

1.1. NATURALEZA

En las últimas décadas han aparecido en la comunidad internacional una serie de organismos multilaterales, creciendo de forma significativa su relevancia en los últimos años, con finalidades que pueden variar entre unos y otros pero que en líneas generales persiguen promover el desarrollo económico y social y la lucha contra la pobreza. Estos organismos han proporcionado una relevante actividad normativa válida para el conjunto de la comunidad internacional, han favorecido el diálogo internacional y los procesos de consulta e interlocución para la resolución de conflictos, han aportado su capacidad de movilización de recursos económicos, muy superior a la de cualquier donante en particular y han desplegado una decisiva labor de coordinación de los donantes, condición necesaria en muchos países para el éxito de la cooperación internacional.

Estos organismos pueden ser de diverso tipo en cuanto a su naturaleza:

- Organismos internacionales no financieros (la mayoría de ellos integrados en el denominado Sistema de las Naciones Unidas):
 - Agencias especializadas, cuyo objetivo es prestar asistencia técnica a los países en vías de desarrollo (PVD) en campos temáticos definidos, financiándose con las aportaciones preceptivas de sus países miembros y con aportaciones voluntarias de éstos.
 - Fondos y programas, sujetos a la autoridad de la Asamblea General de las Naciones Unidas y financiados exclusivamente con aportaciones voluntarias.
 - Instituciones orientadas a la ayuda humanitaria, que tienen como objetivo apoyar a grupos de personas en situación crítica derivada de guerras o desastres naturales y que se financian por las Naciones Unidas y las cuotas o aportaciones voluntarias realizadas por los países.

- Organismos internacionales financieros:
 - Bancos de desarrollo, que tienen por misión proporcionar capitales a los países prestatarios que los conforman con objeto de que puedan acometer proyectos de desarrollo.
 - Fondos especiales de desarrollo.
 - Instituciones dedicadas al desarrollo del sector privado.

Es corriente referirse a ellos como “instituciones financieras multilaterales”, pero hay algunos organismos que no tienen carácter financiero y su actividad puede ser relevante como fuente de oportunidades de negocio para las empresas españolas. Es también corriente la expresión “bancos multilaterales de desarrollo”: en este caso nos estaríamos refiriendo al conjunto de bancos (Banco Mundial, Banco Asiático, etc.) de carácter multilateral, es decir, que pertenecen a una serie de países que son los que detentan su capital, que actúan de diversos modos con el fin de promover los objetivos que posteriormente se citarán.

Teniendo en cuenta la relevancia para la empresa española, vamos a considerar tres grandes tipos de organismos internacionales:

- Naciones Unidas (NN.UU.)
- Bancos multilaterales de desarrollo
- Ayuda externa de la Unión Europea (EuropeAid)

La actividad de los organismos internacionales ha ido creciendo con el paso del tiempo, y hoy en día genera un elevado volumen de oportunidades de negocio. Según algunas estimaciones, los préstamos que conceden sólo los bancos multilaterales de desarrollo ascienden a cerca de 50.000 millones de dólares al año. Por otra parte, los proyectos financiados con esos préstamos podrían movilizar una suma adicional de 50.000 millones de dólares, procedentes de otras fuentes de financiación.

Estos proyectos financiados por organismos multilaterales son una importante fuente de negocio para las empresas que operan en los mercados internacionales. Todos los países apoyan a sus empresas, a través de diferentes formas, con el fin de que consigan contratos de este tipo. En España, aumentar la participación de las empresas en la contratación de organismos multilaterales se ha convertido en una prioridad de la política económica exterior.

Esta participación ha sido hasta ahora relativamente baja. Se dice por ello que la “tasa de retorno” obtenida por España es muy baja, lo que quiere decir que el valor de los contratos obtenidos por empresas españolas (el “retorno”) es muy inferior a las contribuciones económicas que España realiza a estos organismos.

