoz	48.494	UNICEF
68	DHL EXPRESS MADRID , S.L.	46.963	WTO
69	UNESCO EXTEA	45.170	UNESCO
70	Fernando Pascual Martinez	44.050	UNICEF
71	David Rizzi	42.900	UNICEF
72	Irene Gomez Santos	42.530	UNICEF
73	SEMICIT	42.423	WTO
74	Laboratorio Reig Jofre, Sa	41.115	UNICEF
75	CELER PAWLOWSKY S.L.	41.007	ITC
76	IDEABORN SL	35.860	UN WOMEN
77	Celer Pawlowsky, SL	35.825	UNOV
78	FUNDACIO CIREM	35.389	UN WOMEN
79	Instituto Nacional de Meteorología	34.409	WMO
80	Ulma	34.252	UNICEF
81	Pauchet Mathieu	33.719	UNESCO
82	EMERSON NETWORK POWER S.A.	32.663	UNPD
83	Ricardo Sole Arques	32.400	UNICEF
84	GAR Y ASOCIADOS CONSULTORES	30.167	WTO

## 9. Conclusiones

El Sistema de las Naciones Unidas ofrece muchas oportunidades para las empresas españolas pero estas oportunidades solo resultan accesibles mediante un conocimiento bastante profundo por parte de la empresa y tras un esfuerzo considerable. La empresa española debe hacer un examen de su producto y de su propia empresa para ver si cumple unas condiciones mínimas.

Como ejemplo de la dificultad que entraña el mercado de la ONU y el compromiso que el mismo requiere, existen empresas exclusivamente dedicadas a concursar con las Naciones Unidas y, tras varios años de experiencia, sólo llegan a alcanzar un porcentaje de éxito del 20%. Naturalmente, éste depende del tipo de producto, la periodicidad con que Naciones Unidas licita el bien o servicio en concreto y la competitividad de la empresa pero, en general, ninguna empresa debe esperar un porcentaje de éxito mayor del 10% en los primeros concursos con la ONU.

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

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

Para obtener la información adecuada se debe contactar con las Oficinas Comerciales acreditadas ante los organismos de la ONU y especializadas en este tema (Dinamarca, Viena Y Nueva York) y consultar las distintas fuentes de información disponibles en internet.

## 10. Bibliografía y enlaces de interés

Página Web de Naciones Unidas: <http://www.un.org>

Estructura general del sistema de Naciones Unidas:

[http://www.un.org/en/aboutun/structure/pdfs/un\\_system\\_chart\\_colour\\_sm.pdf](http://www.un.org/en/aboutun/structure/pdfs/un_system_chart_colour_sm.pdf)

United Nations Global Marketplace: <http://www.ungm.org>

Guía para el registro en UNGM:

[http://www.ungm.org/Publications/UserManuals/Suppliers/UserManual\\_Supplier.pdf](http://www.ungm.org/Publications/UserManuals/Suppliers/UserManual_Supplier.pdf)

Informe anual sobre estadísticas de adquisiciones de Naciones Unidas:

<http://www.ungm.org/Info/annual-statistical-report-UN-sustainable-procurement.aspx>

División de Adquisiciones de Naciones Unidas: <http://www.un.org/depts/ptd/>

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo:

<http://www.undp.org/content/undp/en/home.html>

Oficinas del PNUD

- Afganistán: <http://www.undp.org.af/Operations/Procurement/index.htm>
- Albania: [http://www.undp.org.al/index.php?page=bus\\_center/tender](http://www.undp.org.al/index.php?page=bus_center/tender)
- Angola: <http://mirror.undp.org/angola/Procedures.htm>
- Argentina: <http://www.undp.org.ar/operaciones/licitaciones.html>
- Armenia: <http://operations.undp.am/Procurement/Default.aspx>
- Bangladesh: <http://www.undp.org.bd/proc.php>
- Bielorrusia: <http://undp.by/en/undp/tenders/>
- Birmania: <http://www.mm.undp.org/procurement.html>
- Bolivia: <http://www.oportunidades.onu.org.bo/roster/>
- Bosnia: <http://www.undp.ba/index.aspx?PID=18>
- Brasil: <http://www.pnud.org.br/licitacoes/>
- Bulgaria: <http://www.undp.bg/tenders.php>
- Burundi:  
[http://www.bi.undp.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=358&Itemid=247](http://www.bi.undp.org/index.php?option=com_content&view=article&id=358&Itemid=247)
- Camboya: <http://www.un.org.kh/undp/work-with-us/procurement>
- Camerún: <http://www.cm.undp.org/index.php/fr/ressources-et-operations/procurement>

