

## PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE EL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS REPRESENTA UNA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

---

### Un Organismo solvente, rentable y de enorme potencial

En el año 2012, el volumen de adquisiciones de las agencias de la ONU ascendió a un total de 15.372 millones de USD, lo que se traduce en grandes oportunidades de negocio para el sector privado.

Entre los muchos bienes y servicios adquiridos, siempre teniendo en cuenta el carácter de organismo que promueve el desarrollo y ejecuta acciones humanitarias, los que se adquirieron en mayores cantidades fueron los siguientes:

#### Bienes

- Alimentos y bebidas
- Combustible y Aditivos, Lubricantes y Anti-corrosivos
- TI (Hardware & Software) y equipamiento de telecomunicaciones
- Vehículos de motor y sus partes, accesorios y componentes, incl. equipo de otros transportes
- Equipo médico, accesorios, y suministros
- Farmacéuticos incl. anticonceptivos
- Equipo, material y suministros educativos, incl. libros, publicaciones, instrumentos musicales y juguetes
- Edificación, construcción y manufactura de componentes y suministros
- Camping y equipo de refugio y suministros, incl. tiendas de campaña, mantas, mosquitera, y otros.
- Manejo de materiales, acondicionamiento, almacenaje, maquinaria, accesorios y suministros

#### Servicios

- Servicios de transporte, logística, almacenamiento, incl. Inspección y seguro de bienes
- Servicios profesionales de gestión, consultoría y servicios administrativos, incl. Leasing y Alquiler de Oficinas y Equipamiento
- Construcción de Edificios e Instalaciones y su mantenimiento
- Ingeniería, Investigación y Servicios con base tecnológica, incl. Servicios TI
- Ayuda humanitaria, acción minera, desarrollo rural
- Servicios sanitarios
- Servicios editoriales, traducción, impresión, diseño y artes gráficas
- Servicios de viaje, comida, alojamiento y ocio
- Servicios públicos (Agua/Electricidad/Combustible) y otros relacionados, incl. Cargos de telecomunicaciones
- Servicios de Educación y Formación

### ¿Por qué Naciones Unidas?

El sistema de agencias de Naciones Unidas ofrece numerosas oportunidades para empresas españolas. Algunos datos:

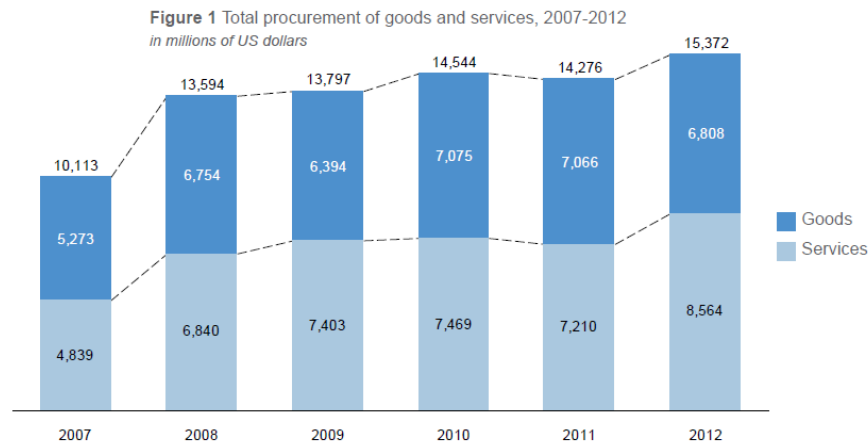
El volumen general de adquisiciones (bienes y servicios combinados) de las organizaciones de las Naciones Unidas durante el año 2012 aumentó a \$ 15,4 mil millones de USD , de 14,3 mil millones dólares en 2011 - un aumento del 7,7 %.

## PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE EL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS REPRESENTA UNA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

El total de las compras de bienes se redujo en 258 millones de USD , un descenso del 3,7 %, mientras que la contratación de los servicios aumentó en 1,4 mil millones de USD, un aumento significativo del 18,8 %.

Entre 2008 y 2012, el volumen de adquisiciones de las Naciones Unidas aumentó de 13,6 mil millones de USD a \$ 15,4 mil millones , atribuible a un crecimiento de 54 millones USD en la adquisición de bienes y un crecimiento de 1, 7mil millones USD en la contratación de servicios en el mismo período.