Los organismos internacionales suelen ofrecer una amplia información sobre sus actividades. Todos ellos tienen páginas web donde recogen amplia información sobre sus actividades. En particular, suelen tener secciones dedicadas a las oportunidades de negocio que sus actividades generan para las empresas.

1.2. OBJETIVOS

Las oportunidades de negocio con los Organismos Internacionales (OI) suponen aproximadamente 60 mil millones de USD anuales. Los fondos que los gobiernos de los países de la Organización para la Cooperación al Desarrollo (OCD) distribuyen como donaciones y préstamos o créditos a los países emergentes y en vías de desarrollo se destinan a financiar proyectos que contribuyan al desarrollo y mejora de la calidad de vida de los países beneficiarios.

Los sectores a los que los OI se dirigen son:

- Desarrollo rural y agricultura
- Transporte

- Medio ambiente
- Salud y equipamiento médico
- Energía
- Educación y formación
- Competitividad, comercio y pymes
- Infraestructuras
- Agua y saneamientos
- Finanzas
- Modernización del Estado
- Macroeconomía
- Desarrollo urbano
- Turismo

Los organismos internacionales (OI) se han marcado como prioridad reducir la pobreza a la mitad en el año 2015 lo que quedó plasmado en la Declaración del Milenio de las Naciones Unidas del año 2000. Los objetivos que se quieren conseguir son:

- Reducir la pobreza y el hambre
- Educación primaria a nivel universal
- Promover la igualdad de género
- Reducir la mortalidad infantil
- Mejorar la salud
- Combatir el SIDA , la malaria y otras enfermedades
- Desarrollo medioambiental sostenible
- Acuerdo global para el desarrollo

Los objetivos se articulan a través de intervenciones que implican programas y proyectos en los sectores arriba indicados.

1.3. RECURSOS FINANCIEROS

Los OI y, en especial, los bancos de desarrollo captan recursos financieros a través de las contribuciones directas de capital de los países y

de su recurso al endeudamiento en los mercados financieros, y con ellos financian proyectos en los países en desarrollo.

Existen varias formas a través de las cuales se instrumenta la contribución financiera de los organismos internacionales a la financiación, total o parcial, de esos proyectos. Vamos a señalar a continuación las más significativas:

- Donaciones (Grants). El organismo multilateral "regala" el dinero. Lógicamente, para el país beneficiario es la forma más beneficiosa de recibir una ayuda.
- Préstamos (Loan). El organismo multilateral realiza un préstamo al gobierno o al organismo (público o privado) que es promotor del proyecto. A su vez, estos préstamos pueden ser de dos tipos:
 - Concesionales: el préstamo se otorga en condiciones mejores que las del mercado. Incorpora una subvención que corre a cargo del organismo internacional.
 - Comerciales: el préstamo se otorga en condiciones parecidas a las de mercado.
- Participaciones en el capital. La contribución a la financiación del proyecto puede instrumentarse mediante la toma de una participación directa en el capital de la sociedad que lo promueve. El organismo internacional se convierte así en "accionista" del proyecto.
- Otorgamiento de garantías. El organismo internacional puede apoyar un proyecto financieramente mediante el otorgamiento de garantías a través de las cuales se aseguran créditos concedidos por otros prestamistas. Dada la solidez que tienen los organismos internacionales, los bancos y otras instituciones financieras prestamistas están dispuestos a conceder préstamos si la devolución de éstos está garantizada por dichos organismos.

Igualmente, algunos organismos internacionales pueden otorgar seguros que cubren determinados riesgos de inversiones.

La participación en la financiación de un proyecto de un organismo internacional, especialmente si éste es fuerte y solvente, suele constituir un incentivo para la participación de otras instituciones prestamistas. En este sentido, la participación de un organismo internacional ayuda a movilizar otras fuentes de cofinanciación.

