

# DOCUMENTO DE PROGRAMA CONSOLIDADO PARA 2012–2013

**Misión del ITC:**

El ITC propicia el éxito de las exportaciones de pequeñas empresas de países en desarrollo y en transición mediante soluciones sostenibles e integradoras para el fomento del comercio que, junto con otros socios, ofrece al sector privado, las instituciones de apoyo al comercio y los responsables de formulación de políticas.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte del Centro de Comercio Internacional, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

El texto del presente documento no ha sido revisado formalmente por el Centro de Comercio Internacional.

Marzo de 2012

Original: Inglés

Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional

Cuadragésima sexta reunión

Ginebra, 21 y 22 de mayo de 2012

© **Centro de Comercio Internacional 2012**

ITC/AG(XLVI)/244

# Índice

ABREVIATURAS.....	ii
PREFACIO .....	iii
DECLARACIÓN DE INTENCIONES.....	v
RESPUESTAS DE EJECUCIÓN DE PROGRAMAS: CONEXIÓN DEL PROGRAMA DE TRABAJO CON EL PLAN ESTRATÉGICO .....	1
Centrarse en los PMA, PDSL, PEID y el África Subsahariana.....	2
Desarrollo de la capacidad de exportación con un enfoque nacional .....	3
Desarrollo de la capacidad de exportación con una orientación regional .....	3
Orientación hacia los ODM.....	3
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y PROGRAMA DE TRABAJO DE 2012.....	5
Llenar el vacío de información comercial .....	5
Mejora de los servicios de apoyo al comercio .....	10
Mejora de la política comercial .....	14
Fortalecimiento de la capacidad de exportación de las empresas para responder a las oportunidades de mercado .....	19
Incorporación de la integración y la sostenibilidad a la promoción del comercio.....	24
PROGRAMAS REGIONALES Y NACIONALES .....	29
África Subsahariana.....	29
Situación general: integración regional.....	34
Los Estados Árabes.....	35
Asia y el Pacífico.....	40
Situación general: el comercio Sur-Sur.....	44
Europa Oriental y Asia Central .....	45
América Latina y el Caribe.....	50
Situación general: el comercio de servicios .....	54
MEJORA DE LOS RESULTADOS DE LAS EMPRESAS.....	55

## ABREVIATURAS

CAO	Comunidad del África Oriental
CEB	Junta de los jefes ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la Coordinación
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados de África Occidental
CEEAC	Comunidad Económica de los Estados de África Central
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CEPE	Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa
CER	Comunidades económicas regionales
CFTA	Zona de libre comercio continental (África)
COMESA	Mercado Común de África Oriental y Meridional
DPC	Documento de Programa Consolidado
EnACT	Mejora de la capacidad comercial de los Estados Árabes
GBR	Gestión basada en los resultados
GCM	Grupo Consultivo Mixto
IAC	Institución de apoyo al comercio
IED	Inversiones extranjeras directas
IPSAS	Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público
ISO	Organización Internacional de Normalización
ITC	Centro de Comercio Internacional
ITF	Fondo Fiduciario del ITC
MIM	Marco Integrado Mejorado
MLS-SCM®	Sistema Modular de Formación en Gestión de la Cadena de Suministros
MNA	Medida no arancelaria
MOU	Memorando de entendimiento
NTF II	Programa del Fondo Fiduciario de los Países Bajos II
ODM	Objetivos de Desarrollo del Milenio
OIF	Organización Internacional de la Francofonía
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
OPC	Organización de promoción del comercio
PACT II	Programa para la Creación de Capacidad Comercial en África
PDSL	Países en desarrollo sin litoral
PEID	Pequeños Estados insulares en desarrollo
PMA	Países menos adelantados
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PYME	Pequeñas y medianas empresas
SADC	Comunidad de África Meridional para el Desarrollo
SPECA	Programa Especial de las Naciones Unidas para las Economías de Asia Central
TCCEP	Programa de Comercio, Cambio Climático y Medio Ambiente
TRTA	Asistencia técnica en materia de comercio
UEMOA	Unión Económica y Monetaria del África Occidental
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
WEDF	Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones

## PREFACIO

Cuando se creó el Centro de Comercio Internacional (ITC) en 1964, se asumió que la integración de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial se traduciría automáticamente en la mejora del nivel de vida de sus poblaciones. No cabe duda de que se ha avanzado en esta línea, pero, en el último decenio, el consenso internacional ha dejado de basarse en la hipótesis simplista de que la liberalización del comercio mundial bastaría para colmar la brecha existente entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Sin una capacidad de oferta a la altura de las necesidades y oportunidades del mercado, los países más vulnerables no pueden aprovechar las oportunidades de acceso al mercado. También existe amplio consenso con respecto al hecho de que, si bien el comercio puede impulsar el crecimiento del PIB, el crecimiento por sí solo no provoca necesariamente la mejora del nivel de vida de los segmentos más pobres de la población. En este mismo sentido, la relación existente entre el comercio y el empleo es menos directa de lo que se creyó en un principio. Existe, por ende, un consenso general acerca de que el proceso debe ir acompañado del desarrollo de capacidades, el desarrollo industrial, y la formulación y la aplicación de unas políticas adecuadas, pues ofrecen oportunidades reales y fomentan la integración.

En este contexto, la misión del ITC (propiciar el éxito en materia de exportación de las pequeñas empresas conectado para ello a las pequeñas y medianas empresas (PYME) con el sistema mundial de comercio, en el marco del programa de la Ayuda para el Comercio) ha adquirido un nuevo significado, intensificándose la demanda de nuestros servicios. Las intervenciones directas, y no previstas cuando se concibió originalmente el marco presupuestario ordinario del ITC, constituyen ahora prácticamente la mitad del presupuesto anual de la organización, que asciende a 88,1 millones de \$EE.UU. En 2011, a pesar de las dificultades del panorama económico, el ITC destinó 47,8 millones de \$EE.UU. a la asistencia técnica en materia de comercio (TRTA) para las PYME: nuestro mayor volumen de trabajo hasta la fecha y una señal inequívoca de la importancia de la organización en el ámbito de la TRTA. De cara a 2012 y 2013, el ITC tiene previsto mantener el mismo nivel de prestación de TRTA que en 2011, para lo que se necesita una ayuda para el Fondo Fiduciario del ITC (ITF) de 11 millones de \$EE.UU. en 2012 y 34 millones de \$EE.UU. en 2013, un objetivo que reconocemos que es ambicioso habida cuenta del panorama económico actual. Esto se complementará con la función de supervisión y gestión recogida en la contribución del presupuesto ordinario de 76,144 millones de FS (lo que equivale a unos 80,58 millones de \$EE.UU.) aprobado para el nuevo bienio por el Consejo General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y por la Asamblea General de las Naciones Unidas en diciembre de 2011.

El entorno comercial siguió atravesando períodos de inestabilidad durante el bienio anterior. Si bien el comercio mundial repuntó notablemente en 2010, los principales mercados han seguido afectados por las elevadas, y constantes, tasas de desempleo, los niveles insostenibles de deuda soberana y el desequilibrio fiscal, con el consiguiente riesgo de otra recesión económica mundial. Los países menos adelantados (PMA) y otras economías vulnerables siguen teniendo dificultades para competir a escala internacional con sus carteras de exportación poco diversificadas. La inestabilidad y la incertidumbre que rodean a las perspectivas económicas mundiales afectan directamente a la demanda de exportaciones y a la ayuda de cooperación al desarrollo y son, en consecuencia, perjudiciales para las PYME.

Ante estas circunstancias, la demanda de servicios del ITC no tiene visos de mermar, sino que, de hecho, conforme la economía mundial va entrando en las primeras fases de recuperación en algunas zonas, existe una urgencia aún más acusada de que los países en desarrollo adquieran compromisos con las cadenas de valor mundiales o las amplíen, creando empleo, generando ingresos fiscales y apoyando una competitividad y un dinamismo económico que contribuyan al crecimiento y al desarrollo.

El presente Documento de Programa Consolidado (DPC) para 2012-2013 constituye una hoja de ruta para las partes interesadas del ITC y sus organizaciones donantes potenciales que aúna el enfoque estratégico de la organización con la situación de los programas y las necesidades de financiación por región geográfica para el año entrante y posteriores. Nuestra Encuesta de Clientes de 2011 confirmó que la organización está cumpliendo o superando las expectativas de sus clientes, y más de tres cuartas partes de los participantes afirmaron que la calidad de los productos y servicios del ITC ha evolucionado positivamente en los últimos tres años. Al mismo tiempo, esperan que sigamos innovando en nuestra prestación de servicios a las PYME, en colaboración con las instituciones de

apoyo al comercio (IAC) y otros proveedores de TRTA locales, y que sigamos mejorando el nivel de personalización de nuestros productos.

La elaboración del Plan Estratégico a cuatro años para 2012-2015 y del nuevo marco lógico institucional para el bienio 2014-2015, que se presentarán para su aprobación en mayo de 2012, durante la 46ª reunión del Grupo Consultivo Mixto (GCM), constituyó un avance esencial del final del bienio. El nuevo marco presenta tres aspectos importantes que constituyen un avance gradual de la medición de los resultados a la del impacto, la inclusión del "género", la "integración" y la "sostenibilidad" en la información sobre los proyectos, así como la integración del objetivo de la incorporación de la perspectiva de género mediante el compromiso de supervisar un número significativo de resultados e indicadores de impacto desde el prisma del género.

En 2012, gran parte de nuestro trabajo se centrará en nuestros programas plurianuales, cuyos proyectos de mayor envergadura entrarán en su último año de operación en el primer trimestre de 2013. Las evaluaciones independientes de mitad de período de dichos programas han confirmado que vamos por el buen camino y que los grandes proyectos son más eficaces, generan una mayor participación de las partes interesadas y son susceptibles de causar un mayor impacto. En estos momentos estamos identificando la próxima generación de grandes proyectos, sobre la base de las necesidades de los clientes y las conclusiones extraídas de nuestros proyectos actuales, con el fin de garantizar relevancia y coherencia con otras organizaciones.

Nuestro Plan Estratégico aborda la necesidad de mejorar la cartera de propuestas de proyectos y la gestión financiera plurianual optimizando la planificación operativa, la gestión de las propuestas y la formulación de una nueva estrategia para la recaudación de fondos. Dicha estrategia se basará en los objetivos de nuestro Marco Estratégico y estará orientada tanto a los donantes tradicionales como a los nuevos donantes, así como a los bancos de desarrollo y los intereses del sector privado. El DPC identifica oportunidades de inversión en los proyectos y programas del ITC durante este bienio. En lo referente a la movilización de recursos, vamos a seguir tres vías complementarias: 1) garantizar el flujo actual de recursos extrapresupuestarios procedentes de los donantes tradicionales, en vista de la crisis económica actual y de las dificultades que enfrentan varios gobiernos donantes tradicionales; 2) movilizar recursos para extender nuestras actividades a regiones donde el ITC no cuenta con una financiación significativa, como es la región del Pacífico, donde Australia anunció una contribución a tres años para el ITC durante la Conferencia Ministerial de la OMC que tuvo lugar en Ginebra en diciembre de 2011; y 3) un enfoque adaptado a las necesidades de los nuevos donantes; a este respecto, ya se han iniciado conversaciones con China y Turquía. Se espera que la nueva estrategia integral de movilización de recursos nos permita hacer frente a un entorno que cambia a un ritmo tan acelerado.

## DECLARACIÓN DE INTENCIONES

El DPC describe los propósitos del ITC de cara al año o los dos años siguientes e indica cómo vamos a desglosar los objetivos de nuestro Plan Estratégico de 2012-2015 en áreas de impacto en el marco de las cuales se originan los proyectos. Las áreas de impacto incluyen proyectos ya financiados y, en algunos casos operativos, así como ideas de proyectos para cuya ejecución todavía se necesitan recursos.

