



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



ESCOLA TÈCNICA SUPERIOR
ENGINYERIA
D'EDIFICACIÓ

INTERNATIONAL DESK, estudio de la experiencia internacional de las empresas constructoras valencianas, y creación de una plataforma de trabajo para el impulso de la internacionalización de las PYMES

MIGUEL CASAÑ SANTARREMIGIA

Tutor UPV: José Carlos Ayats Salt

Cotutor: Rafael De La Cuadra Ribes

Universitat Politècnica de València (UPV)

Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Edificación (E.T.S.I.E.)

Máster Universitario en Edificación

EMPRESAS Y ORGANISMOS COLABORADORES

Federación Valenciana de Empresarios de la Construcción (FEVEC)

Global Business Strategies (GBS)

Especialización: Gestión De La Edificación

Tipología: Trabajo Final de Máster

Matrícula: curso 2012/2013

Entrega del PFM: 15 de septiembre de 2013

Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Objetivos	8
1.2. Metodología	8
2. ORGANISMOS MULTILATERALES DE DESARROLLO (OMD)	10
2.1. ¿Qué son los OMD?	12
2.2. Principales OMD	16
2.2.1. Instituciones Financieras Multilaterales de Desarrollo	16
2.2.1.1. Grupo Banco Mundial (BM)	16
2.2.1.2. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	19
2.2.1.3. Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)	21
2.2.1.4. Banco Africano de Desarrollo (BAfD)	23
2.2.1.4. Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)	25
2.2.2. Organismos Multilaterales de Carácter no Financiero	27
2.2.2.4. EuropeAid	27
2.2.2.5. Sistema de la Naciones Unidas (NNUU)	29
2.3. Buscadores de oportunidades	29
2.4. Proyectos de desarrollo de los OMD	30
2.4.1. ¿Qué es el proyecto de desarrollo?	30
2.4.2. El Ciclo del Proyecto	31
2.5. La Organización de las Naciones Unidas (ONU)	33
2.5.1. Introducción	33
2.5.2. Estructura:	34
2.5.3. Área geográfica de actuación:	36
2.5.4. Estrategia institucional:	36
2.5.5. Tipo de operaciones:	36
2.5.6. Haciendo negocios con la ONU	36
2.5.6.4. Volumen de negocio que representa la ONU	38
2.5.6.5. Compras totales de bienes y servicios en el sistema de NNUU	38
2.5.6.6. Bienes y servicios aportados por empresas españolas en 2011	40
2.2.1.4.1. Sector de la construcción	42
2.2.1.5. Cómo optar a oportunidades de negocio	43
2.2.1.5.1. Pacto Mundial (Global Compact)	43
2.2.1.5.2. Registro on-line en UN Global Marketplace (UNGM)	43
2.2.1.5.3. Cómo encontrar oportunidades de negocio	48
2.2.1.5.3.1. UN Procurement Division	48
2.2.1.5.3.2. UN Global Marketplace	50

3. GRADO E INTENCIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	51
3.1. Encuesta realizada a las empresas del sector de la Construcción de la Provincia de Valencia	51
3.1.1. Modelo de encuesta.....	52
3.1.2. Resultados obtenidos en la encuesta.....	52
4. CREANDO SOLUCIONES: PROYECTO INTERNATIONAL DESK (I.D.)	68
4.1. Exposición de motivos.....	68
4.2. Plan de empresa.....	68
4.3. Búsqueda de financiación para el proyecto	69
4.3.1. Proyecto Lanzadera de Juan Roig, convocatoria 2013	69
4.3.2. Integración en Global Business Strategies (GBS)	69
4.3.3. Financiación ENISA	70
4.4. Creación de la plataforma de trabajo	71
4.4.1. Requisitos de la plataforma de trabajo	71
4.4.2. Primera plataforma con Google Sites	72
4.4.3. Segunda plataforma creada	75
4.4.3.4. Comparación y elección del programa de gestión de proyectos	76
4.4.3.5. Creación de la plataforma de trabajo en PODIO.....	79
4.4.3.6. Creación de la página web de I.Desk con WIX.com	87
4.5. Empresas españolas registradas como vendedores acreditados ante NNUU	95
5. CASOS PRÁCTICOS	96
5.1. Reuniones informativas.....	96
5.2. Ejemplos de licitaciones presentadas y ganadas en UNLB-Valencia, con intermediación de I.D. 99	
6. CONCLUSIONES	101
7. RECOMENDACIONES	103
8. ANEXOS	104
8.1. ANEXO I: Modelo de encuesta	104
8.2. ANEXO II: Plan de empresa de International Desk.....	109
8.3. ANEXO III: Empresas españolas registradas como vendedores acreditados de NNUU	126
8.4. ANEXO IV: Oferta de UN en la UNLB-Valencia	133
8.5. ANEXO V: Programa de conferencia sobre ONU en Cierval.....	137
9. ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS	138
10. BIBLIOGRAFÍA	139

Tabla de ilustraciones

ILUSTRACIÓN 1: UNLB DE VALENCIA, VISTA AÉREA	11
ILUSTRACIÓN 2: INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTILATERALES DE DESARROLLO	13
ILUSTRACIÓN 3: ORGANISMOS MULTILATERALES DE CARÁCTER NO FINANCIERO DEL SISTEMA DE NNUU	15
ILUSTRACIÓN 4: WEB BANCO MUNDIAL	17
ILUSTRACIÓN 5: BÚSQUEDA DE PROYECTOS BANCO MUNDIAL.....	18
ILUSTRACIÓN 6: WEB BID.....	20
ILUSTRACIÓN 7:: BÚSQUEDA DE PROYECTOS EN EL BID	20
ILUSTRACIÓN 8: WEB BASD	22
ILUSTRACIÓN 9: BÚSQUEDA DE PROYECTOS EN EL BASD	22
ILUSTRACIÓN 10: WEB DEL BAfD	24
ILUSTRACIÓN 11: BÚSQUEDA DE PROYECTOS EN EL BAfD	24
ILUSTRACIÓN 12: WEB DEL BERD.....	26
ILUSTRACIÓN 13: BÚSQUEDA DE PROYECTOS EN EL BERD	26
ILUSTRACIÓN 14: WEB DE EUROPEAID	28
ILUSTRACIÓN 15: BÚSQUEDA DE PROYECTOS EN EUROPEAID	28
ILUSTRACIÓN 16: CICLO DE VIDA DEL PROYECTO	31
ILUSTRACIÓN 17: NOSOTROS LOS PUEBLOS...UNIDOS POR UN MUNDO MEJOR.....	33
ILUSTRACIÓN 18: PRINCIPALES OFICINAS DE NNUU.....	34
ILUSTRACIÓN 19: ORGANIGRAMA DE NNUU	35
ILUSTRACIÓN 20: BIENES Y SERVICIO MÁS COMPRADOS POR NNUU	37
ILUSTRACIÓN 21: COMPRAS TOTALES NNUU 2007-2011	38
ILUSTRACIÓN 22: PROPORCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS ADQUIRIDOS POR NNUU 2007-2011.....	39
ILUSTRACIÓN 23: 10 MAYORES SUMINISTRADORES DE NNUU EN 2011 (PAÍSES)	40
ILUSTRACIÓN 24: BIENES Y SERVICIOS APORTADOS POR ESPAÑA	40
ILUSTRACIÓN 25: BIENES Y SERVICIOS APORTADOS POR ESPAÑA, POR AGENCIAS Y TIPO	41
ILUSTRACIÓN 26: CONSTRUCCIÓN, ARQUITECTURA E INGENIERÍA	42
ILUSTRACIÓN 27: NIVELES DE REGISTRO EN UNGM.....	44
ILUSTRACIÓN 28: UNPD VENDOR REGISTRATION	45
ILUSTRACIÓN 29: UNGM REGISTRATION	45
ILUSTRACIÓN 30: CREACIÓN DE LA UNGM ACCOUNT	46
ILUSTRACIÓN 31: UNSPSC CODES	48
ILUSTRACIÓN 32: UNPD LOCALIZAR EOI	49
ILUSTRACIÓN 33: EOI DE UN, UNA EN VALENCIA	49
ILUSTRACIÓN 34: UNGM BÚSQUEDA LICITACIONES.....	50
ILUSTRACIÓN 35: SEGUIMIENTO DE LA ENCUESTA	52
ILUSTRACIÓN 36: WEB ID SITES, INICIO I.....	73
ILUSTRACIÓN 37: WEB ID SITES, INICIO II.....	73
ILUSTRACIÓN 38: WEB ID SITES, GRUPOS TRABAJO.....	74
ILUSTRACIÓN 39: WEB ID SITES, ENLACES A OMD.....	74
ILUSTRACIÓN 40: PODIO, GESTIÓN DE PROYECTOS	78
ILUSTRACIÓN 41: PODIO, SELECCIÓN DE ESPACIO DE TRABAJO.....	80
ILUSTRACIÓN 42: PODIO, RED DE EMPLEADOS	81
ILUSTRACIÓN 43: PODIO, ID.01 GESTIÓN GENERAL	82
ILUSTRACIÓN 44: APLICACIÓN PAÍSES Y REGIONES.....	83

ILUSTRACIÓN 45: PODIO, CONFERENCIA ORGANIZADA	84
ILUSTRACIÓN 46: PODIO, INTRODUCCIÓN DE OFERTA UN	85
ILUSTRACIÓN 47: WEB ID, INICIO	88
ILUSTRACIÓN 48: WEB ID, QUÉ ES.....	89
ILUSTRACIÓN 49: WEB ID, SERVICIOS.....	90
ILUSTRACIÓN 50: WEB ID, MULTILATERALES.....	91
ILUSTRACIÓN 51: WEB ID, FORMACIÓN.....	92
ILUSTRACIÓN 52: WEB ID, NOTICIAS.....	93
ILUSTRACIÓN 53: WEB ID, CONTACTO	94
ILUSTRACIÓN 54: ENTRADA UNLB DE QUART DE POBLET, VALENCIA	96
ILUSTRACIÓN 55: VISITA DE ACERCAMIENTO A UNLB.....	97
ILUSTRACIÓN 56: CONFERENCIA SOBRE ONU EN CIERVAL.....	97
ILUSTRACIÓN 57: UN RECRUITING MISSION, RECTORADO UPV	98
ILUSTRACIÓN 58: AWARDS OF UNLB-VALENCIA, DINING AREA	99
ILUSTRACIÓN 59: AWARDS OF UNLB-VALENCIA, SUPPLY OF ELECTRICITY	100

1. INTRODUCCIÓN

[ir a índice](#)

El movimiento de personas, el comercio entre pueblos y la exploración de nuevos territorios con el fin de mejorar los niveles de renta y riqueza es algo de lo que se tiene constancia desde siempre. De hecho podemos definir como economía, la ciencia que se encarga de la distribución de los recursos limitados ente necesidades ilimitadas. Y es en este contexto de contracción de la demanda interna en España cuando he considerado necesario abordar el cambio de paradigma en el siglo XXI que supone la globalización, y las implicaciones de este nuevo entorno para el Ingeniero de Edificación visto desde el punto de vista del gestor de proyectos global. Pretendo, con esta labor de investigación, abrir las puertas a mis colegas y futuros egresados al mundo de las licitaciones de Organismos Multilaterales como puerta de entrada al “mercado global”.

No obstante, nunca ha habido una apertura internacional tan notable como en los últimos años, favorecida por la revolución tecnológica y la reducción de los costes de transporte, que han hecho que el proceso de globalización en curso haya terminado por minimizar las distancias en los mercados, incrementado la intensidad de los flujos comerciales y financieros entre países y elevando los niveles de interdependencia de los mercados de bienes y servicios por encima de las fronteras nacionales de los distintos países. Podemos afirmar que se evoluciona hacia un mercado global.

“El crecimiento del comercio mundial en las dos últimas décadas ha sido de 6,6 % de media, según estimaciones del Fondo Monetario Internacional. En estos últimos años se ha producido una fuerte caída del comercio internacional consecuencia de la crisis económica internacional. Sólo en 2009, el comercio se ha reducido un 10,7 %. Sin embargo, la tendencia general de las empresas sigue siendo la expansión internacional y la búsqueda de nuevos mercados, convirtiéndose la internacionalización en una decisión estratégica empresarial.” (Equipo Económico S.L., 2011).

La internacionalización de las empresas tiene numerosas ventajas, permitiendo mejorar su eficiencia, diversificar riesgos ante posibles dificultades en un mercado determinado, ahorro de costes, generación de economías de escala, así como aspectos intangibles como el aprendizaje o la mejora de la imagen de marca, que permiten un aumento de su competitividad que contribuyen a defenderse mejor de los riesgos de los mercados nacionales y aprovechar las oportunidades que surgen en otros países.

La **internacionalización está dejando de ser una opción**, una apuesta de las empresas, **pasando a convertirse en imperativo**, en una decisión estratégica empresarial. Su importancia es más evidente en tiempos de crisis como los actuales, en los que la presencia en nuevos mercado ayuda a diversificar riesgos y generar oportunidades de negocio en otros países con mayor crecimiento. *“De hecho, la crisis está demostrando que las empresas que van a salir más fortalecidas son aquellas que han afrontado antes los procesos de salida al exterior”* (Equipo Económico S.L., 2011)

El agente protagonista de la internacionalización es, sin duda, la empresa, que es la que debe definir su grado de compromiso internacional y la estrategia a seguir para hacerse presente en

los mercados exteriores, bien mediante la exportación, licencias, acuerdos de colaboración o inversiones directas.

Esta decisión del modo de entrada en los mercados exteriores es una decisión clave. *“Por ello, a las posibilidades antes indicadas podemos sumar la, hasta ahora desconocida **apuesta por el mercado de las licitaciones internacionales** derivadas de los **diferentes organismos multilaterales** (financieros o no financieros) y de todos los países que obtienen préstamos o donaciones de aquellos.”* (Servicio de Licitaciones Internacionales, 2008)

Es un mercado de enormes proporciones, relativamente anticíclico, cuyas cifras tienden a crecer más cuanto más disminuye la inversión privada en los países desarrollados, pasando como ejemplo, de unos 89.000 millones de USD en 2006 (fuente: Servicio de Licitaciones Internacionales, 2008) a aproximadamente **200.000 millones de USD en 2010** (fuente: Muro Gil, 2012).

“Los proyectos de los Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD) representan una oportunidad para dar un paso más en ese proceso de internacionalización, ya que estamos, en primer lugar, ante un mercado de exportación enormemente atractivo para la empresa, que es auténticamente global y abierto, y porque las adjudicaciones se realizan de acuerdo con procedimientos transparentes y normados que aseguran la competencia y proporcionan seguridad jurídica.” (Muro Gil, 2012)

La internacionalización y la apertura a los mercados son, probablemente, los cambios más importantes experimentados por la economía española en las últimas 3 décadas, impulsado por la incorporación de España a la Unión Europea, no obstante, la **presencia de empresas españolas en el exterior está por debajo de su capacidad potencial.**

Con frecuencia existen **obstáculos de muy diversa naturaleza que dificultan que una empresa en solitario, especialmente pyme, se enfrente con éxito al proceso** de apertura hacia nuevos mercados.

En ocasiones, los obstáculos están en la propia empresa, debido a su falta de información sobre los mercados internacionales, al limitado conocimiento que tiene sobre la operativa exterior, a la barrera del idioma o a la percepción sobrevaluada de riesgos que asocia al negocio internacional. En otras ocasiones, las dificultades provienen de la demanda, al ser mercados distantes, carecer de seguridad jurídica o institucional, ser países con importantes barreras al comercio. También hay barreras que radican en el propio país de procedencia, por carencias en las infraestructuras para la exportación, Administración poco eficiente o política económica poco propicia para la actividad internacional.

Para atenuar la incidencia que suponen estos problemas, la administraciones central y autonómicas han diseñado políticas y creado instituciones específicas (como ICEX e IVEX entre otras) para ofrecer apoyo a la actividad internacional de las empresas. El presente trabajo, por medio del **proyecto International Desk**, pretende **contribuir en este proceso, colaborando con instituciones como la Federación Valenciana de Empresarios de la Construcción (FEVEC) y empresas del sector privado como Global Business Strategies (GBS).**-

1.1. Objetivos

En el presente trabajo se pretende:

- Realizar la **investigación operativa que nos lleve a conocer en términos reales experiencia internacional de las empresas del sector de la construcción**, de la provincia de Valencia, así como su intención de internacionalización.
- **Investigación orientada a conocer y evaluar las oportunidades que ofrecen los Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD)**, el volumen de negocio que suponen, las aportaciones que realiza España a los mismos y el retorno de estas aportaciones a través de los contratos ganados por empresas españolas.
- **Creación de la Oficina Internacional de Proyectos “International Desk”**, para impulsar la internacionalización de las PYMES, tanto a través de los OMD, las Consultorías Técnicas a Gobiernos de países en vías de desarrollo y en el sector privado. Buscando la financiación necesaria para el proyecto, creando la empresa o integrando el proyecto en alguna empresa existente.
- **Organización de seminarios y conferencias para implementar la transferencia de los conocimientos adquiridos en el proceso de investigación a PYMES españolas el proyecto y los OMD.**

Ello con el fin de **impulsar alianzas y agrupaciones de empresas** nacionales para conseguir una dimensión adecuada y compartir recursos de cara a la internacionalización como vía alternativa e irreversible a la crisis.

Se organiza a través de la creación de un espacio de trabajo común entre las empresas españolas oferentes de bienes y servicios, los gestores expertos en internacionalización y las Instituciones y empresas internacionales que demandan bienes y servicios.

1.2. Metodología

Se realizan **encuestas** entre las **empresas del sector de la construcción** de la provincia de Valencia, a fin de saber su grado de internacionalización, su intención de abordar proyectos internacionales, su disposición a formar consorcios que permitan abordar el proceso con mayores garantías de éxito, minimizando los riesgos existentes, el conocimiento que tienen de los Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD), como una vía segura a seguir en la internacionalización y las necesidades formativas que tienen en internacionalización.-

Estudio de los OMD existentes mediante la **consulta de manuales y páginas web especializados**, así como el volumen de negocio que suponen y la presencia española en los mismos a través de los informes anuales de estos organismos.

Creación del proyecto International Desk (ID), con el que se pretende ayudar a las empresas españolas en general, y valencianas en particular, a dar soluciones a los tiempos difíciles que se viven en nuestro país.

Evaluación de diferentes **programas de gestión de proyectos**, seleccionando, de forma justificada en base a los requisitos que se establezcan, el más idóneo para la creación de la plataforma de trabajo participativa y online del proyecto ID.

Creación de una **página web del proyecto ID**.

Búsqueda de financiación para el proyecto o integración del mismo en una empresa existente, a fin de poder empezar la actividad real.

Realización de conferencias o jornadas para dar a conocer el proyecto ID y los OMD a las empresas de la provincia de Valencia.

Acreditación real de empresas valencianas ante los OMD, búsqueda de oportunidades de negocio y presentación de propuestas reales a licitaciones de los OMD.

2. ORGANISMOS MULTILATERALES DE DESARROLLO (OMD)

[ir a índice](#)

Como ya se ha comentado en la introducción de este trabajo, la selección del modo de entrada en los mercados exteriores es una decisión clave en la estrategia de internacionalización de las empresas. Entre las posibilidades existentes hay que añadir, la hasta ahora poco conocida, apuesta por el mercado que ofrecen las licitaciones internacionales derivado de los OMD.

Los proyectos de los OMD son una oportunidad para dar un paso más en este proceso, ya que se trata de un mercado enormemente atractivo para las empresas, al ser un mercado realmente global y abierto, en el que las adjudicaciones se realizan siguiendo procedimientos normados y transparentes, que intentan asegurar la competencia en igualdad de condiciones, proporcionan seguridad jurídica y cierta garantía de cobro.

Es un mercado de enormes proporciones, que solo en 2011 ofreció negocio por valor de unos 200.000 millones de USD, siendo además un mercado relativamente anticíclico, en el que más se suele invertir cuando menor es la inversión privada en los países desarrollados. Como ejemplos citar que los préstamos del Banco Mundial se doblaron de 2008 a 2010, y los del Banco Interamericano de Desarrollo crecieron un 50% en ese período.

Además, las previsiones son que siga aumentando la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), ya que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) pretende que las aportaciones de los países socios alcancen el 0,7% del PIB en el año 2015. En el 2011 rondaba el 0,3% (Muro Gil, 2012).

España aporta el 0,43% del PIB y tan solo cinco países superan el 0,7%, lo que supone que las aportaciones de AOD deben aumentar notablemente en los próximos años.

Pero no es fácil operar en el mercado de las OMD. Se trata de un mercado muy especializado y relativamente sofisticado, en el que para competir con éxito, se ha de realizar un gran esfuerzo por las empresas, aplicando los mejores recursos, adaptando los procesos internos y capacitándose en las técnicas, metodologías y herramientas necesarias para operar en este mercado. Se ha de realizar una meticulosa presentación de las ofertas, una cuidada imagen empresarial y una estudiada agenda de visitas a las sedes de los OMD y de los ministerios de los países prestatarios.

Al contrario de lo que cabría pensar, el tamaño de la empresa no es un factor determinante de la competitividad, si bien, la empresa debe identificar con absoluta claridad cuáles son sus ventajas competitivas y ser muy selectiva con las ofertas a las que se presenta.

Existen oportunidades para empresas de todos los tamaños en ámbitos de lo más variados: adquisición de bienes y equipos, servicios de asistencia técnica y consultoría y ejecución de obras civiles e ingeniería.

Geográficamente, la lista de oportunidades es también prácticamente ilimitada, aunque centrándose principalmente en el entorno de los países menos desarrollados.

No obstante, hay oportunidades en países desarrollados, y más cercanas de lo que podríamos pensar. Como ejemplo claro de ello podemos citar la United Nations Logistic Base (UNLB) sita en Quart de Poblet (Valencia), dentro de las instalaciones del aeropuerto de Manises (Valencia).



Ilustración 1: UNLB de Valencia, vista aérea

Fuente: (Muñoz Garrido, 2011)

Inaugurada el 06 de julio de 2011, la UNLB pasa a ser la primera instalación de la ONU en España. Es un Centro de Comunicaciones, espejo de las instalaciones de Brindisi (Italia), que duplica la capacidad de la Organización para conectar y comunicar a más de 100.000 personas que trabajan en operaciones de paz y humanitarias de todo el mundo. (Muñoz Garrido, 2011).

La base ofrece de forma directa empleo a cientos de profesionales, principalmente de los sectores de informática y telecomunicaciones. Además requiere de abastecimiento de bienes y servicios, así como ejecución de obras de construcción y mantenimiento. En este año (2013), se ha adjudicado a una empresa valenciana la ejecución de las obras de las instalaciones de un comedor para el personal.

2.1. ¿Qué son los OMD?

Estos organismos constituyen un componente básico del sistema de cooperación al desarrollo, y sus **objetivos principales** son:

- Contribuir a la ayuda al desarrollo.
- Cooperar con los países menos avanzados
- Contribuir al desarrollo económico sostenido.
- Luchar contra la pobreza.

y entre sus **aportaciones** cabe atribuirles:

- Propiciaron una muy relevante actividad normativa, de elaboración de principios, prioridades y objetivos en el campo de la ayuda al desarrollo, válidos para toda la comunidad internacional.
- Favorecieron el diálogo internacional y los procesos de consulta e interlocución para la resolución de conflictos o el tratamiento de problemas difícilmente abordables de forma bilateral.
- Su capacidad de movilización de recursos económicos es superior a la de cualquier donante en particular.
- Tienen una decisiva labor de coordinación de los donantes, que en muchos países es una condición necesaria para el éxito de la cooperación internacional.

Se componen de varios grupos de instituciones que se pueden englobar en financieras, no financieras y agencias bilaterales.

INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTILATERALES O BANCOS DE DESARROLLO:

Pertenecen a una serie de países que aportan su capital y actúan en apoyo del desarrollo de los países beneficiarios mediante la concesión de préstamos.

Entre ellos encontramos: Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Asiático de Desarrollo (BAsD), Banco Africano de Desarrollo (BAFD) Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD), entre otros.

En este grupo también están los Fondos Especiales, que operan a través de donaciones y créditos blandos, dirigidos a los países más pobres, y se financian principalmente con las dotaciones aportadas por los países donantes.

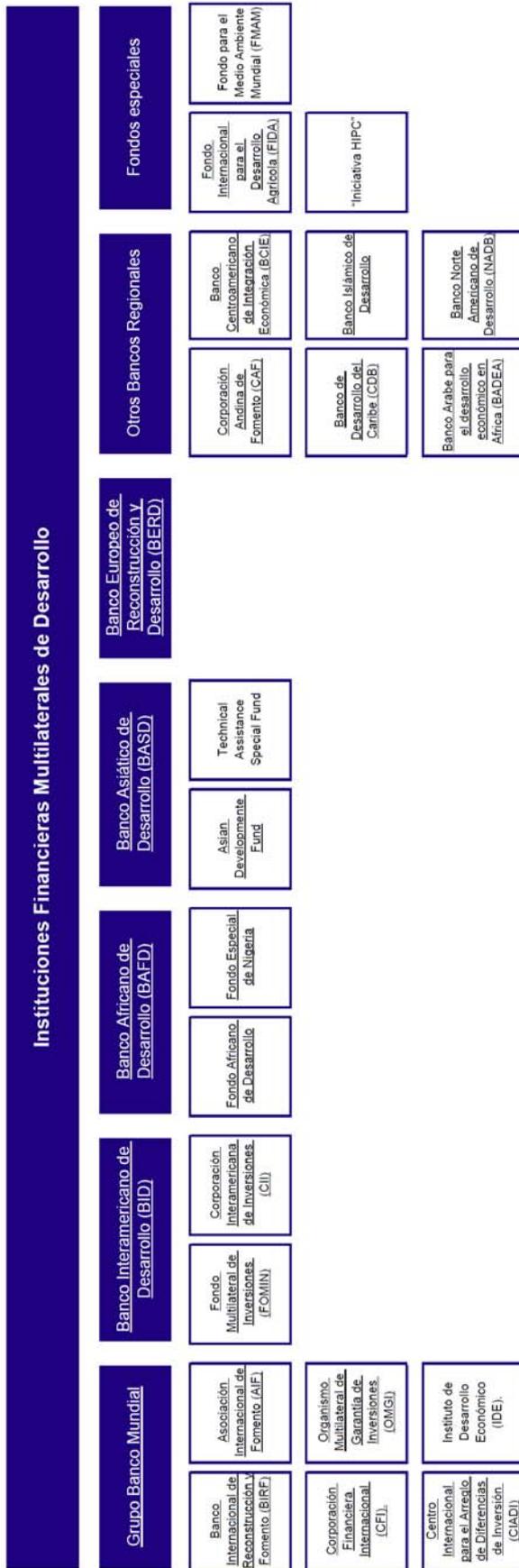


Ilustración 2: Instituciones Financieras Multilaterales de Desarrollo

Fuente: (Servicio de Licitaciones Internacionales, 2008)

INSTITUCIONES NO FINANCIERAS MULTILATERALES O BANCOS DE DESARROLLO:

Dentro de este grupo se acogen tres tipos de instituciones con objetivos y naturaleza diversa: agencias especializadas, fondos y programas, e instituciones orientadas a la ayuda humanitaria. Destacan:

- La Unión Europea (UE), que cuenta con una serie de programas de financiación y proyectos en casi todas las zonas del mundo administrado por EUROPAID.
- El sistema de la Naciones Unidas, que integra la mayoría de las instituciones no financieras. Dentro de este sistema tenemos:
 - Agencias especializadas: con el objetivo de prestar asistencia técnica a los países en desarrollo en campos temáticos definidos y se financian con las aportaciones preceptivas y las voluntarias de sus países miembros. Entre ellas se encuentran la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Organización para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), Organización Mundial de la Salud (OMS).
 - Programas y fondos: financiados exclusivamente con aportaciones voluntarias y están sujetos a la autoridad del principal órgano de decisión de la Naciones Unidas (NNUU), su Asamblea General. Entre ellas están El Programa de la NNUU para el Desarrollo (PNUD), Fondo de las NNUU para la Infancia (UNICEF), Programa Mundial de Alimentos (PMA).
 - Organizaciones de asistencia humanitaria: Financiadas por NNUU y por cuotas voluntarias de los países miembros. Entre ellas están la Alta Comisaría para los Refugiados (ACNUR), Departamento de Asuntos Humanitarios (DAH).

La relación de organismos de carácter no financiero es inagotable.

AGENCIAS BILATERALES DE COOPERACIÓN AL DESARROLLO:

Promueven proyectos de ayuda al desarrollo sostenible en países receptores que operan con dotaciones de recursos muy elevados y no reembolsables. Aunque se trata de cooperación bilateral, sus procedimientos son muy similares a los anteriores, por lo que se tratan conjuntamente. Entre ellos tenemos Millennium Challenge Corporation (MCC), US-AID, DANIDA, etc.

2.2. Principales OMD

2.2.1. Instituciones Financieras Multilaterales de Desarrollo

2.2.1.1. Grupo Banco Mundial (BM)

Creado en 1944, con sede en Washington DC. Es la denominación genérica de dos organismos intergubernamentales especializados de las Naciones Unidas:

- Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)
- Asociación Internacional de Fomento (AIF)

Estructura: En el año 2013 cuenta con 188 países miembros, siendo accionistas del mismo, representados por una Junta de Gobernadores, habitualmente los ministros de Hacienda. Estos gobernadores delegan responsabilidades en 25 Directores Ejecutivos, que trabajan en la sede. El presidente (tradicionalmente estadounidense) dirige las reuniones de los Directores Ejecutivos y es el responsable de la administración general del Banco.

Área geográfica de actuación: Países en vías de desarrollo de todo el mundo.

Estrategia institucional: Su tarea se centra en lograr los objetivos de desarrollo del milenio, que buscan combatir la pobreza y alcanzar un desarrollo sostenido.

El año 2012 destinó 46.900 millones USD a 303 iniciativas en países en desarrollo.

Páginas web:

Página principal del grupo <http://www.bancomundial.org/>

Buscar un proyecto:



Ilustración 4: Web Banco Mundial

The screenshot shows the World Bank website in Spanish. At the top, there is a navigation bar with the World Bank logo and the slogan "Trabajamos por un mundo sin pobreza". Below this is a search bar and a menu with categories like "QUIÉNES SOMOS", "DATOS", "INVESTIGACIÓN", "APRENDIZAJE", "NOTICIAS", "PROYECTOS Y OPERACIONES", and "PAÍSES". The main content area is titled "Proyectos y operaciones" and features a sidebar with navigation options, a central featured article, and a search section. The featured article is titled "Jóvenes hablaron con Jim Kim sobre inclusión social" and is dated July 4, 2013. The search section includes a search bar, a "Búsqueda avanzada" button, and several filters: "Ver por país o zona", "Ver por sector", "Ver por tema", and "Usar nuestros datos".

Ilustración 5: Búsqueda de proyectos Banco Mundial

2.2.1.2. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Creado en 1959, con sede en Washington DC. Es el primer y el mayor banco de desarrollo regional.

Componentes del grupo BID son:

- Banco Interamericano de Desarrollo: Enfoca su acción en Bancos y grandes compañías.
- La Corporación Interamericana de Inversiones: Enfoca su acción al apoyo de bancos pequeños y a la pequeña y mediana empresa.
- El Fondo Multilateral de Inversiones: Promueve el desarrollo del sector privado a través de donaciones e inversiones.

Estructura: En 2013 cuenta con 48 países miembros, incluidos los 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe, que tienen una participación mayoritaria. Está dirigido por la Asamblea de Gobernadores (cada país miembro nombra a uno), que delega la supervisión de las operaciones del Banco en el Directorio Ejecutivo. El presidente del BID, es quién dirige las actividades diarias y hace de representante legal de la institución.

Área geográfica de actuación: América Latina y el Caribe.

Estrategia institucional: Es la principal fuente de préstamos a largo plazo en su área de actuación. Sus programas de préstamos y de cooperación técnica apoyan estrategias y políticas para:

- Reducir la pobreza
- Impulsar el crecimiento sostenible
- Expandir el comercio, la inversión y la integración regional
- Promover el desarrollo del sector privado
- Modernizar el estado

En 2012 aprobó préstamos y donaciones por valor de 11.424 millones de USD.

Páginas web:

Página principal del grupo: <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html#.Udh6jG3LmbE>

Buscar un proyecto:

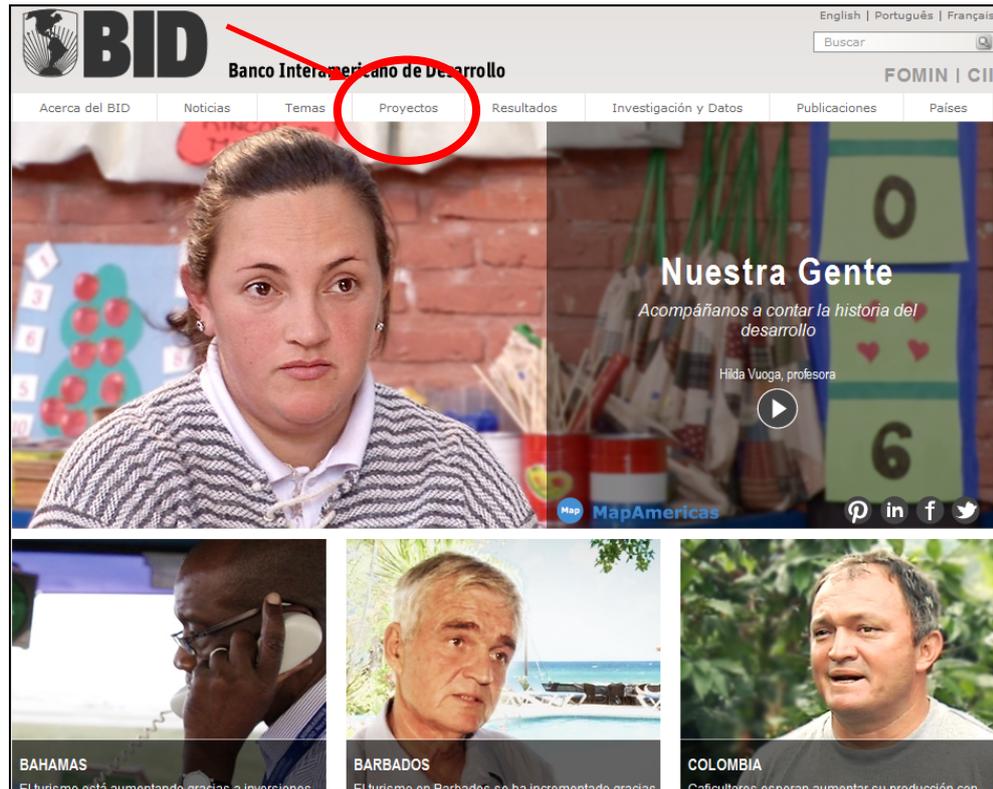


Ilustración 6: Web BID



Ilustración 7:: Búsqueda de proyectos en el BID

2.2.1.3. Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)

Creado en 1966, con sede en Manila (Filipinas). Es el tercer gran donante para la región Asia-Pacífico, después del Gobierno Japonés y el Banco Mundial.

Estructura: Tiene 67 países miembros, de los cuáles 48 son regionales. El órgano superior es la Junta de Gobernadores, en la que participan todos los países socios. Delega la mayor parte de sus funciones en el Consejo de Directores, compuesto por 12 miembros, dirigido por un Presidente.

Área geográfica de actuación: Zona de Asia-Pacífico.

Estrategia institucional: Su principal objetivo es la lucha contra la pobreza. Para ello busca promover el crecimiento económico y la cooperación en la región, y acelerar el proceso de desarrollo económico. La región alberga aproximadamente a dos terceras partes de la población mundial bajo el umbral de pobreza. Sus recursos se destinan a:

- La financiación de préstamos (al sector público y privado)
- Participaciones en el capital riesgo
- Prestación de garantías

En 2012 aprobó préstamos y donaciones por valor de 21.570 millones de USD.

Páginas web:

Página principal del grupo: <http://www.adb.org/>

Buscar un proyecto:

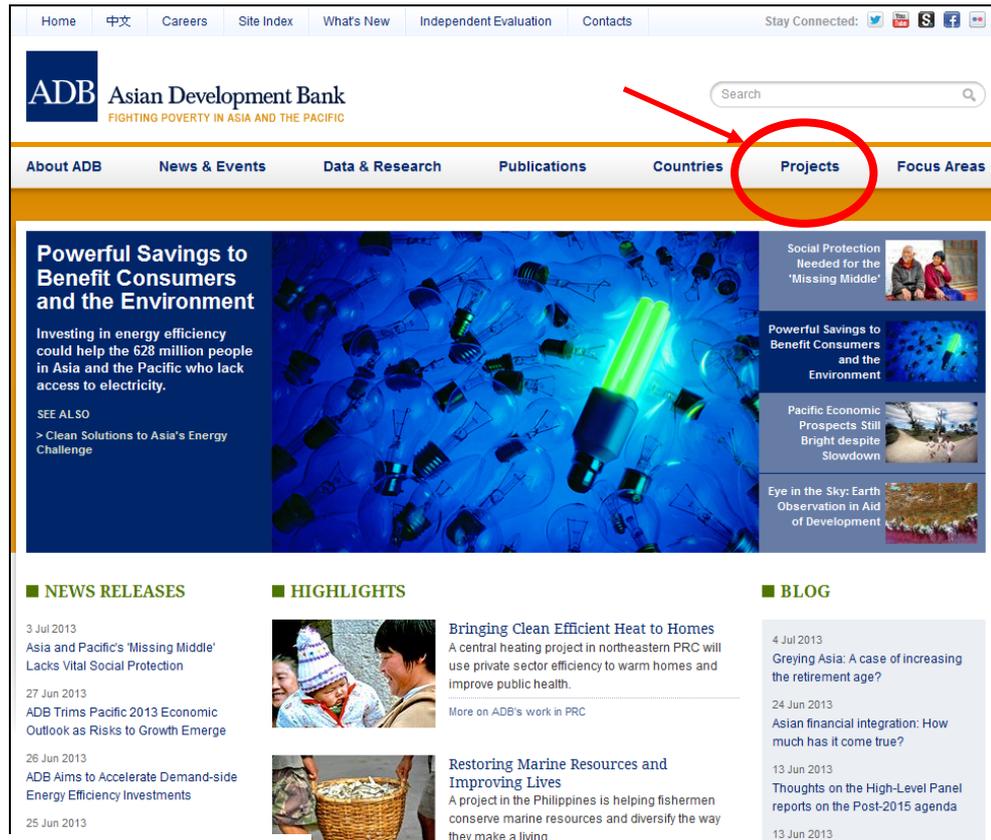


Ilustración 8: Web BASD

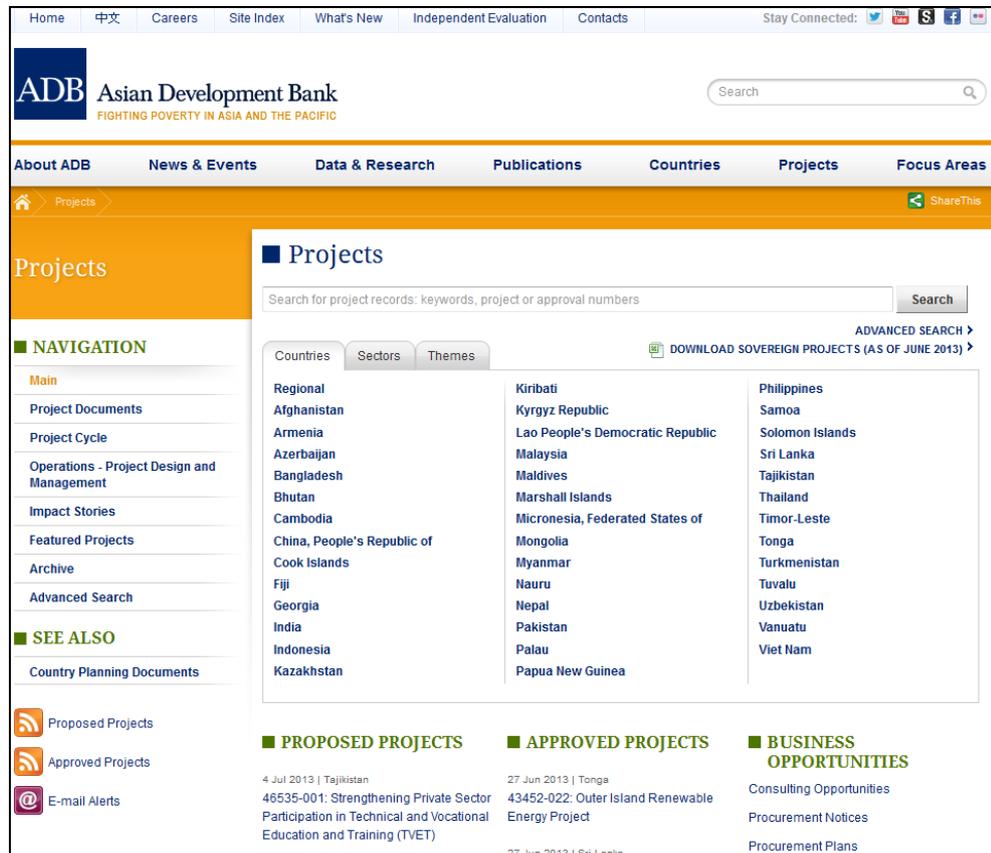


Ilustración 9: Búsqueda de proyectos en el BASD

2.2.1.4. Banco Africano de Desarrollo (BAfD)

Creado en 1964, con sede en Abidjan (Costa de Marfil), aunque su actividad empezó en 1967. Por motivos de seguridad la central se trasladó en 2003, temporalmente, a Túnez, desde donde opera actualmente.

