



La NU como alternativa sólida para las pymes

Actualmente, estamos viviendo una situación en la que, de forma constante, se anima a las empresas a internacionalizarse. Sin embargo, a la hora de la verdad, surgen infinidad de dudas antes de dar el primer paso: mercados desconocidos, países alejados de nuestro ámbito, barreras culturales y, lo que es más importante, si no hay dinero, ¿qué garantías tiene la empresa de que la vayan a pagar y quién lo puede hacer? El sistema de adquisiciones de Naciones Unidas es una excelente vía para afrontar ese primer paso, ya que es una organización solvente y que encaja a la perfección dentro de nuestras expectativas.

*Juan López de Zárate*¹

UNA OPCIÓN SEGURA, RENTABLE Y DE ENORME POTENCIAL

En la actual situación de crisis por la que atraviesan las empresas españolas desde el año 2008, muchas han sido las que han recurrido a la internacionalización de sus productos o servicios y, como norma general, aquellas que optaron por hacerlo a través de organismos multilaterales comenzaron considerando los bancos de desarrollo. Por el contrario, casi ninguna

empresa tuvo en cuenta un organismo multilateral, que ofrece grandes oportunidades de negocio a la pequeña y mediana empresa a partir de una inversión económica inicial mínima o casi inexistente, como es Naciones Unidas.

¿A qué se debe esto? La principal razón podría hallarse en el hecho de que, por lazos culturales y de idioma, se tiende a considerar primero los países latinoamericanos, a través de dichos bancos de desarro-

¹ Director general de Scadi Global Consulting Enterprise.

llo, a la hora de trazar un plan estratégico internacional.

Una segunda razón es que muchas de estas empresas recurren a la ayuda externa de consultores expertos en organismos multilaterales, los cuales no suelen tener en cuenta el sistema de adquisiciones de la ONU a la hora de trazar un plan estratégico. Esta decisión está, en gran parte, causada por el desconocimiento de la organización.

El sistema de adquisiciones de la ONU es un punto de partida óptimo para las pymes que deseen internacionalizarse mediante contratos con un organismo solvente

Sin embargo, el sistema de adquisiciones de la ONU es un punto de partida óptimo para pequeñas y medianas empresas, proveedoras tanto de bienes como de servicios, para internacionalizarse mediante contratos con un organismo solvente, que paga siempre y a 30 días.

NACIONES UNIDAS FRENTE A ENTIDADES FINANCIERAS MULTILATERALES

Un dato comparativo entre Naciones Unidas y las entidades financieras multilaterales, en general, es que, para poder hacer negocio con éstas, es necesario que la empresa interesada focalice a la perfección las zonas geográficas de su interés, ya que es imprescindible la realización de *lobby* local en estos países antes de comenzar cualquier acción comercial, pues, a pesar de que las entidades actúen como financiadoras de proyectos, son los Gobiernos locales los que tienen la última palabra en cuanto a adjudicaciones.

Es importante dejar constancia de que estos proyectos suelen demorarse mucho en el tiempo y, desde que se identifican, se adjudican, se renegocia la oferta y, finalmente, se llevan a cabo, pueden pasar hasta dos años.

Por el contrario, la ONU constituye un organismo no dependiente de ningún Gobierno local a la hora de decidir sobre compras y adjudicaciones de contratos (a pesar de que se financie a través de aportaciones de los países miembros que lo componen) y los fondos que recibe de dichos países miembros no son ligados.

Para poder participar en proyectos convocados por la ONU, no es necesaria ninguna inversión inicial ni *lobby* local en el país en el que una empresa se quiera introducir. Aparte de la gran ventaja que esto supone para las empresas, los proyectos convocados por la ONU, tanto para suministro de bienes como de servicios, tienen un marcado carácter dinámico y, desde el momento en que se realiza un llamamiento a licitar, se convoca y se adjudica, no suelen transcurrir más de tres meses o, en ocasiones excepcionales, seis.