- Chile: <http://www.pnud.cl/servicios/4.asp>
- China: <http://www.undp.org.cn/modules.php?op=modload&name=News&file=index&catid=21&topic=&allstories=1>
- Columbia: <http://licitaciones.pnud.org.co/>
- R. D. del Congo: <http://www.cd.undp.org/>
- Costa de Marfil: [http://www.ci.undp.org/annonces.php?id\\_type\\_annonce=4](http://www.ci.undp.org/annonces.php?id_type_annonce=4)
- Ecuador: <http://www.undp.org.ec/licitaciones/INDEX.htm>
- Egipto: <http://www.undp.org.eg/Default.aspx?tabid=225>
- Emiratos Árabes U.: <http://www.undp.org.ae/undpuae/procurement.html>
- Eritrea: <http://www.er.undp.org/Procurement/>
- Etiopia: [http://www.et.undp.org/index.php?option=com\\_procurlist&Itemid=151](http://www.et.undp.org/index.php?option=com_procurlist&Itemid=151)
- Gabón: [http://mirror.undp.org/gabon/appels\\_d\\_offre.html](http://mirror.undp.org/gabon/appels_d_offre.html)
- Gambia: [http://www.gm.undp.org/gm\\_procurement\\_process.htm](http://www.gm.undp.org/gm_procurement_process.htm)
- Georgia: [http://undp.org.ge/index.php?sec\\_id=28&lang\\_id=ENG](http://undp.org.ge/index.php?sec_id=28&lang_id=ENG)
- Guinea: [http://www.gn.undp.org/html/appel\\_d'offres.html](http://www.gn.undp.org/html/appel_d'offres.html)
- Haití: <http://www.ht.undp.org/public/appeloffres.php?PHPSESSID=d99cd194961b967d88880a4f18e37079>
- Honduras: <http://www.undp.un.hn/licitaciones.htm>
- India: [http://www.undp.org.in/work\\_with\\_us/procurement](http://www.undp.org.in/work_with_us/procurement)
- Irán: <http://www.undp.org.ir/index.php/working-with-us/procurement/a>
- Iraq: [http://iq.undp.org.125.seekdotnet.com/procurement.aspx?data=gH9u\\_2f2JmNRIL06sCaYRMiUfei06FtoPemXJ\\_2fRfYA8tcjCNJdzUfGcnT3WoRTrhJQ](http://iq.undp.org.125.seekdotnet.com/procurement.aspx?data=gH9u_2f2JmNRIL06sCaYRMiUfei06FtoPemXJ_2fRfYA8tcjCNJdzUfGcnT3WoRTrhJQ)
- Kazajstán: <http://www.undp.kz/en/pages/13.jsp>
- Kosovo: <http://www.kosovo.undp.org/?cid=2,123>
- Kuwait: <http://www.undp-kuwait.org/rfp/>
- Líbano: <http://www.undp.org.lb/procurement/index.cfm>
- Libia: <http://www.undp-libya.org/procurement.php>
- Malasia: <http://www.undp.org.my/page.php?pid=36&menu=main&title=Procurement%20Notices>
- Mali: [http://www.undp.org/ml/index.php?option=com\\_content&view=article&id=164:appels-doffres&catid=44:transparence&Itemid=37](http://www.undp.org/ml/index.php?option=com_content&view=article&id=164:appels-doffres&catid=44:transparence&Itemid=37)
- México: [http://www.undp.org.mx/spip.php?page=licitaciones&campo=date\\_redac&orden=DESC](http://www.undp.org.mx/spip.php?page=licitaciones&campo=date_redac&orden=DESC)
- Marruecos: <http://www.pnud.org.ma/vacances.asp>
- Mozambique: <http://www.undp.org.mz/en/Business-Centre/Procurement>
- Namibia: <http://www.undp.org.na/tenders.aspx>
- Nicaragua: <http://foms.undp.org.ni/ofiweb/foms2/RegistroProveedores.aspx>
- Nigeria: <http://www.ng.undp.org/procurement.shtml>
- Pakistán: <http://undp.org.pk/bids-and-quotations/>