Está constituido por 3 organismos autónomos:

- El propio Banco (BAfD)
- El Fondo Africano de Desarrollo (FAfD)
- Fondo Nigeriano de Inversiones (NTF)

Estructura: En la actualidad cuenta con 77 países miembros, 53 de ellos regionales. El órgano supremo es el Consejo de Gobernadores, en el que participan todos los países miembros. Las operaciones las dirige el Consejo de Administración, compuesto por 18 miembros y el Presidente.

Área geográfica de actuación: Su ámbito de actuación son los países del continente africano.

Estrategia institucional: En mayo de 1999 el Consejo de Gobernadores estableció las prioridades estratégicas a largo plazo, dirigidas a compartir los Objetivos de desarrollo del Milenio, entre los que se encuentran el crecimiento económico y reducir a la mitad el número de personas que viven en la absoluta pobreza, promover y fortalecer su participación para cooperar con otras agencias regionales, bilaterales y multilaterales.

En el año 2012 aprobó préstamos y donaciones por valor de 4.250 millones de USD.

Páginas web:

Página principal del grupo: <http://www.afdb.org/en/>

Buscar un proyecto:

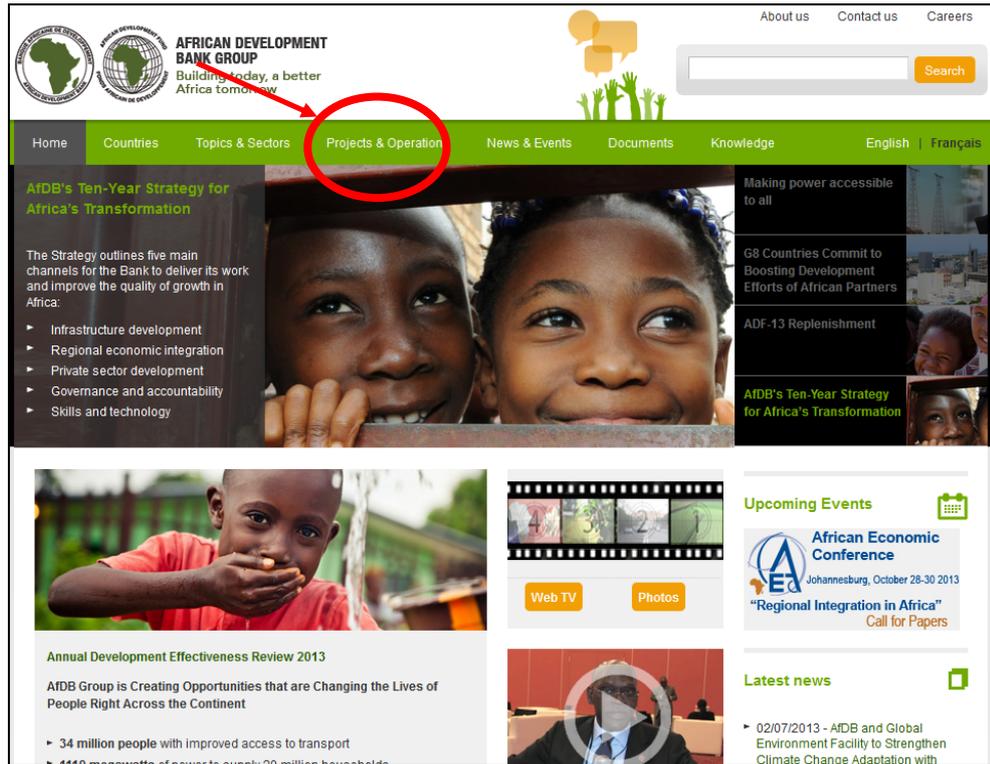


Ilustración 10: Web del BAfD

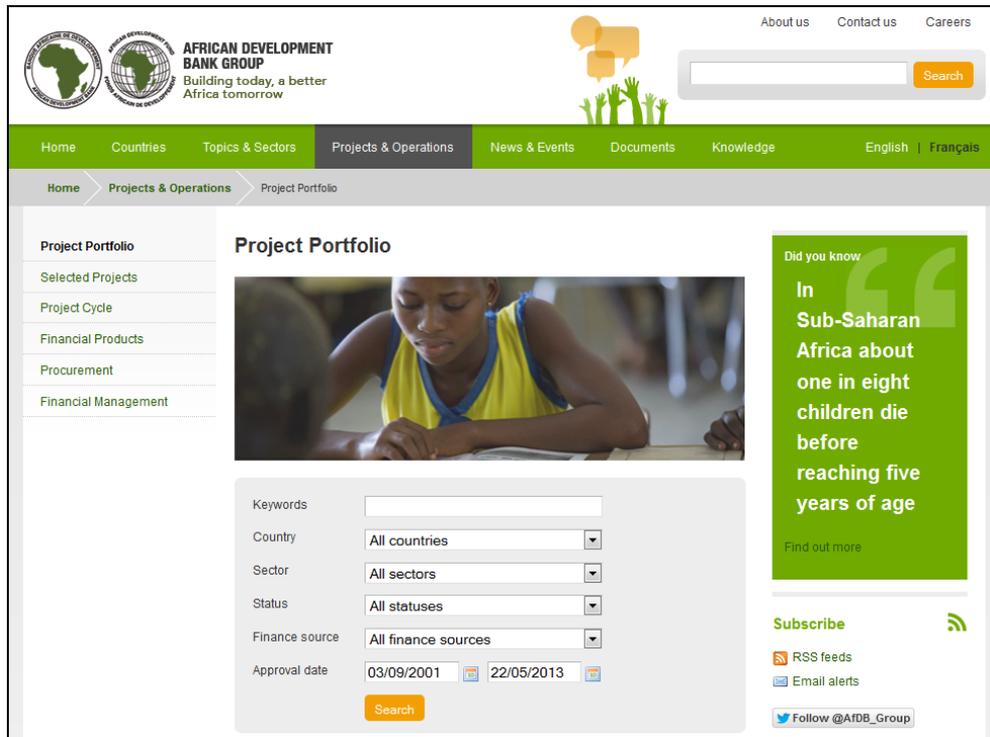


Ilustración 11: Búsqueda de proyectos en el BAfD

2.2.1.4. Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)

Creado en 1991, con sede en Londres, fue creado para favorecer, tras la Guerra Fría, la transición a una economía de mercado, y promocionar la iniciativa privada y empresarial, en los países de Europa Central hasta Asia Central. Es el mayor inversor financiero en la región que opera.

Estructura: Está formado por 64 países. Su máximo órgano es el Consejo de Gobernadores, que delegan en el Consejo de Dirección.

Tiene por objetivo:

- Llevar a cabo reformas económicas
- Promoción del sector privado
- Fortalecimiento de las instituciones financieras
- Desarrollo de la infraestructura necesaria para apoyar al sector privado

Área geográfica de actuación: Países excomunistas de Europa Central hasta Asia Central.

Estrategia institucional: El banco proporciona financiación a bancos, empresas y administraciones públicas en forma de préstamos o capitalización. También colabora con empresas públicas para apoyar su privatización y reestructuración. Sólo financia en países democráticos, de acuerdo con sus estatutos. Debe promocionar el desarrollo sostenible.

Aporta normalmente el 35% de la financiación de un proyecto.

Páginas web:

Página principal: <http://www.ebrd.com/pages/homepage.shtml>

Buscar un proyecto:

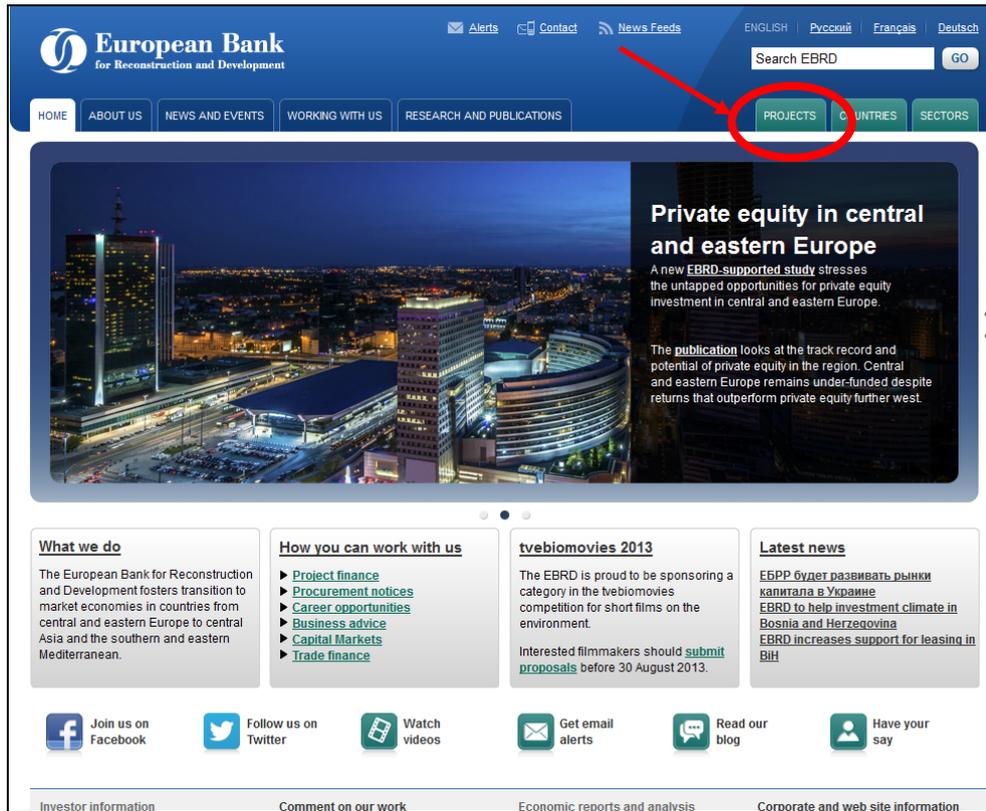


Ilustración 12: Web del BERD

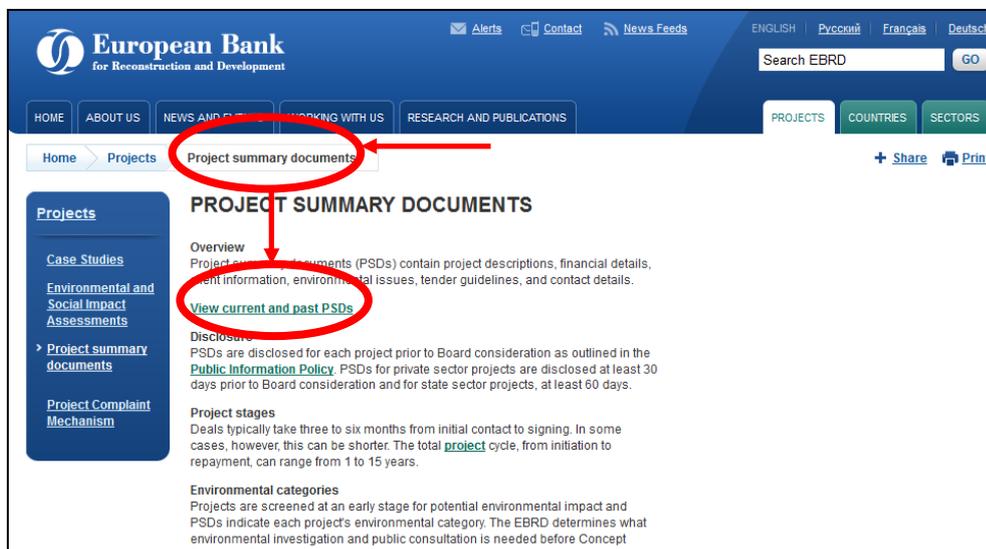


Ilustración 13: Búsqueda de proyectos en el BERD

2.2.2. Organismos Multilaterales de Carácter no Financiero

2.2.2.4. EuropeAid

Es la nueva Dirección General responsable de las políticas de desarrollo y cooperación de la UE, creada el 03 de junio de 2011. Reúne en una sola Dirección General las antiguas DG de Desarrollo y EuropeAid.

Estructura: Se compone de nueve Direcciones bajo la responsabilidad directa del Director General, que es responsable de que EuropeAid cumpla con éxito su misión, contando con la ayuda de dos Vicedirectores Generales.

Área geográfica de actuación: Lleva a cabo programas y proyectos en todo el mundo.

Estrategia institucional: Su misión es coordinar y poner en ejecución los instrumentos de ayuda exterior de la UE. Su presupuesto durante el año 2011 fue de 144.281 millones de €.

Define las políticas sectoriales de ayuda exterior con vistas a:

- Reducir la pobreza en el mundo
- Asegurar un desarrollo sostenible
- Promover la democracia, la paz y la seguridad

Las ayudas se distribuyen por proyectos, por sectores o por apoyo presupuestario a los gobiernos y consisten en subvenciones o contratos de bienes, servicios o trabajos.

Páginas web:

Página principal: http://ec.europa.eu/europeaid/index_es.htm

Buscar un proyecto:



Trabajar con nosotros → financiación → botón "convocatoria de propuestas & anuncios licitación"

Ilustración 14: Web de EuropeAid



Ilustración 15: Búsqueda de proyectos en EuropeAid

2.2.2.5. Sistema de la Naciones Unidas (NNUU)

En este trabajo no se pretende hacer un examen exhaustivo de los OMD, no obstante, el análisis y estudio del sistema de las NNUU, por los motivos que se justificarán más adelante, va a ser un poco más amplio, tratándose en el apartado 2.4.

2.3. Buscadores de oportunidades

Para la búsqueda de oportunidades con los OMD, además de acceder a las páginas web de cada organismo, se pueden consultar páginas web especializadas en licitaciones internacionales, como las siguientes:

- ICEX España Exportación e Inversiones
http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/ICEX/0,6558,5518394_5593105_5630577_0_-1,00.htm
- IVEX Instituto Valenciano de Exportaciones
<http://www.ivexmultilateral.es/>
- UN Development Business
www.devbusiness.com
- Fundación Comunidad Valenciana Región Europea
<http://www.uegva.info/fundacioncv/index.php>
- GO CONSULTANCY
<http://www.goconsultancy.com/home.asp?lg=en>
- ASSORTIS
<http://www.assortis.com/>
- GUIA DE FINANCIACIÓN COMUNITARIA DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA
<http://www.guiafc.com/>
- MAINVEST.COM
<http://www.maninvest.com/maninvest/home/home06.asp>
- PROCONSUL.COM
<http://www.proconsul.com/>
- AYUDAS.NET
<http://www.ayudas.net/index.php?rview=1>
- El dgMarket del Portal del Desarrollo
<http://www.dgmarket.com/index.do>
- e-consult
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EPROUREMENT/0,,menuPK:64140900~pagePK:64129434~piPK:64129655~theSitePK:395293,00.html>

2.4. Proyectos de desarrollo de los OMD

2.4.1. ¿Qué es el proyecto de desarrollo?

Son aquellos proyectos de ayuda al desarrollo que financian estas instituciones en sentido amplio, aplicando unas reglas, unos requisitos y unos procedimientos competitivos para la adquisición de bienes, obras y servicios.

Una definición genérica de proyecto sería: Serie de actividades ordenadas y coherentes entre sí, orientadas a la consecución de uno o varios objetivos claramente especificados, en un plazo determinado y dentro de un presupuesto definido.

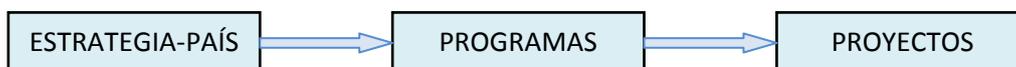
Un proyecto de desarrollo debe ceñirse a los siguientes límites:

- Seguir un proceso de licitación abierto, transparente y confiable.
- Buscar la seguridad en el cobro, que depende en gran medida de la garantía ofrecida por el organismo financiador.
- Prever una supervisión general por parte del organismo financiador.
- Asegurar que la información sobre las convocatorias sea fácilmente accesible.

Estos proyectos no existen de manera aislada, sino que aparecen integrados en un entorno más general de actuación que persigue objetivos más globales. Existen políticas generales que establecen prioridades acordadas por el organismo financiador y el gobierno del país beneficiario.

A partir de estas políticas se diseña una estrategia-país, conocida por nombres diferentes en cada una de las instituciones. Como ejemplos: “Country Strategy Paper” (CE) o “Country Assistance Strategy” (BM).

Esta estrategia se articula posteriormente en programas que configuran el marco en el cual se desarrollarán una serie de proyectos individuales que persiguen los objetivos generales establecidos en el programa.



Desde el punto de vista del contenido de los proyectos, existen **cuatro categorías generales**.

- 1- **Contratos de asistencia técnica o de servicios:** Incluyen actividades de asesoría, asistencia técnica, estudios, capacitación, planes estratégicos, estudios sectoriales y de mercado, modernización del estado y fortalecimiento institucional, etc.
- 2- **Contratos de suministro de bienes o equipos:** Para la compra de bienes, materiales y equipos de toda índole, como productos industriales, plantas potabilizadoras, equipamiento médico y educativo, etc.

- 3- **Contratos de obras:** Para la realización de obras civiles como la construcción de una presa, un puente, carreteras, aeropuertos, etc. En estos casos, el contrato suele conllevar el suministro de bienes y equipos.
- 4- **Contratos “Llave en mano”:** Contratación de “todo” en un solo contrato, desde el diseño hasta la entrega en funcionamiento o incluso la gestión y operación posterior.

2.4.2. El Ciclo del Proyecto

El Project Cycle Management o gestión del ciclo del proyecto es una metodología de diseño y gestión de proyectos introducida por la Comisión Europea a mediados de los años 90, y se utiliza por todos los OMD.

El término “Ciclo del Proyecto” se refiere a todas las fases de la vida de un proyecto, e incluye las siguientes:



16: Ciclo de vida del proyecto

Fuente: (Manual del ciclo de vida del proyecto, EuropeAid, 2004)

Las características de la estructuración del ciclo:

- 1- En cada fase se produce un proceso de decisión y existen procedimientos preestablecidos.
- 2- Las fases son progresivas y cada una debe ser completada para poder iniciar la siguiente.
- 3- Ciclo basado en la retroalimentación: La programación y la identificación de nuevos proyectos se basa en los resultados de la evaluación de otros proyectos previos, incorporando las “lecciones aprendidas”, agregando mejoras y corrigiendo fallos previos.

Desde el punto de vista de la **empresa** que desea trabajar en el ámbito de los OMD, el **primer paso es entender el ciclo del proyecto y sus diferentes fases.**



Hay multitud de tareas que por su especialización, complejidad o por exigencia del procedimiento no pueden ser realizadas por el personal de los OMD ni del gobierno o entidad beneficiaria. En tales casos se requiere la contratación de empresas y consultores privados, existiendo **oportunidades de negocio en diferentes fases del ciclo** del proyecto, no únicamente en la fase de ejecución.

Por tanto, es fundamental que la empresa sepa en qué fase del ciclo se encuentra el proyecto y en qué forma pueden surgir las oportunidades de negocio y diseñar una estrategia que contemple poder actuar en cada una de las fases relevantes del ciclo.

Otra razón de ello es el poder realizar una “**identificación temprana de oportunidades**”, y así poder la empresa presentar la mejor oferta posible.

2.5. La Organización de las Naciones Unidas (ONU)

El mercado de los OMD es enorme, así como el número de organismos existentes, tanto financieros como no financieros. Intentar abarcarlos todos es una tarea casi imposible, y no es ese el objetivo planteado. Para iniciar el proyecto International Desk (I.D.), objeto del presente trabajo, se selecciona la ONU como organismo con el que empezar a operar. La elección de este organismo no es al azar, si no por diversos motivos:

- Es la mayor organización internacional existente.
- Genera oportunidades de negocio en todo el planeta y para prácticamente cualquier sector de actividad.
- Ofrece seguridad jurídica, garantía de cobro y realizar trabajos en esta organización da un gran prestigio internacional
- La cercanía geográfica de una importante instalación de este organismo, como es la Base Logística (UNLB) existente en Quart de Poblet (Valencia), que hace que se pueda tener contacto directo con personal del organismo sin necesidad de desplazarse a otros países.
- La UNLB ofrece oportunidades de negocio en nuestra tierra, lo que facilita enormemente la posibilidad de poder encontrar empresas que se decidan a iniciar el proceso de internacionalización a través de los OMD en colaboración con el proyecto I.D., al poder licitar para proyectos en Valencia.
- Es el organismo con el que el codirector del presente trabajo, D. Rafael de la Cuadra, tiene más experiencia, así como el resto de personal colaborador de Fevec y GBS.

A medida que el proyecto I.D. vaya tomando forma y experiencia, se plantea la posibilidad de ir añadiendo organismos gradualmente.

2.5.1. Introducción

El nombre de «Naciones Unidas» (NNUU), acuñado por el Presidente de los Estados Unidos Franklin D. Roosevelt, se utilizó por primera vez el 1º de enero de 1942, en plena segunda guerra mundial, cuando representantes de 26 naciones aprobaron la [«Declaración de las Naciones Unidas»](#), en virtud de la cual sus respectivos gobiernos se comprometían a seguir luchando juntos contra las Potencias del Eje.



Ilustración 17: NOSOTROS LOS PUEBLOS....UNIDOS POR UN MUNDO MEJOR

Fuente: (United Nations (UN))

La creación oficial fue el 24 de octubre de 1945, por 51 Estados Miembros fundadores.

El ingreso de España se produjo el 15 de diciembre de 1955.

Es la mayor organización internacional existente, que desde 2007 cuenta con 193 estados miembros. La sede mundial se encuentra en Nueva York (EEUU) y la europea en Ginebra (Suiza).

Los idiomas oficiales son: árabe, chino mandarín, español, francés, inglés y ruso. Los idiomas oficiales de trabajo de la Secretaría de NNUU son el francés e inglés.

Goza de extraterritorialidad, como si fuera una embajada, aunque no otorga inmunidad a criminales que pretendan buscar refugio.

Los propósitos de las NNUU, estipulados en el artículo 1 de la Carta, son:

- Mantener la paz y la seguridad internacionales.
- Fomentar entre las naciones relaciones de amistad basadas en el respeto al principio de igualdad de derechos y al de libre determinación de los pueblos.
- Facilitar la cooperación internacional en la solución de los problemas de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales de todos.
- Servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones por alcanzar estos propósitos comunes.

2.5.2. Estructura:

La ONU está compuesta por una gran variedad de entidades (unas 40 agencias, organizaciones, comisiones, programas, fondos, etc.).

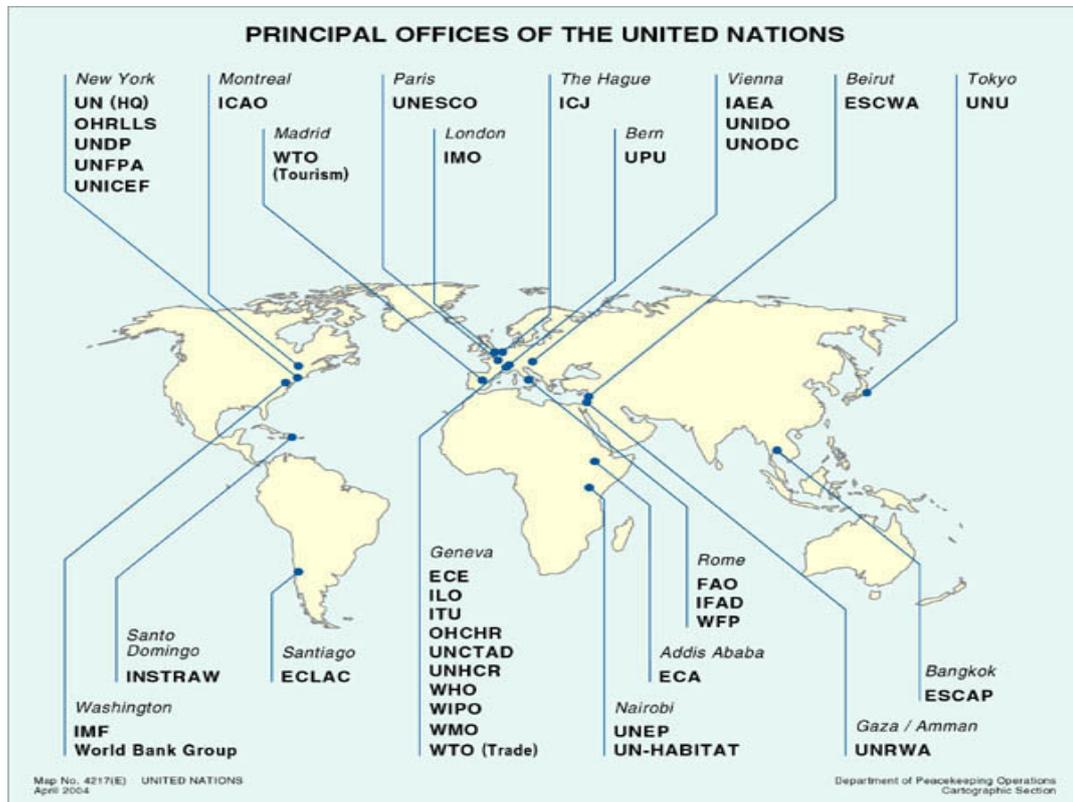


Ilustración 18: Principales oficinas de NNUU

Fuente: (United Nations (UN))

Cada entidad:

- Tiene un mandato distinto y único
- Tiene sus propias necesidades de bienes y servicios
- Dirige su propia actividad y sigue sus propias reglas de adquisiciones
- Constituye un cliente independiente y separado del resto

No obstante, comparten una serie de principios comunes internacionalmente reconocidos en lo referente a la adquisición de bienes y servicio:

- Transparencia
- Libertad
- Igualdad de oportunidades

La **Asamblea General** es el principal órgano deliberativo, de formulación de políticas y representativo de las NNUU. Está integrada por los 193 Estados Miembros y proporciona un foro para el debate multilateral de toda la gama de cuestiones internacionales que abarca la Carta. También tiene un papel importante en el proceso de establecimiento de normas y en la codificación del derecho internacional.

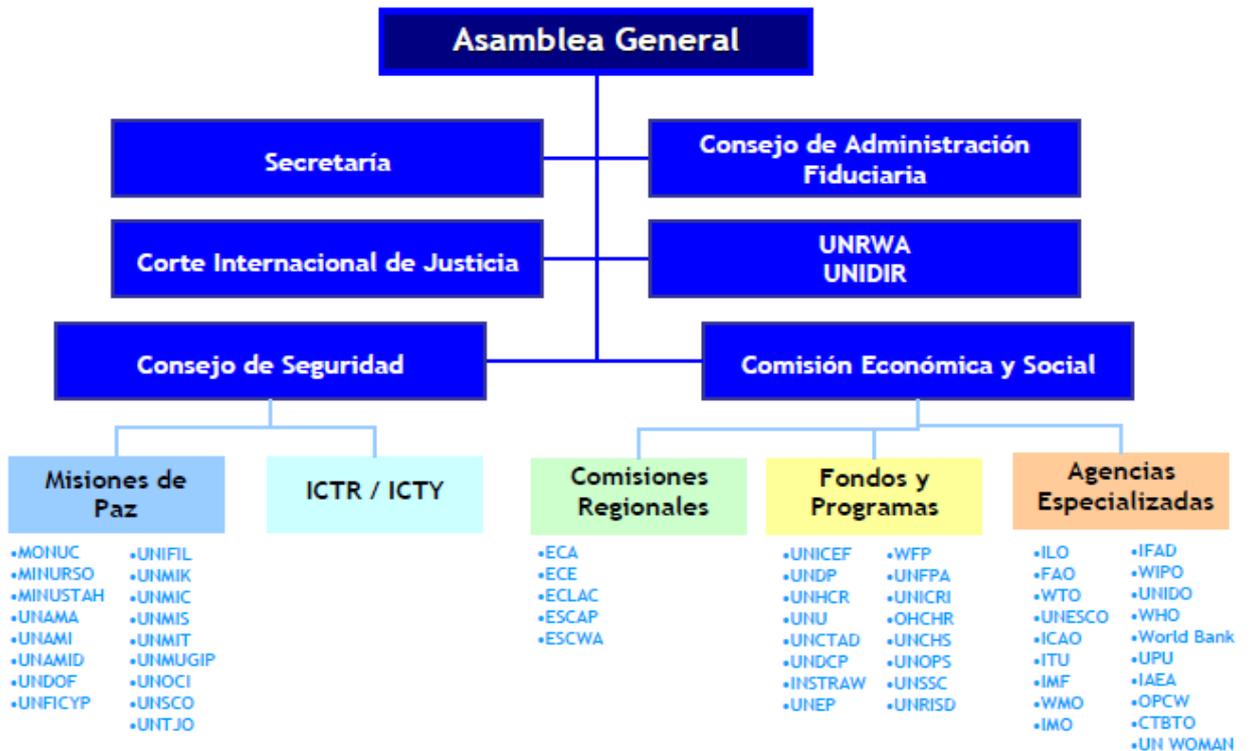


Ilustración 19: Organigrama de NNUU

Fuente: (United Nations (UN))

2.5.3. Área geográfica de actuación:

Su ámbito de actuación geográfica se centra en países en vías de desarrollo de todo el mundo. No obstante, para las empresas, también surgen oportunidades de negocio en los países desarrollados, en forma de contratos de suministro de bienes y servicio o contratos de obras, a fin de dar apoyo y logística a las instalaciones y bases.

2.5.4. Estrategia institucional:

Puede resumirse en los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio, que representan un plan aceptado por todas las naciones del mundo y por la totalidad de las instituciones de desarrollo más importantes existentes a nivel mundial:

- Erradicar la pobreza extrema y el hambre
- Lograr la educación primaria universal
- Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía o empoderamiento de la mujer
- Reducir la mortalidad de niños menores de 5 años
- Mejorar la salud materna
- Combatir el SIDA, el paludismo y otras enfermedades
- Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente
- Fomentar una alianza mundial para el desarrollo

2.5.5. Tipo de operaciones:

Desde el sistema de NNUU se realizan préstamos, ayudas o subvenciones a los países beneficiarios, efectuando sus diferentes agencias y organismos un importante volumen de adquisiciones de bienes y servicios,

2.5.6. Haciendo negocios con la ONU

La financiación de la ONU y de algunas de sus agencias especializadas está asegurada por las contribuciones obligatorias de los estados miembros. En algunos casos, de contribuciones voluntarias de los estados miembros, organizaciones, empresas o particulares.

Las cuotas obligatorias se determinan en base al PIB de cada estado, con una serie de ajuste. En base a ello se asigna a cada miembro un porcentaje del presupuesto, que varía del 0,01% al 22%.

Los principales contribuyentes en 2011 fueron:

- 1º USA 22,00 %
- 2º Japón 12,53 %
- 3º Alemania 8,01 %
- 4º UK 6,60 %
- 5º Francia 6,12 %
- 6º Italia 5 %
- 7º Canadá 3,20 %
- 8º China 3,18 %
- 9º España 3,17 %**

Las NNUU ofrecen muchas oportunidades para las empresas que pretendan convertirse en sus proveedores. Hay que distinguir entre las necesidades del aparato administrativo y los programas y proyectos que constituyen la misión de Naciones Unidas (incluidos en el presupuesto ordinario del Sistema autorizado por la Asamblea General), y las diferentes agencias, programas y fondos, con presupuesto independiente.

De los múltiples organismos y agencias seis concentraron más del 60% de las compras:

- Servicio de Adquisiciones de la Secretaría General (UN/PS)
- Oficina de Servicios para Proyectos de las Naciones Unidas (UNOPS)
- Programa Mundial de Alimentos (PMA)
- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF)
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
- Organización Mundial de la Salud (OMS).

El sistema de Naciones Unidas dispone de bases de datos de proveedores en los las empresas deben inscribirse. La principal es **United Nations Global Marketplace (UNGM)**, base de datos común a 15 organizaciones. Es necesario inscribirse en ella para abastecer al sistema de las Naciones Unidas, pero no implica que un proveedor reúna los requisitos exigidos por una organización específica del sistema. La inclusión en el listado no garantiza que un proveedor vaya a ser invitado a licitar, pero representa un paso imprescindible en el acceso al mercado de las Naciones Unidas.

Para registrarse en la UNGM entrar en <http://www.ungm.org/> y completar el formulario de Inscripción como Proveedor Común.

De todas formas, cada uno de los organismos mantiene un registro de proveedores a través de los cuales confecciona las listas de empresas que invita a presentar ofertas. Las empresas interesadas en figurar en estos registros deberán contactar directamente con los correspondientes organismos y seguir sus instrucciones.

En la siguiente tabla se muestran los bienes y servicio más comprados por NNUU.

Bienes y Servicios más comprados por el sistema de Naciones Unidas

<ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>Bienes</u> • Alimentos • Vacunas y productos farmacéuticos • Vehículos • Ordenadores y equipos telecomunicaciones • Edificios Prefabricados • Motores y generadores • Equipamiento hospitalario y de Laboratorio • Productos Químicos • Materiales de Construcción • Material de oficina • Plasma sanguíneo • Telas tratadas/mosquiteras 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>Servicios</u> • Servicios de Transportes • Servicios de Seguridad • Servicios de Personal • Servicios de Ingeniería y construcción • Mantenimiento y reparaciones • Servicios Corporativos • Servicios de Telecomunicaciones • Imprenta y Alquiler de Equipamiento • Servicios de Consultoría • Traducción
--	--



Ilustración 20: Bienes y servicio más comprados por NNUU

2.5.6.4. Volumen de negocio que representa la ONU

El Informe Anual de Adquisiciones de Naciones Unidas NNUU (Annual Statistical Report on UN Procurement) da la información de las adquisiciones de bienes y servicios para el soporte de las operaciones de las diferentes organizaciones del Sistema de la Naciones Unidas.

En la página web <https://www.ungm.org/Info/annual-statistical-report-UN-sustainable-procurement.aspx> podemos encontrar estos informes, disponibles desde el año 2000, siendo el último publicado, a junio de 2013, el correspondiente al año 2011.

En base a la información publicada en dichos informes, se realiza un breve estudio del volumen de negocio que representa el sistema de NNUU para las empresas en los años 2007 a 2011.

2.5.6.5. Compras totales de bienes y servicios en el sistema de NNUU

En la gráfica de la Ilustración 21: Compras totales NNUU, se observa que desde el año 2007, las compras totales de bienes y servicios en el sistema de NNUU se ha visto incrementado año tras año de forma significativa, aumentando en 3 años sobre un 43,8 %.

En cambio, en el año 2011, se produjo un descenso de 268 millones de \$, lo que supone un 1,9 %, rompiendo la tendencia anual ascendente que se inició en 2002.

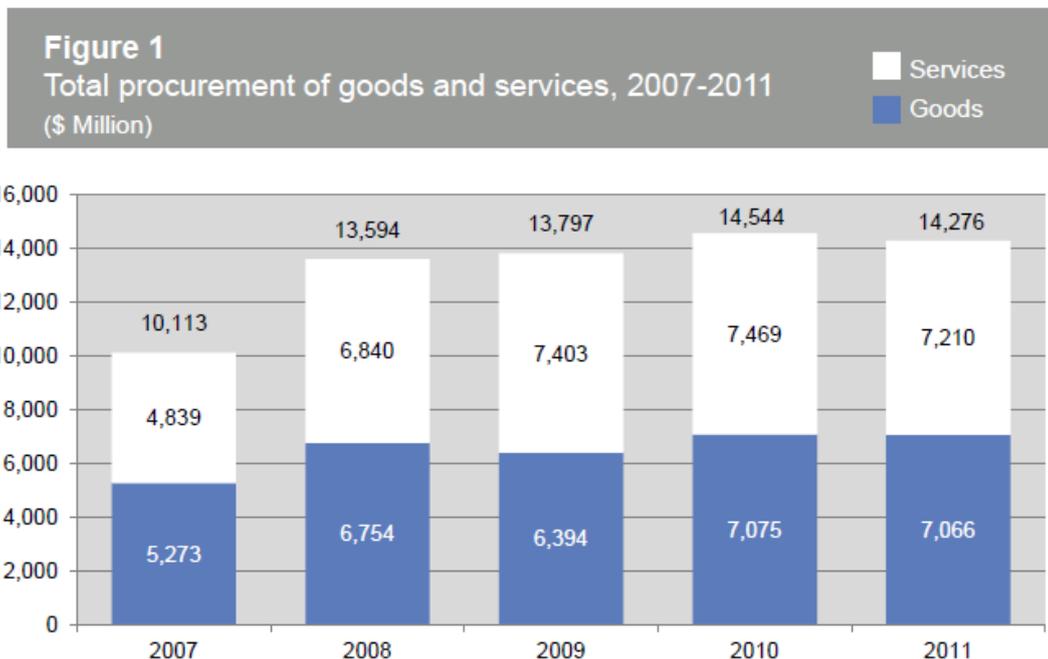


Ilustración 21: Compras totales NNUU 2007-2011

Fuente: (UNOPS, 2012)

En 2007 se invirtió un 4.2% más en bienes que en servicios, pero a partir de 2008 se han adquirido más servicios que bienes en el sistema de NNUU, destacando el 7,4 de diferencia en 2009. Aún con esas variaciones, el volumen de bienes y servicios adquiridos por NNUU es bastante igualitario, siendo ambos tipos de contratos buenas oportunidades de negocio para las empresas.

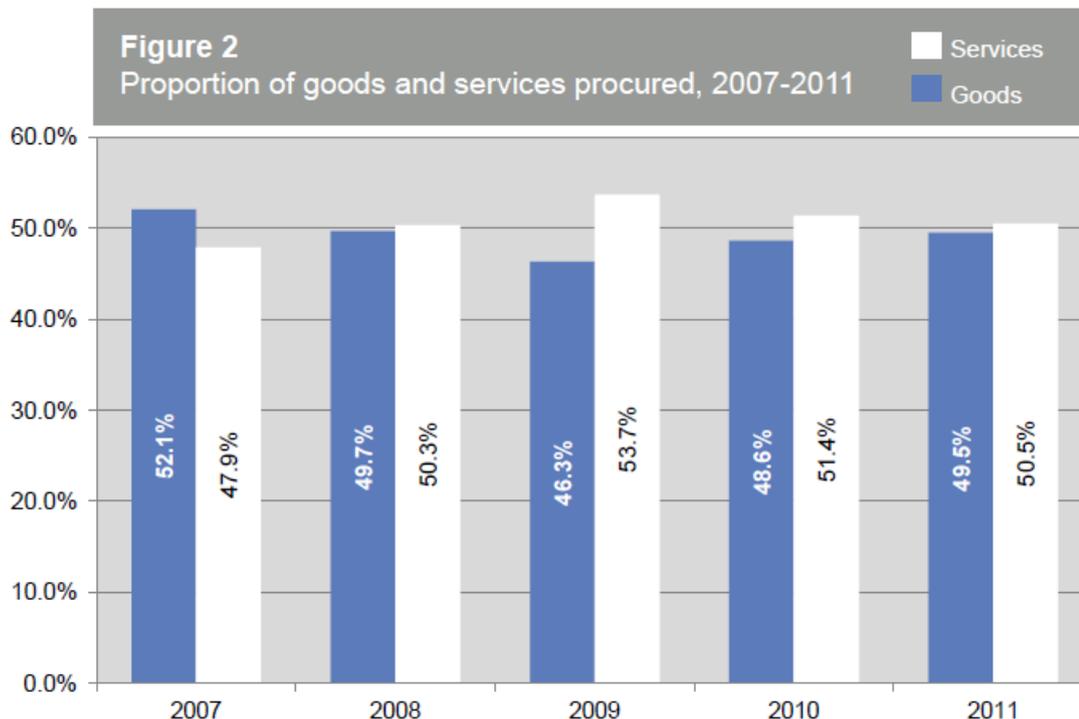


Ilustración 22: Proporción de bienes y servicios adquiridos por NNUU 2007-2011

Fuente: (UNOPS, 2012)

Como puede verse en la Ilustración 23: 10 mayores suministradores de NNUU en 2011 (países), entre los 10 países que más han suministrado de bienes y servicios a NNUU en 2011 no se encuentra España que, como se vio en el punto 2.5.6, ocupa el 9º país que más aportó, con el 3,17%. Cabe destacar que constan 2 países en vías de desarrollo y uno con su economía en transición (Afganistán, India y Rusia) entre estos países. Pero esto puede dar una lectura errónea de la realidad, ya que las empresas de dichos países que suministran a las NNUU constan como nacionales de los mismos, pero en realidad, la mayoría pertenecen a grupos de países desarrollados, como Estados Unidos.