1.4. TIPOLOGÍA DE PROYECTOS RELEVANTES

Se pueden identificar sectorialmente algunas tendencias recientes en la evolución de la actividad de los organismos multilaterales:

- Menor peso relativo de los proyectos de infraestructura de transporte, que son desarrollados cada vez en mayor medida por el sector privado.
- Menor peso relativo de proyectos estrictamente agrícolas. Se presta más énfasis a proyectos de desarrollo rural integral, que incluyen educación, sanidad, infraestructura, regadíos...
- Mayor peso relativo de los proyectos sociales: educación, sanidad, mejora de las condiciones de la mujer, protección de la infancia, protección de las minorías, etc.
- Mayor peso relativo del sentido financiero: mejoras y desarrollo de los mercados de capital, gestión de la deuda externa, supervisión de los bancos, captación y gestión de inversiones extranjeras.
- Mayor peso relativo de aquellas actividades que tienden a mejorar el sistema institucional, por cuanto se considera que unas instituciones sanas y eficientes son una condición imprescindible para lograr un crecimiento sostenido a largo plazo. De ahí el énfasis en

la lucha contra la corrupción, el fortalecimiento de los sistemas judiciales, la formación de funcionarios, etc.

En el pasado, los organismos internacionales financiaban casi exclusivamente proyectos de instituciones públicas de los países beneficiarios. En los últimos años, sin embargo, y en paralelo en lo que es una tendencia general hacia el fortalecimiento de las economías de mercado, los organismos internacionales están incrementando sus actividades con el sector privado.

Al margen de su apoyo a la financiación de proyectos, una actividad que siempre ha tenido una gran importancia en la actuación de los organismos internacionales ha sido la de asesoramiento. Los organismos internacionales y, en particular, los bancos multilaterales de desarrollo cuentan con importantes servicios de estudio que asesoran a los gobiernos de los países en los que actúan sobre cuestiones de política económica, reformas estructurales, privatizaciones, etc.

En comparación con la financiación bilateral, la multilateral presenta una gran diferencia en cuanto a su planteamiento. En la bilateral, la empresa tiene la operación y debe buscar financiación para ella. En la multilateral, la operación es facilitada por el organismo internacional, que asegura su financiación.

Los contratos que se derivan de los proyectos que promueven los organismos internacionales son de tres tipos:

1. **Contratos de consultoría.** A través de ellos se realizan actividades de asesoría, asistencia técnica, estudios, formación, etc. Los propios organismos internacionales contratan para ellos mismos servicios de consultoría: para estudios, evaluación de proyectos, estudios de viabilidad. Y, además, financian la contratación de estos servicios para realizar este tipo de servicios en los países en los que actúan.

2. Contratos de suministro de bienes. A través de ellos se compran bienes que pueden ser de muy diverso tipo: desde alimentos hasta medicinas pasando por productos industriales intermedios, etc.
3. Contratos de obras. A través de estos contratos se realizan “obras”, como la construcción de una carretera, de un hospital o una fábrica. En estos casos el contrato comprende el suministro de una variedad de bienes y servicios.

CAPÍTULO 2

SISTEMA DE LAS NACIONES UNIDAS

2.1. EL MERCADO DEL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS

El Sistema de Naciones Unidas comprende una amplia variedad de organismos y oficinas, más de 40 organismos y agencias especializadas, de las cuales 6 representan el 77% de las adquisiciones realizadas por el sistema.

Todas estas organizaciones tienen determinadas necesidades de bienes y servicios, tanto para el funcionamiento de su aparato administrativo como para la realización de los proyectos y programas que constituyen su misión. A la hora de buscar fuentes de suministros y efectuar compras, existen unas normas comunes que deben seguir, adaptándolas a cada caso concreto.

El denominador común de todo el sistema es que utiliza fondos públicos, lo que implica que se deben ofrecer iguales oportunidades de participar a proveedores de todos los países miembros.