Por consiguiente, el DPC tiene una doble finalidad:

- Ofrecer a las partes interesadas, fundamentalmente a los gobiernos beneficiarios y las instituciones, un resumen del trabajo que tenemos previsto realizar en su país y región;
- Informar a los donantes potenciales de las áreas de impacto que ha detectado el ITC para proseguir con su misión y para las que necesita obtener financiación.

El DPC está organizado por objetivos estratégicos y en un nivel inferior por regiones, identificándose las áreas de impacto principales en cada uno de los capítulos. El pasado año, el ITC perfeccionó sus objetivos en el marco del Plan Estratégico de 2012-2015. Si bien este Plan se basa en los conceptos y los logros del anterior, también representa un importante paso adelante para la organización, pues ofrece un enfoque más integrado para la medición de los resultados de las intervenciones del ITC y del impacto socioeconómico, cada vez mayor, de su actividad. La organización de los capítulos temáticos del DPC sigue los objetivos estratégicos señalados en el Plan Estratégico de 2012-2015.

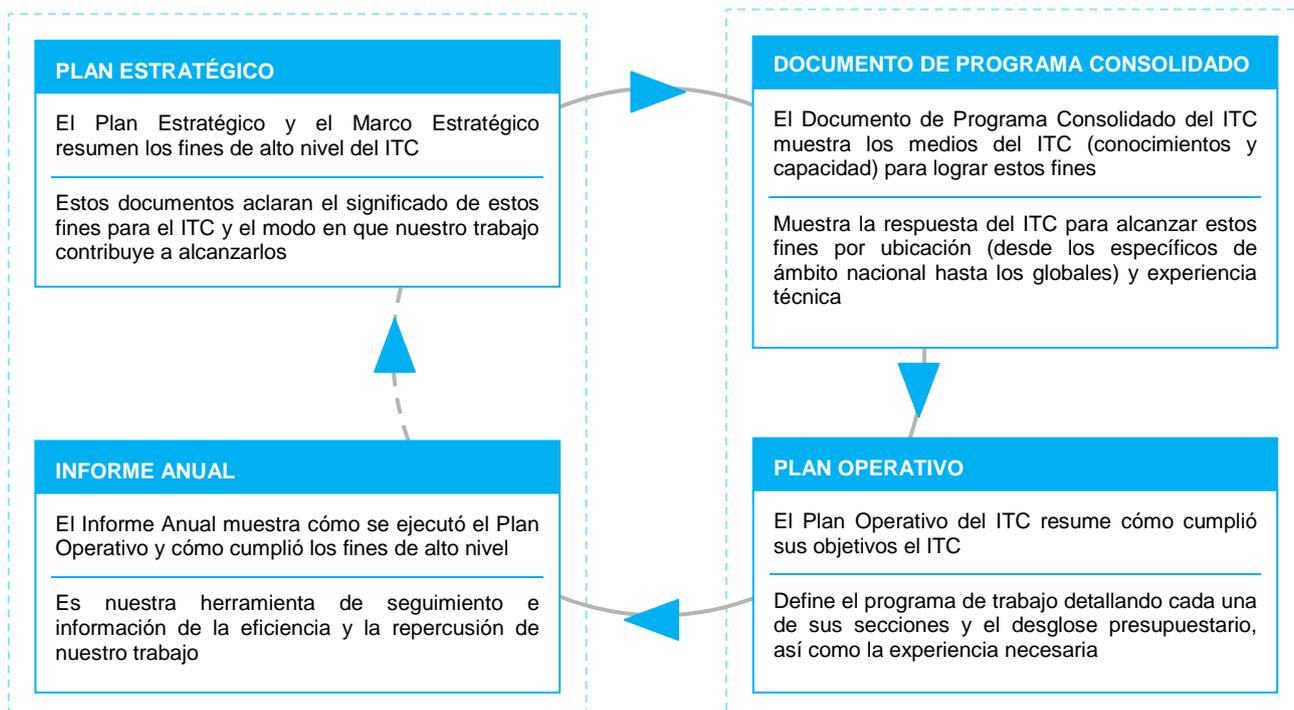
Asimismo, hemos incluido una serie de capítulos dedicados a la cooperación intrarregional, al comercio Sur-Sur y al comercio de servicios, tres temas que trascienden a las regiones y las respuestas estratégicas y se abordan, por ende, de manera independiente. Por último, el DPC expone las mejoras operativas de carácter institucional que está llevando a cabo el ITC para garantizar la repercusión de nuestra labor técnica.

En el Plan Operativo se recoge información más detallada sobre la labor de las distintas secciones del ITC responsables de los proyectos y los programas de trabajo durante 2012. Asimismo, en la sección sobre proyectos de nuestro sitio web [www.intracen.org/Proyectos-actuales/](http://www.intracen.org/Proyectos-actuales/) se ofrece información detallada sobre los proyectos en curso del ITC. Los proyectos se agrupan por país y cada entrada describe el objetivo del proyecto, su duración, presupuesto total, lista de países beneficiarios y donantes, así como los resultados obtenidos en 2011 y la ejecución prevista para 2012.

## CICLO DE PLANIFICACIÓN E INFORMACIÓN

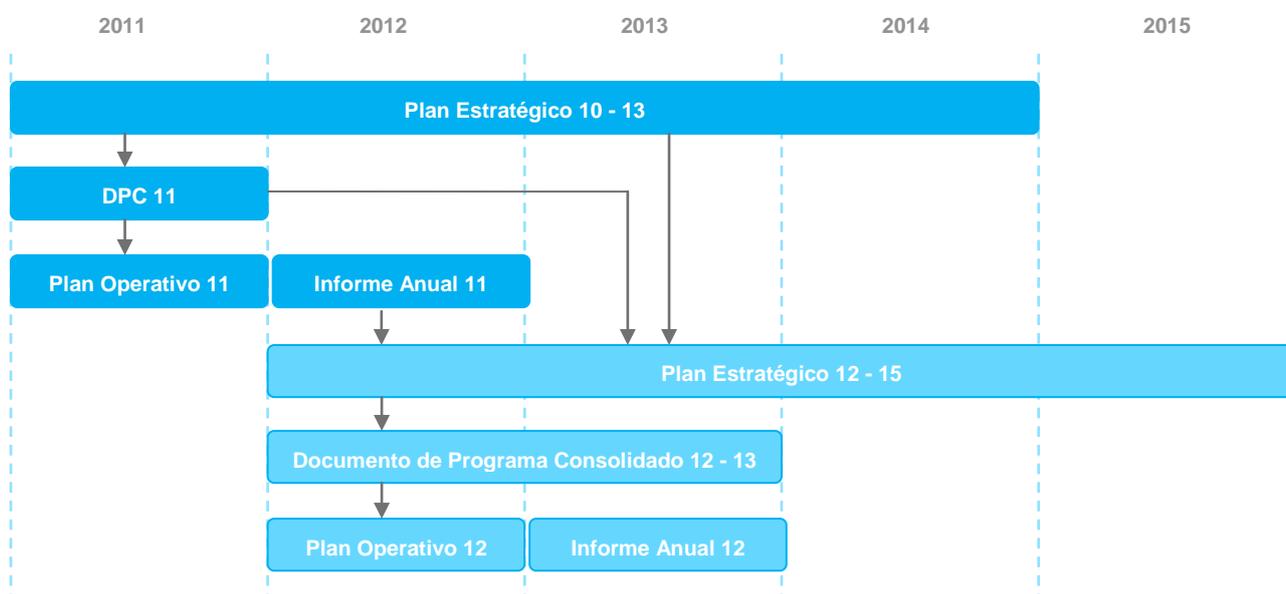
El ITC se comunica con sus partes interesadas e informa a las mismas por medio de los documentos siguientes:

- El **Plan Estratégico**, que fija los objetivos globales;
- El **Documento de Programa Consolidado** y el **Plan Operativo**, que definen los proyectos y el trabajo en el ámbito de los programas en consonancia con nuestra estrategia y nuestros objetivos;
- El **Informe Anual**, que evalúa la eficacia de esta ejecución y los resultados del ITC.



El Plan Estratégico y el Informe Anual se centran en los objetivos globales del ITC y con ellos mostramos la forma en que nuestros proyectos contribuyen a las respuestas de ejecución creadas mediante consultas con nuestras partes interesadas y nuestros beneficiarios, y sobre la base de sus necesidades. En la figura que se incluye a continuación se describe la relación existente entre los documentos corporativos del ITC y la presentación de los mismos.

### Ciclo continuo de planificación e información



El DPC de 2012-2013 se presentará, junto con el Informe Anual de 2011, en la reunión anual del Grupo Consultivo Mixto (GCM) prevista para el mes de mayo de 2012.

## RESPUESTAS DE EJECUCIÓN DE PROGRAMAS: CONEXIÓN DEL PROGRAMA DE TRABAJO CON EL PLAN ESTRATÉGICO

El panorama comercial actual se caracteriza por la inestabilidad de los mercados mundiales, la marginalización – cada vez más acusada – de los países menos adelantados (PMA), la globalización de las cadenas de valor y la consiguiente fragmentación de los procesos de producción, y el dinamismo Sur-Sur de la economía mundial. Estos factores entrañan retos, pero también ofrecen oportunidades para las PYME de los países en desarrollo, para sus IAC y para sus gobiernos.

La caída de la demanda en sus mercados tradicionales de exportación es especialmente perjudicial para las PYME que, normalmente, están menos diversificadas que sus rivales de mayor tamaño. Al mismo tiempo, las turbulencias del mercado también pueden brindar a las PYME la oportunidad de avanzar hacia nuevas cadenas de valor, que cada vez son más frecuentes en su región colindante o en las economías emergentes.

La labor del ITC de ayudar a las PYME exportadoras y a las que estén preparadas para exportar a mejorar su competitividad e identificar los puntos óptimos del mercado en una época de grandes cambios adquiere incluso más relevancia que en el contexto, más predecible, del decenio anterior. El ITC está preparado para abordar el reto y, con la ayuda de la comunidad de donantes, puede ayudar a sus clientes de manera eficaz con productos, programas y soluciones innovadores.

El ITC tiene una misión clara: trabajamos para mejorar los éxitos de exportación de las PYME de los países en desarrollo y las economías en transición mediante la aportación, en colaboración con otros socios, de soluciones de desarrollo sostenibles e integradoras para el fomento del comercio. Los destinatarios de estas soluciones son los formuladores de políticas, las IAC y el sector privado. Para ejecutar con éxito esta misión, el Plan Estratégico de 2012-2015 recoge y expone cinco áreas estratégicas de atención:

- Mejora de la disponibilidad y el uso de la información comercial;
- Fortalecimiento de las IAC;
- Mejora de las políticas en beneficio de las empresas exportadoras;
- Fortalecimiento de la capacidad de exportación de las empresas para responder a las oportunidades de mercado;
- Incorporación de la integración y la sostenibilidad a las políticas de promoción del comercio y desarrollo de las exportaciones.

El programa de trabajo del ITC está firmemente integrado en los objetivos de la iniciativa de Ayuda para el Comercio, la cual constituye un componente importante de la Asociación Mundial para el Desarrollo, tal y como se describe en el octavo Objetivo de Desarrollo del Milenio (ODM). Los conocimientos, cada vez mayores, del modo en que la Ayuda para el Comercio respalda la integración y la expansión comercial, así como el crecimiento inclusivo y la reducción de la pobreza, han contribuido a una asignación más adecuada de los recursos por parte del ITC. El comercio afecta al bienestar de los hogares a través de tres canales de transmisión: el canal de distribución (coste de bienes y servicios), el canal empresarial (beneficios, empleo y salarios) y el canal gubernamental (impuestos y transferencias propiciadas por el crecimiento). El ITC apoya la política comercial favorable a la exportación y la integración de las PYME en las cadenas de valor mundiales, propiciando así la expansión del comercio, la creación de oportunidades de generación de ingresos para los más pobres y, en última instancia, el aumento de ingresos para los Estados.