En el caso de España, en 2011, aportando el 3,17 del presupuesto del sistema de NNUU, solo tuvo un retorno de dicha aportación, a través de los contratos ganados por empresas españolas, de 52.4 millones de \$, que representa el 0.37% de los suministros a NNUU. Es decir, en 2011, solo se recuperó el 11.76% de lo aportado.

Table 1
Top 10 countries of supply to the UN system in 2011 (\$ Million)

Countries	Goods	Services	Total \$ Million	% of Total
United States of America	409.9	1,124.9	1,534.8	10.8%
Switzerland	386.5	349.3	735.9	5.2%
India	658.0	66.6	724.6	5.1%
Russian Federation	143.6	453.6	597.2	4.2%
Afghanistan	66.8	470.5	537.3	3.8%
Belgium	413.5	41.8	455.3	3.2%
France	374.2	62.5	436.7	3.1%
Italy	236.0	187.3	423.3	3.0%
Denmark	298.0	124.4	422.4	3.0%
United Kingdom	260.6	156.4	417.0	2.9%
Top 10 Total	3,247.1	3,037.4	6,284.5	44.0%
Grand Total	7,065.6	7,210.5	14,276.0	100.0%

Ilustración 23: 10 mayores suministradores de NNUU en 2011 (países)

Fuente: (UNOPS, 2012)

2.5.6.6. Bienes y servicios aportados por empresas españolas en 2011

Procurement from DAC Member Countries

SPAI



1. Procurement Trend

(\$ Million)

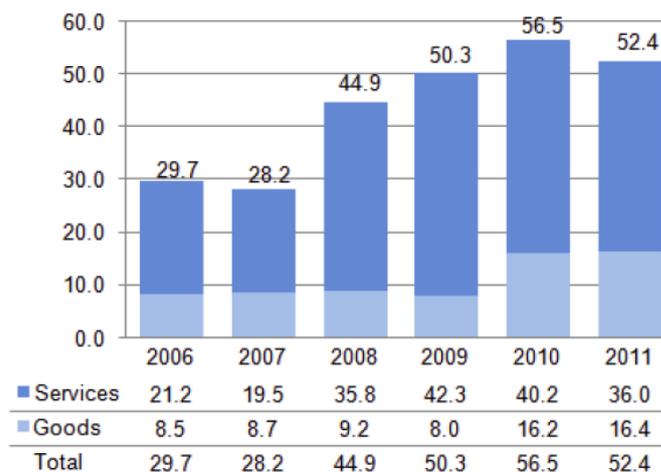


Ilustración 24: Bienes y servicios aportados por España

Fuente: (UNOPS, 2012)

2. Procurement by Agency of Goods & Services

(\$ Million)

UN/PD	26.19
UNDP	13.34
UNIDO	4.20
WTO	2.22
UNICEF	1.72
UNESCO	0.90
UNOPS	0.65
UNHCR	0.60
FAO	0.59
UNFPA	0.58
UNOG	0.30
PAHO	0.29
ILO	0.19
ITC	0.15
IAEA	0.10
OTHER	0.07
TOTAL	52.4

3. Commonly Procured Goods & Services**Goods**

- Green Houses
- Water & Sanitation
- Office Furniture
- Medical Equipment
- Pharmaceuticals

Services

- Airline Management & Operations
- Information & Printing Services
- Electrical Installation Services
- Construction Services
- Advisory Services

Ilustración 25: Bienes y servicios aportados por España, por Agencias y Tipo

Fuente: (UNOPS, 2012)

Como ya se ha dicho, las empresas españolas solo han conseguido el 0.37% del suministro de bienes y servicios para NNUU en 2011, muy por debajo de lo aportado por España.

Entre los servicios que más se han aportado por España se observa que se incluyen los Servicios de Construcción.

2.2.1.4.1. Sector de la construcció

En lo que respecta al sector de la construcció, incluyendo arquitectura, ingeniería y construcció (no mantenimiento de edificios), en apartado "Top 10 ítems (goods and services)- All sources of funding", páginas 103 a 109 del Reporte anual de 2011 de NNUU (https://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR_2011.pdf), se obtienen los siguientes datos:

AGENCIA	VALOR EN \$ (USD)
ECLAC	7.371.173,00
ESCAP	1.067.300,00
ESCWA	382.528,00
FAO	7.297.825,00
IAEA	18.230.216,00
IFAD	
ILO	
ITC	
OPCW	
PAHO	2.108.090,00
UNDP	123.834.539,00
UNECA	3.048.714,00
UNESCO	3.926.942,00
UNFPA	11.388.597,00
UNHCR	8.339.820,00
UNICEF	95.000.000,00
UNIDO	2.412.411,00
UNOG	7.455.342,00
UNOPS	233.326.037,00
UNOV	647.376,00
UNPD	439.304.606,00
UNRWA	44.245.172,00
UNU	
UNV	
UPU	
WFP	
WIPO	
WMO	
WTO	
TOTAL	1.009.386.688,00

Ilustración 26: Construcción, arquitectura e ingeniería

Se obtiene un valor de **negocio de 1.010 millones de \$ de negocio en construcción, arquitectura e ingeniería**. Esta cifra es inferior a la real, ya que solo se está teniendo en cuenta el top 10 de suministros de cada agencia. Es decir, en muchas de ellas habrá más contratos relacionados con el sector de la construcción, pero no aparecen en estas tablas. Además, no se ha tenido en cuenta el mantenimiento de edificios, ni el suministro y mantenimiento de maquinaria de construcción.

2.2.1.5. Cómo optar a oportunidades de negocio

En este apartado se explica, de forma visual, el proceso de registro en el Pacto Mundial y en UNGM y cómo encontrar licitaciones en UN Procurement Division.

2.2.1.5.1. Pacto Mundial (Global Compact)

El Global Compact es un Pacto Mundial entre la ONU y las empresas, que pide llevar a la práctica un conjunto de valores como el respeto a los derechos humanos, la eliminación de trabajos forzados o infantil, la eliminación de prácticas discriminatorias, preservar el medio ambiente, luchar contra la corrupción, etc.

Página web: <http://www.unglobalcompact.org/>

Pertenecer al Pacto Mundial no es una condición imprescindible para hacer negocios con NNUU, pero es difícil que a una empresa la tengan en cuenta a nivel de adquisiciones si no es miembro del mismo.

2.2.1.5.2. Registro on-line en UN Global Marketplace (UNGM)

El portal de UNGM actúa como **ventanilla única para trabajar con 15 agencias** de NNUU, siendo por tanto el principal para hacer negocios con NNUU.

El inicio del proceso se realiza en la página web de UN Procurement Division: <http://www.un.org/Depts/ptd/register.htm>. En ella obtenemos:

1. **Guía** para el proceso de registro: <http://www.un.org/Depts/ptd/pdf/englishg.pdf>
2. El registro en UNGM debe incluir la firma del formulario "**Pre-requisite for Eligibility**", que es una declaración de que la empresa:
 - No figura en la lista del Comité 1267 publicada en su sitio web ni en la lista del Comité de Investigación Independiente del programa "petróleo por alimentos", ni está asociada con una empresa o un particular que figure en una de esas listas.
 - No ha sido retirada de una lista, vetada ni suspendida por ninguna oficina del sistema de las Naciones Unidas.
 - No está siendo investigada por un gobierno o Estado Miembro de las Naciones Unidas.
3. También debe cumplir con el "**UN Supplier Code of Conduct**", que establece:
 - Respeto de los derechos humanos fundamentales
 - Justicia social y la dignidad humana
 - Respeto de los derechos iguales de hombres y mujeres

4. El siguiente paso es **elegir el nivel de negocio** con el que se quiere participar según las capacidades de la empresa, el alcance del negocio y la estrategia comercial, y prepara la documentación exigida según el nivel seleccionado.

El nivel seleccionado limitará el valor máximo de los contratos a los que se puede optar.

<p>For Basic Level - Estimated Contract Award less than US \$40,000</p> <p>On-line Screen Information that will be requested:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Name, address, contact information, telephone, e-mail, etc. • Type of Supplier, country of origin of company, and acceptance of "Net 30 days" payment terms. • Acceptance of UNPD Pre-requisites of Eligibility signed online. • Acceptance of UN Supplier Code of Conduct signed online. • Commodity Codes (UNSPSC).
<p>For Level 1 - Estimated Contract Award up to US \$500,000</p> <p>Documents required in Adobe Acrobat PDF Format:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Current certificate of incorporation or equivalent document verifying legal status/capacity. • Three letters of reference or a list of at least three independent, non-affiliated clients/companies whom you have conducted business with over the last year, please provide client name and contact details, description of project/work undertaken, start and completion date, and if feasible, the contract value of the project (can also be submitted on-line). <p>On-line Screen Information that will be requested:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Same as for Basic plus: • The vendor has been in business for a minimum of three years.
<p>For Level 2 - Estimated Contract Award over US \$500,000</p> <p>Documents required in <u>Adobe Acrobat</u> PDF Format:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Same as Level 1 plus: • Financial documents including Income Statement and Balance Sheet (audited/certified financial statements or equivalent) for the last three years to be submitted with Auditors report or External Accountant Report. <p>On-line Screen Information that will be requested:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Same as for Level 1. • The names of owner(s) and principals (including parent company, subsidiaries/affiliates, CEO/Managing Director, and those with controlling interest, if applicable). • The names of intermediaries, agents and/or consultants, (if any) used in relation to United Nations contracts or bids/proposals.

Ilustración 27: Niveles de registro en UNGM

Fuente: (United Nations Global Marketplace, 2012)

Posteriormente nos dirigimos a la web de [UN Global Marketplace](https://www.ungm.org/) en <https://www.ungm.org/> o en el enlace de UNPD marcado a continuación:



Ilustración 28: UNPD Vendor Registration

Seleccionamos registrarse como proveedor (Registration → Register as Supplier)

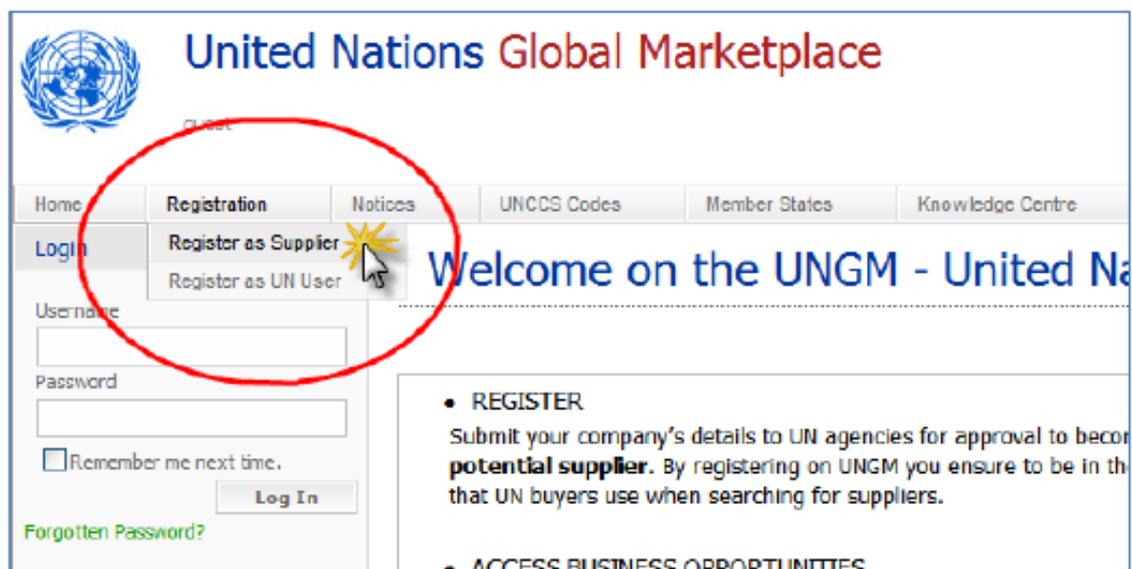


Ilustración 29: UNGM Registration

Ser crea la cuenta de UNGM

The screenshot shows the 'United Nations Global Marketplace' website. The main heading is 'Register as a Potential Supplier' with a sub-heading 'Step 1: Creation of your UNGM Account'. A 'Login' sidebar is on the left. The main content area includes instructions: 'Red stars * indicate mandatory fields', 'After completing the following form, you will receive an activation email from UNGM containing an activation link:', and a list of steps: 'Click on this link to activate your UNGM account', 'After activation, you will receive a second email with your UNGM username as well as your password enabling you to log into your UNGM account.', and 'You then need to complete the UNGM Application Form to become a registered potential supplier to the United Nations'. A note states: 'To ensure you receive all email correspondence from the UNGM Secretariat, please add registry@ungm.org in your address book.' Below this are two form sections: 'Your company details' with fields for Company Name, Country, and Your company has; and 'Your contact details' with fields for Title, First name, and Last name.

Ilustración 30: Creación de la UNGM Account

Una vez creada la cuenta recibirán:

- Primer e-mail de activación de cuenta **activation email**
- Segundo e-mail con las claves **login credentials (UNGM Username + Password) y UNGM Registration Number**



Paso a paso del proceso de inscripción:

Con las credenciales se inicia el proceso de inscripción.

Cumplimentar, al menos, todos los pasos obligatorios del formularios (aquellos que tienen un símbolo a la izquierda).

Datos requeridos en el proceso:

- Datos administrativos de la empresa
- Datos financieros de los 3 últimos años en 1000 USD
- Experiencia exportadora en 3 años consecutivos
- En caso de no tener 3 años de experiencia internacional, NNUU ofrece la opción de registrarse como proveedor local en las agencias del país de residencia de la empresa.

Consejos prácticos:

- a) **STEP 2: Select Agencies:** Seleccionar las agencias de NNUU que se consideren más interesantes para la empresa. Para ello se puede consultar <http://www.ungm.org/Info/Publications.aspx>:

- Annual Statistical Report on UN Procurement
- General Business Guide

Para empezar es conveniente solicitar UNDP y UNOPS. NO es necesario, ni conveniente, seleccionar todas las Agencias.

- b) **Step 13: Producto Coding:** Todos los productos y servicios que contrata la ONU se clasifican mediante códigos UNSPSC.

Es muy importante indicar los productos que podemos ofertar, de la manera más concreta posible (mínimo nivel 3)

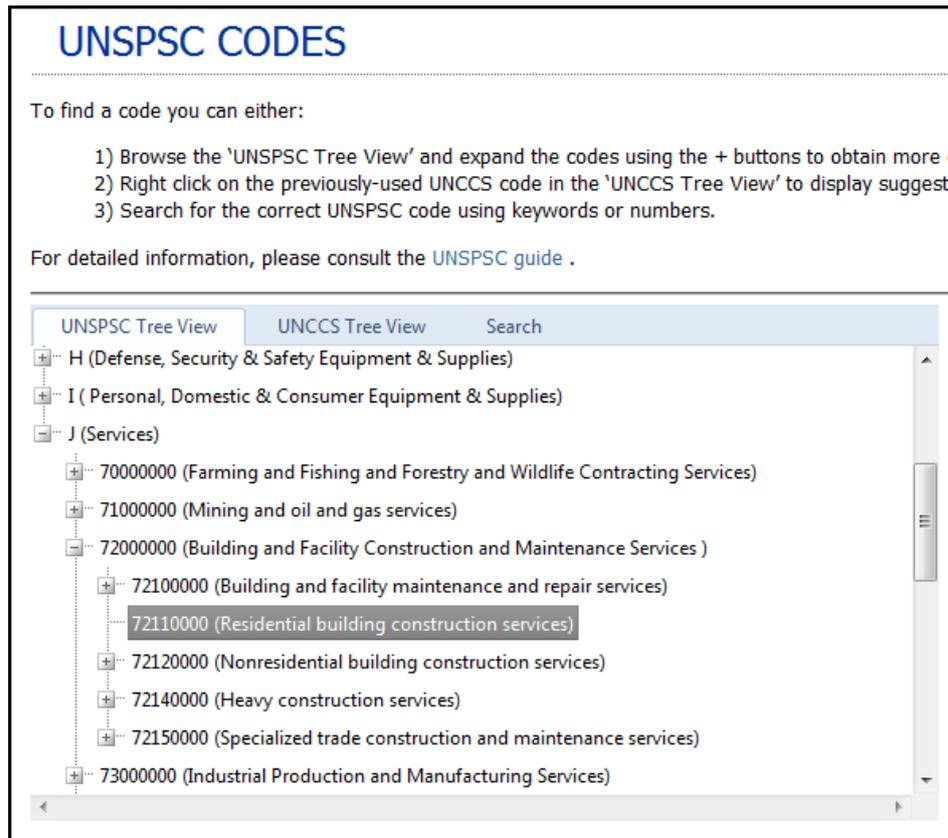


Ilustración 31: UNSPSC codes

Fuente: (United Nations Global Marketplace, 2012)

2.2.1.5.3. Cómo encontrar oportunidades de negocio

2.2.1.5.3.1. UN Procurement Division

La Agencia de División de Adquisiciones se encarga de la compra de bienes y servicios de NNUU y es necesario inscribirse en el registro de posibles proveedores (apartado anterior).

TIPOS DE LICITACIONES:

1.- Manifestaciones de Interés – EOI (Expressions of Interest)

Comunicación escrita de un proveedor acerca de sus productos, recursos, cualificación y experiencia.

2.- Solicitud de Cotización – RFQ (Request For Quotation)

Pliegos de condiciones de carácter informal por lo general utilizados cuando los bienes o servicios a adquirir son de poco valor **hasta 30.000 \$**

3.- Invitación a Licitar – ITB (Invitations to Bid)

Pliego de condiciones de carácter formal (**más de 30.000 \$**). El contrato se adjudicaría a la oferta con el precio más bajo que cumpla las especificaciones técnicas

4.- Solicitud de Propuesta – RFP (Request for proposals)

Pliego de condiciones de carácter formal (**más de 30.000 \$**). Cuando el producto o servicio no puede definirse o determinarse de antemano. El contrato se adjudicaría a la mejor

oferta teniendo en cuenta todos los factores (Relación calidad-precio). No necesariamente al precio más bajo.

Para encontrar las licitaciones nos dirigimos a la página web: <http://www.un.org/Depts/ptd/> → BUSINESS OPORTUNITY \ EXPRESSIONS OF INTEREST

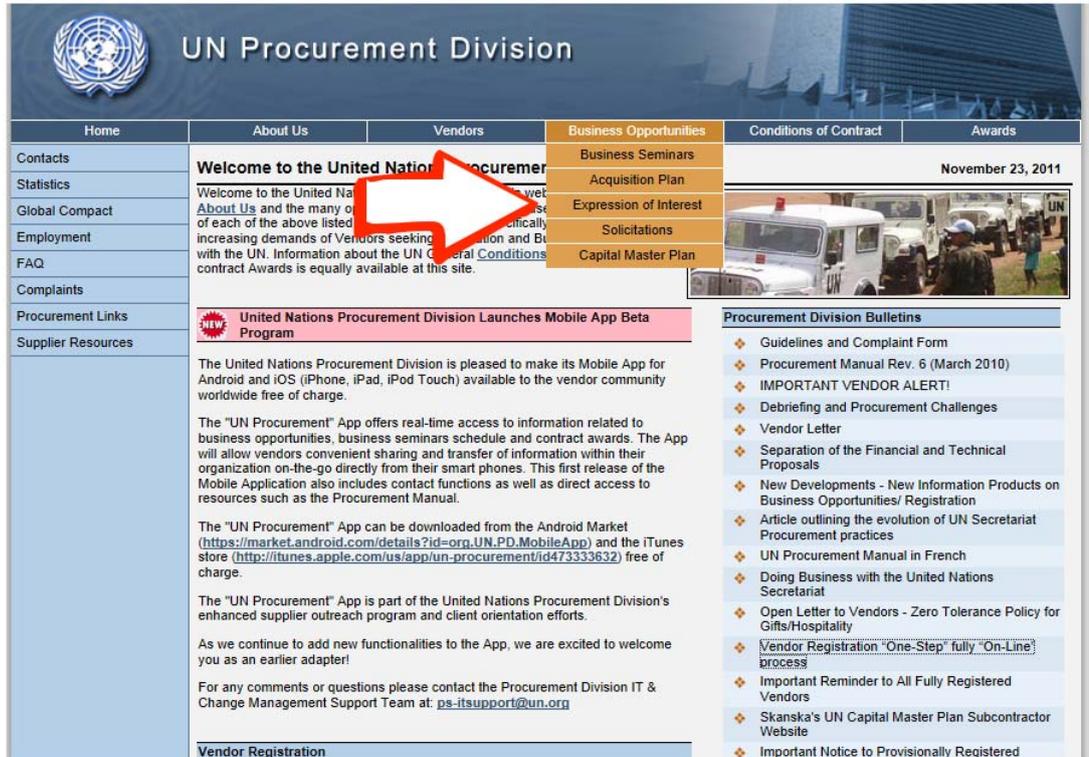


Ilustración 32: UNPD localizar EOI

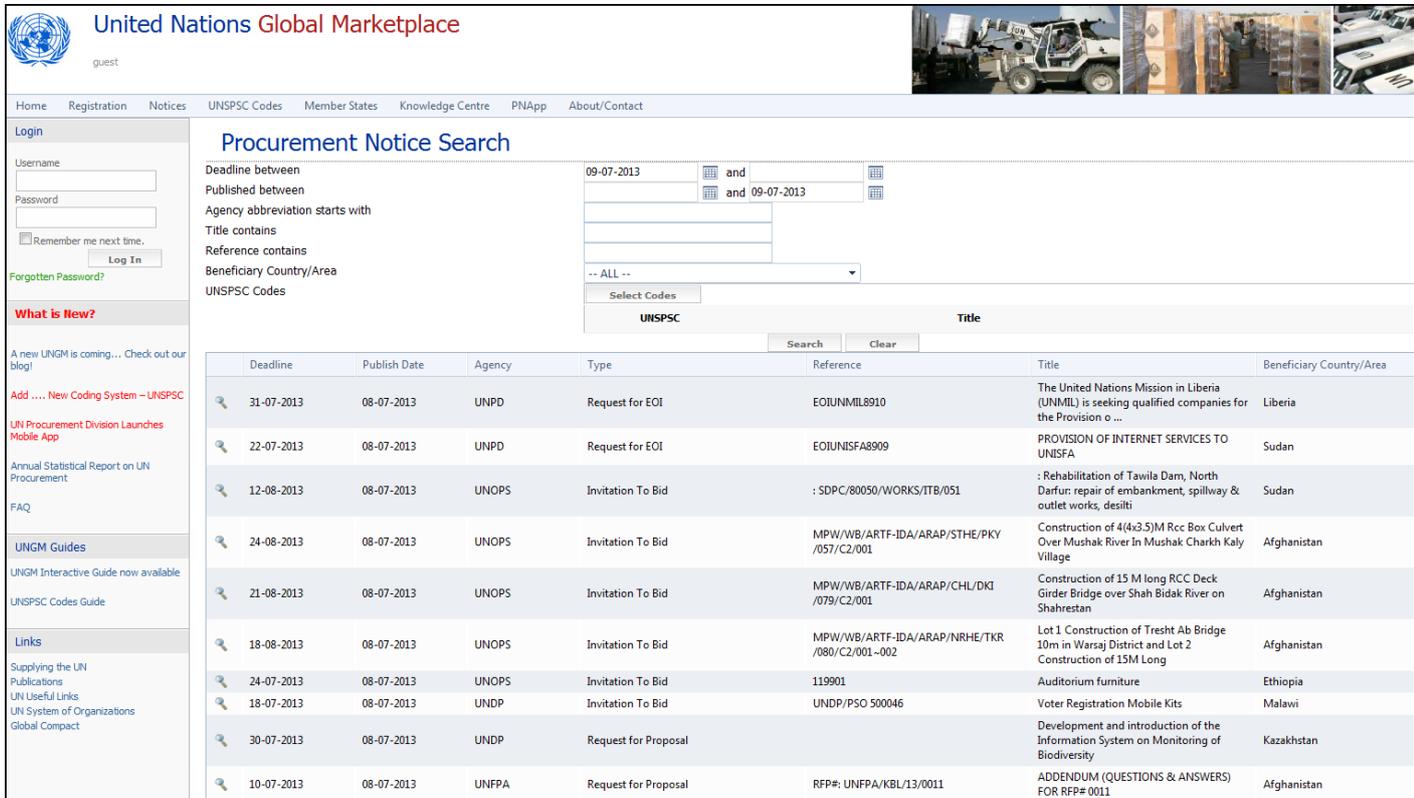
Se busca y selecciona la EOI que nos interese.

	potential future requirements for goods/services for the United Nations Procurement Division. The RFI will request written information about the capabilities of vendors and prepare interested parties for participation in future solicitations.	Expiry Date
	RFI - Digital Wireless Systems	N/A
	RFI - Leasing of C & KU Band Satellite Bandwidth Worldwide	N/A
	RFI - Connectivity Services via X Band Satellite Technologies	N/A
	RFI - Radar Satellite Imagery	N/A
	RFI - Medium Resolution Satellite Imagery	N/A
	RFI - High Resolution Satellite Imagery	N/A
	RFI - Disposal of Used Items for United Nations Logistics Base 1½ Global Service Centre in Brindisi, Italy	10/11/2011
	Air Transport Services & Equipment	Expiry Date
	EOIND7226 - Provision of United Nations Medals and Numerals	20/12/2011
	EOIUNMISS7208 - Provision of Air Medical Evacuation Services on an "As and When Required Basis".	05/12/2011
	EOJUT1099 - Heavy Utility Helicopter	N/A
	EOJUT1100 - Light Utility Fixed-Wing Aircraft	N/A
	EOJUT1101 - Medium to Heavy Fixed-Wing Cargo Aircraft	N/A
	EOJUT1102 - Medium Utility Fixed-Wing Aircraft	N/A
	EOJUT1103 - Medium Utility Helicopter	N/A
	EOJUT1104 - Passenger Jet Aircraft	N/A
	EOJUT1105 - "Liaison" Jet Aircraft	N/A
	EOJUT1106 - International Air Cargo Movements	N/A
	EOJW2535 - Medium SAR / AME Utility Helicopter	N/A
	Building Maintenance	Expiry Date
	EOIAH7253 - Pest Control Services at UNHQ New York	09/12/2011
	EOIUNLB-GSC7200 - Maintenance Contract for the facility of the United Nations Support Base in Valencia, Spain (UNSB-V)	05/12/2011
	EOIUNSMIL7260 - Provision of Building Façades and Perimeter Walls Repair and Painting Works at UNSMIL HQ in Tripoli, Libya.	04/12/2011
	EOIUNFICYPT7191 - Provision of Technically Skilled Labour Services to UNFICYP	30/11/2011
	EOIUNSMIL7262 - Provision of Refurbishment and Rehabilitation of all Ablution and Kitchen facilities at UNSMIL HQ in Tripoli, Libya.	27/11/2011
	EOIRPO7193 - Provision of Linoleum Floor Covering	25/11/2011
	EOIRPO7184 - Provision of ICT Cables (Category 5, multimode, singlemode, telephone cables, circular electrical cables, coaxial cables).	25/11/2011
	EOIUNSMIL7222 - Provision of Basic and Generic Internal Repair Works for UNSMIL HQ in Tripoli, Libya.	24/11/2011

Ilustración 33: EOI de UN, una en Valencia

2.2.1.5.3.2. UN Global Marketplace

Entrar en la página web de UNGM: <https://www.ungm.org/Index.aspx> → Notices → Procurement Notices



United Nations Global Marketplace

Home Registration Notices UNSPSC Codes Member States Knowledge Centre PNApp About/Contact

Procurement Notice Search

Deadline between: 09-07-2013 and 09-07-2013

Published between: 09-07-2013 and 09-07-2013

Agency abbreviation starts with: [] and []

Title contains: []

Reference contains: []

Beneficiary Country/Area: -- ALL --

UNSPSC Codes: [Select Codes]

Title: []

Deadline	Publish Date	Agency	Type	Reference	Title	Beneficiary Country/Area
31-07-2013	08-07-2013	UNPD	Request for EOI	EOIUNML8910	The United Nations Mission in Liberia (UNMIL) is seeking qualified companies for the Provision o ...	Liberia
22-07-2013	08-07-2013	UNPD	Request for EOI	EOIUNISFA8909	PROVISION OF INTERNET SERVICES TO UNISFA	Sudan
12-08-2013	08-07-2013	UNOPS	Invitation To Bid	: SDPC/80050/WORKS/ITB/051	: Rehabilitation of Tavila Dam, North Darfur: repair of embankment, spillway & outlet works, desilt	Sudan
24-08-2013	08-07-2013	UNOPS	Invitation To Bid	MPW/WB/ARTF-IDA/ARAP/STHE/PKY/057/C2/001	Construction of 4(4x3.5)M Rcc Box Culvert Over Mushak River In Mushak Charkh Kaly Village	Afghanistan
21-08-2013	08-07-2013	UNOPS	Invitation To Bid	MPW/WB/ARTF-IDA/ARAP/CHL/DK1/079/C2/001	Construction of 15 M long RCC Deck Girder Bridge over Shah Bidak River on Shahrestan	Afghanistan
18-08-2013	08-07-2013	UNOPS	Invitation To Bid	MPW/WB/ARTF-IDA/ARAP/NRHE/TKR/080/C2/001-002	Lot 1 Construction of Tresh Ab Bridge 10m in Warsaj District and Lot 2 Construction of 15M Long	Afghanistan
24-07-2013	08-07-2013	UNOPS	Invitation To Bid	119901	Auditorium furniture	Ethiopia
18-07-2013	08-07-2013	UNDP	Invitation To Bid	UNDP/PSO 500046	Voter Registration Mobile Kits	Malawi
30-07-2013	08-07-2013	UNDP	Request for Proposal		Development and introduction of the Information System on Monitoring of Biodiversity	Kazakhstan
10-07-2013	08-07-2013	UNFPA	Request for Proposal	RFP#: UNFPA/KBL/13/0011	ADDENDUM (QUESTIONS & ANSWERS) FOR RFP# 0011	Afghanistan

Ilustración 34: UNGM búsqueda licitaciones

3. GRADO E INTENCIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

[ir a índice](#)

3.1. Encuesta¹ realizada a las empresas del sector de la Construcción de la Provincia de Valencia

Con el fin de poder identificar las necesidades relativas a la internacionalización de todas las empresas relacionadas con el sector de la Construcción de la Provincia de Valencia, el autor del presente trabajo ha diseñado un formulario de encuesta, el cual, y gracias a la colaboración del Director del Departamento de Formación e Internacionalización de la Federación Valenciana de Empresarios de la Construcción (FEVEC), se pasa a todas las empresas asociadas actualmente a dicha Federación y a las que estuvieron asociadas anteriormente, así como a las pertenecientes a la Cámara de Comercio de Valencia y otras conocidas directamente.

Con ella se pretende tener información, de primera mano, del grado de internacionalización que tienen las empresas del sector de la Construcción de la provincia de Valencia, su actitud ante la internacionalización, si tienen o no intención de iniciar o potenciar su presencia en países extranjeros, si están dispuestas a conformar consorcios para afrontar este proceso con mayores garantías de éxito, aprovechando las sinergias que surgen al unirse a otras empresas que las complementan, averiguar el grado de conocimiento que tienen las mismas de los Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD), sobre el volumen de negocio que aportan y las ventajas que supone, así como las necesidades formativas que tienen, y reclaman, en materias relacionadas con la internacionalización.

El resultado de las encuestas, además de servir para el presente trabajo académico, se va a utilizar de forma activa en la estrategia operativa internacional de FEVEC, a fin de servir como guía a la hora de diseñar las líneas de actuación necesarias para resolver las necesidades y problemáticas de sus asociados, captar nuevas empresas interesadas en sus servicios de internacionalización con la creación de consorcios que les puedan facilitar el acceso a nuevos mercados, buscando y uniendo socios que se complementen entre sí, abrir nuevas vías de negocio internacional, entre ellas las licitaciones de los OMD y diseñar e impartir los cursos que sean demandados por sus asociados, a través de la Fundación Laboral de la Construcción de Valencia.

Por tanto, se consigue dar una utilidad práctica, más allá del mero ámbito académico, al resultado de la presente encuesta.

¹ Para la realización de las encuestas se ha utilizado la versión gratuita de ENCUESTATICK, de la web www.portaldeencuestas.com

3.1.1. Modelo de encuesta

El modelo se adjunta al presente trabajo como ANEXO I: Modelo de encuesta.

3.1.2. Resultados obtenidos en la encuesta

La encuesta se abrió para su realización el miércoles día 03-07-2013, pero el envío de notificaciones más importante a las empresas se realizó el jueves día 04, cerrándose definitivamente, para su evaluación, el día 22-07-2013, quedando desde ese momento inaccesible.

En la siguiente gráfica se observa el seguimiento que ha tenido, siendo el viernes día 05 el de mayor número de encuestas realizadas, en total 30.



Ilustración 35: Seguimiento de la encuesta

(Elaboración propia)

En total han realizado la encuesta 57 empresas y profesionales de la construcción, siendo contestadas en todos sus apartados por 29 de ellas.

Para la evaluación de los resultados, no obstante, se tienen en cuenta todas las respuestas obtenidas, incluso las de las encuestas no finalizadas.

CUESTIONES 1 A 3

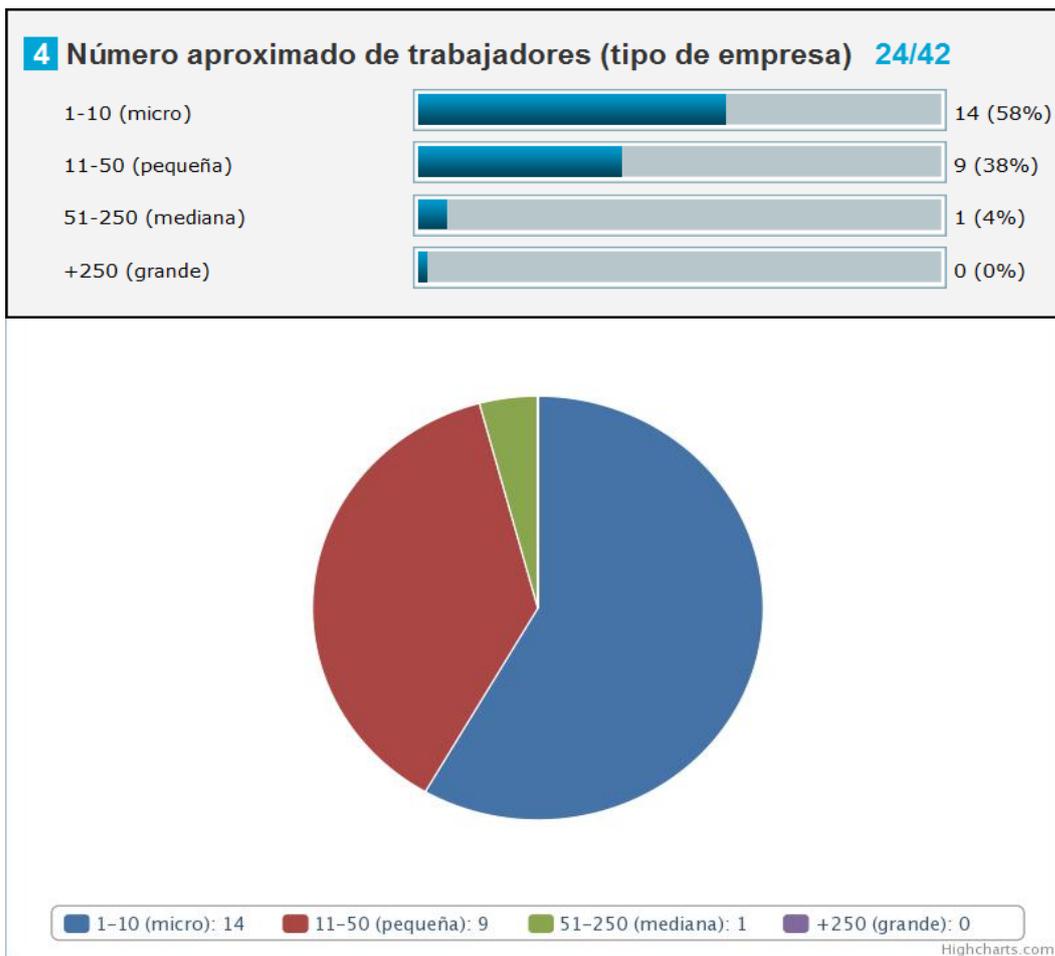
Se trata de nombre y datos de contacto de las empresas, no incluyéndose en este trabajo.

CUESTIÓN 4: Número aproximado de trabajadores (tipo de empresa)

Con el fin de establecer si la muestra obtenida es representativa del sector de la construcción, se realiza la comparativa del tipo de empresas que han rellenado el formulario con los datos del número de empresas españolas del sector de la construcción, en función de su número de trabajadores, que constan en el Instituto Nacional de Estadística (INE). Los últimos datos disponibles son del año 2010, siendo este el elegido por ser el más próximo a la situación actual.

La distribución de empresas por nº de trabajadores varía del INE (8 grupos) con la realizada en la encuesta (4 grupos). No obstante, se ha podido realizar la homogeneización, agrupando los datos del INE en los 4 grupos de la encuesta.

Datos obtenidos en la encuesta:



Datos obtenidos del INE:

Número de empresas y principales macromagnitudes por tamaño, periodo e indicador.

Unidades: número de empresas.

Nº Trabajadores (INE)	2010		Nº de empresas	Porcentaje
	Nº de empresas (INE)	Nº Trabajadores (según encuesta máster)		
De 1 a 9	150.514,00	de 1 a 9	150.514,00	85,12%
De 10 a 19	16.710,00	de 10 a 49	24.041,00	13,60%
De 20 a 49	7.331,00			
De 50 a 99	1.465,00	de 50 a 249	2.088,00	1,18%
De 100 a 249	623			
De 250 a 499	108			
De 500 a 999	44			
1000 y más	35	250 y más	187	0,11%
TOTAL	176.830,00			

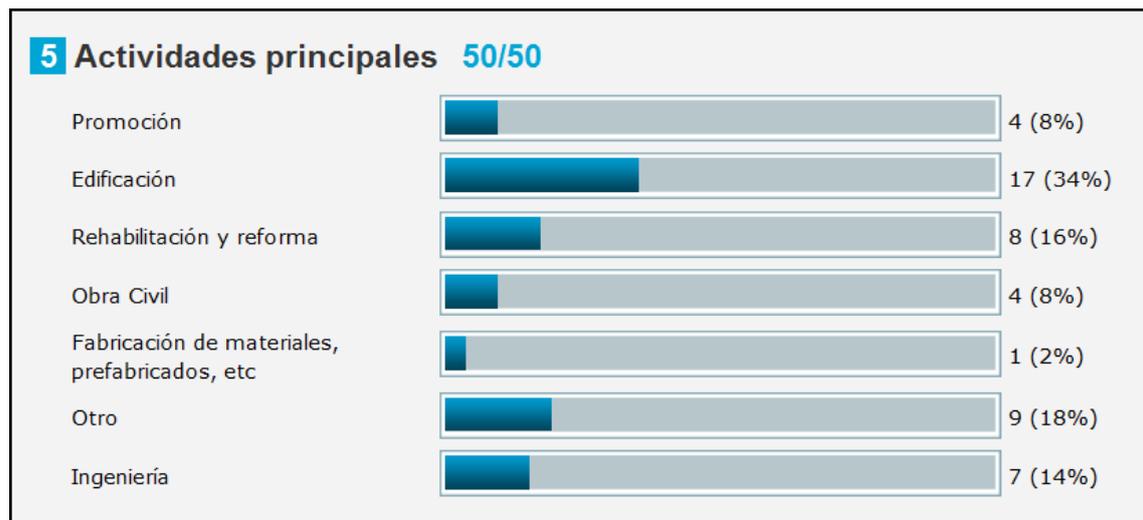
Fuente: Ministerio de Fomento.

Las empresas que ha realizado la encuesta son en un 96% micro y pequeñas empresas, mientras que según el INE, en España, el año 2010, eran un 98,72%.

Las medianas empresas en la encuesta representan el 4% y en el INE el 1,18%, y las grandes, en ambos casos, suponen prácticamente el 0%.