PRINCIPALES PAÍSES SUMINISTRADORES AL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS

Países	Bienes	Servicios	Total (mill. dólares)	% total
EEUU	409,1	1.109,9	1.519,0	10,4
Suiza	499,7	341,7	841,4	5,80
Afganistán	65,0	604,2	669,2	4,60
Sudán	136,7	465,1	601,7	4,10
India	512,1	55,5	567,6	3,90
Rusia	66,0	486,1	552,1	3,80
Reino Unido	348,6	141,4	490,0	3,40
Dinamarca	348,1	121,8	469,9	3,20
Paquistán	369,7	98,8	468,5	3,20
Francia	373,0	70,7	443,8	3,10
Subtotal	3.128,1	3.495,1	6.623,1	45,50
Compras totales	7.075,5	7.468,7	14.544,2	100,0

Fuente: UN Annual Statistics Report 2010.

¿CÓMO SE FINANCIA EL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS?

Los países miembros de la ONU, que, actualmente, son 193, colaboran con la organización a través de una dotación, que oscila en torno al 0,2% de su PIB, o a través de empresas privadas de dicho Estado miembro, que participan en los programas de suministro de bienes y servicios financiados por el organismo. Es decir, los países miembros de la ONU ven revertida la dotación con la que contribuyen a la misma en la medida en que sus empresas participan en los proyectos que la ONU convoca.

SITUACIÓN DE ESPAÑA DENTRO DEL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS

En el caso de España, tal reversión representa un porcentaje insignificante, ya que, como aportador de capital a la ONU, ocupamos el noveno lugar. Sin embargo, las empresas españolas adjudicatarias de contratos con la ONU sólo han conseguido situarse en el puesto cuadragésimo noveno, con un porcentaje inferior al 0,39% del volumen de ventas totales.

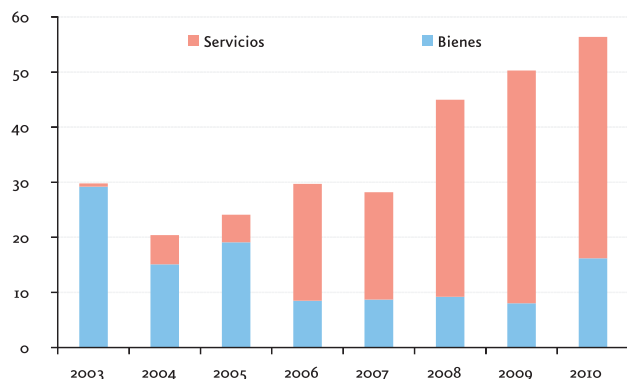
Las empresas españolas adjudicatarias de contratos con la ONU sólo han conseguido situarse en el puesto cuadragésimo noveno, con un porcentaje inferior al 0,39% del volumen de ventas totales

Esta escasa participación española en el sistema de compras de la ONU está principalmente causada por el desconocimiento por parte de las empresas de las oportunidades de negocio y el proceso de registro obligatorio que da acceso al sistema de compras de la ONU.

PROCESO DE REGISTRO Y HOMOLOGACIÓN CON EL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS

Este primer paso de registro es, sin duda, el principal obstáculo al que se enfrentan las empresas que deciden convertirse en proveedores de la ONU y una gran parte de empresas que inician este proceso no lo llegan a terminar nunca.

Compras a proveedores españoles en 2010 (millones de dólares)



Fuente: UN Annual Statistics Report 2010.

Las causas de este abandono se pueden encontrar en varios factores, aunque la propia experiencia nos indica que la principal de todas ellas es la falta de recursos humanos y de tiempo que asignar a este proceso.

Los pasos de los que se compone el registro recogen información de todo tipo sobre la empresa y, aunque no es complicada su recopilación, sí es necesario que todo lo aportado sea traducido al inglés

¿En qué consiste realmente este registro y por qué parece ser tan laborioso? El registro obligatorio de empresas en el portal único de adquisiciones de la ONU (www.ungm.org) consta de 14 pasos, que hay que cumplimentar para poder homologarse como proveedor de bienes o servicios. El único requisito previo antes de comenzar el registro, pero muy importante, es la experiencia previa de la empresa en exportaciones durante, al menos, tres años.