En la Encuesta de Clientes del ITC de 2011, nuestros clientes dejaron claro que esperan que el ITC ofrezca soluciones no solo para resolver los retos actuales, sino también los futuros. Se pidió a los participantes que clasificaran la importancia relativa de nueve áreas posibles de atención del ITC y estos seleccionaron como máxima prioridad el desarrollo de programas de formación e instrumentos innovadores, que a su vez se puedan emular y poner en marcha otras organizaciones.

Con este claro mensaje en mente, el ITC ha identificado varios proyectos innovadores que, a nuestro juicio, satisfarán las necesidades del futuro en las áreas de información comercial, competitividad de los exportadores, fortalecimiento de las IAC, formulación de políticas eficaces e integración y sostenibilidad del comercio.

No cabe duda de que se necesitan soluciones nuevas. Los resultados de las exportaciones de los países en desarrollo y con economías en transición siguen siendo variables: el crecimiento comercial de los grandes países con una rápida industrialización supera a la media mundial, mientras que los PMA y otras economías vulnerables tienen dificultades para competir con sus carteras de exportación poco diversificadas.

A pesar del modesto crecimiento per cápita y de algunos éxitos en las esferas humana e institucional registrados durante el último decenio, los PMA siguen padeciendo una falta global de avance sostenido como consecuencia de su elevada dependencia de los productos básicos, particularmente de la agricultura. La labor del ITC en el área de la información comercial, la formulación de políticas comerciales y el diseño de estrategias de exportación, sobre la base del diálogo con el sector privado, goza de un historial acreditado de asistencia a los países en desarrollo y a los PMA a escala macroeconómica y de mejora del entorno en el que operan las PYME, mientras que nuestros servicios de fortalecimiento de las IAC y competitividad de las exportaciones ofrecen la capacidad institucional necesaria para brindar los servicios que precisan. Tal y como se expone detalladamente en los capítulos siguientes, buscamos financiación para:

- **Hacer frente a los retos actuales**, mediante la ampliación del alcance de nuestros servicios de TRTA, por ejemplo, con la formulación de estrategias de exportación en un número mayor de países, la prestación de asistencia a más PMA en proceso de negociación sobre la adhesión a la OMC, y la generación de más datos y análisis de mercado para su utilización a escala mundial.
- **Hacer frente a los retos futuros**, mediante la creación de programas y herramientas de nueva generación para nuestros beneficiarios, por ejemplo, con la incorporación del empleo juvenil a las estrategias de desarrollo de las exportaciones, la incorporación de análisis de indicios prematuros a nuestra información comercial, y el suministro de herramientas analíticas sobre las operaciones de las IAC a través de nuestro programa de evaluación comparativa.

### Estructura de financiación del ITC

El trabajo del ITC se financia a través de dos vías: el presupuesto ordinario (PO) y la financiación extrapresupuestaria (EP). La Asamblea General de las Naciones Unidas y el Consejo General de la OMC aprueban el PO cada dos años. En 2011, el gasto del PO del ITC ascendió a 40,25 millones de \$EE.UU. y su gasto bruto de EP se situó en 47,80 millones de \$EE.UU.

El porcentaje del presupuesto destinado al PO brinda al ITC la infraestructura para operar, pero no le permite por sí mismo realizar actividades de TRTA ni ejecutar proyectos para los beneficiarios. Estos se financian, en gran medida, con fuentes extrapresupuestarias. Los fondos EP se activan por medio del ITF, que recibe aportaciones voluntarias de los donantes y está compuesto por dos categorías de fondos, conocidas como "vertientes". La Vertiente I consta de las aportaciones de los donantes que se utilizan para financiar proyectos con arreglo a las prioridades estratégicas globales del ITC, mientras que la Vertiente II consta de aportaciones bilaterales destinadas a programas o proyectos concretos enmarcados, a menudo, en países concretos.

## CENTRARSE EN LOS PMA, PDSL, PEID Y EL ÁFRICA SUBSAHARIANA

El ITC es una organización afiliada a las Naciones Unidas y a la OMC y, como tal, extiende su mandato a todos los países en desarrollo y economías en transición. Asimismo, en consonancia con la Declaración del Milenio, el ITC otorga especial importancia a la puesta en marcha de proyectos en los PMA, los países en desarrollo sin litoral (PDSL), los pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) y el África Subsahariana.

La asignación global destinada a los proyectos del ITC para este grupo de países alcanzó el 55% en 2011 y está previsto mantener el mismo nivel en 2012. En cuanto a los proyectos con un claro enfoque geográfico (proyectos nacionales y regionales), la ratio de proyectos centrados en los PMA, PDSL, PEID o el África Subsahariana ascendió al 78%, y también esperamos mantener este nivel en 2012.

## DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN CON UN ENFOQUE NACIONAL

La prestación de asistencia directa a los países, de acuerdo con sus propias prioridades de desarrollo y en coordinación con otros donantes y organismos de desarrollo, constituye una piedra angular de la efectividad de la ayuda. Esto se traduce en tres tipos de proyectos específicos nacionales, los cuales representan el 61% de los proyectos del ITC para 2012:

- Proyectos de base amplia que utilicen gran parte de la experiencia del ITC y estén diseñados en torno a las prioridades de una estrategia nacional de exportación o una estrategia sectorial de desarrollo de las exportaciones;
- Proyectos que formen parte de iniciativas más amplias, de varios organismos;
- Intervenciones técnicas específicas, a petición de los socios en el país.

En los últimos años, la evaluación de la titularidad demostrada por un país con respecto a un proyecto se ha convertido en un criterio clave para evaluar si elaborar, o no, proyectos nuevos. Desde un punto de vista organizativo, las oficinas regionales del ITC seguirán siendo el punto de coordinación para la elaboración de proyectos específicos nacionales y continuarán participando en la ejecución integrada de los proyectos.

## DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN CON UNA ORIENTACIÓN REGIONAL

El ITC considera los proyectos regionales como un importante medio para integrar las economías regionales en el sistema multilateral de comercio, aprovechar el potencial sin explotar del comercio regional Sur-Sur, y racionalizar las cadenas de suministro regionales. En 2012, el porcentaje de proyectos diseñados a escala regional de la cartera del ITC es del 10%.

Con respecto a la prestación de apoyo a las agrupaciones regionales, el Programa para la Creación de Capacidad Comercial en África (PACT II) seguirá siendo el vehículo principal durante 2012, intensificándose su trabajo en tres comunidades económicas regionales (CER) africanas – el Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA), la Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEEAC) y la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) – y estudiando la manera de asociarse con otras CER africanas. En Asia, proseguirán las actividades en la zona del Mekong, incluidos los intercambios Sur-Sur previstos entre los países de África Occidental y el Mekong. El programa de Mejora de la capacidad comercial de los Estados Árabes (EnACT) dirigido a cinco Estados Árabes está estructurado en torno a proyectos nacionales vinculados entre sí por objetivos regionales y componentes de los proyectos comunes, tales como la promoción del comercio intrarregional, y se benefician de las sinergias de la ejecución de los proyectos.

## ORIENTACIÓN HACIA LOS ODM

El comercio es uno de los tres instrumentos a través de los cuales se han comprometido los gobiernos a ayudar a los países en desarrollo a alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio para 2015. Toda la actividad del ITC se desarrolla en el marco de la Declaración del Milenio y se adecúa al programa de la Ayuda para el Comercio. No obstante, algunos proyectos y programas están orientados directamente a determinados ODM, tales como la reducción de la pobreza, el empoderamiento de la mujer, el medio ambiente y el desarrollo de un sistema de comercio abierto, basado en normas, predecible y no discriminatorio. En 2012, el programa de trabajo del ITC incluye

19,4 millones de \$EE.UU. en concepto de actividades orientadas directamente a una serie de ODM concretos.

La medición del impacto social del trabajo del ITC constituye una piedra angular del Plan Estratégico de 2012-2015. Más allá de la supervisión de los resultados, la nueva propuesta avanza paulatinamente hacia la recopilación de indicadores sociales y económicos del impacto de las actividades del ITC sobre los resultados en materia de exportación y crecimiento. Estas medidas se están definiendo en la actualidad, siendo dos los objetivos fijados para 2012:

- Diseñar e incorporar nuevos conjuntos de indicadores estadísticos y herramientas de supervisión que concuerden con el impacto deseado;
- Medir las líneas de base de las actividades en curso a la luz de este nuevo conjunto de indicadores de impacto.

En el capítulo dedicado a la incorporación de la integración (página 24) se ofrece información más detallada sobre los planes del ITC con respecto a la adaptación de su trabajo en materia de TRTA a fin de tomar en consideración cuestiones transversales del desarrollo tales como el empoderamiento económico de la mujer, el desarrollo sostenible y la reducción de la pobreza.

# OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y PROGRAMA DE TRABAJO DE 2012

## LLENAR EL VACÍO DE INFORMACIÓN COMERCIAL

### Por qué es importante la información comercial

La mejora de la disponibilidad y el uso de la información comercial son esenciales para el éxito de las exportaciones de las PYME. El acceso a la información, a los análisis y a las publicaciones, y una orientación intelectual sobre determinados retos, necesidades, tendencias y oportunidades relacionados con el comercio y que tengan un impacto directo sobre sus operaciones les ayudará a competir en el mercado mundial. El ITC es un importante proveedor de información comercial para las PYME a través de sus herramientas en línea, directorios, bases de datos estadísticas y publicaciones, y las actividades conexas de desarrollo de capacidades. Para mejorar la utilización y la pertinencia de la información comercial, el ITC ofrece a las PYME y a las IAC formación y asesoramiento acerca del mejor método para seleccionar e interpretar la masa de información a la que pueden acceder, y asimismo procesa información para transmitirla en un formato que resulte útil a los clientes.

Conforme aumentan los contactos entre las empresas y las IAC, se incrementa la información relacionada con el comercio a la que pueden acceder. La Encuesta de Clientes de 2011 hizo hincapié en las expectativas que tienen nuestros clientes con respecto a la necesidad de desarrollo de capacidades y la cobertura de determinados temas y cuestiones de modo que puedan hacer un uso óptimo de las ofertas de información comercial del ITC. Para enfrentar mejor la sobrecarga de información, los clientes nos dicen que necesitan información actualizada sobre los mercados, sectores, productos, precios, medidas arancelarias y medidas no arancelarias (MNA) para poder tomar decisiones sobre futuros negocios. Necesitan información precisa sobre los compradores, las normas y las organizaciones que puedan propiciar su acceso a determinados mercados. Nuestros clientes también nos dicen que necesitan la ayuda del ITC para desarrollar sus capacidades para analizar y tomar decisiones sobre la base de los datos y la información a los que tienen acceso, y para propiciar el proceso de transformación de los datos y la información primaria en conocimientos e información que repercutan positivamente en sus negocios. Aunque el acceso a los datos está mejorando, las PYME todavía no tienen capacidad para interpretar este volumen de información y transformarla en información concreta y práctica. Con la ayuda del ITC, las PYME pueden llegar a estar en condiciones de anticipar las tendencias y tomar decisiones hoy que lleven al éxito de las exportaciones mañana.

El reto radica en ayudar a los clientes a identificar cuál es la información que realmente necesitan, transformarla en inteligencia y velar por que sea posible acceder a servicios de aprendizaje en línea en todos los países donde operamos. Creemos que las directrices que se proponen en esta sección con respecto a la investigación y el desarrollo de cara al futuro ayudarán a alcanzar estos objetivos para nuestros clientes.