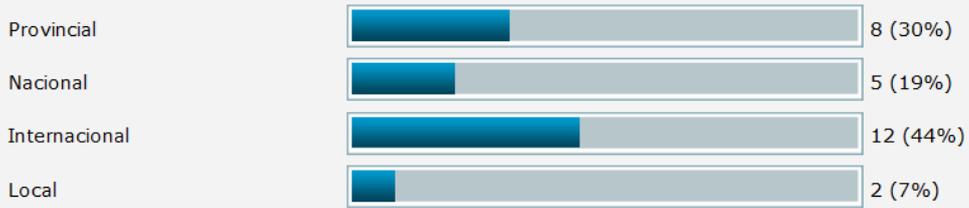
Según estos datos, podemos concluir que la muestra de empresas que han realizado la encuesta si es representativa de la realidad de las empresas españolas por tamaño de empresa.

Además, la mayoría de empresas son de pequeño tamaño, pudiendo afirmar que es necesaria, o como mínimo conveniente, la realización de consorcios entre ellas para poder afrontar, con mayores garantías de éxito, la ejecución de proyectos fuera de nuestras fronteras.

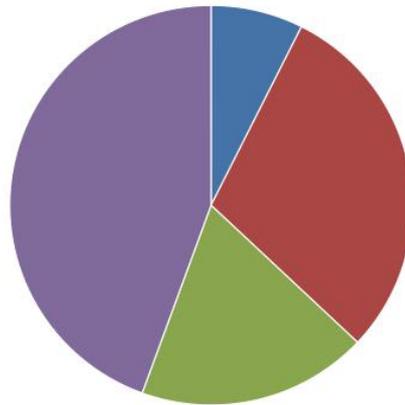


Se observa que la muestra es representativa de prácticamente todas las actividades relacionadas con el sector de la construcción, habiendo una mayor incidencia en la edificación.

6 **Ámbito geográfico de actividad** 27/42



Ámbito geográfico de actividad
Respuestas totales: 27

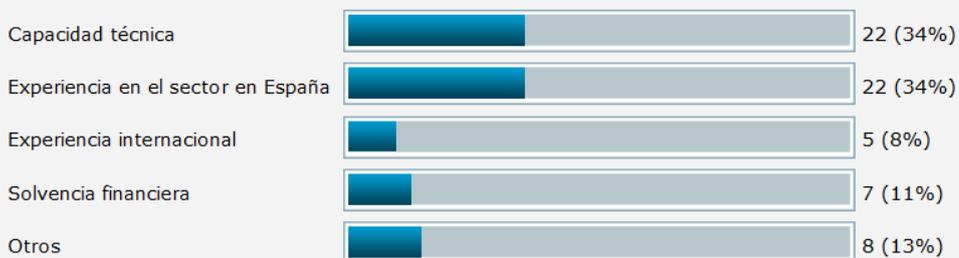


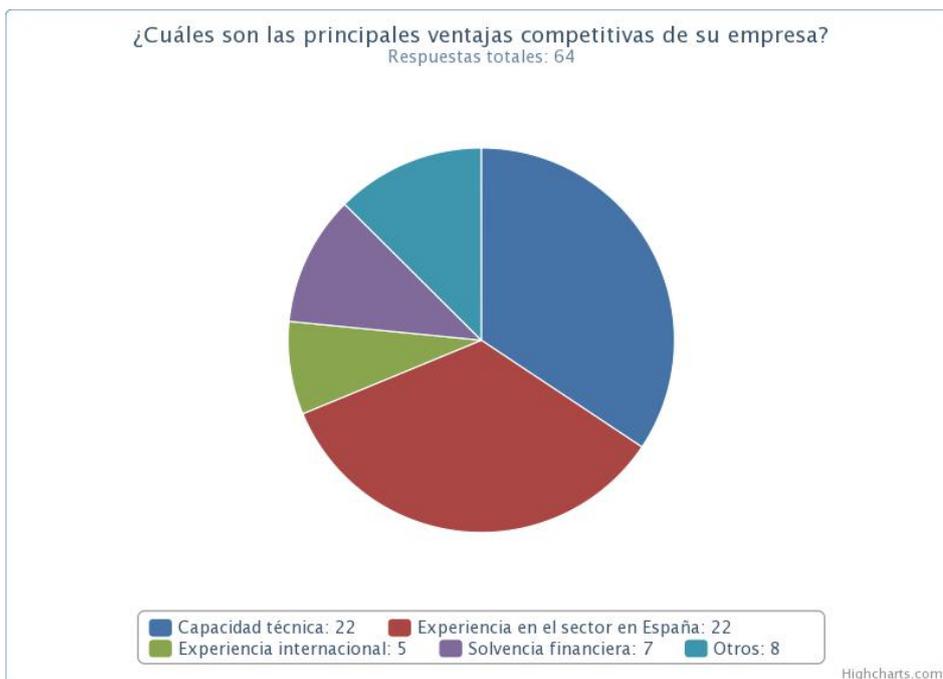
Local: 2 Provincial: 8 Nacional: 5 Internacional: 12

Highcharts.com

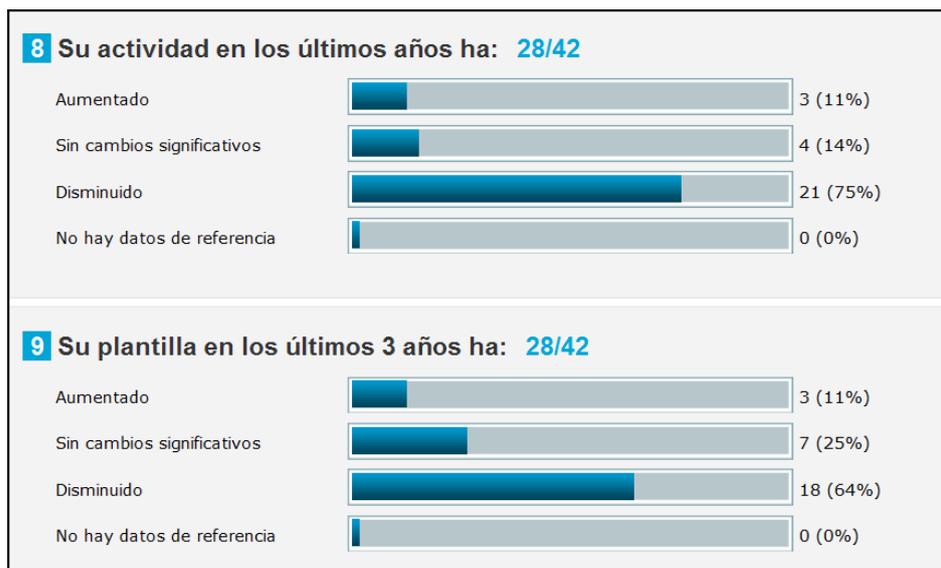
El 44% de las empresas tienen actividad en otros países, mientras que sólo el 7% se ciñen al ámbito local.

7 **¿Cuáles son las principales ventajas competitivas de su empresa?** 64/64





Las empresas consideran que su principal ventaja competitiva es su Know-How (capacidad técnica y experiencia nacional), pero no poseen capacidad financiera ni experiencia internacional, siendo un indicador de la necesidad de apoyo que tienen para poder afrontar el proceso de internacionalización, lo que hace muy recomendable la aparición de proyectos como I.D., que les aporte ese apoyo y fomente la creación de consorcios para la internacionalización.

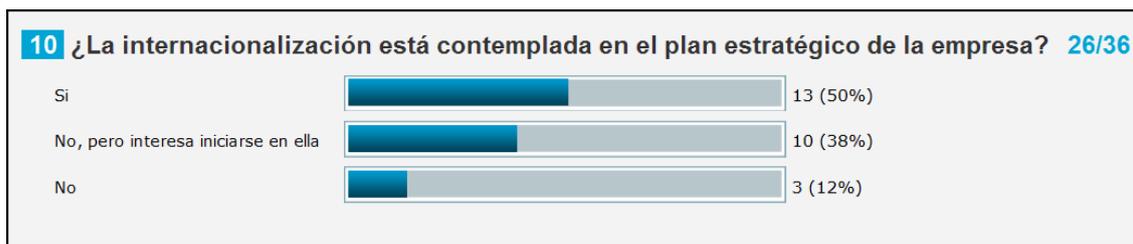


Como es de esperar en estos años, la actividad y la plantilla han disminuido en la mayoría de las empresas. Se puede apreciar que la actividad ha disminuido en un 75% de empresas encuestadas, frente al 64% que manifiesta haber reducido su plantilla en el mismo período de tiempo.

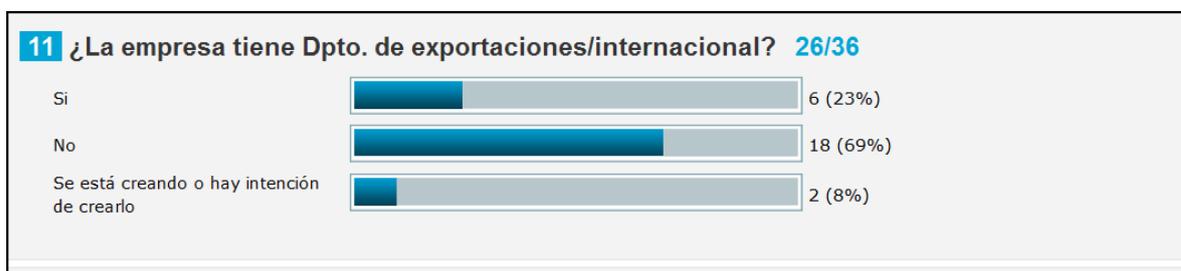
Se obtiene el índice de correlación (I.C.) entre ambas variables (actividad y plantilla), obteniéndose:

INDICE DE CORRELACIÓN PREGUNTAS 8 y 9		97,60%
Variación actividad	Variación plantilla	
11,00%	11,00%	
14,00%	25,00%	
75,00%	64,00%	
0,00%	0,00%	

Esto nos indica que las variables volumen de actividad y tamaño de la plantilla están muy correlacionadas entre sí (I.C. 97,60%). No llegando a 100%, supuestamente debido a la rigidez del mercado laboral, que impide que las plantillas se actualicen al mismo ritmo en que varía la actividad.



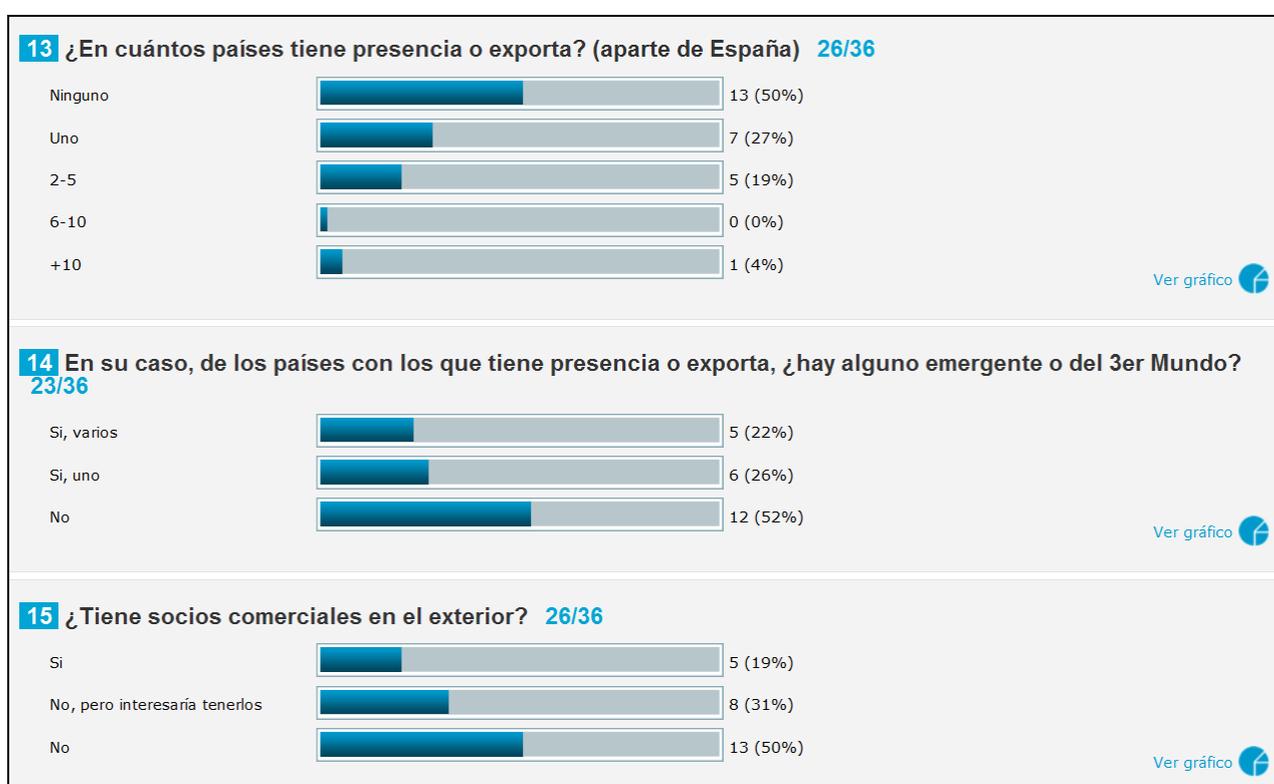
Se puede ver que el 50% de las empresas ya tienen implantada la internacionalización en su plan estratégico, aunque no todas tengan su actividad en el ámbito internacional (recordar que era el 44%), otro 38% se muestran interesadas en esta vía y, tan solo, el 12% no muestra intención de internacionalizarse.



En contraste con la pregunta 10, prácticamente la mitad de las empresas que contemplan la internacionalización no tienen departamento de exportaciones o internacional, y tan solo el 8% manifiesta intención de crearlo. Eso deja un 69% de empresas que no disponen de un departamento específico, siendo muy probable que deban recurrir a consultorías externas para para el proceso de expansión a nuevos mercados.



El 58% manifiesta tener experiencia internacional, pero tan sólo el 8% con presencia permanente en otros países. Sigue habiendo un 42% que carece de toda experiencia en mercados extranjeros, pero recordemos que la mayoría ve interesante iniciarse en la internacionalización (pregunta 10)

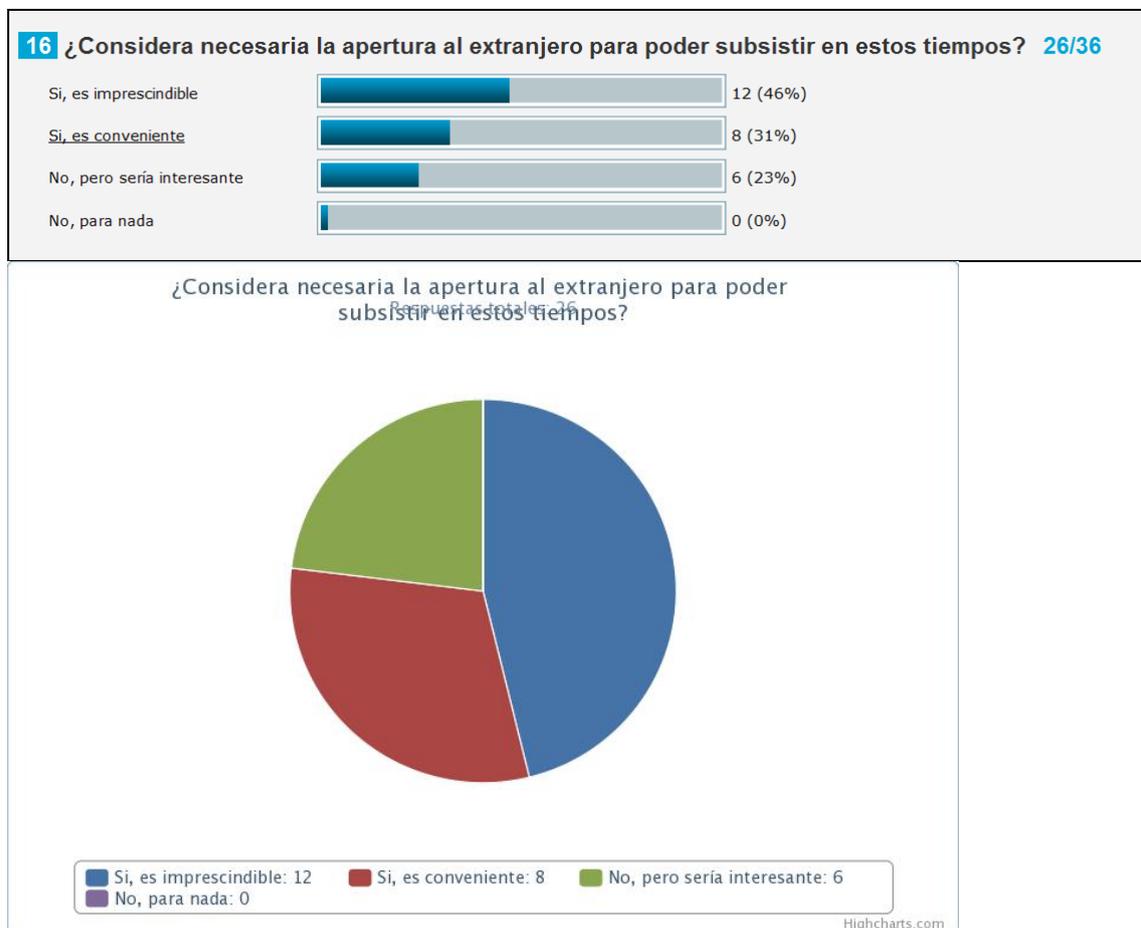


Sobre la actividad en otros países, la mitad de las empresas (prácticamente el mismo porcentaje de las que no tienen experiencia internacional) no tiene ningún contacto con otros países. De los que sí tienen presencia en el extranjero, la mayoría (27% del total) sólo trabajan en un país fuera de nuestras fronteras, mientras que el 19% lo hace en pocos países (de 2 a 5). Sólo hay una empresa que manifiesta tener negocios en más de 10 países.

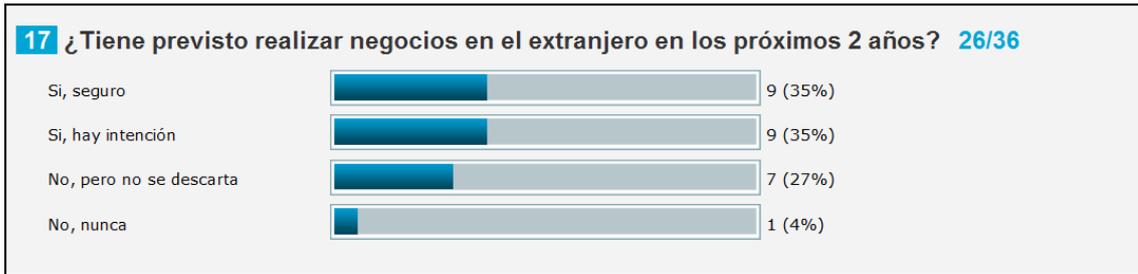
Vemos que la poca experiencia que tienen las empresas valencianas en el extranjero se circunscribe a un rango muy reducido de países.

Al preguntar por la presencia en países emergentes o del tercer mundo, un 48% manifiesta que sí tiene presencia en ellos. Teniendo en cuenta que el 50% tiene presencia en el extranjero, vemos que prácticamente todas las empresas internacionalizadas tienen negocios en estos países. Y sabiendo que la mayoría solo opera en un país, o a lo sumo hasta 5, esto hace pensar que las empresas se están decantando más por hacer negocio en los nuevos mercados emergentes que en los consolidados, como el europeo o el norteamericano.

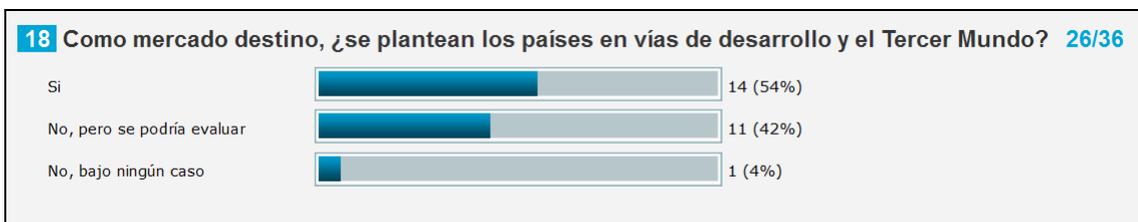
Del 50% con presencia en el exterior, la mayoría no tienen socios en los países destino (31% del total) pero les interesaría tenerlo. Siendo este un factor muy importante para lograr introducirse en el mercado al que se pretende acceder. Esta búsqueda de socios locales es una nueva vía de negocio que pueden explotar los expertos en internacionalización que tengan contactos en los países destino de las empresas españolas, actuando como nexo de unión entre éstas y aquellas.



La inmensa mayoría de las empresas consideran necesaria la internacionalización para poder subsistir en esta época de crisis por la que atraviesa España. Casi la mitad lo considera imprescindible, mientras que solo un 23% no lo considera necesario, aunque admiten que es una vía interesante.



El 70% tiene previsto salir al extranjero en los próximos 2 años. El resto no lo tiene previsto pero tampoco se cierra a la posibilidad. Sólo hay una empresa que no tiene ninguna intención de pasar las fronteras.

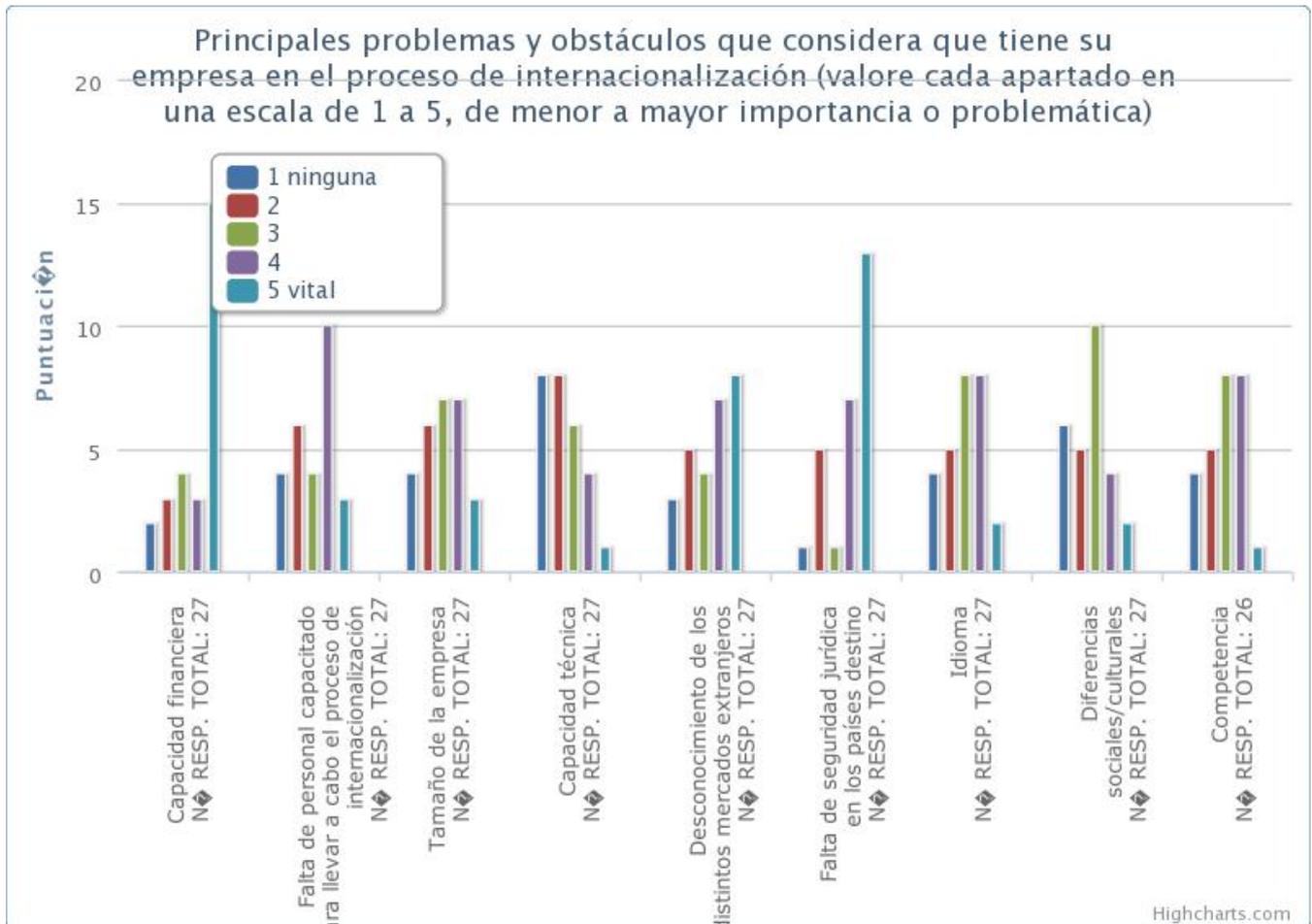


El 54% de las empresas sí están dispuestas a hacer negocio en los mercados emergentes, el 42% no se lo había planteado pero no se cierra a la posibilidad. Solo hay una empresa que no está interesada en absoluto en estos mercados.

19 Principales problemas y obstáculos que considera que tiene su empresa en el proceso de internacionalización (valore cada apartado en una escala de 1 a 5, de menor a mayor importancia o problemática)

	1 ninguna	2	3	4	5 vital
Capacidad financiera	2 (7%)	3 (11%)	4 (15%)	3 (11%)	15 (56%)
Falta de personal capacitado para llevar a cabo el proceso de internacionalización	4 (15%)	6 (22%)	4 (15%)	10 (37%)	3 (11%)
Tamaño de la empresa	4 (15%)	6 (22%)	7 (26%)	7 (26%)	3 (11%)
Capacidad técnica	8 (30%)	8 (30%)	6 (22%)	4 (15%)	1 (4%)
Desconocimiento de los distintos mercados extranjeros	3 (11%)	5 (19%)	4 (15%)	7 (26%)	8 (30%)
Falta de seguridad jurídica en los países destino	1 (4%)	5 (19%)	1 (4%)	7 (26%)	13 (48%)
Idioma	4 (15%)	5 (19%)	8 (30%)	8 (30%)	2 (7%)
Diferencias sociales/culturales	6 (22%)	5 (19%)	10 (37%)	4 (15%)	2 (7%)
Competencia	4 (15%)	5 (19%)	8 (31%)	8 (31%)	1 (4%)

[Ver gráfico completo](#)



La capacidad financiera y la falta de seguridad jurídica se perfilan como los problemas más importantes para las empresas, seguidos del desconocimiento de los mercados extranjeros.

La falta de personal capacitado en internacionalización, aunque no se considera un problema vital por la mayoría de las empresas, sí que hay un porcentaje muy alto (37%) que lo considera un problema muy importante (valor 4), de hecho, el 48% lo considera un problema vital o importante.

Como factores menos problemáticos destaca la capacidad técnica.

El resto de factores no se ven como vitales, pero sí con una relevancia media que hay que tener en consideración (Tamaño de la empresa, idioma, diferencias sociales/culturales y competencia)

Esto destaca que las empresas tienen un elevado know-how adquirido durante los años de bonanza económica, en el que se adquirió mucha práctica y capacidad técnica, no considerándolo en absoluto un problema para abordar nuevos mercados.

Pero la crisis hace que la falta de capacidad financiera y la seguridad jurídica (legal y de cobro) en los países destino, sean unos factores vitales.

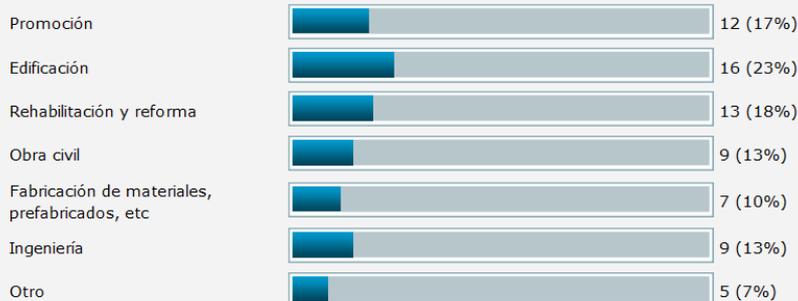
20 Indicar si considera importante otro problema u obstáculo no mencionado en el apartado anterior. 11/36

1. falta de apoyo proactivo de las instituciones publicas españolas
2. Apoyo Institucional
3. Corrupción
4. - incentivos sectoriales del país receptor. - organismos de apoyo a la inversión. - seguridad personal
5. DESCONOCIMIENTO Y REPERCUSION FISCAL
6. imposibilidad de homologacion de titulos o dependencia absoluta de los homologos del pais
7. los monopolios
8. Trámites burocráticos y agencia tributaria.
9. Seguridad de cobro
10. falta de apoyo de instituciones publicas
11. LA LENTITUD EN TODAS LAS CUESTIONES DE VISADOS, PERMISOS DE TRABAJO O RESIDENCIA, EN NUESTRO CASO, DE ARGELIA

Entre los otros factores problemáticos que han indicado las empresas, cabe destacar la falta de apoyo por parte de las instituciones públicas, siendo necesario facilitar los trámites burocráticos y la mediación en la contratación y resolución de conflictos.

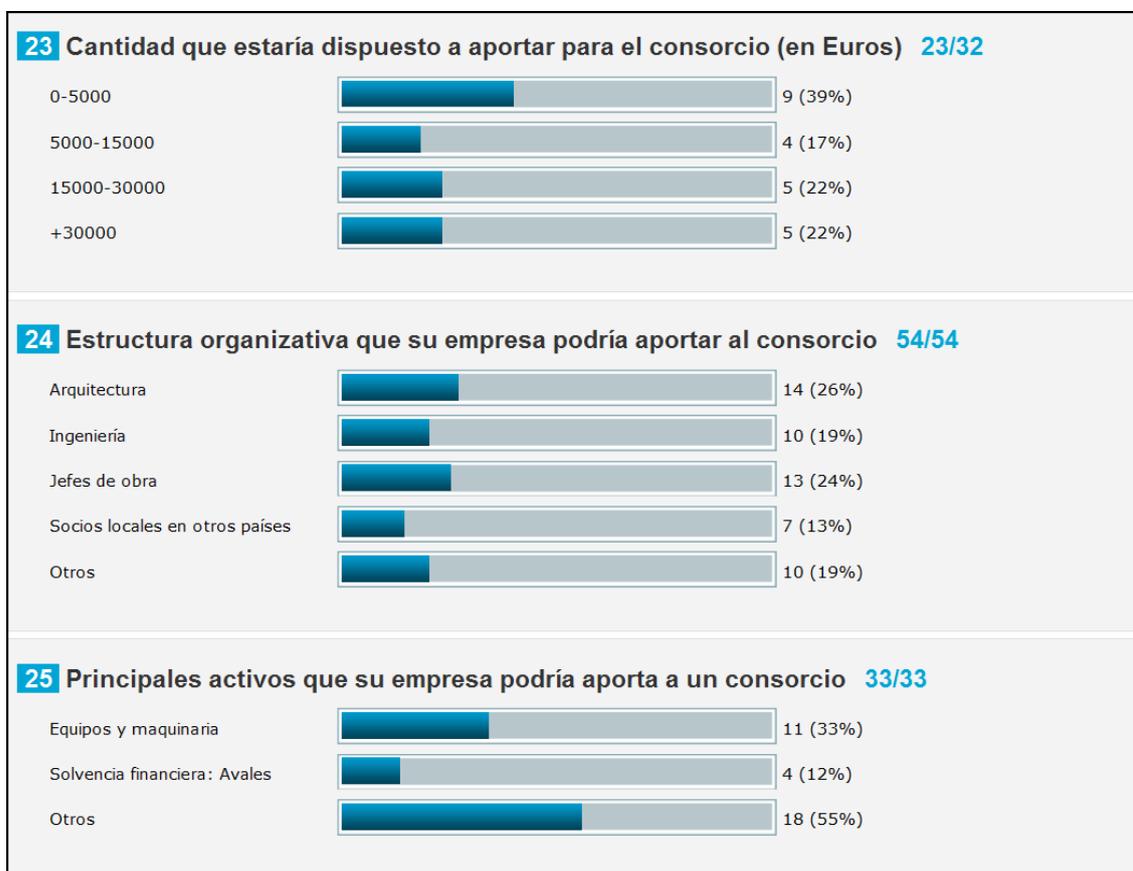
21 ¿Cree usted en la posibilidad de crear consorcios para internacionalizarse? 24/32


Las empresas, al igual que consideran necesario la apertura a nuevos mercados, también creen que es conveniente o no cierran la posibilidad a la realización de consorcios. Únicamente una empresa descarta dicha opción.

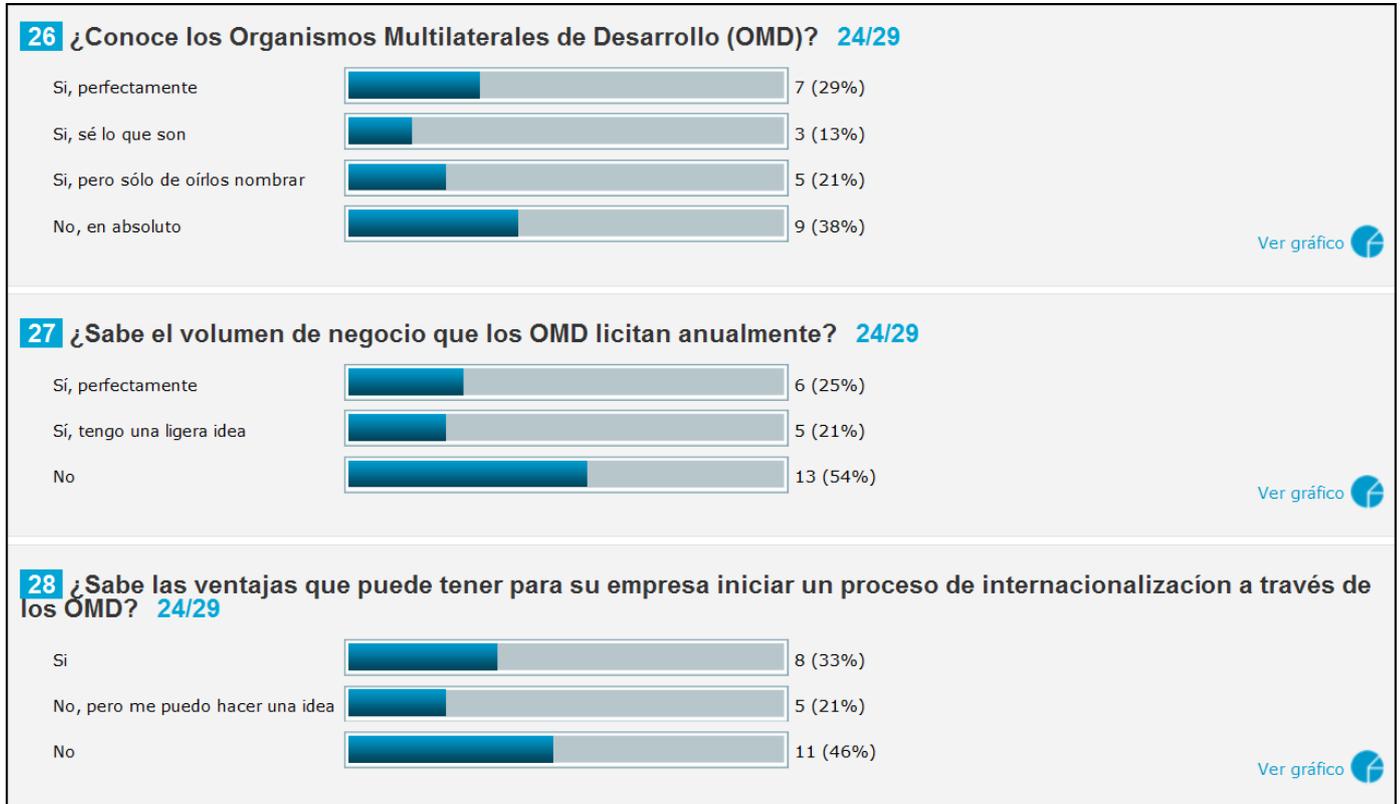
22 Actividades y sectores que complementan a su empresa en un consorcio 71/71




Para la creación de consorcios, las empresas demandan servicios de todo tipo, relacionados con el sector de la construcción, para complementar sus propias capacidades.

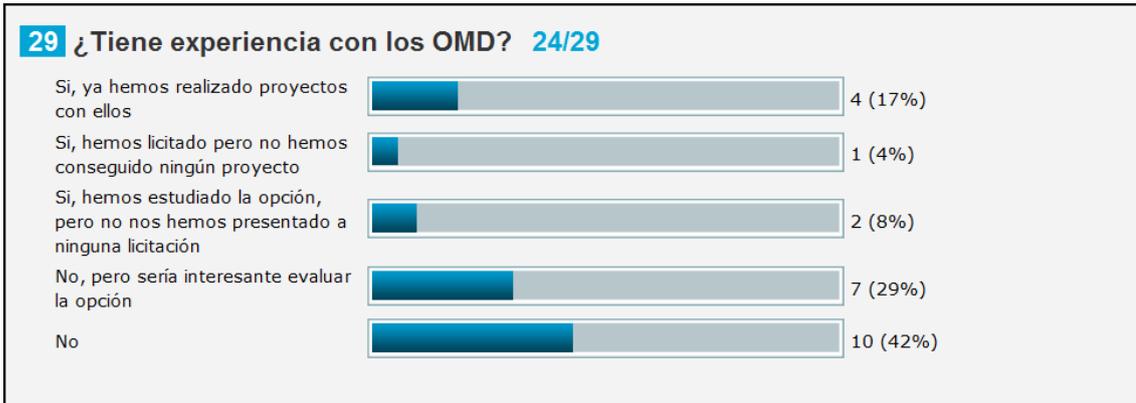


Como se puede ver en las preguntas 23 y 25, entre los principales activos que podrían aportar las empresas no está la solvencia financiera. El 56% estaría dispuesto a aportar cantidades bajas o media-bajas para la creación de un consorcio.

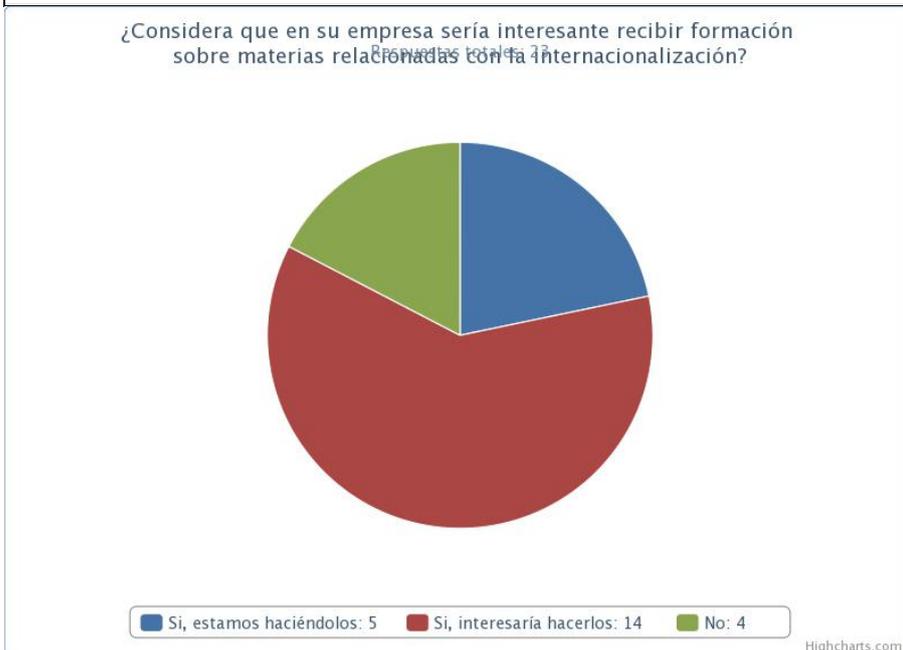
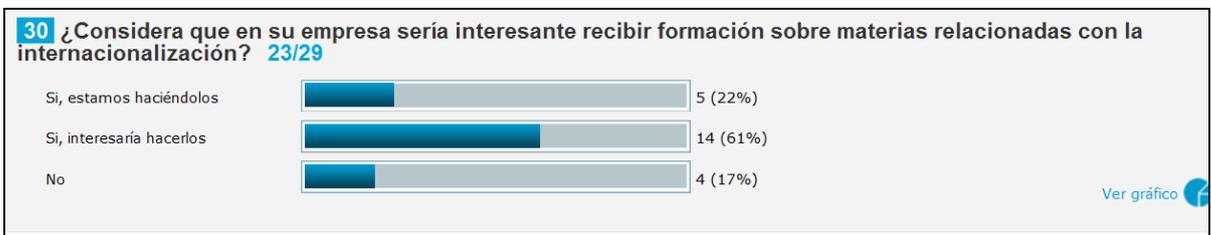


El 59% de las empresas prácticamente no saben qué son los OMD ni el volumen de negocio que representa, dando muestras del valor que puede tener el presente trabajo de investigación y difusión de los mismos para abrirles una vía de negocio de unos 200.000 millones de US\$, de la que hoy en día no tienen conocimiento.