Cada agencia del sistema tiene un presupuesto y unas necesidades diferentes. Por tanto, son las empresas las que tienen que identificar el organismo u organismos que sean sus clientes potenciales, según el tipo de producto que demanden. Una vez seleccionados los organismos objetivo hay que dirigirse, directamente, a cada uno de ellos y presentarse, a través de entrevistas, cartas de presentación con referencias a la página web de la empresa y de envío de materiales promocionales.

2.2. BASE DE DATOS DE PROVEEDORES

Para formar parte de los posibles proveedores del sistema, previamente hay que registrarse.

En 2003, se creó una base de proveedores on-line: **UNGM - United Nations Global Marketplace (www.ungm.org)**. Dicha base es compartida por las agencias de Naciones Unidas y el área de compras del Banco

Mundial. Es la principal base de datos para 15 de las agencias, que representan en conjunto el 70% del volumen de compras total del sistema. Es recomendable que la empresa se registre en UNGM, rellenando unos formularios on-line. Es un proceso rápido, sencillo y gratuito y una vez superada la fase de registro, la empresa ya figura en la lista de proveedores del Sistema de Naciones Unidas. Como parte del proceso de registro, el potencial proveedor debe elegir al menos una agencia a la que pretende suministrar productos o prestar servicios, de manera que es deseable informarse antes de cuál es la más conveniente para los productos o servicios que el proveedor ofrece.

El registro en Global Marketplace se realiza cumplimentando un exhaustivo formulario que consta de 13 apartados:

- Dirección de la empresa.
- Dirección postal.
- Información de contacto.
- Información financiera. No siempre es obligatorio introducir esta información, aunque sí lo es para aquellos que deseen convertirse en proveedores de UN/PD, UNOPS y PMA. La empresa deberá suministrar datos de facturación y volumen de exportaciones anual durante los últimos tres años fiscales. Si es posible se recomienda suministrar también el “credit rating” de Dun & Bradstreet o empresa similar.
- Información bancaria (datos sobre la cuenta corriente).
- Información general de la empresa. Es de obligatorio cumplimiento. Se solicitan datos del tipo: actividad y tipo de empresa (fabricante, distribuidor, etc.), año de establecimiento, empresa matriz, número de empleados, CIF o número de IVA. También se cuestiona si la empresa cuenta con una política medioambiental o si se dispone de sistema informático EDI. Se pregunta sobre el idioma de trabajo y sobre los idiomas en los que está disponible la documentación técnica.
- Información detallada de la empresa. No es de carácter obligatorio. Se piden datos de los nombres de las filiales, socios y

representantes en el extranjero, así como de los países en los que se encuentran.

- Certificados de garantía de calidad. No es obligatorio salvo para aquellos que pretendan suministrar a UN/PD. Se piden los datos de los certificados de calidad a nivel nacional e internacional con los que se cuenta.
- Exportaciones, contratos recientes y litigios (opcional).
- Pertenencia a organizaciones.
- Selección de agencia. Debe seleccionarse una agencia de las que apoyan el sistema Global Marketplace. Será la que evaluará el registro.
- Cuestiones específicas de la agencia escogida. Algunas agencias exigen la introducción de otros datos o el envío de cierta documentación para evaluar el registro. En el caso de IAPSO esta información no se requiere.
- Codificación de los productos conforme al sistema de codificación de las NN.UU.

Pese a que la base de datos de UNGM está abierta a todos los departamentos de compras de Naciones Unidas, hay algunas organizaciones que tienen sus propias bases de datos de proveedores. De manera que será necesario informarse sobre si la agencia a la que se desea suministrar opera a partir de la base de datos corporativa o con una propia. Se puede consultar el sistema de compras de cada agencia a través de la página <http://unbiz.un.int> (**Doing Business with the United Nations System of Organizations**).

2.3. SISTEMA DE CODIFICACIÓN COMÚN DE NACIONES UNIDAS (UNCCS, UNITED NATIONS CODING COMMON SYSTEM)

Con el objeto de facilitar las adquisiciones realizadas por las distintas agencias y organismos del sistema, se ha creado una codificación común para todos ellos.