### Cómo responde el ITC a las necesidades de los clientes en la actualidad

La generación de información acerca de las oportunidades de mercado y su difusión en los países en desarrollo constituye un mandato del ITC y sigue siendo uno de sus principales objetivos. La información comercial es una herramienta fundamental para hacer frente a las limitaciones de la capacidad comercial que afectan a los países en desarrollo y a las economías en transición. En consonancia con las necesidades del mercado, y habida cuenta de que las PYME cada vez experimentan más dificultades para aprovechar las nuevas oportunidades que ofrecen los mercados mundiales a causa de un amplio espectro de reglamentos técnicos, normas sobre productos, procedimientos aduaneros y demás requisitos, el ITC ha ampliado su oferta de información comercial con el objeto de abarcar áreas nuevas tales como el comercio de servicios, la relación de intercambio de los PMA, las MNA, las normas voluntarias y los requisitos de responsabilidad social empresarial.

### Productos de información comercial

El ITC ofrece actualmente a sus clientes un amplio espectro de productos y servicios en línea relacionados con la información comercial, entre ellos los siguientes:

- Una serie de bases de datos en línea que abarcan datos comerciales, tarifas y flujos de inversión (TradeMap, Market Access Map, Investment Map);
- Portales sectoriales específicos (Leatherline, la Guía del Exportador de Algodón, la Guía del exportador de Café, Organic Link);
- Herramientas en línea que abarcan acuerdos comerciales multilaterales (LegaCarta), materiales de embalaje (PACKit) y normas voluntarias (Standards Map), así como sistemas adaptados que facilitan la divulgación de información a través de la telefonía móvil (Trade@Hand);
- Una biblioteca en línea que ofrece información sobre un amplio espectro de temas y sectores, bases de datos de las IAC e información sobre temas tales como asociaciones de importadores, informes de mercado y precios;
- Publicaciones (<http://www.intracen.org/publicaciones/>), fundamentalmente estudios de mercado y guías sobre diversas áreas (como la calidad, las normas, la colaboración entre los sectores público y privado y las MNA), así como boletines periódicos tales como la revista Forum de Comercio, Servicio de Noticias sobre Mercados (SNM) y el Business Briefing del ITC, que ofrecen noticias y análisis sobre el sistema multilateral de comercio.

El acceso a la información sin la capacidad de interpretarla limita su impacto y, por este motivo, el compromiso del ITC incluye el refuerzo de las competencias de análisis de mercado, las metodologías de investigación y la gestión de la información, la divulgación y la capacidad decisoria de las IAC de los sectores público y privado y de las empresas. Los servicios ofertados a las IAC empiezan por un diagnóstico de las necesidades de información comercial y las capacidades para abordarlas de las instituciones nacionales o regionales, seguidos de la aplicación de servicios a medida y sistemas de gestión de información para las IAC que incluyen plataformas basadas en la Web, creación de contenidos, análisis comerciales y procesos de recopilación de información. Se ofrecen programas de formación adaptados dirigidos a las PYME, tanto sobre el terreno como en línea, para velar por que las empresas puedan beneficiarse plenamente de un mejor acceso a la información y por que se les dote de la capacidad necesaria para realizar sus propios análisis de la información recopilada con vistas a una toma de decisiones eficaz. Los responsables de formulación de políticas, que tienen una necesidad constante de grandes volúmenes de datos diversificados para la realización de análisis detallados en el ámbito del acceso al mercado y las negociaciones comerciales, también se benefician considerablemente de la fuerte presencia del ITC en el ámbito de la información comercial.

### La información comercial y los ODM

- **Determinar qué exportan las empresas pertenecientes a mujeres.** El ITC está expresamente comprometido con la incorporación sistemática de un enfoque que tenga en cuenta las perspectivas de género en todas sus esferas de actividad. Para ello, tenemos que saber qué es lo que exportan realmente las empresas pertenecientes a mujeres para poder realizar estudios sobre las limitaciones concretas al comercio que afectan a las mujeres y ofrecer TRTA para abordar los problemas concretos. Esta información puede asimismo ayudar al ITC a identificar proveedores que puedan cumplir los requisitos para vender a los gobiernos y las corporaciones en el marco de los programas de diversidad de proveedores.
- **Información a través del programa Comercio, Cambio Climático y Medio Ambiente (TCCEP) del ITC.** Este programa, financiado por Dinamarca, desarrolla la capacidad de las PYME y las IAC en diversos sectores, entre ellos, los productos biológicos y de la biodiversidad y las normas sobre el carbono aplicables a los productos agrícolas. Contribuye a las iniciativas de información comercial del ITC en la medida en que elabora publicaciones que ayudan a las PYME de los países en desarrollo a superar los obstáculos que dificultan su acceso a los mercados especializados en medio ambiente.

### *La transformación de los datos comerciales en información comercial: ejemplos de los servicios del ITC basados en la información comercial*

El programa de información comercial del ITC se rige por las necesidades de los clientes, las cuales, a su vez, dan lugar al desarrollo de herramientas, servicios y programas técnicos nuevos que reportan resultados tangibles a los beneficiarios. Como ejemplos se pueden citar:

#### Base de datos de tratados de comercio internacionales

El ITC ha identificado 280 tratados internacionales que abarcan todo el espectro de relaciones comerciales internacionales, en ámbitos tales como los contratos, las aduanas, el arreglo de controversias, el medio ambiente, las finanzas, la propiedad intelectual, la inversión, el transporte, los derechos humanos y las normas de trabajo. La herramienta Trade Treaties Map – LegaCarta – del ITC ofrece el texto íntegro de los tratados con resúmenes explicativos y listados de ratificación actualizados mensualmente. Sirve como base de datos para los formuladores de políticas y se completa con un programa de desarrollo de capacidades. Con el apoyo del ITC y la financiación del Gobierno francés, Haití, Rumania, Madagascar y Viet Nam han progresado considerablemente en el diseño y la ejecución de hojas de ruta para mejorar su entorno legal mediante la planificación de la adhesión a los tratados de comercio internacionales y el establecimiento de prioridades respecto a la misma.

#### Apoyo a las mujeres del sector no estructurado que se dedican al comercio transfronterizo en Uganda

El programa del ITC sobre la Facilitación del Comercio, el Género y la Economía no Estructurada ofrece información comercial específica y formación dirigida a las mujeres que se dedican al comercio transfronterizo y que han de hacer frente a grandes obstáculos debido a su falta de conocimientos sobre los procedimientos correctos de exportación y a los protocolos transfronterizos. La adquisición de información sobre procedimientos de facilitación del comercio, oportunidades de mercado, gestión de las pequeñas empresas y acceso a la financiación son tan solo algunos de los muchos beneficios obtenidos por las mujeres seleccionadas para participar en el programa piloto.

#### Mejora de las capacidades de los asesores comerciales y los exportadores para transformar la información comercial en planes prácticos de acceso al mercado

Los exportadores de los países en desarrollo se enfrentan habitualmente a un índice de fracaso en los nuevos mercados de exportación superior al de sus homólogos de los países desarrollados. El coste de los enfoques experimentales es elevado y se podría evitar con una mayor preparación y la realización de más análisis sistemáticos del potencial de mercado y la idoneidad sobre la base de la experiencia de las compañías, sus recursos y su grado de preparación para la exportación. El nuevo programa del ITC, Investigación y Análisis de Mercados de Exportación, desarrolla las capacidades de los asesores comerciales y los exportadores para estructurar sus enfoques sobre la base de una investigación sistemática del mercado. Actualmente se ofrece en tres países y sus materiales de formación incluyen una completa guía sobre la investigación de mercado, una plataforma de aprendizaje electrónico personalizable y un banco de datos que contiene estudios de casos y conclusiones extraídas de entrevistas con exportadores e importadores de todo el mundo, con el fin de que los participantes puedan aprender de experiencias reales de exportación de terceros.

#### Programa sobre MNA

A raíz de la caída de los aranceles aduaneros, las MNA han pasado a ser el mayor impedimento para el comercio internacional y preocupan especialmente a los exportadores que desean acceder a los mercados exteriores y han de cumplir con los reglamentos técnicos, las normas sobre productos y los procedimientos aduaneros, entre otros requisitos. Las PYME de los países en desarrollo carecen a menudo de la información, las capacidades y los medios para cumplir estas complejas condiciones y demostrar su cumplimiento a un precio razonable mientras que, por su parte, los responsables de formulación de políticas no suelen tener una idea clara de lo que sus sectores empresariales perciben como los principales obstáculos al comercio. Si saben qué es lo que más preocupa a las empresas con respecto a las MNA, los gobiernos pueden definir mejor sus políticas y reglamentos nacionales,

así como planificar acciones concretas y de desarrollo de capacidades. El ITC va a ejecutar su programa sobre MNA en 27 países durante el período 2010-2013. Dicho programa incluye la realización de una encuesta entre las empresas exportadoras e importadoras seguida de un análisis exhaustivo de los resultados de la misma con el objeto de identificar las MNA que preocupan a los exportadores y a los importadores, así como a los sectores y mercados afectados. A continuación se elabora y se distribuye un informe sobre las MNA. La información también alimenta los diálogos, respaldados por el ITC, entre los sectores público y privado sobre asuntos comerciales.

### Paneles económicos

Para anticipar las oportunidades y las amenazas comerciales y responder a ellas, el ITC ha colaborado con los gobiernos en la creación de equipos de observación del comercio, en el desarrollo de paneles de control y modelos econométricos para hacer un seguimiento de las tendencias del comercio internacional, de los cambios producidos en las cuentas actuales y de las fluctuaciones de los precios de los productos básicos, así como en la simulación de perturbaciones externas en la demanda mundial con el objeto de predecir los impactos potenciales sobre la economía de un país. Cuando disponen de mecanismos de alerta, los formuladores de políticas están mejor preparados para identificar oportunidades de exportación, analizar el comportamiento de los competidores comerciales y formular respuestas estratégicas.

### Lecciones aprendidas

Las conclusiones más importantes que se pueden extraer de la contribución del ITC a la transparencia en el comercio internacional y al apoyo a las PYME con acceso a información para mejorar su competitividad se pueden resumir como sigue:

- A la luz del extraordinario crecimiento experimentado en términos de volumen de datos disponibles a escala mundial, es esencial centrarse en cuestiones que sean realmente relevantes para los clientes y presentar la información adaptada a sus necesidades (por ejemplo, normas, MNA y precios);
- El acceso a la información debería ser gratuito para los usuarios de los países en desarrollo a fin de garantizar el máximo impacto posible;
- Para contribuir a la oferta de información comercial local e impulsar la innovación es importante basarse en las asociaciones y en la capacidad de las redes de IAC locales o regionales;
- Cuando las capacidades locales sean limitadas, el acceso a la información ha de ir de la mano de programas de formación y aprendizaje sobre cómo aprovecharla al máximo;
- Si bien el acceso a internet mejora constantemente, aun en los PMA, es importante explorar otros medios de divulgación tales como las tecnologías móviles, un medio con un elevado grado de penetración en numerosos países clientes del ITC.

### Perspectivas futuras: la innovación para impulsar la repercusión de la información comercial del ITC

La mejora continua de la oferta del servicio de información comercial constituye una característica de peso del Plan Estratégico de 2012-2015. El ITC se ha comprometido a mejorar las herramientas en línea existentes y a ofrecer respuestas eficaces a las PYME a través de sus programas de cooperación técnica. En este sentido, es esencial abordar las necesidades de los clientes mediante el desarrollo de programas nuevos e innovadores. De cara a nuestros clientes, también es importante que el ITC siga siendo el primero en transformar los rápidos avances tecnológicos en materia de generación, recopilación, análisis y distribución de datos en información práctica que les ayude a acceder con éxito a las cadenas de suministro internacionales.