También hay mucho desconocimiento de las ventajas que pueden aportar estos organismos para iniciarse en el proceso de internacionalización, o incluso el prestigio y nuevas oportunidades que se derivan de conseguir ejecutar contratos con ellos, incluso para las empresas ya establecidas en el ámbito internacional.



El 71% de empresas manifiesta no tener experiencia con los OMD.



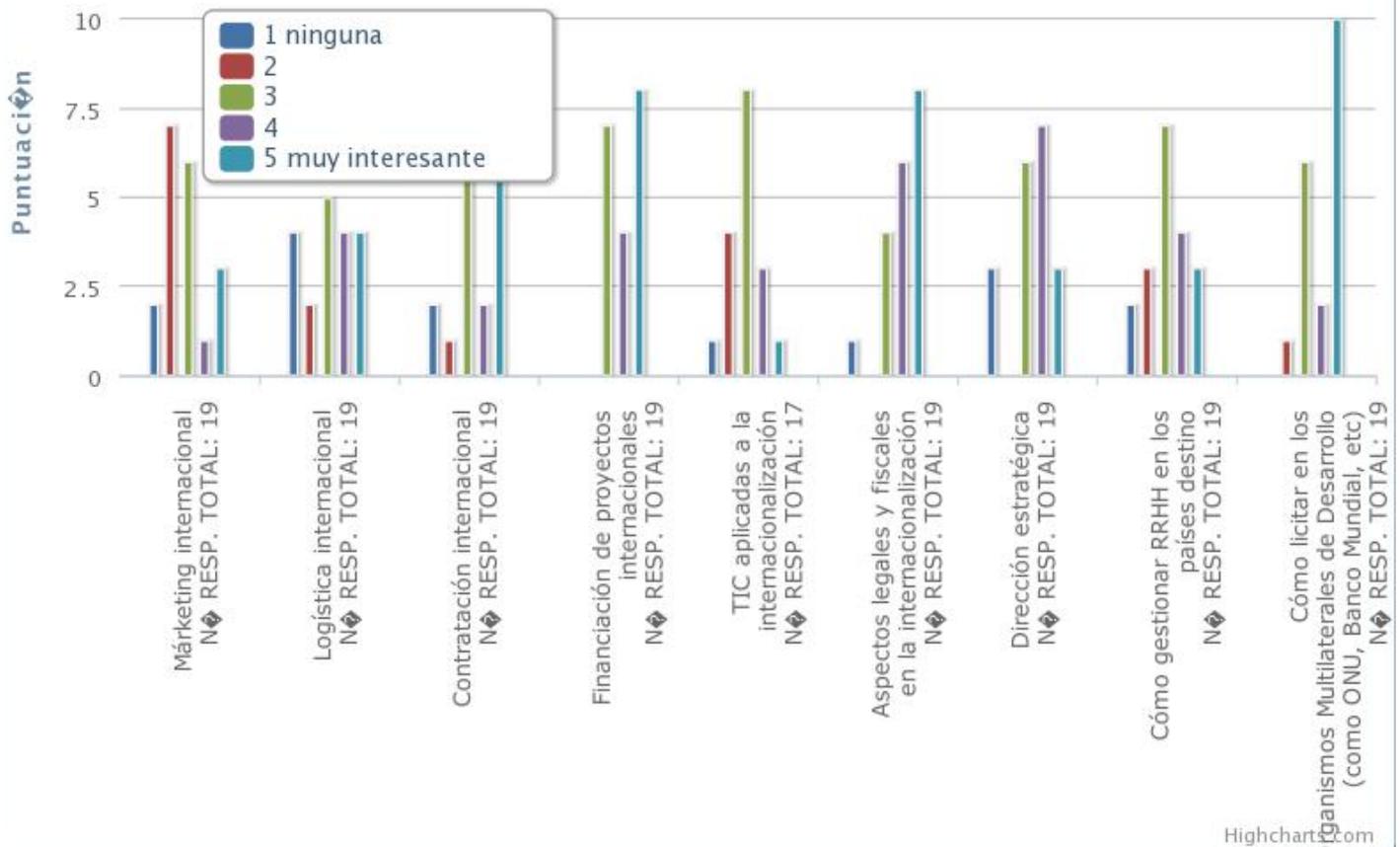
En el 83% de empresas o están realizando cursos sobre internacionalización o estarían dispuestos a hacerlos, mostrando un más que evidente interés en recibir formación en esta materia.

31 En caso afirmativo, ¿sobre qué materias interesaría recibir formación? (valore cada apartado en una escala de 1 a 5, de menor a mayor importancia o interés)

	1 ninguna	2	3	4	5 muy interesante
Márketing internacional	2 (11%)	7 (37%)	6 (32%)	1 (5%)	3 (16%)
Logística internacional	4 (21%)	2 (11%)	5 (26%)	4 (21%)	4 (21%)
Contratación internacional	2 (11%)	1 (5%)	6 (32%)	2 (11%)	8 (42%)
Financiación de proyectos internacionales	0 (0%)	0 (0%)	7 (37%)	4 (21%)	8 (42%)
TIC aplicadas a la internacionalización	1 (6%)	4 (24%)	8 (47%)	3 (18%)	1 (6%)
Aspectos legales y fiscales en la internacionalización	1 (5%)	0 (0%)	4 (21%)	6 (32%)	8 (42%)
Dirección estratégica	3 (16%)	0 (0%)	6 (32%)	7 (37%)	3 (16%)
Cómo gestionar RRHH en los países destino	2 (11%)	3 (16%)	7 (37%)	4 (21%)	3 (16%)
Cómo licitar en los Organismos Multilaterales de Desarrollo (como ONU, Banco Mundial, etc)	0 (0%)	1 (5%)	6 (32%)	2 (11%)	10 (53%)

[Ver gráfico completo](#)

En caso afirmativo, ¿sobre qué materias interesaría recibir formación? (valore cada apartado en una escala de 1 a 5, de menor a mayor importancia o interés)



Como se ha dicho, en las empresas se muestra mucha disposición a recibir formación en internacionalización, y las materias sobre las que más interés hay son:

- Cómo licitar en los OMD, considerándolo el 53% como muy interesante, y tan solo el 5% no muestran casi ningún interés en ellos
- Aspectos legales y fiscales en la internacionalización. Un 42% que lo consideran muy interesante y otro 32% lo consideran interesante.
- Financiación de proyectos internacionales. Un 42% lo considera muy interesante, y otro 21% interesante.
- Contratación internacional. Un 42% lo considera muy interesante y un 11% interesante.

Cabe destacar, que en prácticamente ninguno de los cursos planteados, las empresas, muestra un bajo interés. Los que menos parecen llamar la atención son:

- Marketing internacional
- Logística internacional

CONCLUSIONES

Como conclusiones a la presente encuesta, podemos decir que las empresas españolas destacan por ser en su inmensa mayoría micro y pequeñas empresas que han visto disminuidas su actividad y sus plantillas de trabajadores en los 3 últimos años. Que a pesar de tener muy poca experiencia internacional, y en ámbitos muy reducidos, principalmente en países en vías de desarrollo, tienen muy claro que la internacionalización es un factor necesario para poder sobrevivir en estos tiempos de incertidumbre y falta de negocio en el mercado nacional, mostrándose abiertas a la posibilidad de crear consorcios que permitan abordar el proceso de internacionalización con mayores probabilidades de éxito.

Entre los principales problemas y obstáculos, que consideran que tiene este proceso, destacan la falta de capacidad financiera y la falta de seguridad jurídica en los países destino, seguido del desconocimiento de los distintos mercados extranjeros.

Hay un gran desconocimiento de lo que son los OMD y qué volumen de negocio y ventajas aportan. Por supuesto, la experiencia en estos organismos es mínima.

Pero las empresas están dispuestas a realizar, y consideran interesantes, cursos en materia de internacionalización. De entre estos, cabría destacar los de cómo licitar en los OMD, aspectos legales y fiscales en la internacionalización, financiación de proyectos internacionales y contratación internacional. Y se puede afirmar que no hay prácticamente ningún curso de los planteados en el que no muestren interés.

4. CREANDO SOLUCIONES: PROYECTO INTERNATIONAL DESK (I.D.)

[ir a índice](#)

4.1. Exposición de motivos

International Desk (ID) surge ante la necesidad de las PYMES de abordar de manera permanente e irreversible el proceso de internacionalización de las mismas con un ratio coste/beneficio asequible a su tamaño actual.

Visto que las Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD) ofrecen un mercado de enormes dimensiones, con ámbitos de negocio y geográficos de todo tipo, con la seguridad jurídica que supone presentar los proyectos bajo la tutela de estos organismos, así como la garantía de cobro y el prestigio internacional que da a la empresa realizar estos proyectos, se opta por crear el proyecto I.D. teniendo en cuenta, en especial y para empezar, el sistema de la ONU.

No obstante, la internacionalización no es solamente licitar a los contratos de los OMD, ya que también surgen oportunidades en el sector privado, o como asistencias técnicas a los gobiernos de los países en vías de desarrollo. Por tanto, en el proyecto I.D. se tienen en cuenta estas alternativas, realizando el plan de empresa y la plataforma de trabajo teniendo en cuenta estas opciones.

4.2. Plan de empresa

Con el fin de presentarse al proyecto Lanzadera (<http://www.lanzadera.es/conocenos>), se diseñó el plan de empresa de International Desk. El mismo se encuentra como ANEXO II: Plan de empresa de International Desk.

Se ha utilizado la metodología de innovación y diseño de modelos de negocio CANVAS, que consiste en un lienzo (Canvas) con 9 elementos que definen el modelo de negocio. Por cuestiones de falta de espacio, se ha rellenado cada uno de los puntos fuera del lienzo, pero siguiendo las mismas premisas.

También se incluye un mapa mental del proyecto I.D.

4.3. Búsqueda de financiación para el proyecto

Para poder llevar a cabo cualquier proyecto, e I.D. no es una excepción, hace falta ciertos recursos mínimos para poderlo financiar.

Para este proyecto se ha seguido dos líneas de actuación para buscar dicha financiación.

Por un lado financiación directa por medio de planes oficiales o privados para incentivar y apoyar el emprendimiento (ENISA y Proyecto Lanzadera), y por el otro, integración en una empresa existente a la que le interese el proyecto.

4.3.1. Proyecto Lanzadera de Juan Roig, convocatoria 2013

Es un proyecto de capital totalmente privado impulsado por Juan Roig a través de la sociedad Alquilería Capital. La iniciativa nace para ayudar a que líderes emprendedores creen empresas eficientes, que aporten valor e implanten un modelo empresarial sólido basado en el trabajo productivo, el esfuerzo y el liderazgo.

Ofrece los recursos formativos, económicos y estructurales necesarios para llevar a cabo el proyecto, constituyendo la empresa como Sociedad Limitada, aportando durante un año las instalaciones de la sociedad, incluyendo zona de trabajo y reuniones, financiando con hasta 200.000€ los proyectos seleccionados (15 en total de los presentados), asesoramiento, gestión, networking, entre otras cosas.

La inscripción era del 21 de enero al 31 de marzo de 2013, y la selección del 01 de abril al 30 de abril.

El proyecto I.D. no resultó ganador de la convocatoria

Página web del proyecto: <http://www.lanzadera.es/>

- [Resguardo de Registro](#)
- [Vídeo presentación de I.D. para Lanzadera](#)
- [Ganadores de la convocatoria 2013](#)

4.3.2. Integración en Global Business Strategies (GBS)

Tras presentar el proyecto a la dirección de la consultora internacional Global Business Strategies (GBS), de Valencia, en diciembre de 2012, la misma mostró interés en el proyecto I.D., incluyéndolo en su organización, aportando un lugar físico donde trabajar, asesoramiento, contactos, así como apoyo profesional y económico.

Además, facilitó la ayuda del becario, de prácticas en la empresa, Héctor Mas, licenciado en Químicas y en Periodismo, el cuál colaboró con el autor del presente trabajo, en el diseño y creación de la segunda versión de la página web de International Desk. Cuya aportación fue fundamental para el resultado obtenido con dicha web.

La página web de GBS es <http://www.gbs-spain.com/>

4.3.3. Financiación ENISA

ENISA es una empresa pública –dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa– que, desde 1982, participa activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores.

Página web: <http://www.enisa.es/>

Se optó por dos posibles líneas de financiación:

- **Línea ENISA Jóvenes Emprendedores.** Dirigida a dotar de financiación a pymes de reciente constitución, creadas por emprendedores de hasta 40 años.
- **Línea ENISA Emprendedores.** Línea dirigida a apoyar financieramente a pymes de reciente constitución, promovidas por emprendedores sin límite de edad.

Se preparó la documentación pertinente, pero no se llegó a solicitar.

4.4. Creación de la plataforma de trabajo

Una vez diseñado el modelo de negocio y buscada la financiación, en este caso incorporación de I.D. en una empresa existente (GBS), se procede a crear la plataforma de trabajo para realizar la búsqueda y selección de los proyectos de los OMD (ONU en un principio), así como la gestión de los proyectos seleccionados, desde su inicio hasta su finalización o descarte.

4.4.1. Requisitos de la plataforma de trabajo

Se quiere crear una plataforma de trabajo que aproveche las grandes ventajas que suponen las nuevas tecnologías. Además, debe permitir la gestión de proyectos desde cualquier parte del mundo, dado el carácter internacional del proyecto, que obliga a realizar viajes a otros países, teniendo disponible desde cualquier parte y dispositivo la documentación, requiriendo, tan solo, conexión a internet.

Se pretende:

- Trabajar y guardar la documentación en la “nube”, siendo **accesible vía internet** desde cualquier parte del mundo.
- Sea accesible desde **cualquier dispositivo informático** con acceso a internet: Ordenadores PC, Mac, smartphones, I-Phone, tablets, I-pads...
- Permita la **gestión de múltiples proyectos**.
- Permita el **acceso a cada proyecto a las personas involucradas**, aunque sean de otras empresas, utilizando la **misma plataforma de trabajo**, y no permitiendo el acceso al resto de proyectos e información en los que cada cual no participe.
- Se puedan establecer **tareas**.
- Gestione una **agenda de trabajo**.
- Permita **incluir documentación**.
- Sea una especie de **red social de la organización** que permita la interacción y comunicación entre todos los implicados en los proyectos, sean de I.D., de otras organizaciones o profesionales liberales.
- Utilizar **programas libres o versiones gratuitas**, dentro de lo posible.

4.4.2. Primera plataforma con Google Sites

En un primer momento, para crear la plataforma de trabajo, que cumpla los requisitos exigidos, se optó por utilizar el entorno de trabajo de Google docs de forma casi exclusiva, para ello se realizó:

- Obtención de cuentas de **correo de Gmail** para cada miembro del equipo de trabajo, y la principal del proyecto: internationaldeskspain@gmail.com
- Utilización del entorno de Google como medio principal de comunicación a través de **correo electrónico, chats y Grupos de Google** (donde se pueden crear listas de distribución y grupos de debate).
- **Almacenamiento** de información en la nube mediante **Google Drive**, que permite 5Gb por cuenta (ampliable en caso necesario), teniendo la de la cuenta principal para la documentación principal de organización de I.D.
- Creación de la primera **página web de I.D. en Google Sites**. Esta primera página web se realiza intentando hacer la **gestión completa de I.D.**, creando un espacio de trabajo compartido para las empresas y asociaciones miembros de I.D., incluyendo presentación del proyecto I.D., apartado de noticias, enlace directo a la búsqueda de ofertas de UN Procurement Division y enlaces a los **buscadores de los principales OMD** y webs especializadas, almacenamiento de los principales documentos de I.D., gestión de la agenda diaria, **gestión de los proyectos** seleccionados y asignación de grupos de trabajo, acciones y tareas pendientes de realizar, **base de datos** de empresas y profesionales adheridos al proyecto. En la siguiente dirección web se ha colocado accesible una copia de dicha web, en la cual se han eliminado datos de empresas y proyectos.

Dirección: <https://sites.google.com/site/internationaldeskmodificacion/>

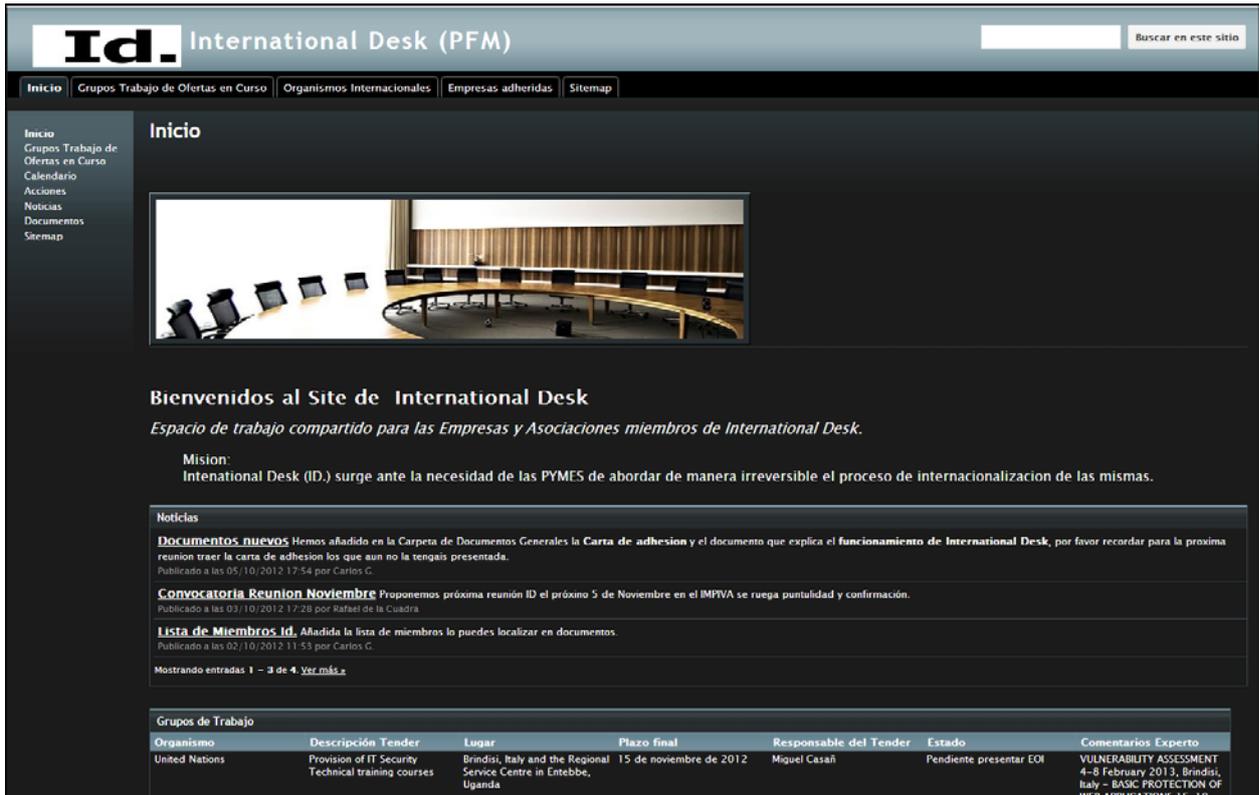


Ilustración 36: Web ID Sites, Inicio I

(Elaboración propia)

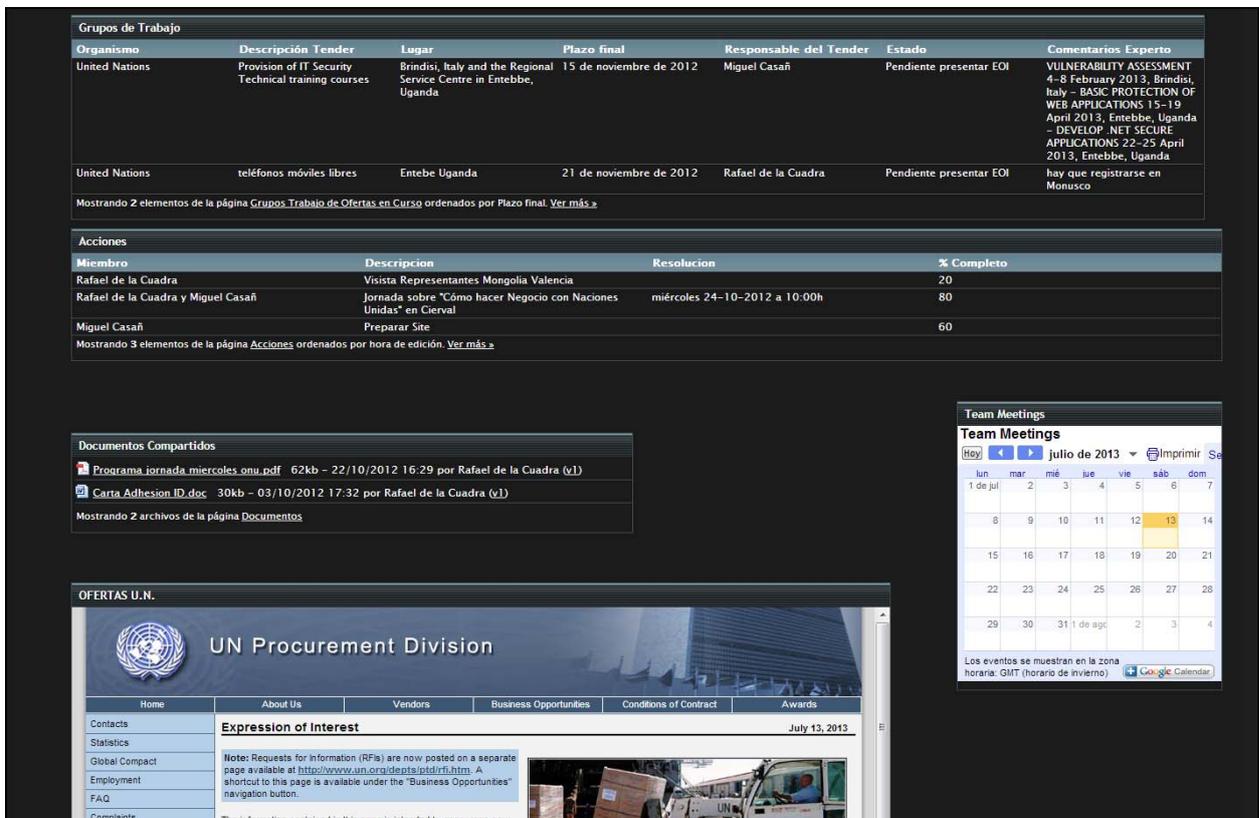


Ilustración 37: Web ID Sites, Inicio II

(Elaboración propia)

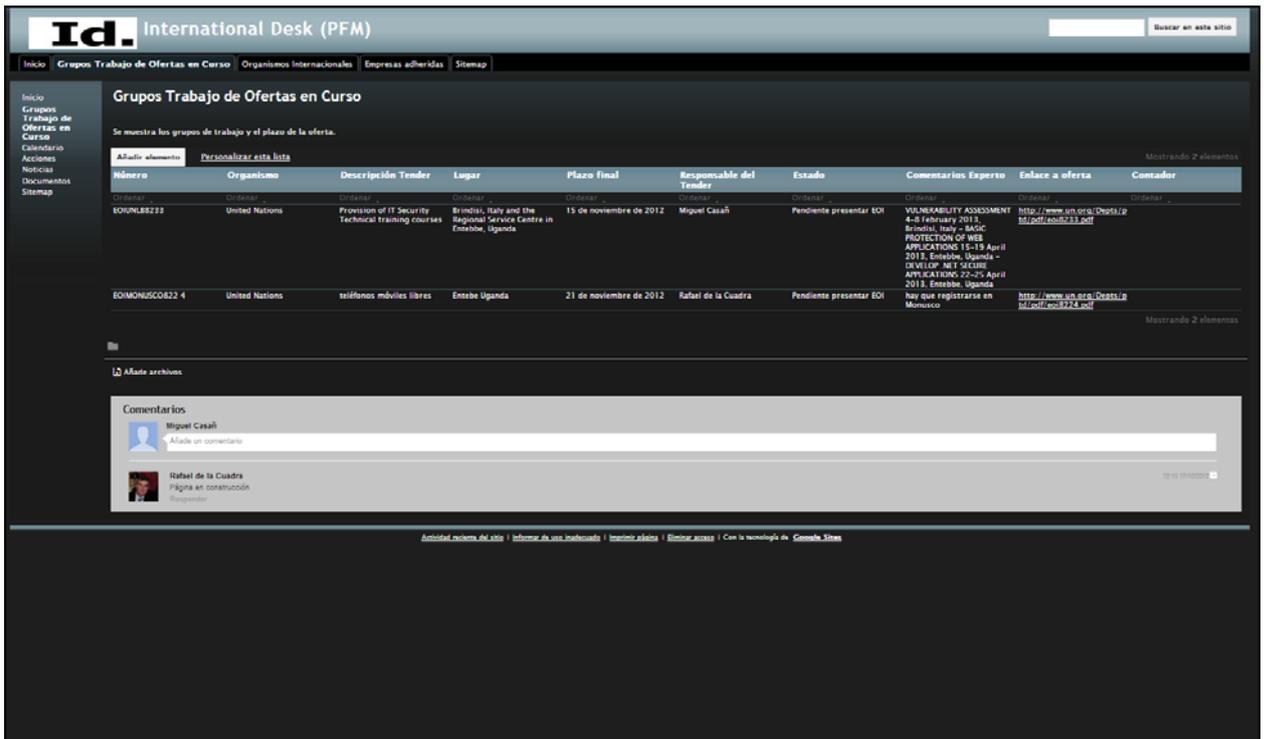


Ilustración 38: Web ID Sites, Grupos Trabajo

(Elaboración propia)

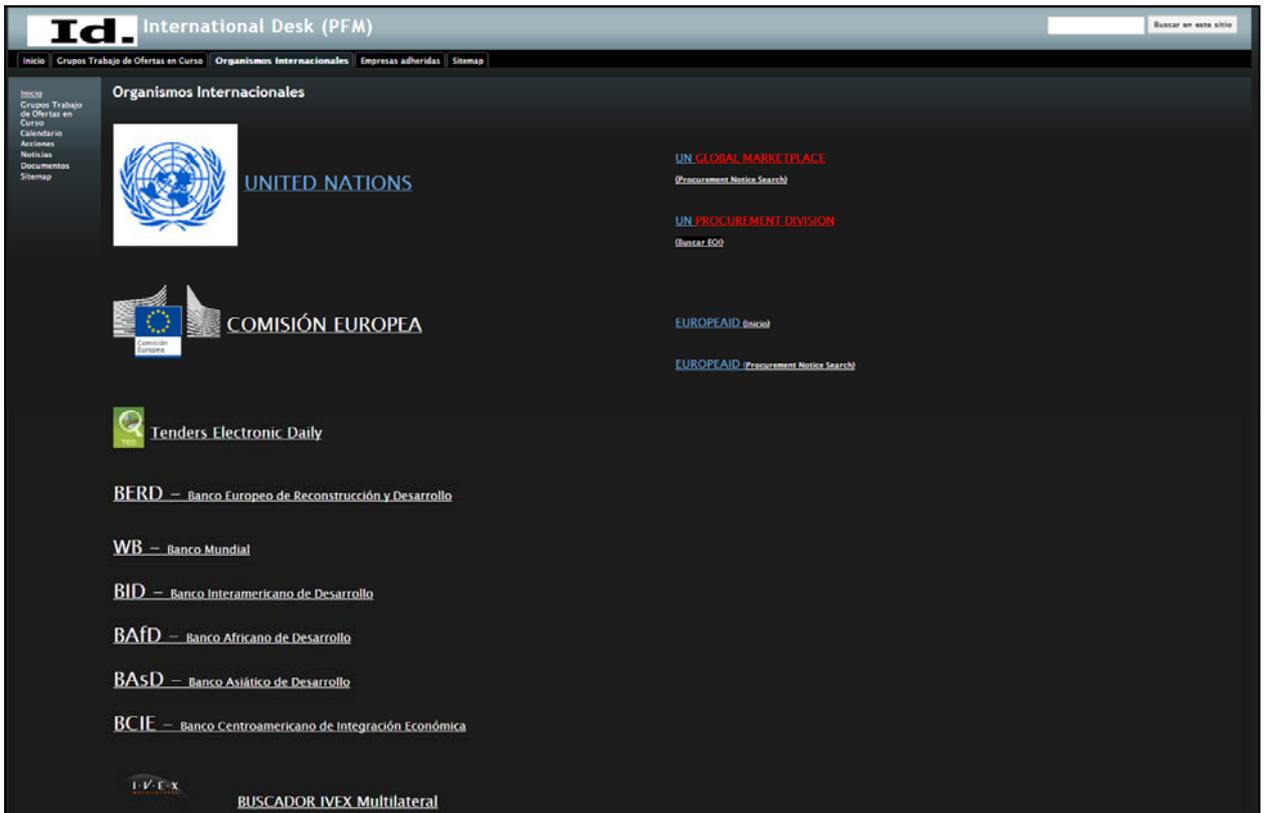


Ilustración 39: Web ID Sites, enlaces a OMD

(Elaboración propia)

Pero las posibilidades de Google Sites son limitadas en el diseño de la página web en sí, y más aún en la realización de una base de datos de búsqueda y selección de proyectos, organización de empresas y profesionales relacionados con I.D., gestión de los grupos de trabajo, etc. No permitiendo la creación de un entorno de trabajo realmente operativo.

Por ello se empezó a trabajar en nuevas posibilidades.

4.4.3. Segunda plataforma creada

Ante las limitaciones de Sites de Google como página web y entorno de gestión de proyectos y bases de datos, se optó por buscar nuevos programas que permitieran organizar el entorno de trabajo, optándose por dividir la página web del entorno de gestión de proyectos y bases de datos.

Para ello se realizaron las siguientes acciones:

- Se mantuvieron las cuentas de **correo de Gmail** para cada miembro del equipo de trabajo, y la principal del proyecto: internationaldeskspain@gmail.com añadiéndose además cuentas de correo de la empresa donde se ha acabado integrando el proyecto I.D., Global Business Strategies (GBS), por los motivos que se explicarán más adelante en el programa de gestión de proyectos.
- Se abandona la utilización del entorno de Google como medio principal de comunicación, manteniéndose únicamente la comunicación por correo.
- Se mantiene el **Almacenamiento** de información en la nube mediante **Google Drive**.
- Creación de la **segunda página web de I.D.** con la versión gratuita de la aplicación de creación de páginas web WIX.com (<http://es.wix.com/>). En esta ocasión se realizó una web solo como presentación y contacto de I.D., como parte de GBS, pero sin ser la plataforma de trabajo para gestión de proyectos ni bases de datos. Para esta aplicación, se contó **con la colaboración y ayuda del becario de GBS Héctor Más**, licenciado en Químicas y Periodismo, encargándose, junto con el autor del presente trabajo, del diseño de la web, y realizando él la implementación física.
- Búsqueda de **programas de gestión de proyectos y de bases de datos**, y selección de los más adecuados a las necesidades:

4.4.3.4. Comparación y elección del programa de gestión de proyectos

Para los proyectos se han buscado, analizado y comparado sobre una docena de programas, intentando encontrar los que se aproximen más a las características siguientes:

- **Trabajar en la “nube”**, siendo accesible vía internet desde cualquier parte del mundo.
- Sea **accesible desde cualquier dispositivo informático** con acceso a internet: Ordenadores PC, Mac, smartphones, I-Phone, tablets, I-pads...
- Permita la gestión de un **número ilimitado de proyectos**.
- Permita el **acceso** a cada proyecto a las **personas involucradas**, aunque sean de otras empresas, utilizando la misma plataforma de trabajo, y no permitiendo el acceso al resto de proyectos e información en los que cada cual no participe.
- Se puedan **establecer tareas personalizadas** a cada equipo o miembro del equipo.
- Se **integre con las agendas y discos en la nube** de Google, Hotmail o similares.
- Permita incluir **documentación**, a fin de tener accesible y localizada la última versión de cada documento.
- Sea una especie de **red social** de la organización que permita la interacción y comunicación entre todos los implicados en los proyectos, sean de I.D., de otras organizaciones o profesionales liberales.
- Permita realizar **bases de datos personalizadas**, de gran tamaño, con posibilidad de filtrado de la información y que se integre en el programa de gestión de proyectos de forma automática.
- Utilizar **programas libres o versiones gratuitas**, dentro de lo posible.

Tras buscar por páginas especializadas se seleccionan, entre otros, los siguientes programas (se han evaluado varios programas más, pero no se incluyen por no ser relevantes):

- [Microsoft Office Project 2010](#)
- [ConceptDraw Office Project 6](#)
- [Open Proj](#)
- [MS Office 365](#)
- [MindJet Project Director](#)
- [GroupOffice, your online office](#)
- [Teambox](#)
- [Podio](#)

En la siguiente tabla se realiza un resumen de las características principales que se exigen al programa de gestión de proyectos y bases de datos y se realiza la comparativa entre ellos.

Programa	Trabajo en la nube	Acces. Desde cualquier disp	Nº ilimitado proyectos	Accesos restringidos	Establecer tareas Personaliz.	Integr agenda y discos red	Incluir documentación	Red social para comunicación	Crear bases de datos	Libre o versión gratuita	Planificación avanzada	Observaciones
MS Project 2010	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Requiere MS SharePoint
Cdraw Of Proj 6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Open Proj	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Software libre
MS Office 365	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	36,70€ usuario/mes								
Mindjet Proj Dir	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5 usuarios 59\$/mes								
GroupOffice	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 usuario 10€/mes								
Teambox	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5 proy y 5 usuarios. Versión Pro 5 usuarios 255\$/año
Podio	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Gratis 10 usuarios									

Ya de entrada, se descartan programas como MS Project, ConceptDraw Office Project u Open Proj, ya que no cumplen casi ningún criterio de los exigidos de trabajo en la red.

De los otros cinco programas, tres solo tienen versiones de prueba de 30 días, siendo luego de pago.

Quedan las opciones de Teambox y Podio. El Teambox cumple bien los requisitos establecidos, pero la versión libre está muy limitada, solo 5 usuarios y 5 proyectos al mismo tiempo, lo que lo hace inoperativo, luego hay que pagar una cantidad mínima de 255\$/año para solo 5 usuarios. Además, una vez evaluado, se observa que es muy útil pero no permite una modificación libre de las aplicaciones por el usuario, siendo bastante rígido en la forma de trabajar.

El programa Podio cumple perfectamente todas las especificaciones solicitadas, a excepción, tal vez, de una planificación de cada proyecto tan en detalle como puedan ofrecer MS Project. Su versión gratuita es completamente operativa (con pequeñas limitaciones de configuración y gestión de usuarios que no afectan a la operatividad necesaria de momento), con ilimitado número de proyectos, se pueden agregar hasta 10 usuarios, se pueden crear bases de datos, crea una agenda, puede gestionar archivos relacionados con cada proyecto en la nube, y una ventaja muy relevante con respecto a los demás es que es completamente adaptable a las necesidades de cada uno, pudiendo modificar por completo las aplicaciones

existentes (de la página oficial o de otros usuarios), así como crear libremente las aplicaciones.

Ante estas ventajas y por adaptarse por completo a las necesidades del proyecto I.D., se selecciona este programa como plataforma de trabajo para la gestión de los proyectos, bases de datos de empresas, profesionales, clientes, etc., comunicaciones internas de los miembros del equipo de trabajo, gestión de las reuniones y conferencias realizadas, cursos, agenda, etc.

Además, está también en español, lo que facilita el trabajo para los que tengan dificultades con el inglés.

Ilustración 40: Podio, gestión de proyectos

Fuente: (Citrix Systems)

4.4.3.5. Creación de la plataforma de trabajo en PODIO

El programa de gestión de proyectos [PODIO](#) permite, en su versión gratuita, la participación, en cada organización, de 5 usuarios pertenecientes a la empresa (los cuales distingue por el dominio propio de las cuentas de correo electrónico con las que se dan de alta, en este caso los correos de GBS) y otros 5 usuarios no pertenecientes a la empresa (con correos que no pertenecen al dominio propio). De esta forma, se puede trabajar con 10 usuarios con acceso a la gestión de los espacios de trabajo, lo que de momento es suficiente para el proyecto International Desk. No obstante, en la red de empleados se puede tener ilimitados usuarios, que no podrán acceder a los espacios de trabajo, pero sí comunicarse entre ellos, ver la actividad reciente, añadir archivos en la Red de Empleados y ver la tareas.

Se estructura en:

ORGANIZACIONES → ESPACIOS DE TRABAJO → APLICACIONES → ELEMENTOS DE LA APLICACIÓN

No hay límite de organizaciones que se puedan crear, ni de espacios de trabajo ni de aplicaciones. Esto nos permite crear y gestionar todos los elementos que queramos, como proyectos o bases de datos.

Para el proyecto I.D. se ha creado la organización GBS – Idesk, y dentro de ella los espacios de trabajo siguientes:

- Red de empleados (por defecto)
- ID.01 GESTIÓN GENERAL
- ID.11 FORMACIÓN
- ID.21 MULTILATERALES
- ID.31 CONSULTORIA PRIVADA
- ID.41 GOBIERNOS E INSTITUCIONES

Se ha creado una copia del entorno de trabajo en la que solo se ha dejado la estructura de la Organización, no conservando los datos de contactos, reuniones, proyectos, etc. ([Acceder a Podio](#)).

A continuación se muestran varias imágenes del entorno de trabajo creado con Podio.

Selección de la Organización y el espacio de trabajo. En la Ilustración 41:Podio, selección de espacio de trabajo se observa la forma de seleccionar la organización y, dentro de esta, el espacio de trabajo con el que se va a operar.

Además, se puede seleccionar el apartado “Red de empleados”, donde veremos las personas involucradas con la organización, tengan acceso o no a los distintos espacios de trabajo.

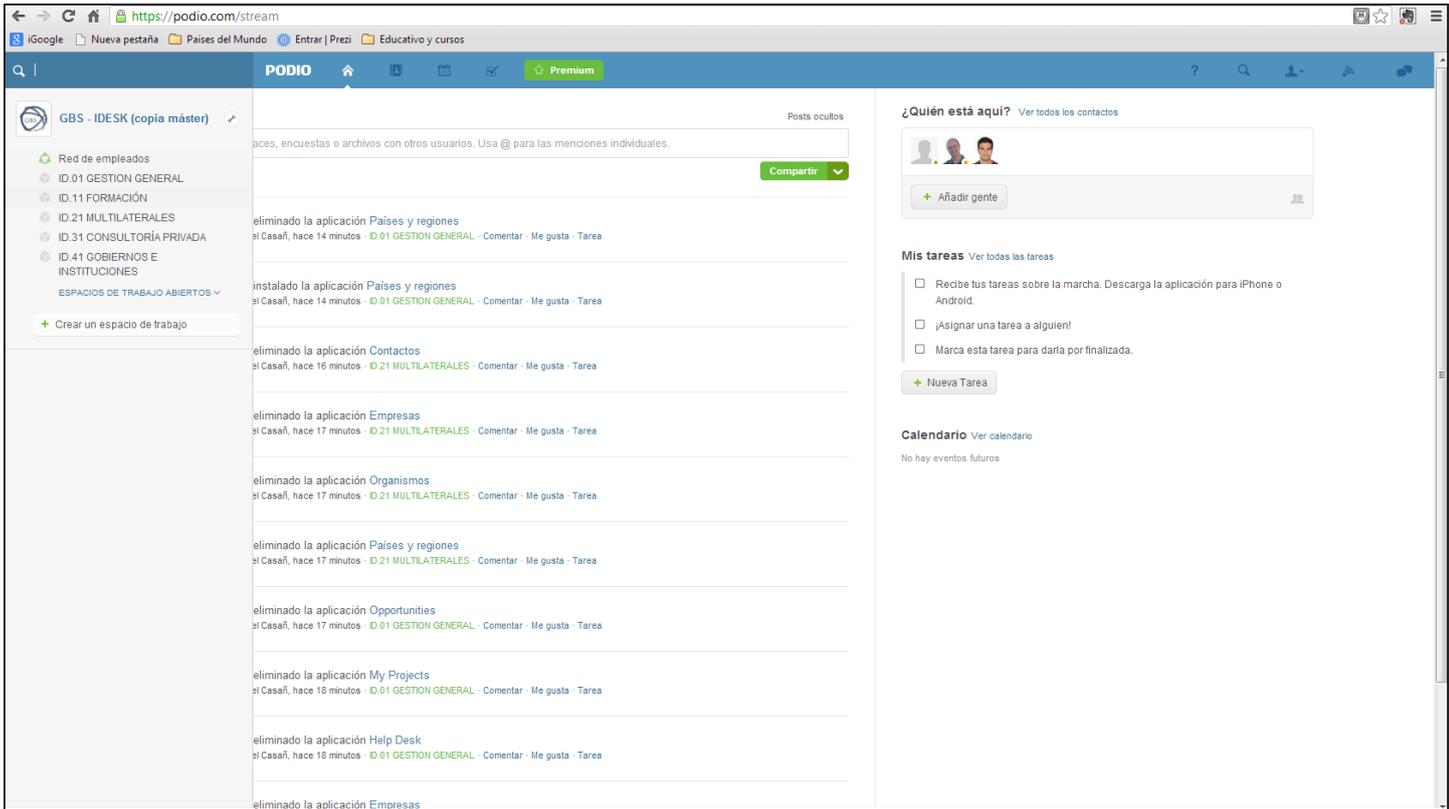


Ilustración 41:Podio, selección de espacio de trabajo
(Elaboración propia)

El la Ilustración 42 se observa la pantalla de la red de empleados de la organización GBS- IDESK (copia máster).