Los pasos de los que se compone el registro recogen información de todo tipo sobre la empresa: desde los datos básicos de contacto a la capacidad técnica mediante la aportación de datos sobre proyectos anteriores, datos financieros de los últimos tres años, certificaciones de calidad o medioambientales, escrituras de constitución, etc. Si bien es cierto que esta información no es complicada de obtener de forma interna en la propia empresa, es necesario tener en cuenta que todo lo que se aporte al registro habrá de ir acompañado de su correspondiente traducción al inglés, lo cual siempre tiende a ralentizar el proceso de validación.

Este portal único de adquisiciones no sólo es un escaparate que sirve a las empresas para mostrar su capacidad técnica y financiera, sino también sus pro-

ductos y servicios a través del sistema de codificación propio de Naciones Unidas, recogido en uno de los 14 pasos a los que hacíamos mención anteriormente.

Algunas de las principales empresas españolas que actualmente suministran servicios o productos al sistema de la ONU son SwiftAir, Indra, Cartay Productos de Acogida, Tecnové, Redondo & García, TST-STAG, Emergencia 2000, Edibon o UCALSA, por nombrar algunas.

Llama la atención al observar estos datos el hecho de que pequeñas y medianas empresas se cuenten entre los proveedores de la ONU. Es el caso, por ejemplo, de la empresa Cartay Productos de Acogida, que tiene una estructura relativamente modesta, en comparación con otras empresas que aparecen en este listado, pero que ha conseguido facturar el pasado año 2010 un importe superior a dos millones de dólares sólo a la agencia UNICEF.

¿QUÉ PUEDE UNA EMPRESA ESPAÑOLA VENDER A NACIONES UNIDAS?

Dentro del sistema de adquisiciones de la ONU tienen cabida todo tipo de productos y servicios, siempre teniendo en cuenta que es una organización humanitaria por principio, lo cual influye en las necesidades de compra específicas de cada agencia, programa, fondo y comisionado que la componen.

A continuación, mencionamos algunos de los servicios y productos que a diario demanda la ONU a través de su convocatoria de licitaciones abiertas e internacionales.

Bienes	Servicios
Comida	Servicios de seguridad
Aire acondicionado y cadenas de frío	Operación de líneas aéreas
Suministros farmacéuticos	Servicios de ingeniería, investigación y desarrollo industrial
Motores eléctricos y generadores	Servicios de agencia de viajes
Vehículos	Servicios de personal externo
Productos químicos	Construcción
Ordadores y software	Servicios de construcción
Herramientas	Servicios corporativos
Módulos prefabricados	Servicios de telecomunicaciones
Material clínico y hospitalario	Servicios de transporte
Equipos de telecomunicación	Consultoría
Plantas potabilizadoras de agua	
Equipos de laboratorio	
Equipamiento para la lucha	
Químicos contra el deterioro de la capa de ozono	
Materiales de construcción	

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON LA ONU EN ESPAÑA: BASE DE APOYO DE VALENCIA

Resulta llamativo el desconocimiento generalizado sobre la existencia de la Base de Apoyo de Naciones Unidas en Valencia (UNSB-V) y las oportunidades de negocio que genera y que seguirá generando a lo largo de los años venideros.

Esta base, emplazada en Quart de Poblet, junto al recinto que ocupa el aeropuerto de Manises, se comen-

zó a construir y dotar en el año 2006 y el Gobierno de España hizo su cesión a la ONU el 9 de julio del pasado año.

Aunque la infraestructura y las instalaciones se hayan completado, los servicios asociados y los numerosos suministros que precisa para su correcto funcionamiento, tales como servicios de consultoría, de seguridad, mantenimiento de instalaciones existentes, suministro de material de oficina, etc., hace que se convoquen de forma constante licitaciones para cubrirlos, dato que adquiere una importancia considerable si tenemos en cuenta el hecho de que, para la ONU, tiene prioridad la compra local en cuanto a suministro de bienes se refiere.