Hemos concebido estos programas sobre la base de las peticiones de nuestros clientes, y su ejecución depende del apoyo de los donantes:

### Información competitiva para el desarrollo

El ITC cada vez se está centrando más en la adopción de tecnologías y modos de ejecución nuevos con el fin de acelerar el acceso a la información y ampliar el rango de beneficiarios. La organización realiza una constante actividad de investigación y desarrollo con el fin de adaptar las soluciones y las tecnologías más vanguardistas a las necesidades de sus clientes. Cada vez es más frecuente que las peticiones de los países beneficiarios vayan más allá del mero acceso a la información: necesitan avanzar en la cadena de valor de la información, para lo que han de ser capaces de anticiparse a los riesgos y oportunidades de los mercados antes de que sean evidentes. Esta necesidad se ha agravado como consecuencia de la crisis económica y financiera que afecta a todo el mundo. Este tipo de análisis de alerta temprana, a los que hemos denominado "información competitiva" (IC), consisten en definir, analizar y distribuir la información sobre productos, servicios, clientes, competidores y cualquier otro aspecto del entorno comercial necesarios para ayudar a los gerentes a tomar decisiones estratégicas para sus empresas u organizaciones.

Para satisfacer esta necesidad, el ITC se ha comprometido a desarrollar un modelo de IC, así como a formular unas directrices sobre su ejecución y a ofrecer la consiguiente asistencia técnica a sus clientes. Gracias al modelo de Información Competitiva para el Desarrollo, el ITC y sus clientes podrán elaborar conjuntamente una hoja de ruta que les permita identificar las carencias en el ámbito de la IC a escala nacional y regional que sea necesario abordar con intervenciones concretas.

### Cursos en línea sobre información comercial

Las empresas y las IAC de los países en desarrollo disponen, cada vez en mayor medida, de la infraestructura necesaria para realizar programas de aprendizaje a distancia. Para ampliar el alcance de los programas de formación sobre información comercial del ITC, es necesario desarrollar los cursos y adaptarlos a la plataforma de aprendizaje en línea. En 2011 impartimos 11 sesiones formativas adaptadas y a distancia sobre análisis e investigación de mercado por medio de seminarios basados en la web (seminarios web) y dirigidas a IAC de países tales como China, la India, Jamaica, Nicaragua y Zambia entre otros. Un programa piloto para representantes de comercio exterior impartido en el Uruguay evidenció la eficacia del aprendizaje a distancia en el ámbito de la información comercial y la necesidad de incorporar este canal de transmisión a otros programas. Con este programa en particular, que conectó a 15 participantes de todo el mundo para trabajar con formadores del ITC, se obtuvo un ahorro estimado de 25 toneladas de CO<sub>2</sub> (correspondientes a las emisiones derivadas de la conducción de un turismo familiar durante más de 150.000 km) lo cual constituye un importante beneficio medioambiental. Tenemos previsto poner en marcha este modelo en los próximos dos años y crear asociaciones con instituciones académicas sobre el terreno.

### Comercio para el Desarrollo Sostenible

Los productores y los exportadores del mundo en desarrollo carecen a menudo de información a la hora de emprender prácticas comerciales y de producción más sostenibles, algo que cada vez demandan más sus clientes. Al mismo tiempo, los fabricantes, los minoristas y los oficiales de contratación pública carecen de información detallada sobre la habilidad de los proveedores para adherirse a determinadas normas a la hora de tomar decisiones sobre adquisiciones. Para mejorar la transparencia de la información y ayudar a informar las decisiones, el ITC ha creado Standards Map, una herramienta basada en la web que permite la realización de análisis y comparaciones de normas voluntarias cuyo cumplimiento no se exige por ley, con el objeto de reforzar la capacidad de productores, compradores y exportadores para participar en una producción y un comercio más sostenibles. Además del desarrollo de esta herramienta en 2011, el programa está desarrollando la capacidad de los productores y exportadores de los países en desarrollo para comprender las normas privadas y los retos y oportunidades que entrañan. El objetivo del programa consiste en velar por que la divulgación de las normas voluntarias no suponga una desventaja para las PYME de los países en desarrollo.

La puesta en marcha de estas iniciativas y la dotación de herramientas de información comercial de manera gratuita a los usuarios de los países en desarrollo requiere una ayuda de los donantes valorada en 50 millones de \$EE.UU. al año aproximadamente. Agradecemos enormemente el apoyo recibido hasta la fecha y esperamos colaborar con organismos donantes para seguir avanzando y satisfacer las elevadas expectativas de nuestros clientes en el ámbito de la información comercial.

## MEJORA DE LOS SERVICIOS DE APOYO AL COMERCIO

### Un nuevo modelo comercial: la evolución de la función de las IAC

La crisis mundial que afecta al entorno financiero y comercial ha llevado a los gobiernos a revisar sus relaciones con el sector privado. En algunos casos, los gobiernos están asumiendo mayor control directo sobre el programa nacional de desarrollo del comercio, mientras que en otros se están externalizando y privatizando los servicios de desarrollo de las exportaciones con objeto de fomentar la competición. El ITC goza de un contexto más amplio impulsado por las preocupaciones suscitadas con respecto a la seguridad alimentaria, las aspiraciones de autodeterminación de los países socios y la intolerancia, cada vez más acusada, con respecto a la distribución desigual de la riqueza derivada del comercio. A raíz de ello, cada vez son más los donantes que solicitan al ITC que presente una lógica de intervención consolidada que demuestre cómo el desarrollo del comercio impulsa la creación y la distribución de la riqueza.

Los proveedores de TRTA necesitan saber cómo hacen lo que hacen y cómo interactúan con los distintos integrantes de la cadena de valor de la asistencia al desarrollo, de la que forma parte el comercio. Las organizaciones de promoción del comercio (OPC) nacionales encargadas de promover las exportaciones (y la inversión) están sometidas a una presión cada vez mayor para demostrar los beneficios económicos a las partes interesadas, con incrementos tangibles en materia de exportación, empleo y reducción de la pobreza.

Los socios del ITC están volviendo a centrarse en el diseño de unos canales de prestación de servicios sostenibles en lugar de en la creación de infraestructuras sin más. El reto consiste en el fortalecimiento de las redes nacionales de apoyo al comercio existentes, en que todos los miembros de las mismas comprendan cuál es su posición de mercado y cómo dar servicio a su público objetivo concreto. Los proveedores de TRTA apenas han empezado a tomar contacto con el desarrollo de métodos de medición de los resultados dirigidos a las redes institucionales y a las instituciones independientes. Los beneficiarios del ITC piden asesoramiento especializado en este ámbito para poder diseñar unas estructuras de apoyo al comercio que sean eficaces, saquen el máximo partido de los escasos recursos y multipliquen la experiencia de los miembros de la red. Es previsible que esta tendencia vaya en aumento, estimulada por el desarrollo de las redes sociales y la mejora de las herramientas utilizadas para la medición del desempeño.

Las IAC también piden cambios en la forma en que el ITC presta sus servicios, y piden por ejemplo unas soluciones innovadoras, de preparación individual y de tutoría para el desarrollo de capacidades tal y como se desprende de la Encuesta de Clientes de 2011. Ello constituye un reto para la organización, que ha de configurar su oferta de servicios y combinar métodos mixtos de ejecución susceptibles de sustentar, por ejemplo, el aprendizaje a distancia, el apoyo técnico y la gestión de las redes de consultores.

### Cómo responde el ITC a las necesidades de los clientes en la actualidad

#### *Evaluación institucional y comparación del desempeño*

Las partes interesadas someten a las IAC a un control cada vez más exhaustivo, por lo que la demanda de los servicios del ITC en materia de evaluación y comparación del desempeño también es cada vez mayor. La organización ofrece un conjunto completo de herramientas de evaluación y comparación institucionales para ayudar a las partes interesadas a comprender y mejorar las infraestructuras de apoyo al comercio regionales y nacionales. En países como Malí, el Chad y Santo Tomé y Príncipe, el ITC contribuyó con la realización de estudios de viabilidad sobre la creación de OPC nuevas, que, al menos en una ocasión, dieron lugar a la constitución, mediante disposición legal, de una nueva organización en virtud de una ley parlamentaria. En cuanto a las IAC existentes, en 2012 el ITC va a seguir utilizando sus herramientas de evaluación institucional en Omán, Uganda, el territorio palestino ocupado y en otros lugares, ofreciendo informes de elaboración propia para identificar las necesidades y recomendar soluciones para la mejora de la estructura organizativa. El nuevo programa de evaluación institucional del ITC promueve la transparencia y la puesta en común de buenas prácticas a través de la medición del desempeño de las IAC con respecto a las prácticas

de grupos de homólogos. Estas buenas prácticas se han extraído de la experiencia del ITC y se han validado a través de ejercicios piloto realizados con OPC en Malasia, Botswana, Finlandia, Colombia, Australia y Uganda. Cuando el programa alcance su volumen crítico en 2012, ofrecerá una plataforma pública mundial para que las OPC y las IAC se comparen por sí mismas con respecto a los puntos de referencia y parámetros óptimos.

### *Estrategias institucionales y planes operativos*

El ITC ayuda a los gerentes de las IAC a diseñar estrategias efectivas y elaborar planes operativos que sean realistas y justifiquen las inversiones realizadas por las partes interesadas públicas y privadas. Los CEO y altos directivos necesitan conocimientos y capacidades para elaborar estrategias y gestionar los recursos humanos a fin de obtener resultados en materia de desarrollo de las exportaciones. Para ayudar a las IAC a medir su desempeño, el ITC les facilita una serie de herramientas que les permiten supervisar regularmente su trabajo y evaluar su alineación con sus planes estratégicos y operativos. En África, por ejemplo, en el marco del programa PACT II, el ITC contribuyó al fortalecimiento de las secretarías del COMESA, la CEEAC y la CEDEAO impartiendo formación sobre gestión basada en los resultados (GBR) a la unidad de seguimiento del desempeño.

### *Desarrollo de unos servicios de apoyo al comercio eficaces*

Las IAC actúan como nexo de unión entre la política comercial y la promoción del comercio y ayudan los gobiernos mediante el fomento del diálogo entre los sectores público y privado, y a las empresas mediante la mejora de la competitividad internacional de los exportadores. El ITC ayuda a las IAC a desarrollar las capacidades necesarias para diseñar servicios de apoyo al comercio y les brinda asimismo unos servicios que pueden adoptar y aplicar de forma inmediata.

En el Brasil, el ITC ayudó a la OPC nacional, ApexBrasil, a diseñar un sistema de registro de servicios e información que vincula el desarrollo de servicios con los resultados en materia de desempeño. Su exitosa aplicación en 2011 está generando un cambio en la cultura organizativa que está virando su enfoque, antes basado en las actividades, hacia el diseño de servicios basados en el impacto y los resultados deseados. En Uganda, se organizó un examen de la cartera de servicios para la Unión Nacional de Empresas Agrícolas y Agronegocios del Café a fin de identificar deficiencias en la prestación de servicios. Los resultados de dicho estudio se están utilizando para elaborar un nuevo plan estratégico y para programar una serie de intervenciones de desarrollo de capacidades, entre ellas un taller sobre el diseño de la cartera de servicios y varios eventos relacionados con el desarrollo de mercados.

El Programa de Asesores Comerciales Acreditados (CTPA) enseña al personal de las IAC a diagnosticar los problemas relacionados con la gestión empresarial y a impartir cursos de formación para abordar los puntos débiles. El siguiente objetivo del ITC consiste en formar a los asesores del CTAP en una serie de servicios relacionados con las exportaciones, entre ellos, la gestión de la calidad de las exportaciones, el acceso a las finanzas, el material de embalaje, el marketing y la creación de marcas comerciales. También son varias la IAC que están desarrollando servicios de información comercial sobre la base de la metodología de revisión de la información empresarial y los servicios de asesoramiento que ofrece el ITC.