Desde 2008, la contratación de servicios por parte del sistema de las Naciones Unidas ha sido superior al 50 por ciento. En 2012 se observó un aumento significativo del 50,5 % en 2011 a 55,7 %, rompiendo una tendencia de dos años de disminución de la participación de los servicios en el volumen total de las adquisiciones.



**Table 1** Top 10 countries supplying the United Nations system in 2012  
in millions of US dollars and percentage

Countries	Goods \$ Million	Services \$ Million	Total \$ Million	% of Total
United States of America	449.5	1,048.5	1,498.0	9.7%
India	772.1	103.2	875.3	5.7%
Afghanistan	54.6	637.9	692.5	4.5%
Switzerland	257.4	353.7	611.1	4.0%
Belgium	563.4	46.4	609.7	4.0%
France	349.2	96.4	445.6	2.9%
United Kingdom	251.4	186.3	437.7	2.8%
Sudan	202.1	229.4	431.5	2.8%
Kenya	93.6	322.7	416.3	2.7%
Russian Federation	49.8	353.2	403.0	2.6%
<b>Top 10 Total</b>	<b>3,043.1</b>	<b>3,377.6</b>	<b>6,420.7</b>	<b>41.8%</b>
<b>Grand Total</b>	<b>6,807.6</b>	<b>8,564.5</b>	<b>15,372.1</b>	<b>100.0%</b>

## PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE EL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS REPRESENTA UNA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

**Table 2** Procurement by United Nations organizations and share of procurement from developing countries and countries with economies in transition, in 2011 and 2012  
in millions of US dollars and percentage

Agency	2011				2012			
	Goods \$ Million	Services \$ Million	Total \$ Million	DC(%) <sup>4</sup>	Goods \$ Million	Services \$ Million	Total \$ Million	DC(%) <sup>4</sup>
ESCAP	4.4	7.1	11.5	83.2%	1.8	3.9	5.7	92.4%
ESCWA	1.4	1.4	2.8	65.0%	3.6	1.3	4.9	69.5%
ECLAC	2.8	12.2	15.0	88.9%	2.1	4.0	6.1	82.8%
FAO	78.3	56.9	135.1	41.2%	39.1	47.4	86.5	30.7%
IAEA	69.0	94.1	163.1	15.4%	57.4	109.4	166.8	7.9%
IFAD	1.2	46.4	47.6	10.8%	1.2	44.4	45.6	9.9%
ILO	14.3	79.2	93.5	33.0%	8.2	108.2	116.4	30.1%
ITC	1.0	11.9	12.9	93.2%	0.6	11.2	11.8	95.7%
ITU	No data received				4.0	27.4	31.4	0.4%
OPCW	2.7	6.3	9.0	0.1%	2.5	8.4	10.9	1.9%
PAHO	593.2	13.4	606.7	33.3%	625.0	9.9	634.9	22.4%
UNDP	652.0	2039.9	2692.0	78.5%	761.7	2412.2	3173.9	78.5%
UNECA	17.2	5.4	22.6	33.0%	12.6	5.3	17.9	34.8%
UNESCO	23.9	121.0	144.9	62.2%	11.1	109.9	121.1	57.7%
UNFPA	148.8	213.5	362.4	60.5%	215.4	119.9	335.2	45.3%
UNHCR	264.7	270.4	535.1	60.0%	284.4	277.7	562.1	64.4%
UNICEF	2153.6	0.0	2153.6	39.0%	1870.1	587.0	2457.2	48.5%
UNIDO	47.8	38.2	86.0	44.2%	35.9	91.4	127.3	69.7%
UN/DP	1073.9	2099.9	3173.8	54.0%	1044.3	1827.4	2871.7	56.8%
UNOG	24.0	86.2	110.2	0.9%	11.7	76.0	87.7	2.8%
UNON	24.3	82.8	107.1	52.7%	15.4	28.1	43.5	52.2%
UNOPS	318.3	460.0	778.3	73.0%	247.1	492.6	739.7	72.0%
UNOV	5.2	9.6	14.8	23.3%	4.4	6.2	10.5	14.6%
UNRWA	141.2	140.8	282.0	86.5%	140.9	151.2	292.2	84.4%
UNU	0.0	1.1	1.1	24.3%	0.0	1.2	1.2	7.1%
UNV	0.9	15.1	16.0	1.7%	0.2	13.1	13.3	0.6%
UNWOMEN	No data received				7.0	70.2	77.2	68.8%
UPU	0.9	0.0	0.9	74.9%	0.7	0.0	0.7	100.0%
WFP	1395.1	1137.3	2532.3	76.7%	1263.1	1220.8	2484.0	76.4%
WHO	No data received				135.1	554.5	689.6	n/a <sup>5</sup>
WIPO	0.0	146.1	146.1	2.5%	0.0	127.1	127.1	3.0%
WMO	5.0	10.7	15.7	6.1%	0.9	12.6	13.5	2.6%
WTO	0.4	3.5	4.0	24.2%	0.1	4.6	4.7	7.3%
<b>Total</b>	<b>7065.6</b>	<b>7210.5</b>	<b>14276.0</b>	<b>59.7%</b>	<b>6807.6</b>	<b>8564.5</b>	<b>15372.1</b>	<b>61.7%</b>