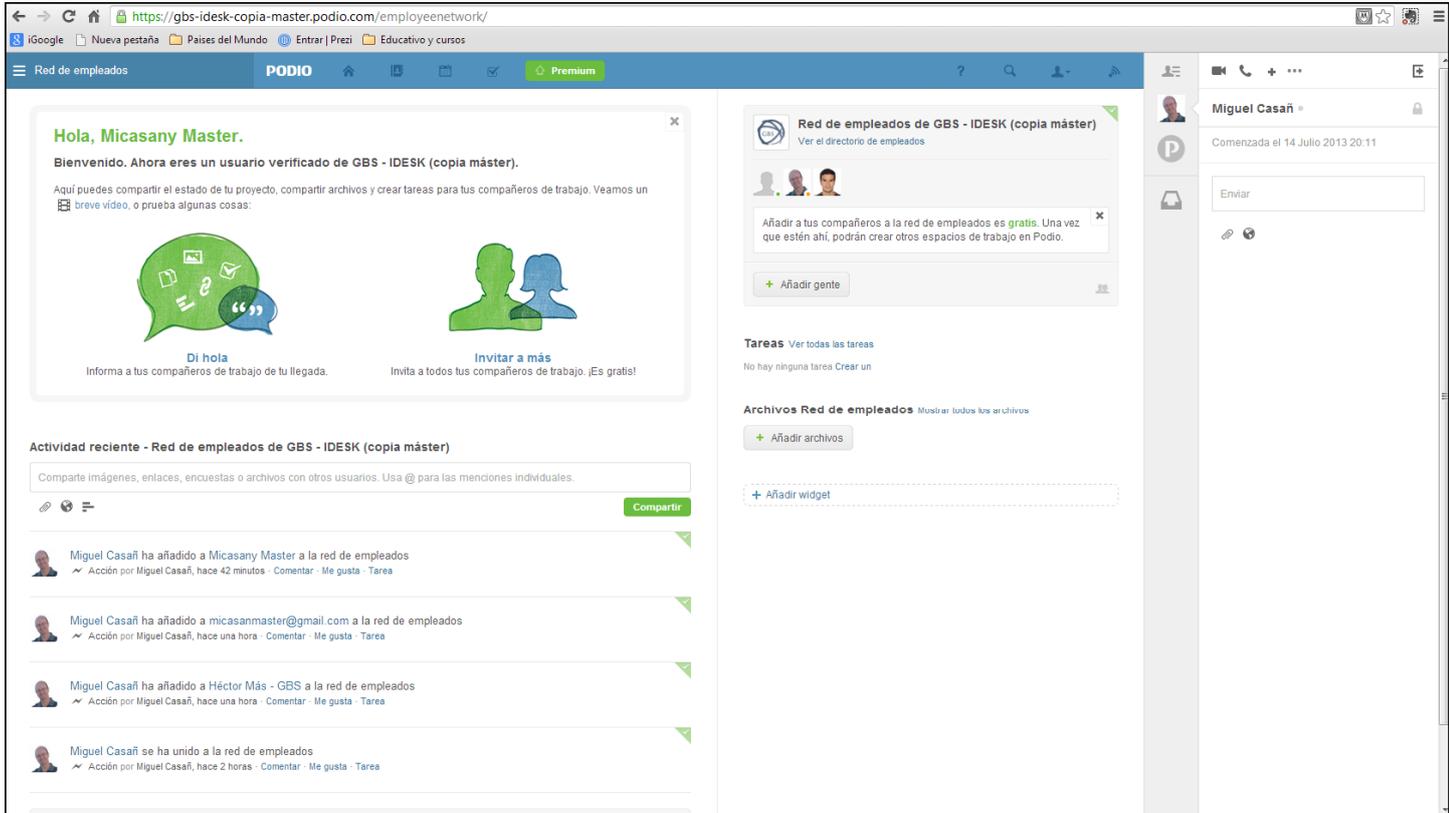


Ilustración 42: Podio, Red de empleados
(Elaboración propia)

Espacio de trabajo ID.01 Gestión General

En este espacio de trabajo se realiza:

- Gestión de las reuniones y entrevistas que se realizan, tanto a nivel interno como con otras empresas, realizándose la citación y desarrollo de las mismas.
- Se sitúan las Bases de datos de Organismos públicos (incluido OMD), empresas, contactos y países.

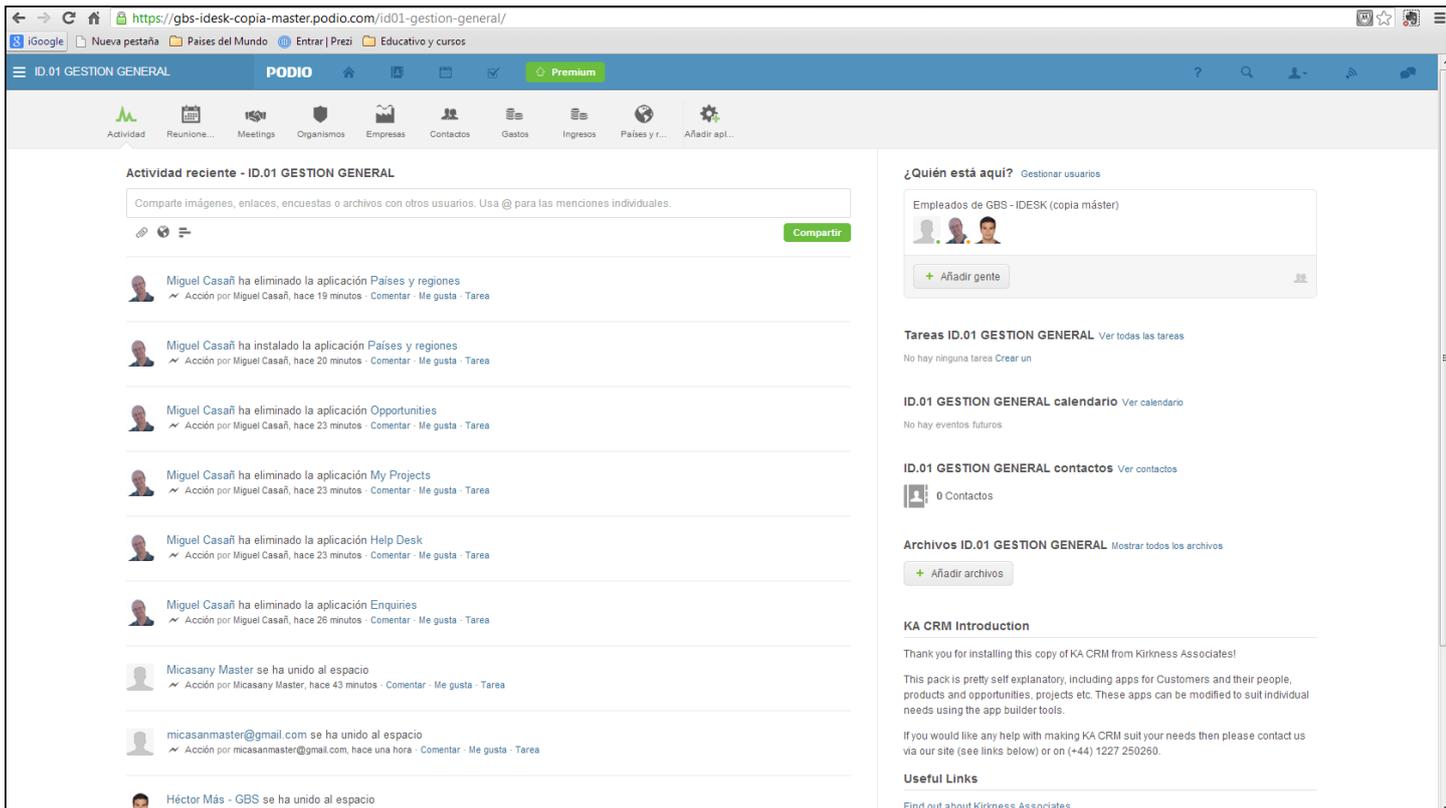


Ilustración 43: Podio, ID.01 Gestión General

(Elaboración propia)

En la Ilustración 44 se muestra la aplicación “países y regiones”, así como la ficha de un país. En cada ficha se especifica el continente, situación en el plano, enlace a información del país, si se realizan o se van a realizar proyectos en el mismo y si se tienen contactos en el mismo.

PODIO Premium

Actividad Reunione... Meetings Organismos Empresas Contactos Gastos Ingresos Países y r... Añadir apl...

Todos/as los/las Países y regiones * 84 de 84

<input type="checkbox"/>	< País (español)	Continente	Región	Capital	Mapa
1	Afganistán	Asia		Kabul	Kabul, Afganistán
2	Albania	Europa		Tirana	Tirana, Albania
3	Alemania	Europa		Berlín	Berlín, Alemania
4	Andorra	Europa		Andorra La Vella	Andorra La Vella, Andorra
5	Antigua y Barbuda	América	Caribe	Saint John's	Saint John's, Antigua y Barbuda
6	Argentina	América		Buenos Aires	Buenos Aires, Argentina
7	Armenia	Europa		Ereván	Ereván, Armenia
8	Austria	Europa		Viena	Viena, Austria
9	Azerbaiyán	Europa		Bakú	Bakú, Azerbaiyán

Azerbaiyán
hace 6 días por Miguel Casañ

País (español) Azerbaiyán

Continente **Europa** América Asia África Oceanía

Capital Bakú

Mapa

Hemos trabajado en él **NO** No, pero es posible SI

Tenemos colaboradores en el país **No** No, pero se pueden conseguir SI, directamente SI, pero desde otro país

Ilustración 44: Aplicación países y regiones

(Elaboración propia)

Espacio de trabajo ID.11 FORMACIÓN

En este espacio de trabajo se realiza:

- Gestión de las conferencias.
- Gestión de los cursos.

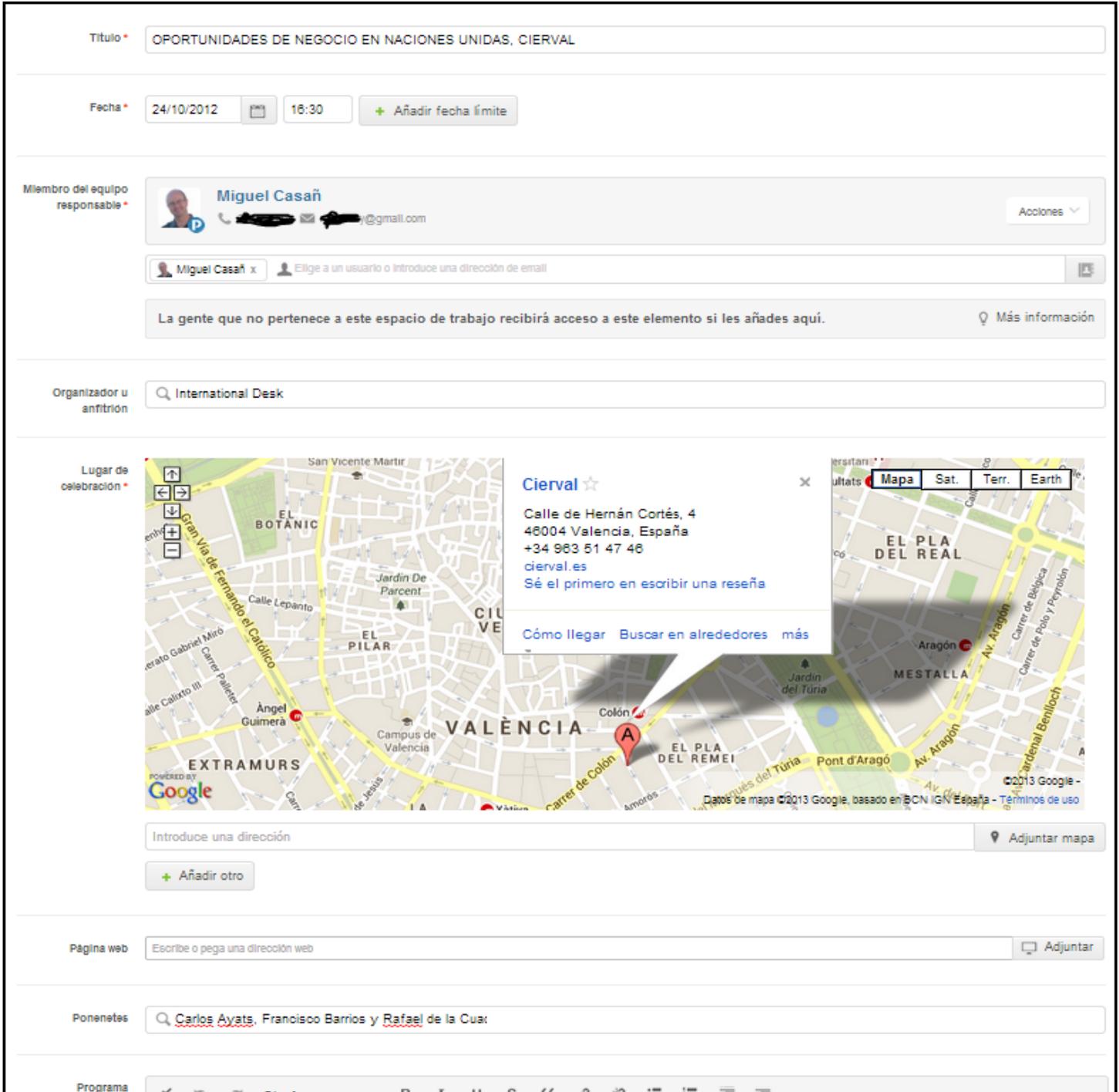


Ilustración 45: Podio, conferencia organizada

(Elaboración propia)

Espacio de trabajo ID.21 MULTILATERALES

En este espacio de trabajo se realiza la gestión de las licitaciones a los OMD, en principio ONU y se prepara para añadir las de EuropeAid.

Se introducen los datos de la oportunidad de negocio, si está pendiente de evaluar, el estado, enlace a la oferta, responsable de su gestión, empresas interesadas, etc.

The screenshot displays a procurement management system interface. At the top, the title is "Provision of Cleaning Services at UNSB-V in Valencia, Spain." Below this, there are several key fields: "Tipo" (Request for EOI), "Referencia" (EOI/UNLB8923), "Fecha de publicación" (11/07/2013), and "Fecha límite" (25/07/2013). The "¿Interesa?" field is set to "SI". The "Estado" field shows "Seleccionando candidatos". A progress bar indicates 5% completion. Below the main details, there is a preview of the "REQUEST FOR EXPRESSION OF INTEREST (EOI)" document. The document header includes the United Nations logo and "UNGSCLNB Italy". The main text of the document describes the requirements for cleaning services at the UNSB-V premises in Valencia, Spain, for a period of one year from October 2013 to September 2014. It provides contact information for Marina D'Apollito and lists general conditions for bidders.

Ilustración 46: Podio, introducción de oferta UN

(Elaboración propia)

En el ANEXO IV: Oferta de UN en la UNLB-Valencia, se puede ver la oferta de la Ilustración 46.

Se trata de una licitación para contratar los servicios de limpieza de las instalaciones de la Base Logística de UN en Quart de Poblet, Valencia (UNLB-Valencia). El contrato es de un año, ampliable a otro año.

En el momento de realizar este trabajo, en la UNLB-Valencia, hay dos licitaciones activas, entre ellas la arriba expuesta.

Espacios de trabajo ID.31 CONSULTORÍA PRIVADA e ID.41 GOBIERNOS E INSTITUCIONES

Estos espacios de trabajo, en el momento de realizar el presente trabajo, están en fase de diseño y creación.

4.4.3.6. Creación de la página web de I.Desk con WIX.com

Como ya se mencionó en el apartado 4.4.3, se procede a crear una **segunda página web de I.D.** con la versión gratuita de la aplicación de creación de páginas web WIX.com (<http://es.wix.com/>).

Esta página web se crea solo como presentación y contacto del proyecto I.D., pero sin ser la plataforma de trabajo para gestión de proyectos ni bases de datos.

Para esta aplicación, se contó **con la colaboración y ayuda del becario de GBS Héctor Más**, licenciado en Químicas y Periodismo, encargándose, junto con el autor del presente trabajo, del diseño de la web, y realizando él la implementación física.

Se organiza en 4 apartados principales y varios subapartados en cada uno de ellos, siguiendo el siguiente índice:

- INICIO
 - ¿Qué es?
 - Valor añadido
- SERVICIOS
 - Multilaterales
 - Formación
 - Internacionalización
 - Países en desarrollo
- NOTICIAS
- CONTACTO

En las siguientes ilustraciones se muestran distintas vistas de la web, la cuál es accesible en <http://webgbsid.wix.com/international-desk>



Ilustración 47: Web ID, inicio

(Elaboración propia)

Página principal de la web de International Desk, desde la que se puede acceder a los cuatro apartado principales, además de a las redes sociales.



Ilustración 48: Web ID, qué es

(Elaboración propia)

Pantalla en la que se explica qué es el proyecto I.D.

The screenshot shows the website for International Desk (I.D.). At the top left is the GBS logo and the text 'INTERNATIONAL DESK'. To the right is a navigation menu with four buttons: 'INICIO', 'SERVICIOS', 'NOTICIAS', and 'CONTACTO'. Below the navigation is a large section titled 'SERVICIOS'. This section contains four sub-sections, each with an image and a description:

- 1. MULTILATERALES**
International Desk actúa como "Global Business Partner" en un mercado con oportunidades de negocio por valor de 100.000 millones de €.
- 2. FORMACIÓN**
International Desk es también un espacio de trabajo compartido por las empresas interesadas en la internacionalización.
- 3. INTERNACIONALIZACIÓN**
Asesoramiento en todas las materias de internacionalización a través de los expertos en cada campo y de una forma personalizada.
- 4. PAÍSES EN DESARROLLO**
Consultoría a Gobiernos de países receptores de Fondos Internacionales de Desarrollo para acceder a financiación.

At the bottom of the screenshot, there is a copyright notice: '© 2013 by GBS International Desk. All rights reserved'.

Ilustración 49: Web ID, servicios

(Elaboración propia)

Pantalla desde la que se accede a la explicación de los servicios que ofrece I.D., que se corresponden con los creados en la plataforma de trabajo:

- Multilaterales
- Formación
- Internacionalización del sector privado
- Consultoría a los Gobiernos de los países en vías de desarrollo para acceder a la financiación de los Fondos y Programas Internacionales de Desarrollo

GBS INTERNATIONAL DESK

INICIO SERVICIOS NOTICIAS CONTACTO

Volver a >> SERVICIOS

MULTILATERALES

A través de Organismos como ONU, EuropeAid y Banco Interamericano de Desarrollo, el mercado multilateral ofrece **oportunidades empresariales por valor de 100.000 millones de €.**

International Desk - Multilaterales actúa como su **"Global Business Partner"**. Realiza un barrido periódico de todas las oportunidades de negocio de los Organismos Internacionales y ofrece los siguientes servicios:

- a) Búsqueda de clientes: networking, lobby, etc.
- b) Identificación y selección de oportunidades
 - Presentación de las ofertas
 - Capacitación de la empresa
 - Asesoramiento en la preparación de propuestas
 - Servicio de traducción y revisión de las propuestas
- c) Actividad comercial según niveles de clientes
- d) Seguimiento de los proyectos

[Participar en el proyecto](#)

© 2013 by GBS International Desk. All rights reserved

Ilustración 50: Web ID, Multilaterales

(Elaboración propia)

Apartado de los OMD, en el que se hace una breve introducción a los servicios prestados en multilaterales y hay un enlace para contacto de las empresas y profesionales interesados.

INTERNATIONAL
DESK

INICIO SERVICIOS NOTICIAS CONTACTO

Volver a >> SERVICIOS

FORMACIÓN

International Desk es también un espacio de trabajo compartido por las empresas interesadas en la internacionalización.

Periódicamente se realizan cursos y jornadas para compartir la experiencia de internacionalización de las empresas. Éstos se orientan a formar a las empresas para poder participar en las ofertas de los Organismos Multilaterales.

Formación Teórica

Para poder trabajar en el ámbito internacional, es necesaria una pequeña base teórica. International Desk organiza seminarios y eventos para la formación de las empresas participantes en las diferentes áreas de trabajo.

Formación Práctica

International Desk lidera una formación con alto nivel innovador mediante la fórmula del **CoWorking**. El personal de su empresa colabora con expertos internacionales de ID y otras empresas.

Para las empresas miembro se pone a su disposición el espacio de trabajo para que personal de la empresa asignado por ella pueda participar dentro de International Desk en los proyectos elegidos. De esta forma compartirán experiencia trabajando con los expertos de ID y con miembros de otras empresas. Esto le permite alcanzar un alto grado de **experiencia y formación** en su empresa a la vez que coordina su expansión internacional.

Participar en el proyecto

© 2013 by GBS International Desk. All rights reserved

Ilustración 51: Web ID, formación

(Elaboración propia)

The screenshot shows the International Desk website interface. At the top left is the GBS logo and the text 'INTERNATIONAL DESK'. To the right are four navigation buttons: 'INICIO', 'SERVICIOS', 'NOTICIAS', and 'CONTACTO'. Below the navigation is a 'NOTICIAS' section with a calendar icon. The first news item features the Iberdrola logo and the headline 'Iberdrola suministrará al Centro de Comunicaciones de la ONU en Quart de Poblet'. The text describes a 5-year supply contract for the UN Communications Center in Spain, with Rafael de la Cuadra, President of GBS - International Desk, involved in the preparation. A 'Ver más' button is present. Below this is a 'Latest projects' section with a placeholder image of a red ribbon and a gavel, and a paragraph of placeholder text. A 'Tip' section provides instructions on how to use the placeholder. At the bottom, there is a 'Our new app' section with a placeholder image of a woman's face.

Ilustración 52: Web ID, noticias
(Elaboración propia)



Ilustración 53: Web ID, contacto

(Elaboración propia)

4.5. Empresas españolas registradas como vendedores acreditados ante NNUU

A fecha 20 de julio de 2013, el número de empresas españolas registradas como vendedores acreditados de NNUU son 218, del total de 9.773 a nivel mundial.

El listado completo, obtenido de la web de NNUU, se encuentra en el [anexo III](#).

Entre ellas hay varias empresas presentadas a través del proyecto I.D.

5. CASOS PRÁCTICOS

[ir a índice](#)

5.1. Reuniones informativas

Con el fin de dar a conocer a las empresas y profesionales de la Comunidad Valenciana las posibilidades que ofrecen los OMD en general, y la ONU en particular, como vía segura de internacionalización, así como presentar el proyecto International Desk, se han realizado diversas conferencias en las sedes de asociaciones empresariales, con el título “Haciendo negocios con las Naciones Unidas”.

Además, con el fin de conocer y dar a conocer las instalaciones que la ONU tiene en Valencia, UNLB de Quart de Poblet, y realizar un acercamiento a su personal, de forma que se puedan establecer vínculos de colaboración entre las NNUU y los organismos públicos, empresas y profesionales valencianos, los cotutores y el autor del presente trabajo han realizado diversas entrevistas con el personal de dichas instalaciones, organizándose también una visita guiada por dentro de la base logística, asistiendo empresarios y estudiantes del máster de gestión de la edificación, de los cursos 2011-12 y 2012-13.

Entre otras se han realizado las siguientes conferencias, actos y reuniones en las que han participado el cotutor del presente trabajo (Rafael de la Cuadra) y el alumno autor, ordenadas de forma cronológica:

- 10-10-2012 (miércoles) a 10:30h, reunión en la sala de juntas del Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA), en Plaza del Ayuntamiento 6, Valencia, a fin de introducir el proyecto I.D.. Con la asistencia de personal de dicho instituto y empresarios.
- 12-10-2012 (viernes) a 11:30h, reunión con el director de la UNLB de Quart de Poblet (Valencia) en su despacho, para organizar una visita guiada a la base con la asistencia de empresarios, profesionales y estudiantes del Máster de Gestión de la Edificación de la ETSIE.



Ilustración 54: Entrada UNLB de Quart de Poblet, Valencia

(Fuente propia)

- 18-10-2012 (jueves) a 08:30h, visita guiada a las instalaciones de la UNLB. Asisten los cotutores y autor del presente trabajo, estudiantes del Máster citado, profesionales liberales y empresarios.



Ilustración 55: Visita de acercamiento a UNLB

(Fuente propia)

- 24-10-2012 (miércoles) a 16:30h, conferencia en la sala de juntas de la Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana (CIERVAL), en C/ Hernán Cortés 4 de Valencia. Se organiza en colaboración con el Vicerrectorado de Empleo y Acción Social de la UPV. Ver ANEXO V: Programa de conferencia sobre ONU en Cierval



Ilustración 56: Conferencia sobre ONU en Cierval

(Fuente propia)

- 13-11-2012 (martes) a 10:30h, reunión en la sala de juntas del IMPIVA, continuando las gestiones de introducción del proyecto I.D. en dicho instituto.
- 28-11-2012 (miércoles) a 09:00h, conferencia en la Asociación de Empresarios de IBI (Alicante), con la asistencia de representantes de 8 empresas de la asociación. Se realiza la acreditación como proveedores de la ONU de 4 de las empresas asistentes.

- 07-12-2012 (viernes) a 12:30h, reunió en la UNLB de Valencia con el director y subdirector de la base logística, sobre proyectos de colaboración ONU-Gobierno de España.
- 19-12-2012 (miércoles) a 09:00h, asistencia como público a la jornada profesional organizada en Cierval sobre “Oportunidades de Negocio y su Financiación en América Latina”, hablando del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), así como de las líneas de financiación que aportan las administraciones estatal y autonómica.
- 18-01-2013 (viernes) a 12:30h, reunión en la UNLB de Valencia con el director y subdirector de la base logística y el Jefe de Gabinete del Ministerio de Asuntos Exteriores, sobre proyectos de colaboración ONU-Gobierno de España.
- 12-03-2013 (martes) a 10:00h, asistencia como público a la jornada profesional organizada por la Cámara de Valencia, en Fundación Bancaja, sobre Oportunidades económicas en el Mediterráneo, Perspectivas de cooperación con el Magreb tras la primavera árabe.
- 12-04-2013 (viernes) a 12:00h, asistencia como público a la jornada de la ONU sobre reclutamiento de personal, con el título “Information Day: United Nations Recruiting Mission”, celebrada en el salón de actos de Rectorado de la UPV. Con la participación de altos cargos de la ONU y el director y subdirector de la UNLB de Valencia.



Ilustración 57: UN Recruiting Mission, Rectorado UPV

(Fuente propia)

5.2. Ejemplos de licitaciones presentadas y ganadas en UNLB-Valencia, con intermediación de I.D.

Durante la realización del presente trabajo se detectaron diversas oportunidades de negocio de NNUU que podían interesar a empresas Valencianas. Entre ellas varias en la Base Logística de NNUU en Valencia (UNLB-Valencia).

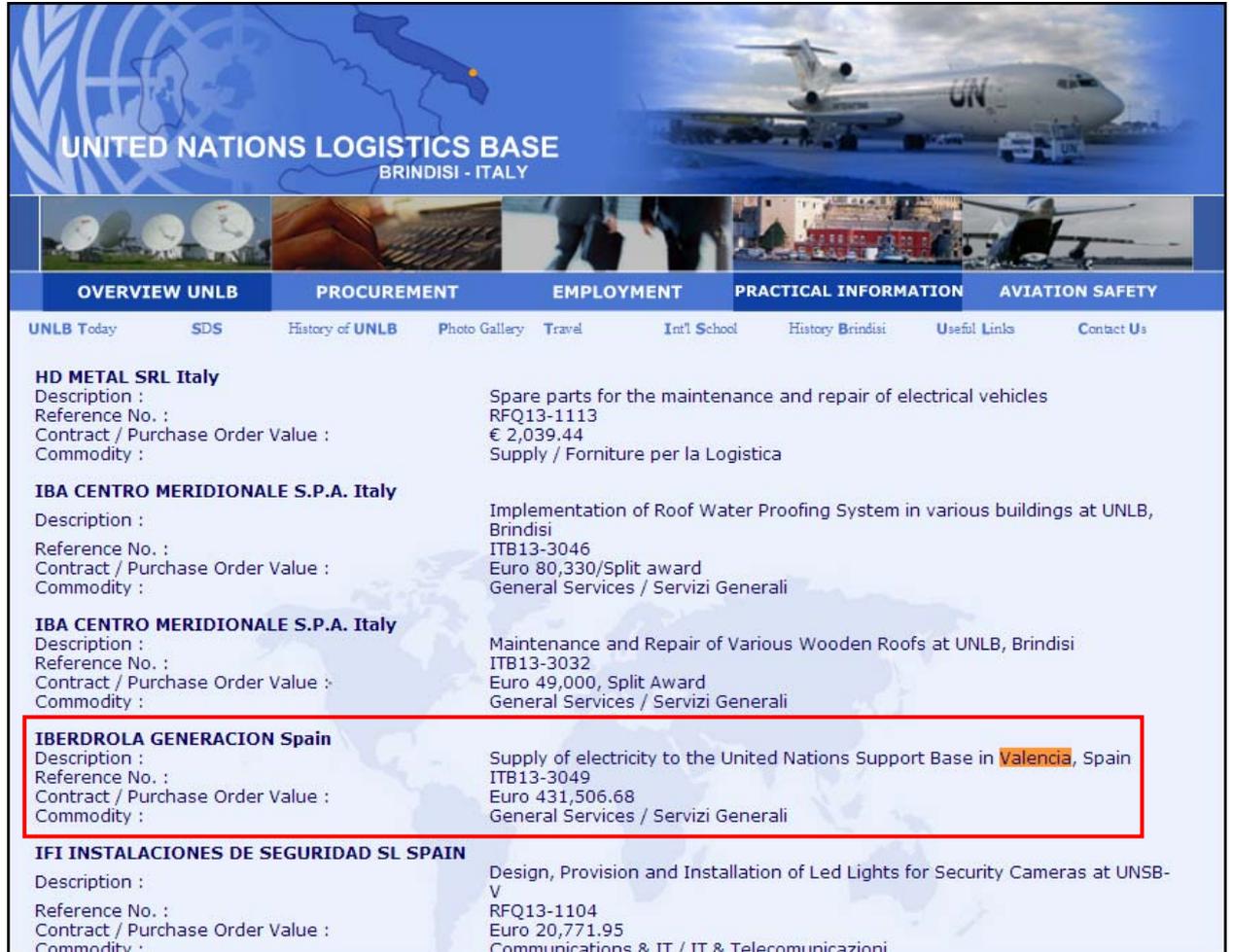
De las licitaciones detectadas para Valencia y presentadas con la mediación de I.D., en el año 2013 y hasta junio del mismo año, se ganaron dos de ellas.

La primera para la construcción de un comedor para el personal en la base, licitación con referencia nº RFP13-2010, por valor de 224.186,88 €

OVERVIEW UNLB	PROCUREMENT	EMPLOYMENT	PRACTICAL INFORMATION	AVIATION SAFETY
UNLB Today	SDS	History of UNLB	Photo Gallery	Travel
Int'l School	History Brindisi	Useful Links	Contact Us	
Description :	Provision of solar panels for Vehicles			
Reference No. :	RFQ13-1082			
Contract / Purchase Order Value :	€ 7,496.42			
Commodity :	Supply / Forniture per la Logistica			
ADRIATICA COLORI & C SAS Italy				
Description :	Vehicle body repair consumables (split award)			
Reference No. :	RFQ13-1099			
Contract / Purchase Order Value :	€ 7,489.95			
Commodity :	Supply / Forniture per la Logistica			
AFA UK				
Description :	Provision of MSP training course			
Reference No. :	RFQ13-1100			
Contract / Purchase Order Value :	GBP 10,080			
Commodity :	Training Courses / Corsi di Formazione			
AGORA CONSTRUCCION Y MANTENIMIENTO SA Spain				
Description :	Construction of a Dining Area at UNSB-V in Valencia, Spain			
Reference No. :	RFP13-2010			
Contract / Purchase Order Value :	Euro 224,186.88			
Commodity :	Engineering / Ingegneria			
APLIQUEM MICROONES 21 SL Spain				
Description :	Fluke Testino Equipment			
Reference No. :	RFQ13-1131			
Contract / Purchase Order Value :	€ 3,713,00			
Commodity :	Communications & IT / IT & Telecomunicazioni			
APPLIED TECHNOLOGY INSTITUTE (ATI) United States of America				
Description :	Provision of Advanced GPS Training Courses			
Reference No. :	RFQ13-1129			
Contract / Purchase Order Value :	USD 33,170			
Commodity :	Training Courses / Corsi di Formazione			
Bellville Padair International Limited UK				

Ilustración 58: Awards of UNLB-Valencia, Dining Area

En la segunda se localizó la licitación del suministro del fluido eléctrico de la base por un período de 5 años. El equipo de I.D. lo puso en conocimiento de la dirección de la empresa Iberdrola, presentando ésta su oferta y resultando adjudicataria. Licitación con referencia nº ITB13-3049, por valor de 431.506,68 €.



UNITED NATIONS LOGISTICS BASE
BRINDISI - ITALY

OVERVIEW UNLB | PROCUREMENT | EMPLOYMENT | PRACTICAL INFORMATION | AVIATION SAFETY

UNLB Today | SDS | History of UNLB | Photo Gallery | Travel | Int'l School | History Brindisi | Useful Links | Contact Us

HD METAL SRL Italy	Description : Reference No. : Contract / Purchase Order Value : Commodity :	Spare parts for the maintenance and repair of electrical vehicles RFQ13-1113 € 2,039.44 Supply / Forniture per la Logistica
IBA CENTRO MERIDIONALE S.P.A. Italy	Description : Reference No. : Contract / Purchase Order Value : Commodity :	Implementation of Roof Water Proofing System in various buildings at UNLB, Brindisi ITB13-3046 Euro 80,330/Split award General Services / Servizi Generali
IBA CENTRO MERIDIONALE S.P.A. Italy	Description : Reference No. : Contract / Purchase Order Value : Commodity :	Maintenance and Repair of Various Wooden Roofs at UNLB, Brindisi ITB13-3032 Euro 49,000, Split Award General Services / Servizi Generali
IBERDROLA GENERACION Spain	Description : Reference No. : Contract / Purchase Order Value : Commodity :	Supply of electricity to the United Nations Support Base in Valencia , Spain ITB13-3049 Euro 431,506.68 General Services / Servizi Generali
IFI INSTALACIONES DE SEGURIDAD SL SPAIN	Description : Reference No. : Contract / Purchase Order Value : Commodity :	Design, Provision and Installation of Led Lights for Security Cameras at UNSB-V RFQ13-1104 Euro 20,771.95 Communications & IT / IT & Telecomunicazioni

Ilustración 59: Awards of UNLB-Valencia, supply of electricity

Solo con estos dos ejemplos, gracias a la mediación de I.D., se han conseguido 655.693,56€ de negocio directo con NNUU para empresas españolas, sin salir de Valencia, que posiblemente hubieran acabado en empresas de otros países por la falta de conocimiento que de este mercado tienen las empresas españolas en general y valencianas en particular.

Además, no se trata solo del negocio directo conseguido sino también de la posición que se adquiere ante NNUU, gracias a haber resultado adjudicatario de las licitaciones, para realizar nuevos suministros de obras, bienes y servicios en un futuro cercano.

Estos dos ejemplos no son los únicos de empresas españolas que han ganado licitaciones en la UNLB de Valencia en el año 2013. Hay múltiples ejemplos más de diversa índole como lectores de tarjetas, equipos de comunicaciones, sistemas de vigilancia, construcción, cursos de entrenamiento en prevención de incendios, instalaciones de combustibles, provisión de mobiliario y material de oficina, accesorios para equipos informáticos, etc.

6. CONCLUSIONES

[ir a índice](#)

Que el proceso de internacionalización es algo necesario e inevitable para poder competir en el nuevo marco en el que se mueven las empresas españolas, marcado por la globalización y por el mercado global, es algo ya obvio.

El mercado nacional se encuentra muy parado, no ofreciendo oportunidades a las empresas y profesionales, especialmente en el sector de la construcción que saben que deben buscar esas oportunidades en los mercados internacionales.

Entre los mercados que más opciones y oportunidades ofrecen a nuestras empresas están los de los países en vías de desarrollo, donde aún quedan “océanos azules”, es decir, dónde no hay implantada todavía una competencia importante.

Como se ha comentado en las conclusiones del apartado 3.1.2 Resultados obtenidos en la encuesta, las empresas españolas y valencianas entre ellas, son en su inmensa mayoría micro y pequeñas empresas, que tienen poca experiencia en el sector internacional, pero que son conscientes de la necesidad de abrirse a nuevos mercados, y están dispuestas a ello, creando consorcios que faciliten este proceso y minimicen los riesgos que existen.

Pero la mayoría carecen de departamento de exportación o internacional para acometer dicho proceso. Y además ven dificultades muy serias que dificultan la labor, como la falta de pago, la inseguridad jurídica, el desconocimiento de los mercados destino y la falta de financiación entre otros.

Los Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD), se perfilan como una alternativa muy atractiva para iniciarse en la internacionalización de nuestras empresas, ya que aportan un volumen de negocio muy importante, en el año 2011 de 200.000 millones de US\$. Además, internacionalizarse por medio de las licitaciones de los OMD disminuye notablemente los riesgos del proceso, dando mayor garantía de pago y mayor garantía jurídica, sabiendo que se realizan contratos que cuentan con el apoyo y cobertura de organismos internacionales de reconocido prestigio.

Pero las empresas de nuestro país no conocen estas oportunidades de los OMD, y en el caso de la ONU, España aportó en 2011 un 3,17% del capital de dicha organización, y sólo hubo un retorno del 0,38% a través de los contratos conseguidos por las empresas españolas.

Se trata de un mercado que se debe tener en cuenta y que ofrece muchas oportunidades directas, pero que, además, ofrece un gran prestigio, a nivel mundial, a las empresas adjudicatarias, pudiendo conseguir con más facilidad nuevos contratos en el sector privado, tanto por el prestigio obtenido como por los contactos que se realizan en los países en los que se opera.

Por todo ello, los proyectos como International Desk (I.D.) son una herramienta muy útil, necesaria y demandada por las PYMES españolas del sector de la construcción y de cualquier sector, que les preste el apoyo y el conocimiento necesarios para iniciarse en el proceso de internacionalización, dando a conocer las alternativas que ofrecen los mercados internacionales y fomentando la creación de consorcios que permitan tener unas mayores garantías de éxito.

Como ejemplos de la utilidad del proyecto I.D., se puede ver el apartado 5.2 Ejemplos de licitaciones presentadas y ganadas en UNLB-Valencia, con intermediación de I.D., donde se dan dos ejemplos de licitaciones ganadas, que han aportado a empresas españolas negocios por valor de 655.693,56€.

7. RECOMENDACIONES

[ir a índice](#)

El mercado internacional en general, y el de los OMD en particular, es de unas dimensiones enormes, que ofrecen infinidad de oportunidades, y que es imposible conocer en toda su amplitud.

En el presente trabajo de investigación y estudio del mercado internacional sólo se ha hecho una pequeña introducción de lo que suponen los OMD, centrándose en la ONU casi exclusivamente. Pero la ONU, por sí sola, ofrece muchas vías de investigación.

Además hay infinidad de OMD que se han tratado muy levemente o ni se han tocado, no habiéndose investigado nada sobre ellos, como su organización, objetivos, volumen de negocio que aportan, países donantes y países receptores de las ayudas, en qué se invierten los fondos conseguidos, cómo se financian, y un largo etc.