El ITC ofrece asimismo asistencia a las PYME al ayudar a las IAC a mediar en las transacciones de exportación. La metodología del comercio Sur-Sur ayuda a las instituciones a identificar oportunidades de ventas mediante estudios de la oferta y la demanda, y posteriormente conecta a compradores y vendedores. En México, el ITC está desarrollando la capacidad de las IAC para brindar asistencia a las empresas pertenecientes a mujeres, conectando a las exportadoras de joyas mexicanas con compradores de los Estados Unidos en el marco de su programa Mujeres y Comercio. El Banco Interamericano de Desarrollo está utilizando ahora la metodología consolidada sobre el flujo del comercio Sur-Sur para fomentar la integración del comercio regional a través de la red de OPC REDIBERO, lo cual constituye un buen ejemplo de los resultados producidos por las inversiones anteriores de los donantes del ITC y de su aplicación por parte del conjunto de la comunidad de donantes para satisfacer las necesidades locales.

### *Redes de IAC mundiales, regionales y nacionales*

En los PMA y en muchos otros países en desarrollo, donde las OPC disponen a menudo de escasos recursos, a estas organizaciones les resulta extremadamente difícil cumplir su mandato por sí solas. Las redes mundiales y regionales pueden brindar acceso a recursos y competencias que suelen quedar fuera del alcance de una sola OPC. Los donantes empiezan a ver, cada vez más, estas redes como un vehículo rentable para ejecutar sus servicios y reducir el riesgo de duplicar sus actividades.

El ITC ofrece servicios orientados a la creación de redes de IAC en el marco de varios de sus programas, entre ellos, PACT II, el Programa del Fondo Fiduciario de los Países Bajos II (NTF II) y el *Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale de la Côte d'Ivoire* (PACIR). Los tipos de redes varían, pudiendo ser desde institucionales hasta expertas o desde sectoriales hasta funcionales, aunque todas ellas comparten el objetivo común de fomentar la puesta en común de información y mejores prácticas y, en última instancia, prestar servicios de primer orden a las PYME de un modo rentable.

Los representantes de comercio exterior actúan como ramas ampliadas de las IAC en los mercados exteriores que ayudan a las PYME a acceder a los mercados internacionales. A pesar de que son muchos los proyectos con tendencia a centrarse únicamente en las instituciones basadas en capitales, los gobiernos (ministerios de comercio y ministerios de relaciones exteriores) cada vez solicitan con más frecuencia el fortalecimiento de estas redes de comercio exterior en beneficio de sus comunidades empresariales. El ITC contribuye al refuerzo de las redes de comercio exterior de dos formas: convoca reuniones de representantes de comercio exterior para que estos conozcan las mejores prácticas de entre una serie de oficinas de representantes regionales de un país, y promueve el desarrollo de redes de apoyo al comercio internacionales mediante la conexión de representantes de comercio exterior procedentes de distintos países basados en una capital o un destino extranjeros. El ITC también se está asociando con otros organismos internacionales que actúan como operadores de redes. Por ejemplo, la Organización Internacional de Normalización (ISO) y el ITC están trabajando juntos para garantizar la creación de vínculos horizontales y verticales entre las OPC y los organismos nacionales de normalización (ONN) en pro del desarrollo del comercio. El programa del ITC sobre la vinculación de los ONN y las OPC ayuda a estas instituciones a aclarar sus funciones respectivas y la manera en que pueden colaborar. En las reuniones regionales de ONN y OPC celebradas en Asia, América y África se han identificado una serie de áreas en las que la cooperación interinstitucional a escala nacional y regional ofrece a los exportadores mayores oportunidades para acceder a, y expandir, nuevos mercados.

Durante la Conferencia Mundial de Organizaciones de Promoción del Comercio (OPC), las OPC encargaron al ITC que estudiase la creación de una red mundial de OPC. Este evento bianual, organizado por una OPC anfitriona en colaboración con el ITC, constituye un foro para que las OPC se reúnan para reconocer, debatir e intercambiar buenas prácticas como principales multiplicadores del ITC.

### *Cumplimiento con los ODM: el comercio para el desarrollo humano*

Las IAC eficaces, por definición, prestan servicios centrados en el desarrollo humano, y el ITC ha incorporado un enfoque basado en el desarrollo humano a su cartera de fortalecimiento de las IAC. Algunos proyectos están expresamente orientados a las comunidades desfavorecidas o marginadas. Por ejemplo, el programa Mujeres y Comercio, lanzado por la Plataforma Mundial para la Acción sobre la Contratación de Proveedoras de Bienes y Servicios para aumentar la cuota de contratación corporativa, gubernamental e institucional de las mujeres propietarias de empresas en sectores tan diversos como el textil, la construcción y las tecnologías o técnicas poco o menos contaminantes. En el sector de la agroindustria, el ITC trabaja a través de organizaciones tales como la East African Fine Coffee Association para aumentar la concienciación con respecto a las ventajas del empoderamiento de la mujer en las explotaciones, con efectos tangibles en términos de mejora de los índices de ahorro y las primas de precios de los cafés de exportación de calidad.

### *Lecciones aprendidas*

Las partes interesadas del ITC están buscando enfoques nuevos para desarrollar la capacidad institucional que vayan más allá de los cursos estándar y ofrecer métodos mixtos de ejecución para

ampliar los conocimientos y desarrollar las capacidades de los socios en el desarrollo. Estos socios también son más exigentes, lo que obliga a que los sistemas de prestación de servicios ofrezcan redes de ejecución, basándose en la experiencia de los proveedores locales de servicios especializados en lugar de ofrecer una solución igual para todos. Por todo ello, los procesos y los procedimientos han de ser robustos y flexibles a fin de ofrecer soluciones que tengan sentido.

El ITC trabajará para ofrecer más programas elaborados según las normas dirigidos a un público lo suficientemente amplio para que tengan sentido y sea posible mantenerlos a lo largo de los años. El ITC también ofrecerá formación a distancia y sobre el terreno y programas de formación en Ginebra para los países que no puedan movilizar grandes proyectos comerciales independientes.

### Perspectivas futuras: la innovación como motor de la actividad del ITC dirigida a las IAC

Nuestras IAC clientes, que trabajan en un entorno que cambia con rapidez, recurren al ITC para solicitar asistencia y servicios que satisfagan las necesidades del futuro. A raíz de las conversaciones mantenidas con nuestros clientes y socios actuales, la encuesta anual de clientes y nuestra experiencia en este ámbito, hemos identificado los servicios esenciales que se enumeran a continuación y que se ejecutarán en los dos próximos años siempre y cuando existan recursos para ello. Asimismo, necesitamos fondos para la puesta en marcha de los servicios que hemos desarrollado y probado, con buenos resultados, recientemente.

#### *Creación de redes de OPC regionales*

La comunidad mundial de OPC ha solicitado al ITC que facilite la creación de una red mundial para que las OPC compartan información y buenas prácticas. La creación de redes globales entraña a menudo dificultades y requiere un uso intensivo de recursos, dada la variedad de regiones, intereses divergentes y capacidades de absorción de las instituciones que conforman este grupo. Para el bienio 2012-2013, la prioridad del ITC será la creación de OPC regionales, y su fortalecimiento, como primera medida de apoyo a una arquitectura mundial, en particular en los países africanos y árabes donde las redes regionales hayan fracasado o hayan resultado incoherentes a causa de la falta de apoyo y de demanda.

#### *Intercambio de buenas prácticas en materia de representación del comercio exterior*

Los talleres regionales congregan a representantes de comercio exterior (RCE) procedentes de varios países y destinados en la misma capital o en el mismo lugar y además ofrecen beneficios de bajo coste a los participantes, en particular a los representantes de la Red de RCE del país anfitrión del evento. Sin necesidad de viajar, los agregados comerciales aprenderán de sus colegas extranjeros que trabajen en la misma zona geográfica métodos de prestación de servicios innovadores para sus clientes objetivo. Se pondrá el acento en el intercambio de los aspectos prácticos del trabajo diario de la representación comercial. Los participantes aprenderán métodos nuevos de prestación de servicios para los que presenten una ventaja competitiva clara. Identificarán los procesos de trabajo, las herramientas y los sistemas – utilizados por otros países – que sería necesario poner en marcha para obtener mayor eficacia.

#### *Puesta en marcha de los proyectos piloto de 2011*

El programa de formación en materia de creación de la capacidad institucional, desarrollado en 2011, se pondrá en marcha a través de distintos proyectos, entre ellos un programa de formación que tendrá lugar en Ginebra en septiembre de 2012 y que, durante una semana, ofrecerá una introducción a la evaluación institucional, la estrategia y la gestión, el diseño de la cartera de servicios, las redes y la evaluación del desempeño. Con este programa se empoderará a las IAC para que se conviertan en multiplicadores, en organismos ejecutores de las metodologías desarrolladas por el ITC para sus clientes.

El ITC seguirá desarrollando su Sistema de Identificación e Información de las IAC (IAC-MRS), una plataforma en línea de código abierto con la que se pretende ofrecer una visión completa y homogénea del apoyo institucional al comercio regional o nacional existente en un país o región. Gestionado por administradores de IAC regionales y nacionales, este sistema no es una simple base

de datos en línea, pues ofrece una metodología para la clasificación y el análisis de la estructura y las actividades de las IAC y permite la rápida extracción de informes personalizados sobre IAC concretas o grupos de IAC para múltiples usos y usuarios.

Tras la fase piloto del proyecto de evaluación comparativa de las IAC de 2011, el ITC seguirá consolidando el programa de evaluación comparativa durante 2012 y lo ampliará y profundizará en él durante 2012-2015. Este año nos centraremos concretamente en el desarrollo de una plataforma basada en la web para la recopilación y el intercambio de información sobre las buenas prácticas de las OPC. Asimismo, se ampliará la metodología para, además de las OPC, abarcar también a otras IAC (funcionales y sectoriales). Por último, el ITC desarrollará una aplicación de autoevaluación que permita a las IAC evaluar su desempeño en cuatro áreas: liderazgo y dirección; recursos y procesos; prestación de servicios; y medición de los resultados.

## MEJORA DE LA POLÍTICA COMERCIAL

### Por qué es importante la colaboración entre los sectores público y privado con respecto a la política y la estrategia comerciales

Muchos países en desarrollo se han beneficiado enormemente de las estrategias de crecimiento económico a través de las exportaciones en los últimos decenios, aprovechando las nuevas oportunidades que brinda el contexto, en proceso de evolución, de la fragmentación de la fabricación en redes de producción mundiales y el aumento del comercio de servicios. Para ello se necesitaron respuestas rápidas e innovadoras del sector privado, propiciadas por reformas de política comercial multilaterales y una liberalización simultánea del comercio doméstico y la inversión. La experiencia de los países donde se obtuvieron unos resultados óptimos revela un aspecto común: la colaboración entre el gobierno y el sector privado en pro de la creación de un contexto favorable. El diálogo entre los sectores público y privado se considera, cada vez más, un elemento esencial de la mejora de las políticas públicas de los países en desarrollo, aunque en la mayor parte de los PMA y otras economías en desarrollo y en transición, estos diálogos no están bien organizados, están a menudo mal informados y, en ocasiones, apenas se celebran.

### Cómo responde el ITC a las necesidades de los clientes en la actualidad

El objetivo de la labor desempeñada por el ITC con respecto a la prestación de apoyo político y orientación estratégica consiste en desarrollar la capacidad del sector privado de los países en desarrollo para que participe de manera eficaz en un diálogo fructífero con el gobierno y para que facilite la creación de plataformas de múltiples partes interesadas a fin de que tenga lugar dicho diálogo. El ITC se centra en dos áreas esenciales para la competitividad de las exportaciones.

- **Inspira la confianza de las partes interesadas**, sobre todo del sector privado, en las reformas de la política comercial nacional, y mejorar la capacidad del sector privado para influir en las posturas adoptadas por el gobierno en las negociaciones sobre comercio internacional. Esto ayuda a mejorar la titularidad y la calidad de la formulación de políticas, aunándola a las necesidades del sector privado, y a dar credibilidad política y sostenibilidad a la política pública, al garantizar la participación de las partes interesadas más importantes.
- **Transformar la política en acción**, mediante la facilitación del desarrollo de estrategias nacionales, regionales y sectoriales de desarrollo de las exportaciones basadas en las necesidades. Ello conlleva la identificación de áreas prioritarias para la reforma y el desarrollo sostenible de las exportaciones, así como la elaboración y la ejecución de un plan de actuación para que los formuladores de políticas, las IAC y las empresas puedan alcanzar el máximo impacto.