Es un listado por orden alfabético y por orden de codificación, de los bienes y servicios que adquieren las Naciones Unidas. Es una herramienta práctica para la elaboración de estadísticas dentro del sistema y para facilitar el intercambio de información entre los distintos organismos en cuanto a fuentes de suministro. A través de unas tablas de correlación establece un paralelismo con los otros dos sistemas de codificación más utilizados: el Sistema Armonizado y el SITC (Standard International Trade Classification).

Esta publicación se puede consultar on-line en la página www.unctad.org. Debido a su rápida obsolescencia no se edita en formato impreso.

2.4. TAMAÑO DEL MERCADO

Durante el año 2009 el gasto realizado por el sistema fue de 13.800 millones de USD, de los que 7.403 millones de USD corresponden a servicios.

Se confirma la tendencia de crecimiento presupuestario iniciada en ejercicios anteriores (en los últimos cinco años el sistema casi ha duplicado sus compras), debido al incremento de las misiones de paz y de los préstamos de las instituciones financieras multilaterales a gobiernos beneficiarios, que en muchas ocasiones están destinados a cofinanciar proyectos con agencias de las Naciones Unidas.

La importancia de este mercado, por tanto, no reside únicamente en su volumen de compras, sino que se complementa mediante el efecto multiplicador que supone convertirse en proveedor oficial de las Naciones Unidas. Los elevados estándares de calidad y competitividad demandados por sus agencias de compras otorgan un prestigio y una experiencia exportadora de gran valor a la hora de expandir la actividad internacional de la empresa.

De los 40 organismos y agencias especializadas que pertenecen al sistema, cinco de ellas concentraron el 82,40% de las compras, con un gasto de 11.368,57 millones de USD en el año 2009, de acuerdo con el siguiente cuadro:

Siglas inglés/español (sede) – Denominación	Compra (millones de USD)	%
WFP / PMA (Roma): Programa Mundial de Alimentos	2.568,62	18,62%
UN/PS – UN/DC (Nueva York): División de Compras de las NN.UU.	3.488,42	25,28%
UNDP / PNUD (Nueva York – Copenhague): Programa de las NN.UU. para el Desarrollo	2.160,93	18,92%
UNICEF (Nueva York – Copenhague): Fondo de las NN.UU. para la Infancia	1.829,12	13,26%
UNOPS (Nueva York – Copenhague): Oficina de Servicios para Proyectos de las NN.UU.	871,48	6,31%
Total	11.368,57	82,40%

En cuanto a los principales suministradores de estos organismos, destacan los siguientes (cifras en millones de USD):

País	Bienes	Servicios	Total	%
Estados Unidos	358,70	1.375,30	1.734,00	12,6%
India	618,50	58,20	676,70	6,1%
Bélgica	335,50	52,70	388,10	2,8%
Afganistán	63,50	372,50	436,00	3,2%
Suiza	564,4	279,40	843,80	6,1%
Italia	232,20	160,00	392,20	2,8%
Sudán	151,20	490,40	641,70	4,7%
Reino Unido	266,80	144,50	411,30	3,0%
Rusia	32,50	430,70	463,00	3,40%
Francia	348,90	59,10	408,10	3,0%
Total 10 primeros proveedores	2.972,20	3.422,80	6.395,00	46,40%
España	8,00	42,30	50,3	0,36%
Total adquisiciones NNUU	6.394,10	7.403,00	13.797,17	100%

2.5. PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA EN LAS COMPRAS DE LAS NACIONES UNIDAS

La participación española en el mercado de las Naciones Unidas ha venido sufriendo importantes oscilaciones desde el año 2000, después del crecimiento anómalo que registró en 1999. En ese año, España consiguió su cuota máxima de participación siendo ésta del 2,20%.