Por otro lado, el estudio e investigación del nivel e intención de internacionalización de las empresas, realizado mediante la encuesta, se ha centrado únicamente en las empresas y profesionales valencianos del sector de la construcción. Dicho estudio se puede extrapolar y realizar en un rango geográfico mayor y en casi cualquier sector económico, ya que los OMD ofrecen oportunidades de negocio en multitud de sectores de bienes, servicios y obras.

Esta línea de investigación deberá ser completada en el futuro, añadiendo el resto de sectores de la economía española y ampliando el ámbito geográfico, realizando un estudio más amplio que permita trazar la hoja de ruta empresarial para acometer los retos del siglo XXI en el ámbito de la internacionalización. La apertura de los mercados, es un proceso irreversible que requiere cambios estructurales en las empresas españolas.

8. ANEXOS

[ir a índice](#)

8.1. ANEXO I: Modelo de encuesta

Versión Imprimible

http://www.portaldeencuestas.com/imp_encuesta.php?ie=118384&ic=...**FREE**
versión gratuita

Internacionalización de las empresas del sector de la construcción

► Idiomas: Español

Motivación

Estimados colaboradores, con esta encuesta pretendemos identificar sus necesidades relativas a la internacionalización de todas las empresas relativo la Construcción en la Provincia de Valencia. Nuestra intención es ayudarles a afrontar nuevas vías de negocio a través de la internacionalización y conocer la problemática existente para poder al con ciertas garantías de éxito minimizando los riesgos que ello conlleva.

Le agradecemos que invierta unos pocos minutos para rellenar el siguiente cuestionario. No es necesario que rellene todos los apartados, aunque sea poder obtener la información más exacta y fiable posible. Gracias de antemano por su colaboración.

A todos aquellos empresarios que rellenen el cuestionario les mandaremos un informe con los resultados del mismo.

saludos Cordiales

Rafael de la Cuadra
FEVEC Director de las áreas de Formación e Internacionalización.

1 - Nombre de la empresa

2 - Correo electrónico de contacto

3 - Teléfono

4 - Número aproximado de trabajadores (tipo de empresa)

- 1-10 (micro)
- 11-50 (pequeña)
- 51-250 (mediana)
- +250 (grande)

5 - Actividades principales

- Promoción
- Edificación
- Rehabilitación y reforma

Versión Imprimible

http://www.portaldeencuestas.com/imp_encuesta.php?ie=118384&ic=...

- Obra Civil
- Fabricación de materiales, prefabricados, etc
- Ingeniería
- Otro

6 - Ámbito geográfico de actividad

- Local
- Provincial
- Nacional
- Internacional

7 - ¿Cuáles son las principales ventajas competitivas de su empresa?

- Capacidad técnica
- Experiencia en el sector en España
- Experiencia internacional
- Solvencia financiera
- Otros

8 - Su actividad en los últimos años ha:

- Aumentado
- Sin cambios significativos
- Disminuido
- No hay datos de referencia

9 - Su plantilla en los últimos 3 años ha:

- Aumentado
- Sin cambios significativos
- Disminuido
- No hay datos de referencia

10 - ¿La internacionalización está contemplada en el plan estratégico de la empresa?

- Sí
- No, pero interesa iniciarse en ella
- No

11 - ¿La empresa tiene Dpto. de exportaciones/internacional?

- Sí
- No
- Se está creando o hay intención de crearlo

12 - ¿Tienen experiencia internacional?

- Sí, con presencia permanente en otros países
- Sí, realizando proyectos en otros países
- Sí, sólo exportación
- Ninguna

Versión Imprimible

http://www.portaldeencuestas.com/imp_encuesta.php?ie=118384&ic=...

13 - ¿En cuántos países tiene presencia o exporta? (aparte de España)

- Ninguno
- Uno
- 2-5
- 6-10
- +10

14 - En su caso, de los países con los que tiene presencia o exporta, ¿hay alguno emergente o del 3er M

- Sí, varios
- Sí, uno
- No

15 - ¿Tiene socios comerciales en el exterior?

- Sí
- No, pero interesaría tenerlos
- No

16 - ¿Considera necesaria la apertura al extranjero para poder subsistir en estos tiempos?

- Sí, es imprescindible
- Sí, es conveniente
- No, pero sería interesante
- No, para nada

17 - ¿Tiene previsto realizar negocios en el extranjero en los próximos 2 años?

- Sí, seguro
- Sí, hay intención
- No, pero no se descarta
- No, nunca

18 - Como mercado destino, ¿se plantean los países en vías de desarrollo y el Tercer Mundo?

- Sí
- No, pero se podría evaluar
- No, bajo ningún caso

Versión Imprimible

http://www.portaldeencuestas.com/imp_encuesta.php?ie=118384&ic=...

19 - Principales problemas y obstáculos que considera que tiene su empresa en el proceso de internac (valore cada apartado en una escala de 1 a 5, de menor a mayor importancia o problemática)

	1 ninguna	2	3	4	5 vital
Capacidad financiera	<input type="radio"/>				
Falta de personal capacitado para llevar a cabo el proceso de Internacionalización	<input type="radio"/>				
Tamaño de la empresa	<input type="radio"/>				
Capacidad técnica	<input type="radio"/>				
Desconocimiento de los distintos mercados extranjeros	<input type="radio"/>				
Falta de seguridad jurídica en los países destino	<input type="radio"/>				
Idioma	<input type="radio"/>				
Diferencias sociales/culturales	<input type="radio"/>				
Competencia	<input type="radio"/>				

20 - Indicar si considera importante otro problema u obstáculo no mencionado en el apartado anterior.

21 - ¿Cree usted en la posibilidad de crear consorcios para internacionalizarse?

- Sí, estoy interesado
- Se podría evaluar
- No, no interesa

22 - Actividades y sectores que complementan a su empresa en un consorcio

- Promoción
- Edificación
- Rehabilitación y reforma
- Obra civil
- Fabricación de materiales, prefabricados, etc
- Ingeniería
- Otro

23 - Cantidad que estaría dispuesto a aportar para el consorcio (en Euros)

- 0-5000
- 5000-15000
- 15000-30000
- +30000

24 - Estructura organizativa que su empresa podría aportar al consorcio

- Arquitectura
- Ingeniería
- Jefes de obra
- Socios locales en otros países
- Otros

25 - Principales activos que su empresa podría aporta a un consorcio

- Equipos y maquinaria
- Solvencia financiera: Aavales
- Otros

26 - ¿Conoce los Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD)?

- Sí, perfectamente
- Sí, sé lo que son
- Sí, pero sólo de oírlos nombrar
- No, en absoluto

27 - ¿Sabe el volumen de negocio que los OMD licitan anualmente?

- Sí, perfectamente
- Sí, tengo una ligera idea
- No

28 - ¿Sabe las ventajas que puede tener para su empresa iniciar un proceso de internacionalización a través de los OMD?

- Sí
- No, pero me puedo hacer una idea
- No

29 - ¿Tiene experiencia con los OMD?

- Sí, ya hemos realizado proyectos con ellos
- Sí, hemos licitado pero no hemos conseguido ningún proyecto
- Sí, hemos estudiado la opción, pero no nos hemos presentado a ninguna licitación
- No, pero sería interesante evaluar la opción
- No

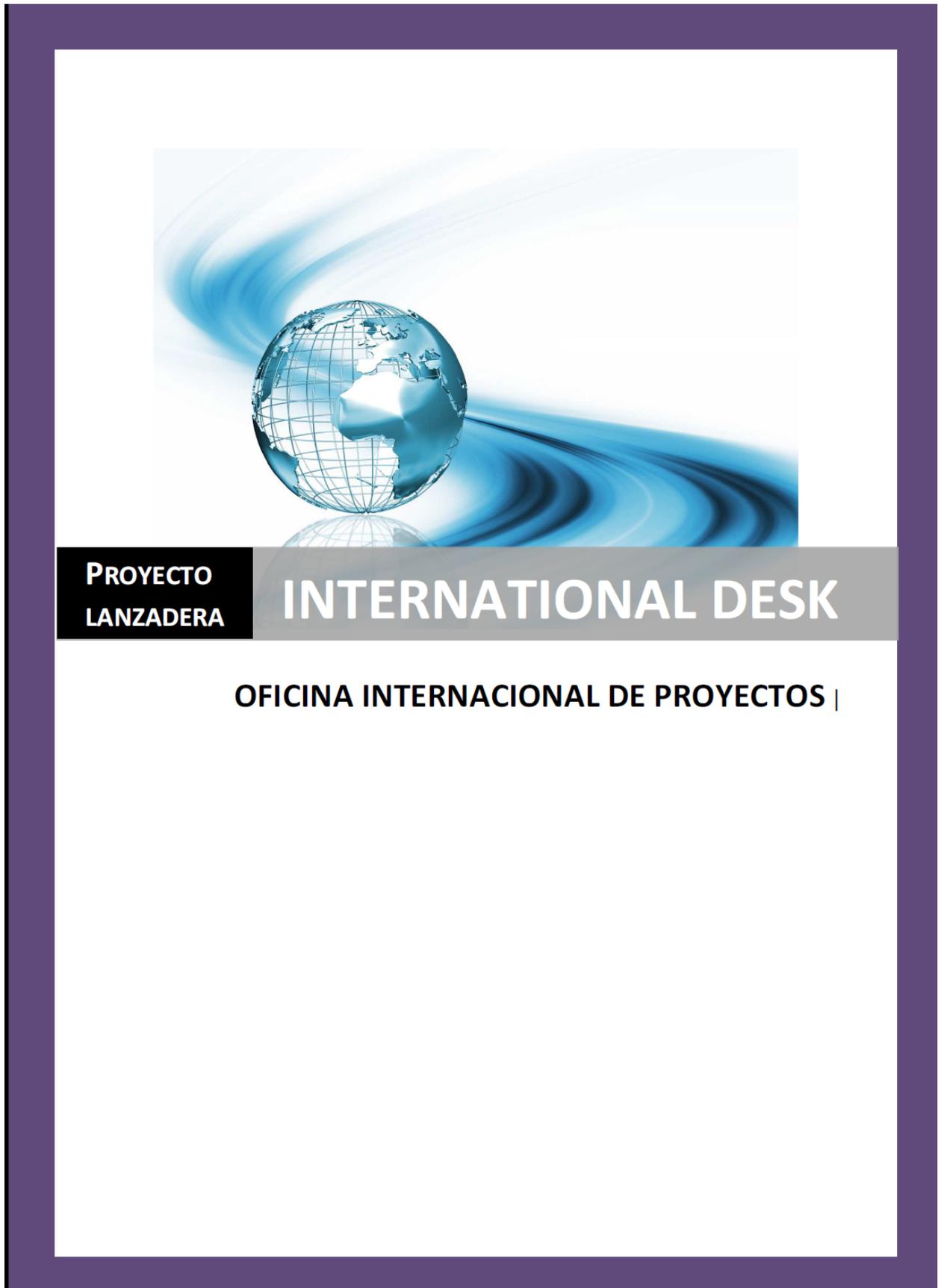
30 - ¿Considera que en su empresa sería interesante recibir formación sobre materias relacionadas con la internacionalización?

- Sí, estamos haciéndolos
- Sí, interesaría hacerlos
- No

31 - En caso afirmativo, ¿sobre qué materias interesaría recibir formación? (valore cada apartado en un 1 a 5, de menor a mayor importancia o interés)

	1 ninguna	2	3	4	5 muy interesante
Márketing Internacional	<input type="radio"/>				
Logística Internacional	<input type="radio"/>				
Contratación Internacional	<input type="radio"/>				
Financiación de proyectos internacionales	<input type="radio"/>				
TIC aplicadas a la internacionalización	<input type="radio"/>				
Aspectos legales y fiscales en la internacionalización	<input type="radio"/>				
Dirección estratégica	<input type="radio"/>				
Cómo gestionar RRHH en los países destino	<input type="radio"/>				
Cómo licitar en los Organismos Multilaterales de Desarrollo (como ONU, Banco Mundial, etc)	<input type="radio"/>				

8.2. ANEXO II: Plan de empresa de International Desk

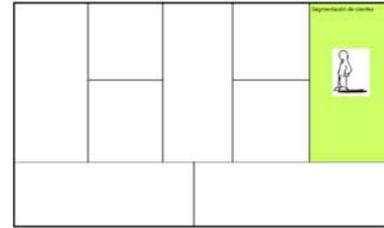


INDICE

1. SEGMENTACION DE CLIENTES
2. PROPUESTA DE VALOR
3. CANALES
4. RELACION CON LOS CLIENTES
5. RECURSOS CLAVE
6. ACTIVIDADES CLAVE
7. SOCIOS CLAVE
8. FUENTES DE INGRESOS
9. ESTRUCTURA DE COSTES
10. ANEXO 8.2.1. BASE DE DATOS DE EMPRESAS
11. ANEXO 8.2.2. MAPA MENTAL DE ID

<h3>Segmentación de clientes</h3> <p>¿Para quién creamos valor? (¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?)</p> <p> Mercado activo Sector del mercado Segmentación Diversificación Rentabilidad mixta </p>	<h3>Propuestas de Valor</h3> <p>¿Qué valor les damos a los clientes? ¿Qué problema del cliente ayudamos a resolver? ¿Qué paquetes de productos y servicios de productos ofrecemos a cada segmento de clientes?</p> <p> CARACTERÍSTICAS: Novedad Simplicidad Personalización "Darse el gusto" Diseño Precio ajustable Servicio al cliente Reducción del coste Reducción del riesgo Accesibilidad Facilidad de uso </p>	<h3>Fuentes de Ingresos</h3> <p>¿Por qué valor estás verdaderamente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué pagan actualmente? ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo preferirían pagar? ¿En qué medida contribuye cada fuente de ingresos al ingreso total?</p> <p> TIPOS: Venta de activos Cobro de una cuota por uso Ingreso por prestación de servicios Genera de suscripciones Préstamo/ajuste/financiación Comisión por comisión Publicidad </p> <p> PRECIOS FIJOS: Lite de precios Precio dependiente del uso Precio dependiente del problema Precio dependiente del tiempo real (Subastas) </p> <p> PRECIOS VARIABLES: Negociación Modelo de rendimiento Mercado de tiempo real (Subastas) Pago de clientes Precio dependiente del volumen </p>
<h3>Relación con los Clientes</h3> <p>¿Qué tipo de relación esperan que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cómo se han integrado con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Qué coste suponen?</p> <p> TIEMPO: Atención personal Auto-servicio Servicio automatizado Despersonalizado Co-creación </p>	<h3>Recursos Clave</h3> <p>¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingresos?</p> <p> TIPO DE RECURSOS: Activos Intelectuales (Patentes de marcas, copyright, know-how) Financieros Humanos </p>	<h3>Estructura de Costes</h3> <p>¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? ¿Cuáles son las actividades clave más caras?</p> <p> SI NEGOCIO BETA MÁS: Eficacia al comprometerse de coste construcción, propuesta de valor de bajo coste, relación automatizada, recibir ocasionalmente Eficacia al valor (por encima de la creación de valor, propuesta de valor Premium) </p> <p> TIEMPO DE CARACTERÍSTICAS: Costes fijos (salarios, rentas, alquiler de servicios públicos) Costes variables Escalabilidad Escalación de abonos </p>
<h3>Actividades Clave</h3> <p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales de distribución? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingresos?</p> <p> CANALIZACIÓN: Producción Solución de problemas Reclamaciones/Red de retención </p>	<h3>Carrales</h3> <p>¿A través de qué canales quieren actuar nuestros segmentos de clientes? ¿Cómo estamos contactando con nuestros clientes? ¿De qué modo están integrados nuestros canales? ¿Qué canales funcionan mejor? ¿Cuáles tienen mejor relación de coste-eficiencia? ¿Cómo los estamos integrando en las rutinas de nuestros clientes?</p> <p> TIPOS DEL CANAL: 1. Conexión ¿Cómo pensar o mostrar los productos y servicios de nuestra organización? 2. Evaluación ¿De qué modo ayudamos a los clientes a evaluar la propuesta de valor de nuestra organización? 3. Compra ¿Cómo podemos pensar que los clientes compran los productos y servicios específicos? 4. Entrega ¿Cómo entregamos la propuesta de valor a nuestros clientes? 5. Post-venta ¿Cómo incorporamos los servicios post-venta a los clientes? </p>	<h3>Canales</h3> <p>¿A través de qué canales quieren actuar nuestros segmentos de clientes? ¿Cómo estamos contactando con nuestros clientes? ¿De qué modo están integrados nuestros canales? ¿Qué canales funcionan mejor? ¿Cuáles tienen mejor relación de coste-eficiencia? ¿Cómo los estamos integrando en las rutinas de nuestros clientes?</p>
<h3>Socios Clave</h3> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave nos aportan los socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?</p> <p> MOTIVACIÓN PARA LAS ASOCIACIONES: Operación y economía Reducción del riesgo o la incertidumbre Adaptación de recursos y actividades particulares </p>	<h3>Relación con los Clientes</h3> <p>¿Qué tipo de relación esperan que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cómo se han integrado con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Qué coste suponen?</p>	<h3>Segmentación de clientes</h3> <p>¿Para quién creamos valor? (¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?)</p>

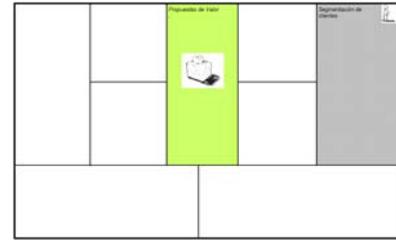
1. SEGMENTACION DE CLIENTES



Los servicios de International Desk (ID) se dirigen de forma clara a cinco tipologías de cliente que responden a la siguiente segmentación:

- ✓ **Empresas PYMES** de la Comunidad Valenciana y nacionales de cualquier sector, con vocación Internacional pero sin un departamento propio ni recursos suficientes para iniciar el proceso de Internacionalización.
- ✓ **Empresas locales** donde se ejecuten los proyectos – Empresas que participan en propuestas como socios locales. Empresas de cualquier país interesadas en internacionalizarse con o sin vínculos con socios españoles que aporten capacidades y que a su vez generen oportunidades en su mercado local.
- ✓ **Particulares** que deseen formación internacional para mejorar su currículum y de esta forma incrementar su empleabilidad.
- ✓ **Gobiernos de países en vías de desarrollo** - Los gobiernos demandantes de servicios de proyectos de asistencia técnica y proyectos de desarrollo que cubran las necesidades del país identificadas por la cooperación entre éstos y los expertos de International Desk.
- ✓ **Administración española** – A través de sus servicios International Desk contribuye a la consecución de los objetivos de la Administración como la creación de capacidades empresariales e impulso de la competitividad, impulso de la internacionalización de las pymes, reducción del desempleo e incremento el retorno de las aportaciones del Gobierno de España a los Organismos Multilaterales para las empresas españolas.

2. PROPUESTA DE VALOR



International Desk (ID) tiene como objetivo el impulsar alianzas y agrupaciones de empresas Nacionales para conseguir una dimensión adecuada y compartir recursos de cara a la internacionalización como vía alternativa de la crisis.

Se organiza a través de la creación de un espacio común entre las empresas españolas oferentes de bienes y servicios, los gestores expertos en internacionalización y las Instituciones y empresas internacionales que demandan bienes y servicios.

La actual situación económica hace evidente la necesidad a la que se enfrentan las pymes de buscar nuevas oportunidades de negocio en mercados internacionales. Este proceso resulta muy costoso para nuestras pymes puesto que deben enfrentarse a numerosas barreras como:

- ✓ Reducido tamaño e insuficiente estructura internacional.
- ✓ Escasa experiencia internacional.
- ✓ Falta de recursos.
- ✓ No existe una clara experiencia internacional.
- ✓ Barrera del idioma, aspectos legales, fiscales, etc.

Así pues, International Desk (ID) surge ante la necesidad de las PYMES de abordar de manera permanente e irreversible el proceso de Internacionalización de las mismas con un ratio coste beneficio asequible a su tamaño. International Desk adoptará el rol de “Global Strategic Partner”, trabajando en el conocimiento de la empresa y adaptándola a los nuevos mercados.

¿Qué valor les damos?

- ✓ Inicio en el proceso de Internacionalización

Se presenta la oportunidad de iniciarse en el proceso de internacionalización a empresas que saben que es un camino necesario debido a la falta de demanda en el mercado nacional pero por que no han podido asumir los costes de un departamento propio interno.

El asesoramiento completo tanto en idioma, procesos administrativos, tipos de cambios, financiación y aspectos jurídicos consigue eliminar las principales barreras que tiene la empresa nacional en diferentes mercados.

Mediante diferentes niveles de participación establecidos se ofrece una gran flexibilidad para las diferentes empresas y sus distintos grados de vocación internacional. Cada empresa puede participar en la medida de sus posibilidades, necesidades e intereses.

✓ Reducción de Costes

Proporcionando experiencia internacional a las empresas en las diferentes áreas y las herramientas necesarias para conseguir ampliar la presencia internacional de las empresas.

ID aporta como elemento diferenciador con respecto a las consultorías internacionales un factor fundamental como es el de ofrecer a las empresas un ratio coste/beneficio adecuado a el tamaño de la empresa actual.

✓ Reducción de riesgos

Se aporta experiencia y asesoramiento durante todo el proceso del proyecto, desde la búsqueda de oportunidades hasta el seguimiento final del proceso mediante el equipo de expertos. La empresa participante parte con una experiencia acumulada que le evitara riesgos adicionales en el proceso de inicio de actividades a mercados nuevos.

✓ Sinergias entre empresas de diferentes sectores

Se proporciona grandes posibilidades de colaboración entre las diferentes empresas socias debido al carácter multisectorial de la oficina de proyectos donde se fomenta la creación de consorcios puntuales tanto con empresas nacionales como con socios en países destino.

Los socios en mercados destino se benefician a su vez de conocimientos, innovación y experiencia de las empresas de nuestro país mediante la colaboración en proyectos conjuntos.

✓ Nuevos Mercados

International Desk ofrece experiencia y capacidades en numerosos países emergentes y con nuevas oportunidades de negocio para nuestras empresas.

✓ Aprovechamiento de Experiencia y Capacidades en nuevos destinos

La cooperación con empresas internacionales incrementará en nuestras empresas la visión de nuevos conocimientos y oportunidades ofrecidas por diferentes culturas y mercados.

✓ Formación y Conocimientos en Internacionalización

International Desk fomenta la incorporación de personal propio de las empresas al espacio de trabajo de los expertos de ID, beneficiándose de los conocimientos y obteniendo una formación práctica muy relevante.

¿Qué paquetes de productos y servicios de productos ofrecemos?

International Desk será para la empresa participante su “global business partner” creando nuevas expectativas de negocios y acompañando a la empresa en todo momento para hacerlas realidad.

Se distinguen cuatro paquetes de servicios:

1.- Departamento ID Multilaterales

En el 2010 España ha destinado a Ayudas Oficiales al Desarrollo a través de los Organismos Multilaterales 2.497,9 millones de euros. Sin embargo las bajas cifras de retorno de la inversión al tejido empresarial español, entre el 5% y el 20% de la aportación total de la AOD, han convertido en objetivo prioritario del gobierno español el fomento de la participación de empresas en este mercado.

La diversidad de Instituciones multilaterales, la diversidad geográfica de los proyectos y la diversidad de sectores y actividades implicados en los mismos, hacen que el mercado multilateral ofrezca un elevado rango de oportunidades para nuestras empresas.

Inicialmente la actividad de este departamento se centrará en la búsqueda de oportunidades de Naciones Unidas, EuropeAid y Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los servicios ofrecidos son:

- ✓ **Identificación diaria de oportunidades** - consiguiendo la información de forma inmediata e iniciando el proceso de preparación con tiempo suficiente para una buena presentación. En un breve plazo se designa un responsable de la propuesta y quedan inicialmente establecidas las empresas participantes de cada proyecto.
- ✓ **Preparación de las Propuestas** – El responsable de proyecto de ID coordina todo el proceso de presentación de propuesta poniendo de acuerdo a las diferentes empresas participantes y acompañándolas en todo el proceso. Las propias empresas deberán realizar las propuestas, asesorados por el responsable del proyecto (experto ID).
- ✓ **Actividad Comercial** – Centrada en la búsqueda de empresas tanto nacionales como internacionales como posibles *partner*.
- ✓ **Red de contactos en los organismos** – Las empresas se beneficiarán de la red de contactos establecida por los expertos ID dentro de las diferentes instituciones.
- ✓ **Seguimiento de las propuestas** - Desde ID a través de su responsable de proyecto se realizará un seguimiento de las propuestas aprobadas asesorando por una parte a las empresas participantes y por otra parte mejorando el contacto y la imagen de ID en los organismos Internacionales a los que se dirigen los trabajos.

2.- Departamento ID Formación

Se realizará una formación con alto nivel innovador mediante la fórmula del coworking liderado por International Desk.

.- Formación Teórica

En ID como espacio de trabajo en Internacional se convocan continuamente seminarios y eventos orientados a la formación de las empresas miembros en las diferentes áreas de trabajo y en los diferentes mercados.

Habrà una participaci3n activa con diferentes instituciones pùblicas (ICEX, IVEX, Càmaras de Comercio, Asociaciones, etc.) con el fin de hacer partícipe al mayor número de empresas posible.

.- Formaci3n Pràctica

Se pone a disposici3n de las empresas el espacio de trabajo para que personal de la propia empresa pueda participar dentro de International Desk en los proyectos elegidos, recibiendo así una experiencia y formaci3n directas y al mismo tiempo realizando la expansi3n internacional de su propia empresa.

3.- Departamento ID Internacionalizaci3n del Sector Privado

Las empresas que lo soliciten tendràn un asesoramiento orientado específicamente a sus intereses y necesidades de internacionalizaci3n. El asesoramiento completo tanto en idioma, procesos administrativos, tipos de cambios, financiaci3n y aspectos jurídicos consigue eliminar las principales barreras que tiene la empresa nacional en diferentes mercados.

Análisis de las empresas para la adecuada confecci3n y ejecuci3n de estrategias de internacionalizaci3n.

4.- Departamento ID Consultoría estratégica a países en desarrollo

Mediante el asesoramiento para la creaci3n de tejido industrial aprovechando las capacidades excedentarias de los países desarrollados. Consultoría estratégica encaminada a crear valor en los países en desarrollo.

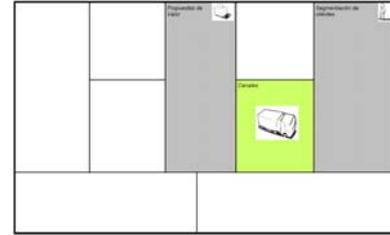
Planificaci3n y direcci3n de proyectos de todo tipo, aprovechando el know-how de las empresas y técnicos españoles.

Consultoría a las autoridades de los países receptores de Fondos y Programas Internacionales de desarrollo para acceder a la financiaci3n de los mismos.

3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

EMPRESAS

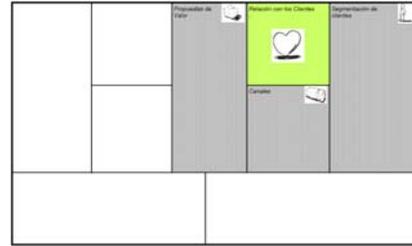
Para darse a conocer a las empresas se realizará inicialmente un plan de reuniones, cursos y conferencias. Se dará a conocer International Desk ante federaciones y asociaciones sectoriales. El departamento comercial realizará el seguimiento y captación de nuevos participantes interesados.



Los principales canales utilizados serán:

- ✓ **Página Web** - Se creará una página web donde se mostrará con detalle la experiencia de los expertos y el equipo que integra la ID. Se incluirá el catálogo de capacidades conjunto de las empresas que participan. Se utilizará como canal de comunicación con las empresas participantes mediante intranet.
- ✓ **Coworking** - Establecer un espacio de trabajo multisectorial común para empresas con intereses comunes en internacionalización permitirá también impulsar nuevas propuestas y proyectos.
- ✓ **Social network, Blogs, redes sociales, foros, etc...** - Presencia en la red para darse a conocer a posibles clientes y para captación de empresas tanto nacionales como locales en mercados destino.
- ✓ **Páginas web de Organismos Multilaterales** - Se cuidará especialmente la presencia de ID y sus empresas participante en los diferentes Organismos, de forma que las empresas queden adecuadamente acreditadas como proveedores en cada sector y de esta forma recibir las llamadas directas para trabajos de los Organismos.
- ✓ **Viajes - Encuentros face to face** - Serán frecuentes los desplazamientos de los responsables de proyectos para la búsqueda de socios locales y gestión y presentación de propuestas. Ampliación de la red de contactos con miembros de los Organismos Multilaterales y los Gobiernos Internacionales que mejorarán la confianza en las futuras propuestas presentadas.
- ✓ **Seminarios, jornadas y cursos** - Se organizarán especialmente en la etapa inicial seminarios, cursos y jornadas para dar a conocer la oficina Internacional tanto a federaciones/asociaciones sectoriales de empresas como a instituciones públicas implicadas en la internacionalización.

4. RELACION CON LOS CLIENTES



Empresas: Se distinguirán dos tipos de empresas clientes, fijas y eventuales.

Con las empresas fijas:

- ✓ En el área de licitaciones a Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD) se establecerá una cuota “low cost” mensual fija con una comisión de éxito sobre las licitaciones y proyectos que se consigan durante los 5 años siguientes.
- ✓ En el resto de áreas se realizarán presupuestos a demanda, según la tipología de proyectos, con un compromiso de 1 año.

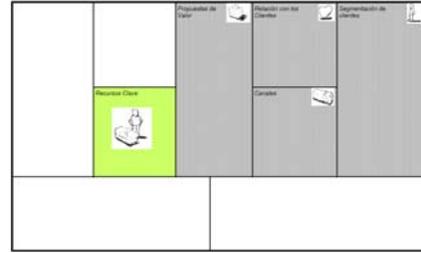
Con las empresas eventuales:

- ✓ Se realizarán presupuestos a demanda, según la tipología de proyectos, con un compromiso de 1 año.

Administración Pública y OMD:

- ✓ Relación formal: siguiendo los procedimientos formales de licitación.
- ✓ Relación personal: Networking continuo con el personal de los distintos organismos, a fin de lograr confiabilidad.
- ✓ Propuestas de proyectos y tecnologías base de nuestros clientes del ID a los Organismos Multilaterales de Desarrollo.

5. RECURSOS CLAVE



Recursos humano:

- ✓ Equipo de 12-20 personas, con experiencia contrastada en ámbito internacional en las áreas de Ingeniería, Jurídico, Arquitectura, Management, TIC, Consultoría, Administrativos y auxiliares entre otros.

Recursos materiales:

- ✓ Internet – Páginas Web:
 - Página web propia.
 - Almacenamiento de documentación en la nube.
 - Programas de gestión de proyectos.
 - Bases de datos de clientes y proveedores.
- ✓ Equipamiento informático
- ✓ Local de trabajo, reunión y archivo de documentación.

Recursos financieros:

- ✓ Capacidad para la realización de viajes.
- ✓ Pago del local de trabajo, reunión y archivo de documentación.
- ✓ Costes de recursos humanos y materiales.

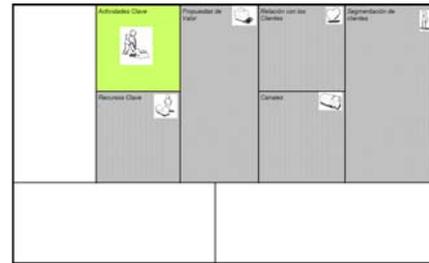
Lobby:

- ✓ Gastos de representación, comidas, marketing, etc.

Empresas adjudicatarias:

- ✓ Consejo Asesor; las empresas clientes que obtengan contratos pasan a formar parte del Consejo Asesor ID.
- ✓ Alimentan el círculo de influencia ante los Organismos Multilaterales de Desarrollo.

6. ACTIVIDADES CLAVE



Creación y Gestión de International Desk:

- ✓ Constitución de la empresa y estatutos.
- ✓ Selección/formación de personal.
- ✓ Selección/creación de la plataforma de trabajo fija y on-line.

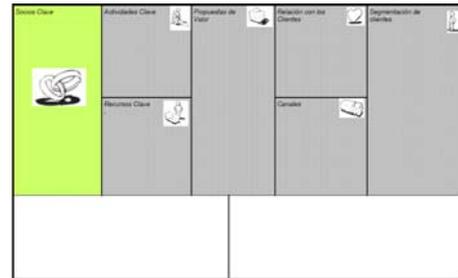
Clientes:

- ✓ Búsqueda de clientes: Networking, lobby, etc.
- ✓ Servicio a clientes en la identificación y selección de oportunidades:
 - Presentación de las ofertas.
 - Capacitación de la empresa.
 - Asesoramiento en la preparación de propuestas.
 - Servicio de traducción y revisión de las propuestas.
- ✓ Actividad comercial según niveles de clientes.
- ✓ Seguimiento de los proyectos, estableciendo los indicadores de control.

Financiación inicial:

- ✓ Entidades Financieras, aseguradores, avalistas, fondos de inversión, Business Angels, préstamos semilla (como LANZADERA o ENISA)
- ✓ Realización de conferencias y jornadas.
- ✓ Ejecución de cursos presenciales y On-line a través de Universidades, asociaciones empresariales, cámaras de comercio y mediante recursos propios.
- ✓ Identificación y solicitud de Ayudas y Subvenciones.

7. SOCIOS CLAVE



Asociaciones y Federaciones empresariales, cámaras de comercio, organismos públicos:

- ✓ Entidades que facilitan la búsqueda de empresas para potenciar y ejecutar los proyectos.
- ✓ Impulsan la presencia de I. Desk en el tejido empresarial.

Socios estratégicos que ofrecen a las empresas actividades complementarias:

- ✓ Entidades financieras, fondos de inversión, Business Angels: Que faciliten a los clientes de ID el acceso a financiación para el desarrollo y ejecución de los proyectos.
- ✓ Aseguradoras
- ✓ Asesorías jurídicas, fiscales, laborales.

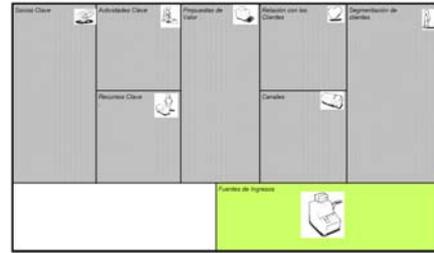
Proveedores de proyectos

- ✓ Empresas (PYMES): Empresas que recurren a ID con iniciativas privadas de expansión a nuevos mercados internacionales.
- ✓ Organismos Multilaterales de Desarrollo (OMD): Los cuales ofertan y requieren obras, bienes y servicios en mercados internacionales.
- ✓ Gobiernos de países en vías de desarrollo - Los gobiernos demandantes de servicios de proyectos de asistencia técnica y proyectos de desarrollo que cubran las necesidades del país identificadas por la cooperación entre éstos y los expertos de International Desk.

Colaboradores en los países destino:

- ✓ Empresas y mediadores locales en los países en los que se realicen proyectos, aportando contactos con entidades locales, conocimiento de los mercados destino, infraestructura, gestiones diversas que se requieran para los proyectos.
- ✓ Asesorías jurídicas, fiscales, laborales en los países destino

8. FUENTES DE INGRESOS



Empresas:

- ✓ Cuotas mensuales fijas (low cost) por los servicios de búsqueda de licitaciones, acreditación ante los OMD, asesoramiento en la preparación de ofertas, Capacity Building, etc.
- ✓ Comisión de éxito por proyectos.
- ✓ Ingresos por otros servicios demandados bajo presupuesto.

Formación:

- ✓ Realización de conferencias y jornadas.
- ✓ Cursos de formación en licitaciones internacionales y procesos de internacionalización para empresas y profesionales.

Organismos Multilaterales:

- ✓ Participación directa de ID como consultor en asistencias técnicas ofertadas por los diferentes organismos a lo largo del ciclo de vida de los proyectos de desarrollo.

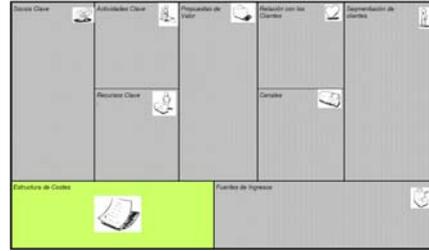
Gobiernos de países en vías de desarrollo:

- ✓ Consultor para asistencias técnicas a los diferentes gobiernos para la realización proyectos de desarrollo y en el acceso a subvenciones y financiación de los OMD.

Plataforma de trabajo de I. Desk:

- ✓ Publicidad en la web de I. Desk.
- ✓ Una vez conseguido un volumen de negocio y prestigio adecuados establecer una cuota a las empresas que quieran formar parte de la base de datos.

9. ESTRUCTURA DE COSTES



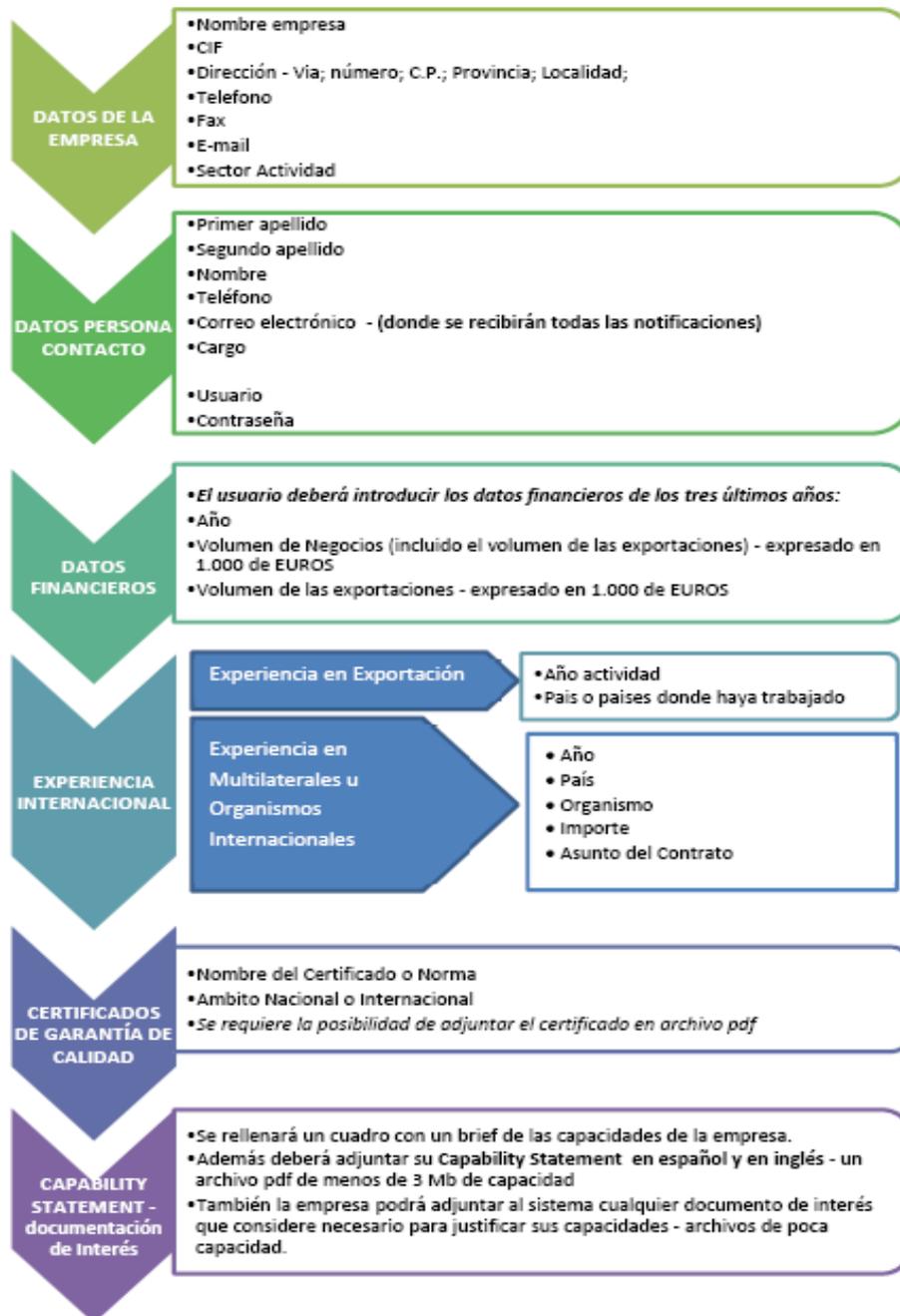
Principales costes de las Actividades clave:

- ✓ Creación y gestión de la ID: Entorno de trabajo, bases de datos, página web, etc.
- ✓ Identificación, selección oportunidades.
- ✓ Preparación de propuestas.
- ✓ Viajes.
- ✓ Búsqueda y selección de socios.
- ✓ Seguimiento de los proyectos.
- ✓ Lobby.
- ✓ Impuestos derivados de la actividad.
- ✓ Telecomunicaciones / Canales de distribución.
- ✓ Salarios personal auxiliar.
- ✓ Consumibles.
- ✓ Locales de trabajo.
- ✓ Equipamientos.