Con la ejecución de estos programas, el ITC hace hincapié en la integración porque dirige su asistencia a asociaciones representantes de los intereses de las PYME, incluidas empresas pertenecientes a mujeres, e incluye a grupos más amplios de partes interesadas tales como organizaciones de la sociedad civil. La Encuesta de Clientes de 2011 demostró que el 76% de los responsables de formulación de políticas que interactuaron con el ITC valoraron positivamente su

contribución y su ayuda a su organización o gobierno a la hora de integrar a las empresas en la economía mundial durante los tres últimos años.

### *Inspirar la confianza de las partes interesadas en la reforma de la política comercial*

Las intervenciones del ITC tienen la finalidad de respaldar un diálogo político estructurado y bien informado a través de la reducción de las deficiencias en términos de capacidad de ambas partes del diálogo entre los sectores público y privado.

- **Por lo que respecta al sector público**, las intervenciones del ITC incluyen la convocatoria y la moderación de diálogos entre los sectores público y privado y la dotación, a los formuladores de políticas, de conocimientos técnicos y experiencia sobre las reformas emprendidas en otros países. Las intervenciones del ITC contribuyen a atenuar las actitudes centradas en el control de los gobiernos y este es a menudo el primer resultado directo de la participación de los sectores público y privado en la formulación y la aplicación de las políticas. Además, ayuda a mejorar la calidad de las decisiones porque ayuda a comprender mejor cuáles son las implicaciones empresariales de las políticas previstas.
- **Por lo que respecta al sector privado**, el ITC desarrolla la capacidad técnica de las organizaciones representantes del sector privado para que puedan articular los intereses de sus miembros, y más concretamente las PYME, en cuestiones de política comercial. El ITC imparte cursos de formación especializados, entre ellos, cursos de información comercial, investigación específica y análisis de políticas, con los que ayuda al sector privado a adquirir los conocimientos y las capacidades necesarios para participar en un diálogo constructivo y en una promoción eficaz. El ITC ayuda también a las organizaciones empresariales a llegar hasta el conjunto de la comunidad de las PYME en su esfuerzo por garantizar la legitimidad de sus actividades de promoción.

Así, el ITC ayuda a crear un entorno positivo y de colaboración para el diálogo sobre política comercial, alejándose de las habituales y poco constructivas críticas de los gobiernos, que refuerzan las actitudes de confrontación y desconfianza mutua que no benefician a ninguna de las partes.

### *Facilitación de estrategias coherentes para el desarrollo de las exportaciones*

El ITC brinda asistencia técnica a los países para facilitar el diseño, la ejecución y la supervisión de estrategias de exportación nacionales, regionales y sectoriales. Estas estrategias, que son completas en cuanto a su alcance porque abordan tanto la oferta – el entorno empresarial y el mercado, concretamente los sectores prioritarios para el desarrollo inclusivo – y las funciones de apoyo al comercio – como la financiación y la promoción del comercio – y abordan también cuestiones transversales tales como el género, el desarrollo rural, la sostenibilidad medioambiental y la integración regional.

El diseño de una estrategia de exportación permite a las partes interesadas nacionales establecer prioridades y asignar recursos a las mismas. Con ayuda de la metodología participativa del ITC y sus herramientas de análisis de las necesidades, se congrega a un diverso grupo de partes interesadas de los sectores público y privado, la sociedad civil y las comunidades vulnerables, con el objeto de que tomen decisiones informadas sobre el alcance y las prioridades para ampliar y diversificar las exportaciones. Ello resulta en una hoja de ruta y un plan de actuación con una fuerte participación nacional para mejorar la competitividad de las exportaciones, a la vez que se garantiza la sostenibilidad económica y social del desarrollo. Esta hoja de ruta práctica, que integra el comercio y la competitividad de las exportaciones en los planes de desarrollo nacionales, constituye también un marco para el seguimiento de la asistencia brindada a los países por el ITC y otras organizaciones técnicas.

Durante la fase de ejecución de la estrategia de exportación, el ITC sigue trabajando con las partes interesadas, reforzando su capacidad para gestionar y coordinar y la ejecución y para obtener y asignar los recursos necesarios para ejecutar las prioridades identificadas en el plan de actuación. Una estructura eficaz de gestión y supervisión permite la realización de comprobaciones periódicas de la relevancia de las prioridades identificadas y la asignación de recursos en un entorno que evoluciona continuamente. Las instituciones nacionales que participan en el diseño de las estrategias

de exportación, así como en su ejecución y supervisión, quedan reforzadas y el plan de acción se transforma en proyectos financiados y ejecutables.

En el último decenio, el ITC ha facilitado estrategias de exportación nacionales, regionales y sectoriales a países de ingresos medianos, PMA, PEID y estados frágiles (por ejemplo en Mozambique, el COMESA y Jamaica) de todo el mundo con el apoyo económico de donantes tales como la Unión Europea, Alemania y el Canadá.

El ITC se enfrenta a dos retos principales:

**1. *Desarrollo de herramientas nuevas que respondan a las necesidades y las prioridades emergentes de los países en desarrollo***

El ITC sigue innovando en lo referente a las estrategias de exportación con el objeto de que su programa evolucione y pueda satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. En 2011, por ejemplo, el ITC puso en marcha sus primeras estrategias piloto de exportación regionales que englobaban a varios países, con la financiación de la Unión Europea y el Canadá, en las subregiones del COMESA, la CEDEAO, la CEEAC y la UEMOA en respuesta a la necesidad de adoptar un enfoque armonizado para facilitar la integración regional. El ITC necesita recursos para participar más activamente en la capacitación de los jóvenes y la creación de empleo, en la sostenibilidad medioambiental y en el seguimiento de los marcos estratégicos nacionales para minimizar la duplicación de las iniciativas emprendidas por los socios en el desarrollo.

**2. *Satisfacer la demanda, cada vez mayor, de asistencia técnica para el diseño y la ejecución de estrategias de exportación***

En los dos últimos años, el ITC ha experimentado un incremento acelerado de la demanda de asistencia técnica para el diseño y la gestión de estrategias de exportación. Al carecer de fondos suficientes, la organización únicamente ha podido dar respuesta a un número reducido de solicitudes. Por ejemplo, no se dispuso de recursos para asistir a los siguientes países: el Afganistán, Antigua y Barbuda, Armenia, Barbados, Gambia, Guyana, Haití, Kenya, Kirguistán, Mongolia, la República Centroafricana, Sierra Leona, Uganda, Viet Nam y el Yemen.

## ODM

Al inspirar la confianza de las partes interesadas en el sector privado con respecto a las reformas de la política comercial nacional y las negociaciones internacionales en materia de comercio, el ITC contribuye al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, promoviendo así el ODM 8 (fomentar una asociación mundial), cuyo objetivo consiste en "continuar desarrollando un sistema comercial y financiero abierto, basado en reglas establecidas, predecible y no discriminatorio".

La metodología de estrategias de exportación del ITC integra la promoción de la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer. Con ello se garantiza la integración de la mujer en la toma de decisiones, así como en las cadenas de valor nacionales y regionales, y que las políticas y las acciones aborden el problema de la desigualdad la mujer a la hora de acceder a los recursos y las oportunidades necesarios para el comercio.

Durante el año pasado, el ITC desarrolló un módulo para la sostenibilidad del medio ambiente diseñado para instar a los países en desarrollo a adoptar técnicas de producción más ecológicas y a participar en la exportación de productos y servicios medioambientales. Esta metodología introduce consideraciones estratégicas esenciales relacionadas con la biodiversidad y el cambio climático en la competitividad de las exportaciones.

## Ejemplos de programas del ITC

### *Creación de la capacidad comercial en los PMA en proceso de adhesión a la OMC*

El ITC, en colaboración con la OMC, brinda asistencia a los PMA mediante el refuerzo de la confianza de las partes interesadas, especialmente entre el sector privado, en la apuesta de su gobierno por la

adhesión a la OMC. Este programa se ejecutó en Samoa, la República Democrática Popular Lao, Etiopía y el Yemen en 2010-2011.

Propiciamos diálogos estructurados entre los sectores público y privado sobre una serie de temas seleccionados en talleres, el intercambio de experiencias utilizando el enfoque de estudio de casos, y brindamos servicios de asesoramiento y formación para desarrollar la capacidad de las asociaciones del sector privado de APEX para que participen en un diálogo constructivo con los formuladores de políticas. Las publicaciones del ITC y sus herramientas de información comercial se utilizan ampliamente para mejorar las capacidades técnicas de los clientes.

El programa se ha adaptado a las necesidades específicas de cada país en proceso de adhesión. En Samoa, por ejemplo, la asistencia técnica del ITC ayudó al país a concluir con éxito sus negociaciones sobre la adhesión y, posteriormente, introdujo al sector privado en un debate informado sobre las implicaciones empresariales del paquete de adhesión y sobre los beneficios potenciales de la adhesión a la OMC. En Etiopía, en consonancia con el enfoque de prudencia adoptado por el gobierno, el programa se puso en marcha de forma gradual, empezando por la puesta en común de las conclusiones en materia de competitividad empresarial extraídas por los PMA adheridos recientemente, para debatir después cuestiones de liberalización en los sectores, tan sensibles, de las telecomunicaciones y los servicios financieros. En la República Democrática Popular Lao, la asistencia se centró en identificar estrategias para aprovechar nuevas oportunidades empresariales integrando a las empresas domésticas en las cadenas de valor globales a través del aumento del comercio de piezas, componentes y servicios, pues la adhesión a la OMC fomenta una mayor integración en la región de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN).

#### *Apoyo a la promoción empresarial en las políticas y los reglamentos comerciales*

El ITC está ejecutando desde 1996 un programa global sobre el apoyo a la promoción empresarial en la política y la regulación comercial. Los proyectos incluidos en este programa han recibido títulos como Seguimiento de la Ronda Uruguay, World Trade Net, y Empresa y Política Comercial, en consonancia con los requisitos del entorno comercial mundial del momento. El programa mejora la base de conocimientos de las cámaras de comercio nacionales para realizar una promoción informada de la política y la normativa comercial nacional, así como de sus posturas con respecto a las negociaciones comerciales multilaterales, regionales y bilaterales. Entre las actividades realizadas se incluyen publicaciones, boletines empresariales sobre política comercial (boletín electrónico) y programas de formación. Entre los ejemplos de 2011 destacan la asistencia prestada al Consejo Empresarial del África Oriental, al Grupo de Empleadores de la Comunidad de África Meridional para el Desarrollo (SADC) y a las Cámaras de Comercio e Industria de la SADC para que comprendiesen las implicaciones empresariales de la integración regional en África.

#### *Lecciones aprendidas*

- Para inspirar la confianza de las partes interesadas a través del diálogo entre los sectores público y privado sobre la política y la normativa comercial es esencial adoptar un enfoque adaptado y acorde con los requisitos especiales de cada país. El esfuerzo adicional que se requiere para adaptar el proyecto a cada país no es tan grande cuando se compara con los resultados alcanzados en términos de participación de las partes interesadas y de mejora de la política para satisfacer los intereses de las PYME.
- Para que las intervenciones del ITC en materia empresarial y de política comercial sean eficaces, una condición previa para alcanzar los resultados esperados es la existencia de un nivel básico de confianza y apertura entre el gobierno y las partes interesadas del sector privado, a fin de que puedan entablar un diálogo y celebrar debates sustantivos sobre la reforma de la política comercial y la normativa.
- El impacto de las intervenciones se maximiza si el socio local de promoción empresarial (como, por ejemplo, la cámara de comercio) cuenta con una capacidad organizativa sólida y goza de credibilidad a la hora de participar con el gobierno en el diálogo político.
- Para que una estrategia de exportación sea eficaz en un país beneficiario, el proceso de diseño debe ser completamente integrador y participativo. En este tipo de procesos se necesita la participación de todos los agentes de las cadenas de valor relevantes, así como las máximas instancias de autoridad política.