¿CÓMO Y DÓNDE LOCALIZAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON LA ONU?

A pesar de que cada agencia, programa, fondo y comisionado que compone el sistema de Naciones Unidas lleve a cabo su propio proceso de adquisición de bienes y servicios de forma totalmente descentralizada, la creación del portal único de adquisiciones responde a una necesidad de centralizar la publicación de licitaciones y llamamientos previos activos para que las empresas interesadas en dichas licitaciones tengan la oportunidad de hacer una búsqueda de oportunidades de negocio de múltiples agencias a través de una sola página de consulta.

El portal www.ungm.org es una herramienta muy útil, además de muy fácil de utilizar, que permite acceder a información de un total de 34 agencias y entidades colaboradoras a partir de un punto común

En este portal, no sólo se recogen las numerosas licitaciones activas en cada momento, sino que también se encuentra importante información acerca de adjudicaciones de contratos, empresas registradas por país y estadísticas de adquisiciones actualizadas cada año.

Actualmente, hay 19 agencias que participan en este portal de adquisiciones, entre ellas las más importantes y las que mayor presupuesto reciben por parte de la Secretaría General, como UNPD, UNOPS, UNICEF o PNUD.

Existen un sinnúmero de páginas web donde las diferentes agencias de ONU publican información, tales como www.un.org o www.unops.org, pero la información disponible en dichas páginas también está disponible en www.ungm.org, con lo cual este portal único es una herramienta muy útil, además de fácil de utilizar, que permite acceder a información de un total de 34 agencias y entidades colaboradoras a partir de un punto común.

TIPOS DE LICITACIONES EXISTENTES

Las empresas que utilicen la información publicada en el portal único se encontrarán con varias siglas que denominan a los tipos de licitaciones que se pueden encontrar dentro del sistema de ONU y que son:

- **EOI: *expression of interest*.** Se trata de un llamamiento inicial, previo a la licitación, a través del cual se elegirán las empresas que serán invitadas a licitar más adelante.
- **RFP: *request for proposal*.** Son licitaciones enfocadas a la contratación de consultoría o servicios en general, en las cuales la propuesta técnica tiene una valoración de puntos muy superior a la económica.
- **RFQ: *request for quotation*.** Solicitud de cotización informal a través de la cual se convoca una licitación de suministro de bienes con características técnicas básicas, en la que la propuesta económica es determinante a la hora de adjudicar, basándose siempre a la hora de decidir en el principio básico de adjudicación de la ONU *best value for money*.
- **ITB: *invitation to bid*.** Solicitud de cotización formal para contratos de importe superior a 100.000 dólares, en la cual se busca una combinación de precio y requisitos técnicos mínimos que han de cumplirse obligatoriamente.

LA ONU COMO ALTERNATIVA PARA LA PYME

En definitiva: el sistema de adquisiciones de la ONU representa una oportunidad excelente de apertura hacia nuevos mercados para todo tipo de pymes y empresas españolas, ya sean suministradoras de bienes o servicios, por medio 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 ::

PASO A PASO HACIA EL ÉXITO

1. Registro en el portal único de adquisiciones UNGM. Es obligatorio.
2. Investigar planes de previsión de compras y adjudicaciones pasadas a través de recursos en internet.
3. Identificar las agencias, fondos y programas por su mandato para encajar productos y servicios a sus necesidades de compra. Recuerde que la ONU busca relaciones a largo plazo y sostenibles con sus proveedores.
4. Asumir que el ritmo de actividad, cuando se trabaja con la ONU, ha de ser ágil y dinámico.
5. Tener en cuenta que el inglés se convertirá en un idioma de trabajo usual y que será necesario traducir ciertos documentos corporativos a este idioma.
6. Competitividad de precios a nivel internacional.
7. Persistencia, perseverancia y paciencia.