ANEXO 8.2.1. BASE DE DATOS de EMPRESAS

Se prevé la creación de una base de datos dónde las empresas nacionales e internacionales interesadas en la participación de proyectos internacionales promovidos por International Desk podrán registrarse de manera gratuita.

Esta base de datos será utilizada por los expertos de ID para la selección de potenciales empresas que cumplan los requisitos establecidos para cada uno de los proyectos.



ANEXO 8.2.2. MAPA MENTAL DE ID

Debido al tamaño del mapa mental no se coloca en este documento, pero se ponen enlaces para poderlo ver en formato pdf y en ConceptDraw Minmap V6.2.12.0.

- [Ver mapa mental en pdf.](#)
- [Ver mapa mental en ConceptDraw Minmap.](#)

8.3. ANEXO III: Empresas españolas registradas como vendedores acreditados de NNUU

19 July 2013

List of Registered Vendors by Country of Origin
--

SOUTH AFRICA	Vendor ID	Date of Registration
<u>STARLITE AVIATION OPERATIONS (PTY)</u>	31827	7 September 2010
<u>STEELBUILD (PROPRIETARY) LIMITED</u>	15061	9 November 2000
<u>SUN SOLUTIONS AERONAUTICS</u>	36510	23 May 2013
<u>SYGADE SOLUTIONS PTY LTD</u>	25161	20 January 2006
<u>TACTICAL MEDICAL DEVELOPMENTS</u>	17681	9 November 2001
<u>TEMPLEMORE TRADING 8 (PTY) LTD</u>	30865	11 February 2010
<u>TFM (PTY) LTD</u>	3325	
<u>THE WELLBEING COMPANY</u>	28555	22 July 2008
<u>TRANSNET LTD.</u>	16778	26 June 2001
<u>TRANSVAAL RUBBER COMPANY (PTY) LTD.</u>	23103	19 August 2004
<u>TRICOM STRUCTURES</u>	34427	15 March 2012
<u>UEC COMMERCIAL PTY LTD.</u>	10274	
<u>UNIVERSITY OF NATAL</u>	5136	21 January 2003
<u>UTAIR SOUTH AFRICA</u>	28994	16 December 2008
<u>VAN SPAENDONCK TRADING</u>	35014	9 July 2012
<u>VEN PRODUCTS (PTY) LIMITED</u>	3391	
<u>VOLITION CONSULTING SERVICES</u>	27922	11 January 2008
<u>VOLT AMPERE</u>	14124	8 June 2000
<u>VREDE TEXTILES</u>	34880	7 June 2012
<u>WALTONS STATIONERY COMPANY (PTY)</u>	31657	4 August 2010
<u>WAYMARK INFOTECH (PTY) LTD</u>	23146	30 August 2004
<u>ZANS AFRICAN MEDICAL</u>	31099	16 March 2010
<u>ZWINO CONSULTING</u>	32266	2 December 2010

Sub-total for SOUTH AFRICA - 165

SOUTH SUDAN	Vendor ID	Date of Registration
<u>AFRI GENERAL TRADING</u>	36424	15 May 2013
<u>AMMARS COMPANY LTD</u>	35615	6 December 2012
<u>JAMBO CONSTRUCTION AND TRADING LTD</u>	36020	26 February 2013
<u>REACH TRADING CO., LTD.</u>	36577	30 May 2013
<u>SUDAFRIC ENG & CONTRATORS CO.LTD</u>	36356	2 May 2013

Sub-total for SOUTH SUDAN - 5

SPAIN	Vendor ID	Date of Registration
<u>ABL ARQUITECTOS 2000 S.L.</u>	34021	21 December 2011
<u>ACTIU BERBEGAL Y FORMAS. S.A.</u>	31338	12 May 2010
<u>AENER ENERGIA S.L.</u>	30661	13 January 2010
<u>AGORA CONSTRUCCION MANTENIMIENTO</u>	36042	5 March 2013
<u>AIR EUROPA LINEAS AEREAS S.A.U.</u>	6340	

Page 109 of 262

19 July 2013

List of Registered Vendors by Country of Origin
--

SPAIN	Vendor ID	Date of Registration
<u>ALEGRIA ACTIVITY S.L.</u>	24990	4 January 2006
<u>ALONSO HIPERCAS, S.A.</u>	2302	
<u>ALTAIR INGENIERIA S.L.</u>	31971	8 October 2010
<u>AMM BUSINESS TRANSLATION CENTER S.L</u>	25196	25 January 2006
<u>ANACROM DIAGNOSTICOS, S.L.</u>	33861	17 November 2011
<u>ANBELO SOLAR S.L.U.</u>	35578	3 December 2012
<u>ANTONIO MATACHANA, S.A.</u>	7616	
<u>ANTONIO VARGAS DESVIAT</u>	2332	
<u>APIA XXI, S.A.</u>	35907	31 January 2013
<u>ARCA CONSORTIUM, S.A.</u>	31273	23 April 2010
<u>AROTEL SOLUCIONES INTEGRALES, S.L.</u>	36796	18 June 2013
<u>ARQUITECTURA Y URBANISMO ACTUAL,SLP</u>	36581	30 May 2013
<u>ASOCIACION DE INVESTIGACION DE LAS</u>	31363	18 May 2010
<u>ATERADATA, S.L</u>	28397	30 May 2008
<u>ATLAS FORWARDING, S.L.</u>	34268	10 February 2012
<u>ATOS ORIGIN SAE</u>	24668	20 September 2005
<u>ATOS SPAIN S.A.</u>	34094	10 January 2012
<u>AVANSIS INTEGRACION S.L.</u>	35494	13 November 2012
<u>B.G. MOBILIARIO CLINICO, S.L.</u>	34261	9 February 2012
<u>BERGE SHIPBROKERS, S.A.</u>	30615	5 January 2010
<u>BITTIA MEDIA SL</u>	36343	1 May 2013
<u>BLUE GOLD DESALACION, S.L.</u>	35013	9 July 2012
<u>BOLSAS Y MERCADOS ESPANOLES INNOVA</u>	33781	2 November 2011
<u>BOMBAS IDEAL, S.A.</u>	35022	10 July 2012
<u>BUHODRA INGENIERIA S.A</u>	25198	25 January 2006
<u>BUSINESS INNOVATION CONSULTING</u>	30545	8 December 2009
<u>CABLES DE COMUNICACIONES ZARAGOZA</u>	17164	10 August 2001
<u>CAFNSA</u>	9933	
<u>CALAMAN INGENIERA S.L.</u>	28398	2 June 2008
<u>CASA SOLO ARQUITECTOS, S.L.P.</u>	34013	19 December 2011
<u>CELER PAWLOWSKY, S.L.</u>	28200	3 April 2008
<u>CENTRO FARMACEUTICO ASTURIANO S.A.</u>	9907	
<u>CENTRO REGIONAL DE SERVICIOS</u>	34518	26 March 2012
<u>CERAMICA CABRERA S.A., CERACASA</u>	9704	
<u>CLECE, S.A</u>	28933	24 November 2008
<u>CLESA, S.A.</u>	10595	
<u>CMD DOMINGO Y LAZARO INGENIEROS S.L</u>	34018	20 December 2011
<u>COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS SA</u>	29503	2 April 2009
<u>COMERCIAL BERCIANA DE PRODUCTOS</u>	35301	19 September 2012

Page 110 of 262

19 July 2013

List of Registered Vendors by Country of Origin
--

SPAIN	Vendor ID	Date of Registration
<u>COMPANY FOR SOFTWARE AND</u>	<u>33922</u>	<u>2 December 2011</u>
<u>COMUNICACION MULTILINGUE, SL</u>	<u>25314</u>	<u>15 March 2006</u>
<u>CONECTIVIDAD Y COMUNICACIONES</u>	<u>31371</u>	<u>19 May 2010</u>
<u>CONETI CONSULTORES SLU</u>	<u>36321</u>	<u>29 April 2013</u>
<u>CONSTRUCCION DE APARATOS MECANICOS</u>	<u>35362</u>	<u>5 October 2012</u>
<u>CONSTRUCCIONES METALICAS</u>	<u>27799</u>	<u>19 December 2007</u>
<u>CONSULTORES DE AUTOMATIZACION Y</u>	<u>32988</u>	<u>10 May 2011</u>
<u>CONTROL TECNICO Y PREVENCIÓN DE</u>	<u>32480</u>	<u>1 February 2011</u>
<u>DEIMOS IMAGING S.L.U.</u>	<u>36630</u>	<u>5 June 2013</u>
<u>DISOP, S.A.</u>	<u>30864</u>	<u>11 February 2010</u>
<u>DISTECABLE, S.L.</u>	<u>34211</u>	<u>2 February 2012</u>
<u>DIVISA INFORMATICA Y</u>	<u>34923</u>	<u>15 June 2012</u>
<u>DMR CONSULTING</u>	<u>24322</u>	<u>24 June 2005</u>
<u>DRAGADOS S.A.</u>	<u>35166</u>	<u>16 August 2012</u>
<u>DRIVANIA INTERNATIONAL, S.L.</u>	<u>35557</u>	<u>27 November 2012</u>
<u>DUO COMUNICACION S.C.</u>	<u>36347</u>	<u>1 May 2013</u>
<u>E.S. TECNICOS CONSULTORES DE</u>	<u>36613</u>	<u>4 June 2013</u>
<u>EAGLE LANGUAGE SERVICE, S.L.</u>	<u>30069</u>	<u>30 August 2009</u>
<u>EDIBON INTERNATIONAL, S.A.</u>	<u>24317</u>	<u>23 June 2005</u>
<u>EDIGOL EDICIONES S.A.</u>	<u>11421</u>	
<u>EDUCTRADE S.A.</u>	<u>24446</u>	<u>26 July 2005</u>
<u>ELECTROMEDICIONES KAINOS S.A.</u>	<u>8809</u>	
<u>ELECTROSUR</u>	<u>12473</u>	
<u>EMERGENCIA 2000 S.A.</u>	<u>24386</u>	<u>8 July 2005</u>
<u>EMPAQUETADURAS TRENZADAS CALVO S.L.</u>	<u>13584</u>	<u>6 April 2000</u>
<u>EQUIPAMIENTO INSTITUCIONAL, S.A.U</u>	<u>27418</u>	<u>3 October 2007</u>
<u>EQUIPOS FRIGORIFICOS COMPACTOS SA</u>	<u>30535</u>	<u>7 December 2009</u>
<u>EQUIPOS INDUSTRIALES DE MANUTENCION</u>	<u>17949</u>	<u>4 January 2002</u>
<u>EQUIPOS MOVILES DE CAMPANA ARPA.</u>	<u>24455</u>	<u>27 July 2005</u>
<u>ESCAN, S.A.</u>	<u>2629</u>	
<u>ESMENA SL</u>	<u>21580</u>	<u>7 October 2003</u>
<u>ESPOLIMP, S.A.</u>	<u>32621</u>	<u>8 March 2011</u>
<u>ESQUITINO MARTINEZ, S.A.</u>	<u>15550</u>	<u>22 January 2001</u>
<u>ESTRUCTURAS METALICAS NORMALIZADAS</u>	<u>32216</u>	<u>24 November 2010</u>
<u>ESTUDIO ALTERACIONES SL</u>	<u>31030</u>	<u>3 March 2010</u>
<u>ESTUDIO URGARI S.L.P.</u>	<u>34025</u>	<u>21 December 2011</u>
<u>ESTUDIOS DE ARQUITECTOS Y</u>	<u>34024</u>	<u>21 December 2011</u>
<u>ESTUDIOS Y PROYECTOS TECNICOS</u>	<u>9111</u>	
<u>EUROCOM BROADCAST, S. A.</u>	<u>36902</u>	<u>27 June 2013</u>

Page 111 of 262

19 July 2013

List of Registered Vendors by Country of Origin

SPAIN	Vendor ID	Date of Registration
<u>EUROPAIR BROKER, SA</u>	34410	12 March 2012
<u>EUROPEAN SECURITY FENCING, S.L.</u>	31518	25 June 2010
<u>EXPANSION EXTERIOR, S.A.</u>	13148	16 March 2004
<u>F24 SERVICIOS DE COMUNICACION, S.L.</u>	36234	17 April 2013
<u>FABRICA NACIONAL DE MONEDA Y TIMBRE</u>	27884	10 January 2008
<u>FELGUERA GRUAS Y ALMACENAJE, S.A.</u>	13660	14 April 2000
<u>FELIU CONSULTORS EN NEGOCIS</u>	28806	16 October 2008
<u>FERROVIAL SERVICIOS, S.A.</u>	33737	26 October 2011
<u>FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y</u>	7018	
<u>FRACTALIA REMOTE SYSTEMS, S.L.</u>	35480	9 November 2012
<u>FUNDACION DARA INTERNACIONAL</u>	33716	24 October 2011
<u>GECI ESPANOLA S.A.</u>	34194	30 January 2012
<u>GMV SOLUCIONES GLOBALES INTERNET</u>	34267	10 February 2012
<u>GOIZPER, S. COOP</u>	28983	15 December 2008
<u>GUIDO RAYOS X, S.A.</u>	21208	3 July 2003
<u>HELICOPTEROS DEL SURESTE, S.A.</u>	13772	2 May 2000
<u>HERMANDAD FARMACEUTICA DEL</u>	24970	22 December 2005
<u>HERMANOS ALFONSO Y JOSE SANZ</u>	35845	18 January 2013
<u>HIJOS DE ANTONIO GALVEZ, SL</u>	29603	24 April 2009
<u>HIMOINSA SL</u>	24989	4 January 2006
<u>HISPAFUENTES, S.L.</u>	24306	22 June 2005
<u>HODEMA SA</u>	31305	4 May 2010
<u>IBAI SISTEMAS, S.A.</u>	35105	31 July 2012
<u>ICE, S.L.</u>	36463	20 May 2013
<u>IDOM INGENIERIA Y CONSULTORIA, S.A.</u>	33939	6 December 2011
<u>IMPULSO INDUSTRIAL ALTERNATIVO S.A.</u>	35140	7 August 2012
<u>INCLAM S.A. WATER ENGINEERING</u>	25032	16 January 2006
<u>INDRA ESPACIO S.A.</u>	6036	
<u>INDRA SISTEMAS S.A.</u>	29937	29 July 2009
<u>INDUS INGENIERIA Y ARQUITECTURA SA</u>	34031	21 December 2011
<u>INDUSTRIAS METALICAS IMETAL SA</u>	31660	5 August 2010
<u>INDUSTRIAS ZAMARBU, S.A.</u>	30785	29 January 2010
<u>INERZA, S.A.</u>	35054	16 July 2012
<u>INFOSTOCK EUROPA DE EXTREMADURA SA</u>	32642	10 March 2011
<u>INGEFEI S.L.</u>	31563	8 July 2010
<u>INGENIERIA DE SISTEMAS PARA LA</u>	22648	5 May 2004
<u>INGENIERIA IDOM INTERNACIONAL, S.A.</u>	34150	20 January 2012
<u>INGENIERIA, ESTUDIOS Y PROYECTOS</u>	31083	12 March 2010
<u>INKOA SISTEMAS SL</u>	29518	6 April 2009

Page 112 of 262

19 July 2013

List of Registered Vendors by Country of Origin
--

SPAIN	Vendor ID	Date of Registration
<u>INMESOL, S.L.</u>	29960	6 August 2009
<u>INSTITUTO DE TECNOLOGIA ELECTRONICA</u>	31702	13 August 2010
<u>INSTITUTO VALENCIANO DE LA</u>	27821	28 December 2007
<u>ISMOBEL SA</u>	31193	5 April 2010
<u>ISOFOTON S.A.</u>	35356	3 October 2012
<u>ITURRI, S.A.</u>	6030	
<u>JAIIME SOLER ARBONA</u>	31053	8 March 2010
<u>JOSE MIGUEL POVEDA S.A. (JOMIPSA)</u>	5851	
<u>K10 AROQUITECTURA Y PROYECTOS S.L.</u>	34906	12 June 2012
<u>LA ROCHE CONSULTORES, PROYECTOS Y</u>	35882	28 January 2013
<u>LABORATORIOS EUROCHEM S.A.</u>	32348	22 December 2010
<u>LANDE, S.A.</u>	32606	7 March 2011
<u>MAKIBER, S.A.</u>	24431	21 July 2005
<u>MANAGEMENT STRATEGIC AND FINANCIAL</u>	35461	5 November 2012
<u>MANAGEMENT SYSTEM SOLUTIONS SL</u>	33534	16 September 2011
<u>MANUFACTURAS AURA, S.A.</u>	28808	16 October 2008
<u>MARSAN INGENIEROS, S.L.</u>	33186	30 June 2011
<u>MEDISERVEIS I CONSUM</u>	27320	11 September 2007
<u>METAL POINT SL</u>	21581	7 October 2003
<u>METEOSIM, S.L.</u>	35143	8 August 2012
<u>MOM, S.A.</u>	10199	
<u>NECSO ENTRECANALES CUBIERTAS S.A.</u>	8941	
<u>NEW ATLANTIS LINE S.L.</u>	33649	7 October 2011
<u>NEWPOINT IT CONSULTING</u>	36865	25 June 2013
<u>NEWREST GROUP HOLDING SL</u>	30553	9 December 2009
<u>NISSAN VEHICULOS INDUSTRIALES S.A.</u>	12396	
<u>NOVA GALICIA EDICIONS, S.L.</u>	33199	1 July 2011
<u>NOVAVORD TECHNOLOGIES, S.L.</u>	29575	21 April 2009
<u>OCP CONSTRUCCIONES S.A.</u>	7051	
<u>OFICINA DE ARQUITECTURA URBANA, S.L</u>	24435	21 July 2005
<u>OMFE, S.A.</u>	3059	28 June 2005
<u>ONDULADORES DEL NORTE S.A.</u>	7082	
<u>OXIDOC EXCLUSIVAS S.L.</u>	32687	17 March 2011
<u>PAGE IBERICA S.A.</u>	24187	17 May 2005
<u>PANSPAIN S.L.</u>	6017	
<u>FIG CHAMP PRO EUROPA, S.L.</u>	34101	11 January 2012
<u>POLY-KLYN, S.L.</u>	30259	13 October 2009
<u>PREM DAN, S.P.U</u>	24541	17 August 2005
<u>PREPARADOS ALIMENTICIOS S.A.</u>	12176	

Page 113 of 262

19 July 2013

List of Registered Vendors by Country of Origin

<u>SPAIN</u>	<u>Vendor ID</u>	<u>Date of Registration</u>
<u>PROINTEC, S.A.</u>	19469	17 September 2002
<u>PROYECTOS E INVERSIONES HOMS</u>	25350	20 March 2006
<u>PROYECTOS Y OBRAS DE ESTRUCTURAS E</u>	31601	21 July 2010
<u>PUERTAS PADILLA SL</u>	31208	9 April 2010
<u>QUALITY EXPERTS S.A.</u>	24293	20 June 2005
<u>QUICKFENCE, S.A.</u>	33491	9 September 2011
<u>RADIOTRANS S.A</u>	24394	11 July 2005
<u>RAL TECNICA PARA EL LABORATORIO S.A</u>	30028	25 August 2009
<u>REDONDO Y GARCIA, S.A</u>	12115	
<u>REPSOL YPF LUBRICANTES Y</u>	24493	3 August 2005
<u>RESINAS OLOT S.A.</u>	7020	
<u>RIEGOS AGRICOLAS ESPAÑOLES S.A.</u>	28748	24 September 2008
<u>S.E.T.A.</u>	20626	4 March 2003
<u>S2 GRUPO DE INNOVACION EN PROCESOS</u>	35576	3 December 2012
<u>SABORIT INTERNATIONAL, S.L.</u>	3195	
<u>SANTANA MOTOR</u>	19414	11 September 2002
<u>SATELLITE TELECOMMUNICATIONS</u>	36933	5 July 2013
<u>SCADI GLOBAL CONSULTING ENTERPRISE,</u>	33116	15 June 2011
<u>SENALIZACIONES VILLAR, S.A.</u>	32441	25 January 2011
<u>SEPROTEC, SL</u>	25456	21 April 2006
<u>SERVICIOS LOGISTICOS INTEGRADOS</u>	9210	15 February 2002
<u>SET INFORMATICA, COMUNICACIONES E</u>	34292	15 February 2012
<u>SHITAUKE CORP. S.L.</u>	23325	11 October 2004
<u>SINERKIA INFRAESTRUCTURAS, S.A.</u>	31713	17 August 2010
<u>SIT TRANSPORTES INTERNACIONALES S.A</u>	6105	
<u>SOCIEDAD ESPAÑOLA DE MONTAJES</u>	31042	4 March 2010
<u>SOCIMER ESPANA S.A.</u>	9905	
<u>SOLUZIONA S.A.</u>	24739	12 October 2005
<u>SONELSA</u>	11989	
<u>SPANTECH MICROWAVE TECHNOLOGY S.A.</u>	35306	20 September 2012
<u>STABILIT EUROPA</u>	25728	13 July 2006
<u>SUCOMEX S.A.</u>	24391	11 July 2005
<u>SUMINISTROS Y EQUIPAMIENTOS MEDICOS</u>	24184	16 May 2005
<u>SWIFTAIR</u>	21575	6 October 2003
<u>TALENT INGENIERIA, INSTALACIONES Y</u>	34808	18 May 2012
<u>TECNICA Y PROYECTOS S.A.(TYP SA)</u>	16456	23 May 2001
<u>TECNOVE S.L.</u>	29987	11 August 2009
<u>TECNOVE SECURITY S.L.</u>	29219	3 February 2009
<u>TECSOLPAR LABORATORIOS</u>	36919	28 June 2013

Page 114 of 262

19 July 2013

List of Registered Vendors by Country of Origin
--

SPAIN	Vendor ID	Date of Registration
TELECYL S.A.	35783	11 January 2013
THE FACILITYBOX SL	33512	13 September 2011
TRANSFORMACIONES AGROGANADERAS S.L.	31344	14 May 2010
TRANSLATOR LEGAL AND FINANCIAL.	35320	26 September 2012
TRENCH-CAT, S.L.	33154	24 June 2011
TST-STAG, S.A.	28452	13 June 2008
TURIANORTE, SL	33030	20 May 2011
UNION CASTELLANA DE ALIMENTACION	24785	24 October 2005
URBANA DE EXTERIORES, S.L.	35147	8 August 2012
URIA & MENENDEZ	21667	24 October 2003
URO VEHICULOS ESPECIALES S.A.	6008	
VEA QUALITAS S.L.	35896	29 January 2013
VEGENAT, S.A.	34890	11 June 2012
VENTECH EUROPE 2008 SL	32543	15 February 2011
VIDAL SUNYER ASSOCIATS CONSULTING	33956	12 December 2011
VLEX NETWORKS, S.L.	33651	8 October 2011
ZELL CHEMIE INTERNACIONAL, S.L.	24700	30 September 2005
ZINACLE S.A.	35202	28 August 2012

Sub-total for SPAIN - 218

SRI LANKA	Vendor ID	Date of Registration
BUSINESS ASSOCIATES LIMITED.	2429	
D.R.H. LOGISTICS INT'L (PRIVATE)	23135	27 August 2004
DAX ENGINEERING CO. (PVT) LTD.	16088	5 April 2001
DEEPWELL DRILLING TECHNOLOGIES CO.	16089	5 April 2001
EAST-WEST INFORMATION SYSTEMS LTD	2596	
NAQEAH ENTERPRISES PRIVATE LIMITED	33188	30 June 2011
RANJAN NADESAPILLAI ASSOCIATES	28583	29 July 2008
TRI-STAR APPAREL EXPORTS (PTE) LTD	17963	8 January 2002
TWIN ADVERTISING & MARKETING	28570	27 July 2008

Sub-total for SRI LANKA - 9

SUDAN	Vendor ID	Date of Registration
ABDELGADIR HUSSEIN GAAFAR TRADING	35555	27 November 2012
AFRICAN LOGISTIC SUPPORT SERVICE	25842	3 August 2006
AGS AFRICA REMOVALS	36755	14 June 2013
AHMED ELGHAZI FOR PETROLEUM AND	35295	18 September 2012
AL WALEED FOR TRANSPORT	27355	17 September 2007
ALGURASHI INT'L FOR SERVICES &	25991	6 September 2006

Page 115 of 262

[Volver a 4.5 Empresas españolas registrados como vendedores acreditados en NNUU](#)

8.4. ANEXO IV: Oferta de UN en la UNLB-Valencia

 <p>United Nations Nations Unies</p> <p>UNGSC/UNLB Italy</p>														
REQUEST FOR EXPRESSION OF INTEREST (EOI)														
<p>This notice is placed on behalf of UNLB. United Nations Procurement Division (UNPD) cannot provide any warranty, expressed or implied, as to the accuracy, reliability or completeness of contents of furnished information; and is unable to answer any enquiries regarding this EOI. You are therefore requested to direct all your queries to UNGSC/UNLB using the fax number or e-mail address provided below.</p>														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2">Title of the EOI: Provision of Cleaning Services at UNSB-V in Valencia, Spain,</td> </tr> <tr> <td>Date of this EOI: 11 July 2013</td> <td>Closing Date for Receipt of EOI : 25 July 2013</td> </tr> <tr> <td colspan="2">EOI Number: EOJUNLB8923</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Address EOI response by fax or e-mail for the Attention of: Marina D'apolito</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Fax Number: 0039 0831 056034</td> </tr> <tr> <td colspan="2">E-mail Address: unlb-procurement@un.org</td> </tr> <tr> <td colspan="2">UNSPSC Code: 76111500</td> </tr> </table>	Title of the EOI: Provision of Cleaning Services at UNSB-V in Valencia, Spain,		Date of this EOI: 11 July 2013	Closing Date for Receipt of EOI : 25 July 2013	EOI Number: EOJUNLB8923		Address EOI response by fax or e-mail for the Attention of: Marina D'apolito		Fax Number: 0039 0831 056034		E-mail Address: unlb-procurement@un.org		UNSPSC Code: 76111500	
Title of the EOI: Provision of Cleaning Services at UNSB-V in Valencia, Spain,														
Date of this EOI: 11 July 2013	Closing Date for Receipt of EOI : 25 July 2013													
EOI Number: EOJUNLB8923														
Address EOI response by fax or e-mail for the Attention of: Marina D'apolito														
Fax Number: 0039 0831 056034														
E-mail Address: unlb-procurement@un.org														
UNSPSC Code: 76111500														
<p>DESCRIPTION OF REQUIREMENTS</p> <p>The United Nations Global Service Center/United Nations Logistics Base (UNGSC/UNLB) seeks an appropriately qualified contractor for the provision of Cleaning Services for United Nations Support Base's (UNSB-V) internal and external premises in Valencia (Quart de Poblet area), Spain.</p> <p>It is anticipated that the contract will be for a period of one year, i.e, from 1 October 2013 to 30 September 2014, with the possibility of an additional one year renewal.</p> <p>The full technical requirements and details will be provided with a formal solicitation document to be issued at a later stage soon after the closing date for this EOI.</p> <p>General Conditions:</p> <p>Contractors interested in participating in this solicitation are invited to express their interest via fax or email citing the full name of the company, complete address, telephone and fax number as well as the name and title of a designated point of contact.</p> <p>This notice does not constitute solicitation. The UNGSC/UNLB reserves the right to change or cancel this requirement at any time in the EOI and/or solicitation process. The UNGSC/UNLB Procurement considers a firm's qualifications and experience in the particular commodity/service area, and previous performance, when preparing a list of invitees. Therefore, in case of EOIs concerning equipment or supplies, for responding vendors who are not manufacturers, full details of the vendor's status, as a factory-appointed wholesaler or distributor, must be provided if not already on file with UNGSC/UNLB Procurement.</p>														
PD/EOI/MISSION v2012-01														

SPECIFIC REQUIREMENTS / INFORMATION (IF ANY)

NOTE

Information on tendering for the UN Procurement System is **available free of charge** at the following address: <http://www.ungm.org/Notices/Notices.aspx>

Only the United Nations Global Marketplace (UNGM) has been authorized to collect a nominal fee from vendors that wish to receive automatically Procurement Notices or Expression Of Interest. Please subscribe to <http://www.ungm.org/Registration/Login.aspx>

Vendors interested in participating in the planned solicitation process should complete the Vendor Response Form of this EOI and send it via fax or email to UNGSC/UNLB (UNLB) before the closing date set forth above.

VENDOR RESPONSE FORM

TO: Marina D'apolito **EOI Number:** EOIUNLB8923
FAX: 0039 0831 056034
FROM:
SUBJECT: Provision of Cleaning Services at UNSB-V in Valencia, Spain,

*To be completed by the Vendor (All fields marked with an '**' are mandatory)*

If your company is not registered with UNGM, please use the following URL to register at United Nations Global Marketplace (UNGM): www.ungm.org. Registration at UNGM is free but mandatory for responding to this EOI. The following information is available about the registration process.

COMPANY INFORMATION

UN Global Market Place (UNGM) Vendor ID Number*:

Legal Company Name (Not trade name or DBA name) *:

Company Contact *:

Address *:

City *:

State :

Postal Code * :

Country *:

Phone Number *:

Fax Number *:

Email Address *:

Company Website:

We declare that our company fully meets the prerequisites A, B, C, D and E, for eligibility to register with the United Nations as outlined in the paragraph 1 of the EOI INSTRUCTIONS page.

Signature : _____

Date: _____

Name and Title : _____

PD/EOI/MISSION v2012-01

EOI INSTRUCTIONS

1) Registering as a Vendor with UNGM

Vendors interested in fulfilling the requirement described above must be registered with UNGM and may wish to visit www.ungm.org for full registration information in order to be eligible to participate in any solicitation. Information on the registration process can be obtained from the Mission concerned.

Prerequisites for Eligibility

In order to be eligible for UN registration, you must declare that:

- A. Your company (as well as any parent, subsidiary or affiliate companies) is not listed in, or associated with a company or individual listed in:
- i. the Compendium of United Nations Security Council Sanctions Lists (www.un.org/sc/committees/list_compend.shtml), or
 - ii. the IIC Oil for Food List website (www.iic-offp.org); or, if listed on either, this has been disclosed to the United Nations Procurement Division in writing.
- B. Your company (as well as any parent, subsidiary or affiliate companies) is not currently, and has not been in the last five years, under investigation or sanction by
- i. the United Nations, its field missions or any other United Nations organization (including the World Bank),
 - ii. or any government of a United Nations Member State,
- or, if so in any case, such information, including all related circumstances, has been fully disclosed to the United Nations Procurement Division in writing
- C. Your company has no outstanding or pending bankruptcy, judgment or legal action that could impair your company's ability to continue operating as a going concern
- D. Your company does not employ, or anticipate employing, any person (s) who is or was recently employed by the UN (per ST/SGB/2006/15, post-employment restrictions (www.un.org/docs/journal/asp/ws.asp?m=st/sqb/2006/15)).
- E. Your company (as well as any subsidiary or affiliate companies) and all employees, agents, intermediaries and other persons retained by these companies agree to cooperate with the United Nations during any investigative processes undertaken by them, either before during or after execution of a contract, including providing all required documents, company records, access to employees, officers and staff, as well as financial information.

For Registered Vendors: Vendors already registered must ensure that the information and documentation (e.g., financial statements, address, contact name, etc.) provided in connection with their registration are up to date in UNGM.

IMPORTANT NOTICE: Any false, incomplete or defective vendor registration may result in the rejection of the application or cancellation of an already existing registration.

2) EOI Process

Vendors interested in participating in the planned solicitation process should forward their expression of interest (EOI) to UNGSC/UNLB (UNLB) by the closing date set forth in this EOI. *Due to the high volume of communications UNLB is not in a position to issue confirmation of receipt of EOIs.*

Please note that no further details of the planned solicitation can be made available to the vendors prior to issuance of the solicitation documents.

PD/EOI/MISSION v2012-01

8.5. ANEXO V: Programa de conferencia sobre ONU en Cierval

 UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN NACIONES UNIDAS

**PROCEDIMIENTO PARA ACCEDER A LAS LICITACIONES DE COMPRAS DE BIENES
Y/O EQUIPOS**

Miércoles 24 de octubre de 2012

Lugar: Sala de Juntas de CIERVAL, c/ Hernán Cortés, 4 • Valencia •

La ONU adquiere cada año productos y servicios por un importe superior a los 10,000 millones de dólares, siendo este importante mercado, sin embargo, escasamente conocido. Las empresas españolas fueron adjudicatarias únicamente del 1% del volumen total de contratación en 2011. El registro como proveedor de Naciones Unidas es un paso imprescindible para ser proveedor de este organismo. Además la existencia de una base de Naciones Unidas en Valencia, United Nations Support Base (UNSB), puede propiciar la participación de nuestras empresas en estas licitaciones,

La Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana (CIERVAL) en colaboración con el Vicerrectorado de Empleo de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV) organiza esta jornada con el propósito de acercar la oferta pública internacional a las empresas de la Comunidad Valenciana.

PROGRAMA

16:30 Recepción de asistentes

17:00 Apertura:

- Representante de CIERVAL
Carlos Ayats
Vicerrectorado de Empleo y Acción Social de la Universidad Politécnica de Valencia

17:15 Oportunidades de Negocio y/o trabajo en Naciones Unidas

- Francisco Barrios**
Exconsejero de la Misión Permanente de España ante las NNUU
- Rafael de la Cuadra**
Director del Área de Internacionalización de FEVEC. Consultor experto de NNUU

18:15 Coloquio y clausura

Aforo limitado a 50 personas, se aceptarán solicitudes por riguroso orden de inscripción.

9. ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS

[ir a índice](#)

AOD	Ayudas Oficiales al Desarrollo
BAfD	Banco Africano de Desarrollo
BAoD	Banco Asiático de Desarrollo
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
Cdraw	Concept Draw
CE	Comunidad Europea
CIERVAL	Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana
EEUU	Estados Unidos
EOI	Expression of Interest
ETSIE	Escuela Técnica Superior de Ingeniería de la Edificación
FEVEC	Federación Valenciana de Empresarios de la Construcción
GBS	Global Business Strategies
IC	Índice de Correlación
ID	International Desk
I.Desk	International Desk
IMPIVA	Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana
INE	Instituto Nacional de Estadística
IVEX	Instituto Valenciano de Exportación
MS	Microsoft
NNUU	Naciones Unidas
OMD	Organismos Multilaterales de Desarrollo
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PFM	Proyecto Final de Máster
Proj.	Project
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
UN	United Nations
UNDP	United Nations Development Programme
UNGM	United Nations Global Marketplace
UNLB	United Nations Logistic Base
UNPD	United Nations Procurement Division
UNSPSC	United Nations Standard Products and Services Code
UPV	Universidad Politécnica de Valencia
US\$	United States Dollar
USD	United States Dollar

10. BIBLIOGRAFÍA

[ir a índice](#)

- Muro Gil, J. F. (2012). *La Internacionalización Multilateral*. Madrid: Manuales ICEX-CECO.
- Arteaga Ortiz, J. (2013). *Manual de Internacionalización*. Madrid: Manuales ICEX-CECO.
- De La Cuadra, R. (2011). Búsqueda On-Line en Organismos Internacionales. Presentaciones para clases de Máster en Gestión de Edificación de la ETSIE-UPV. Valencia.
- De La Cuadra, R. (2011). Licitaciones en Organismos Multilaterales. Presentaciones para clases de Máster en Gestión de Edificación de la ETSIE-UPV. Valencia.
- De La Cuadra, R. (2011). Naciones Unidas. Presentaciones para clases de Máster en Gestión de Edificación de la ETSIE-UPV. Valencia.
- Cámaras de Comercio. (2007). *Internacionalización De La Empresa Española, Cooperación Empresarial e Inversión Exterior*. Madrid: Área Internacional- Servicio de Estudios. Cámaras de Comercio.
- Consejería de Economía, Comercio e Innovación de Extremadura. (2008). *Plan estratégico para Internacionalización de la Empresa Extremeña 2009-2012*. Extremadura: Consejería de Economía, Comercio e Innovación de Extremadura.
- Equipo Económico S.L. (2011). *El Libro Blanco Para La Internacionalización De La Empresa Madrileña*. Madrid: CEIM, Confederación Empresarial de Madrid-CEOE. COCIM, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid.
- Intituto Tecnológico Empresarial. (2010). Curso de Especialización en Organismos Multilaterales y Licitaciones Internacionales. Características Generales del Mercado Multilateral. Santiago de Compostela: Confederación de Empresarios de Galicia, Servicio de Licitaciones Internacionales.
- Muñoz Garrido, J. E. (27 de Diciembre de 2011). *El Centro de Comunicaciones de NN.UU. en Valencia*. Obtenido de http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2011/DIEEE090_ComunicacionesNNUU.pdf
- Citrix Systems. (s.f.). *Manuales de la plataforma de trabajo online Podio*. Obtenido de www.podio.com
- Citrix Systems. (s.f.). *Podio*. Obtenido de www.podio.com
- Servicio de Licitaciones Internacionales. (2008). ¿Qué Son Las OMD? Santiago de Compostela: Confederación de Empresarios de Galicia.

- Servicio de Licitaciones Internacionales. (2008). *La Presencia de la Empresa Española en el Mercado de las Licitaciones Internacionales*. Santiago de Compostela: Confederación de Empresarios de Galicia.
- Servicio de Licitaciones Internacionales. (2008). *Licitaciones Públicas Internacionales. Manual de Consejos Prácticos*. Santiago de Compostela: Confederación de Empresarios de Galicia.
- Servicio de Licitaciones Internacionales. (2008). *Licitaciones Públicas Internacionales. Manual de Fuentes*. Santiago de Compostela: Confederación de Empresarios de Galicia.
- Banco Africano de Desarrollo. (s.f.). *BAfD*. Obtenido de <http://www.afdb.org/en/>
- Banco Asiático de Desarrollo. (s.f.). *BAsD*. Obtenido de <http://www.adb.org/>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (s.f.). *BID*. Obtenido de <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html#.Udh6jG3LmbE>
- Banco Mundial. (s.f.). *BM*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/>
- Comisión Europea. (s.f.). *EuropeAid*. Obtenido de http://ec.europa.eu/europeaid/where/index_es.htm
- European Bank For Reconstruction and Development. (s.f.). *BERD*. Obtenido de <http://www.ebrd.com/pages/project/psd.shtml>
- UN Procurement Division. (2011). *Código de Conducta de los proveedores de la Naciones Unidas*. Obtenido de http://www.un.org/Depts/ptd/pdf/conduct_spanish.pdf
- UN Procurement Division. (2011). *Manual de Adquisiciones de la Naciones Unidas. Revisión 6*. Recuperado el 2012, de <http://www.un.org/Depts/ptd/pdf/pmrev6-spanish.pdf>
- UN Procurement Division. (s.f.). *Pre-requisites for Eligibility*. Obtenido de http://www.un.org/Depts/ptd/pdf/prerequisite_for_eligibility.pdf
- United Nations (UN). (s.f.). *Organización de las Naciones Unidas (ONU)*. Obtenido de <http://www.un.org/es/>
- United Nations Global Compact. (s.f.). *Los Diez Principios del Pacto Mundial*. Obtenido de http://www.unglobalcompact.org/Languages/spanish/Los_Diez_Principios.html
- United Nations Global Marketplace. (2012). *UNGM Interactive Guide For Suppliers - Getting Familiar with the United Nations Global Marketplace*. Obtenido de <https://www.ungm.org/Publications/UserManuals/Suppliers/Updated%20UNGM%20Interactive%20Guide%202012.pdf>
- United Nations Global Marketplace. (2012). *UNSPSC Guidelines - Tips on how to use UNSPSC Codes*. Obtenido de <https://www.ungm.org/Publications/UserManuals/Suppliers/UNSPSC%20Codes%20Guide%20-%20Suppliers.pdf>

United Nations System. (2006). *General Business Guide - For Potential Suppliers of Goods and Services With Common Guidelines for Procurement by Organizations in the UN System. 20th Edition*. Obtenido de https://www.ungm.org/Publications/Documents/gbg_master.pdf

UNOPS. (2009). *2008 Annual Statistical Report on United Nations Procurement*. Obtenido de https://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR_2008_SP_supplement.pdf

UNOPS. (2010). *2009 Annual Statistical Report on United Nations Procurement*. Obtenido de https://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR_2009.pdf

UNOPS. (2011). *2010 Annual Statistical Report on United Nations Procurement*. Obtenido de https://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR_2010.pdf

UNOPS. (2012). *2011 Annual Statistical Report on United Nations Procurement*. Obtenido de https://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR_2011.pdf