- Panamá: <http://www.undp.org.pa/transparencia>
- Paraguay: <http://www.undp.org.py/v3/licandvac2.aspx>
- Perú: <http://www.pnud.org.pe/frmTransparencia.aspx>
- Filipinas: <http://www.undp.org.ph/?link=28>
- Rumania: <http://www.undp.ro/undp/procurement/>
- Rusia: <http://www.undp.ru/index.php?iso=RU&lid=1&cmd=tenders>
- Ruanda: <http://www.undp.org.rw/procurement.html>
- Serbia: <http://www.undp.org.rs/?event=public.tenders>
- Senegal:  
[http://www.undp.org.sn/index.php?option=com\\_content&task=view&id=144&Itemid=189](http://www.undp.org.sn/index.php?option=com_content&task=view&id=144&Itemid=189)
- Somalia: <http://www.so.undp.org/index.php/Procurement-Admin.html>
- Suráfrica: <http://www.undp.org.za/work-with-undp/tenders>
- Sudán del Sur: <http://ss.undp.org/operations-projects.php.html>
- Sudán: <http://www.sd.undp.org/procurement.htm>
- Suazilandia:  
[http://www.undp.org.sz/index.php?option=com\\_content&view=category&id=130&Itemid=56](http://www.undp.org.sz/index.php?option=com_content&view=category&id=130&Itemid=56)
- Tailandia: <http://www.undp.or.th/aboutus/procurement.html>
- Timor: <http://www.tl.undp.org/undp/procurement.html>
- Trinidad y Tobago: <http://www.undp.org.tt/Procurement/index.html>
- Túnez: [http://www.tn.undp.org/appels\\_offres.php](http://www.tn.undp.org/appels_offres.php)
- Turkmenistán:  
[http://www.undptkm.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=424&Itemid=63](http://www.undptkm.org/index.php?option=com_content&task=view&id=424&Itemid=63)
- Ucrania: <http://www.undp.org.ua/en/business-centre/tenders>
- Uruguay: <http://www.undp.org.uy/adquisiciones.asp>
- Uzbekistán: <http://www.undp.uz/en/procadmin/>
- Venezuela:  
[http://www.pnud.org.ve/component/option,com\\_docman/task,cat\\_view/gid,16/Itemid,81/](http://www.pnud.org.ve/component/option,com_docman/task,cat_view/gid,16/Itemid,81/)
- Vietnam: <http://www.undp.org.vn/get-involved/undp-opportunities/current-tender-opportunities/?&languageId=1>
- Yemen: <http://www.undp.org.ye/procurement.php>
- Zambia:  
[http://www.undp.org.zm/index.php?option=com\\_content&view=article&id=50&Itemid=16](http://www.undp.org.zm/index.php?option=com_content&view=article&id=50&Itemid=16)
- Zimbabwe: <http://www.undp.org.zw/about-undp/work-with-us/job-opportunities>

Fondo de Población de las Naciones Unidas: <http://www.unfpa.org/public/>

UNESCO: <http://www.unesco.org/new/en/>

Organismo Internacional de Energía Atómica: <http://www.iaea.org/>,  
<http://www.iaea.org/About/Business/index.html>

---

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial: <http://www.unido.org/>,  
<http://www.unido.org/index.php?id=o10437>

Red Española del Pacto Mundial: <http://www.pactomundial.org/>