### La ONU como alternativa para empresas de todo tipo

El Sistema de adquisiciones de ONU **representa una oportunidad excelente de apertura hacia nuevos mercados, especialmente para la pequeña y mediana empresa española**, a través de un organismo solvente, que cuenta con proyectos en cientos de países de todo el mundo, de diverso alcance, dinámicos, interesantes y que no requieren de una inversión económica previa.

Un mercado en el que todas las empresas, ya sean suministradoras de bienes o servicios, grandes o pequeñas, tienen cabida.

### España y Naciones Unidas, un compromiso fuerte y duradero

España es, desde hace ya varias décadas, uno de los países miembros que más fondos aportan anualmente al sistema de Naciones Unidas, posicionándose habitualmente entre los 10 países que más contribuyen económicamente.

## PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE EL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS REPRESENTA UNA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

---

Sin embargo, las agencias de Naciones Unidas adjudicaron un total de 140 contratos de servicios y suministro a empresas españolas en el año 2012, lo que representa un importe total de 73,3 millones de dólares americanos, es decir, un 0,48% del total adjudicado.

Exportar a las Organizaciones Internacionales es complejo, pero las empresas españolas presentan una buena combinación de precio, calidad y conciencia del negocio. De hecho, estas características son las que están detrás del éxito en las licitaciones de otros organismos internacionales, como el grupo Banco Mundial. Aunque España sólo absorbe el 0,48% de las licitaciones de NNUU, hay una presencia creciente de las empresas españolas: en 2012 vendieron más de 73,4 millones de USD, un aumento de un 40% respecto a 2011. Este buen dato tiene que ver principalmente con el buen hacer de las empresas españolas, porque el presupuesto de compras de NNUU se ha mantenido más o menos estable.

Mediante este nuevo programa de ICEX se persigue el objetivo de dar a conocer en profundidad estas oportunidades y agencias seleccionadas, y facilitar que las empresas participantes adquieran los conocimientos y las herramientas necesarias para acceder a este mercado con éxito, y de la forma adecuada, y aprovechen al máximo las oportunidades de negocio que genera.

### Puntos clave sobre el Sistema de compras de Naciones Unidas

1. Sistema descentralizado, agencias especializadas repartidas por todo el mundo, es necesario saber de qué forma acceder a sus licitaciones.
2. Solvencia y garantía de pago: método de pago único utilizado por todas sus agencias: ingreso bancario, a 30 días desde fecha factura.
3. Perfil de empresas proveedoras: cualquier empresa, grande o pequeña, proveedora de bienes o servicios, fabricante o distribuidora, con más de tres años de actividad, podrá acceder al sistema de compras de Naciones Unidas. Proyectos dinámicos: las licitaciones convocadas por las agencias de NNUU funcionan con gran agilidad y, desde el momento en que se convoca una licitación hasta que se adjudica no pasarán más de 2 ó 3 meses.
4. Un 70% del total de las compras se concentra en 4 agencias: UNDP, UNICEF, UN/PD y el WFP.

En resumen, se trata de un Organismo Multilateral dinámico, solvente, con proyectos atractivos en todo el mundo, con necesidad de adquirir tanto bienes como servicios, que cuenta con una estrecha relación con el gobierno de España, que utiliza métodos de adquisición internacionales, abiertos, transparentes e igualitarios y que tiene como proveedores empresas de todo tipo y dimensión.

Teniendo en cuenta la gran aportación que España realiza al sistema de Naciones Unidas año tras año, este organismo representa en definitiva una excelente oportunidad para que las empresas españolas logren obtener mejores cuotas de participación mediante un acercamiento adecuado y efectivo a las diferentes agencias de NNUU y las oportunidades de negocio que representan.