- Para propiciar la ejecución de las estrategias de exportación es esencial que se siga prestando apoyo durante la fase posterior al diseño. Los países socios necesitan ayuda para crear mecanismos de coordinación, sistemas de seguimiento y herramientas de medición, así como para la movilización y la asignación de los recursos.

### Perspectivas futuras: consolidación de programas e innovación para satisfacer las necesidades de los beneficiarios

La formulación de políticas y el desarrollo de estrategias son dos procesos que van de la mano y, por este motivo, el ITC ofrece la oportunidad de secuenciar los programas de asistencia técnica que permiten que se apoye el desarrollo de una toma de decisiones mejorada y más integradora sobre política comercial (en el contexto nacional, regional y multilateral). Esto combina con el apoyo al diseño de estrategias orientadas a la exportación que permitan a las IAC y a las PYME nacionales poner en marcha dichas políticas aprovechando para ello las oportunidades negociadas por los responsables de formulación de políticas. El proceso de diseño de estrategias sirve como base para la política y permite a los responsables de formulación de políticas ajustar o introducir políticas que impulsen el espíritu empresarial, el desarrollo de las exportaciones y la competitividad.

El ITC busca financiación para innovar más en estos ámbitos a fin de asegurarse de que su oferta se adecúe a las necesidades, en proceso de evolución, de sus clientes. Nos gustaría destacar los tres ámbitos siguientes:

#### *Apoyo al programa de adhesión de los PMA*

Partiendo de las bases sentadas durante los dos últimos años y como reflejo de una fuerte demanda, el ITC consolidará aún más el alcance del programa mediante la intensificación de los análisis y los debates específicos sobre ámbitos importantes del proceso de negociación. Al mismo tiempo, nos proponemos responder a las solicitudes recibidas mediante el estudio de la extensión paulatina del programa a nuevos países. Las actividades propuestas deberían incluir los siguientes aspectos:

- Además de la participación del sector privado, el ITC incluirá en el proceso a importantes líderes de opinión, tales como parlamentarios, los medios de comunicación y el sector académico, en países donde ya estemos prestando asistencia con respecto a la adhesión (Etiopía, la República Democrática Popular Lao y el Yemen);
- El lanzamiento del programa en el Sudán y en Liberia en respuesta a las solicitudes manifestadas por estos gobiernos;
- Apoyo a Samoa tras la adhesión para ayudar a los sectores público y privado a cumplir los compromisos adquiridos a raíz de la adhesión y a ajustarse a la nueva situación.

#### *Apoyo a la promoción empresarial en la integración regional y el comercio de servicios*

La investigación y el desarrollo para mantener la relevancia del programa en el entorno comercial, sujeto a un proceso de evolución acelerada, exigen el desarrollo de estudios de casos nuevos para documentar los beneficios y los retos de la liberalización, sobre todo en los países en desarrollo; una publicación sobre los beneficios empresariales de las reformas del sector de los servicios; y un taller sobre los factores que facilitan la creación de nexos de unión entre las grandes empresas y las PYME. Los conocimientos derivados de todo ello servirán de apoyo durante las sesiones de formación que se van a impartir en seis países y dos subregiones africanas [la Comunidad del África Oriental (CAO) y la SADC] en 2012, y asimismo se divulgarán a través de boletines electrónicos y del sitio web del ITC. Sobre la base de la demanda de los clientes, y también como reflejo de las prioridades gubernamentales, las sesiones se centrarán en dos temas: la integración regional y el comercio de servicios.

#### *Apoyo al desarrollo de estrategias de exportación*

Siempre y cuando existan fondos disponibles, el ITC tiene previsto expandirse e innovar en el área de las estrategias de exportación como se indica a continuación:

- Extendiendo su asistencia a Burundi, Camboya, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Jordania, Liberia, Mozambique, la República Democrática Popular Lao y el territorio palestino ocupado. Se necesitan recursos adicionales para responder a las solicitudes de asistencia técnica de Antigua y Barbuda, Armenia, Kenya, Kirguistán, la República Centroafricana, Uganda, Viet Nam y el Yemen.
- Tras la incorporación de cuestiones de género a la metodología de estrategias de exportación, las próximas áreas de atención con respecto a la integración son el medio ambiente y los asuntos de la juventud. Es necesario probar una metodología para el diseño de estrategias de exportación compatibles con el medio ambiente y a continuación integrarla en la actividad del ITC en materia de estrategias de exportación.
- El refuerzo y la actualización de los materiales para el diseño de estrategias sectoriales sobre la base de las conclusiones extraídas y las experiencias de 20 países y regiones durante los dos últimos años.
- El refuerzo del apoyo a las fases posteriores al diseño de los programas y del desarrollo de la capacidad para instar a la ejecución de las estrategias y a la supervisión y la medición eficaces de los resultados.
- La introducción de una base de datos internacional de las estrategias y los planes nacionales a modo de recurso mundial para los beneficiarios, los donantes y los organismos de asistencia técnica por igual, así como una herramienta de autoevaluación sobre el desarrollo de las exportaciones para maximizar el alcance y el impacto.
- El refuerzo de la red de partes interesadas nacionales procedentes de los países en desarrollo participantes en el diseño de las estrategias de exportación y su gestión a fin de promover el intercambio de buenas prácticas.

## FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS PARA RESPONDER A LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO

### Por qué es importante la competitividad de las PYME exportadoras

En un entorno empresarial que cambia a un ritmo tan acelerado, los exportadores de los países en desarrollo, y particularmente las PYME, han de hacer frente a una feroz competencia. Para ser competitivas, las empresas deben comprender los requisitos del mercado final, planificar de forma estratégica, gestionar los recursos, definir unas operaciones sólidas y sostenibles, elaborar productos comercializables, y buscar los canales adecuados para llegar a sus clientes objetivo. Todo ello entraña importantes retos para las empresas, como por ejemplo, un acceso limitado a las finanzas, la falta de diversificación de productos y de innovación, unas cadenas de suministro que distan de ser óptimas, y un acceso limitado a la formación y a los servicios de desarrollo empresarial relativos a la planificación y la preparación de las exportaciones.

La misión del ITC consiste en ayudar a las PYME de los países en desarrollo a superar estos retos e integrarse en el sistema de comercio mundial. Centrándose en los sectores con potencial para exportar que se han señalado como áreas prioritarias en las estrategias de exportación de los gobiernos clientes, la formación y el desarrollo de capacidades del ITC amplían los conocimientos y mejoran las capacidades de los empresarios, y optimizan las cadenas de valor sectoriales para las exportaciones.

### Cómo responde el ITC a las necesidades de los clientes en la actualidad

#### *La cartera de servicios del ITC sobre la competitividad de los exportadores*

El ITC ofrece a sus clientes un amplio abanico de programas de certificación y formación, así como documentos técnicos accesibles a todo el mundo a través de internet y en versión impresa:

- **Programa de Asesores Comerciales Acreditados (CTAP).** Este programa desarrolla la capacidad nacional para prestar servicios de formación y asesoramiento a fin de mejorar la competitividad internacional de las PYME. dota a los instructores de los conocimientos y las habilidades necesarios para diagnosticar problemas relacionados con la gestión de la producción, el marketing y los procesos de exportación. Entre los clientes figuran varias escuelas y universidades tales como la Universidad Privada de Bolivia, que está diseñando programas y ofreciendo asistencia a las empresas que utilizan materiales y metodologías del CTAP.
- **Programa de Formadores-Consejeros (TcC).** El ITC forma a TcC sobre requisitos de seguridad alimentaria y les ofrece capacitación en técnicas de auditoría de calidad para las empresas, lo que les permite brindar asistencia a las PYME en relación con la seguridad alimentaria. Con el apoyo de la Unión Europea, en 2011 se ejecutaron tres programas de TcC en Ghana, en Kenya y en Uganda.
- **Sistema Modular de Formación en Gestión de la Cadena de Suministros (MLS-SCM®).** El ITC ha invertido diez años en la preparación y la ejecución de este programa de formación en respuesta a la necesidad de desarrollo profesional de los gerentes de la cadena de suministro de todo el mundo. El programa se propone reducir la laguna de conocimiento existente con respecto a la gestión de la cadena de suministro, obtener una reducción de los costes e incrementar los ingresos de las empresas. Con el apoyo de Suiza, el programa de formación está dirigido a ejecutivos de empresas que se encuentran en distintas etapas de su carrera profesional. Los participantes pueden elegir entre un total de 20 módulos, estudiar a su propio ritmo, realizar exámenes y obtener una certificación profesional reconocida internacionalmente. De la gestión y la ejecución del programa se encargan socios locales del ITC. El programa recibió la certificación ISO en 2011.
- **Módulos PACKit.** El embalaje es un componente de peso de cualquier estrategia de marketing, pues ayuda a diferenciar un producto y a llamar la atención, a la vez que ayuda a prevenir pérdidas o daños de los productos comercializados a escala internacional. Este programa de formación modular está dirigido a profesionales de la industria del embalaje y utiliza un conjunto único de 37 módulos diseñados expresamente para las PYME de los países en desarrollo. El ITC certifica a los formadores en materia de embalaje que han realizado un riguroso programa de formación y son capaces de formar y asesorar a las PYME exportadoras y a la industria local del embalaje. El ITC también brinda apoyo a las instituciones para la creación de centros de información sobre embalaje y centros de recursos técnicos y asesora a los gobiernos en los asuntos relacionados con el embalaje para la exportación en general.
- **Acceso a las finanzas para las PYME exportadoras.** Este programa ayuda a las PYME exportadoras y a las que están preparadas para exportar de los países socios a acceder a recursos financieros asequibles y oficiales para respaldar las actividades de exportación mediante la mejora de la gestión financiera y el fortalecimiento de la capacidad de las IAC para ofrecer asesoramiento financiero a las PYME. Nos asociamos con instituciones financieras para facilitar el acceso de las PYME a productos y servicios financieros. El programa cuenta con el respaldo de una herramienta de calificación crediticia para las instituciones financieras, un instrumento de autoevaluación, o autocomprobación, para las PYME al que se puede acceder a través del sitio web del ITC, los manuales y los libros de formación.

#### *La competitividad de los exportadores y los ODM*

En los sectores del café y el algodón se están ejecutando programas orientados al género con los que se pretende obtener una mayor recaudación de ingresos para las mujeres trabajadores mediante el etiquetado y la imagen de marca distintivos del café producido por empresas dirigidas por mujeres. El programa de moda ética pone el acento en la creación de empleo y la reducción de la pobreza de las mujeres en las comunidades pobres.

- **ACCESO! – La mejora de las capacidades de las mujeres empresarias para gestionar sus empresas internacionales.** ACCESO! es un programa de desarrollo y apoyo a las empresas financiado por el Canadá cuyo objetivo consiste en mejorar los servicios de desarrollo de las exportaciones de las instituciones de apoyo a las empresas, y en ayudar a las PYME

pertenecientes a mujeres de África a incrementar sus exportaciones. Las instituciones homologadas de coordinación nacionales forman y certifican a los formadores de ACCESO! para que estos a su vez formen a gerentes de las PYME. Asimismo, ofrecen servicios de asesoramiento empresarial en materia de exportación. Si dispone de los recursos necesarios, el ITC tiene previsto ampliar este programa que, hasta el momento, se ha centrado en África.

### *Módulos de ejecución sobre la competitividad de los exportadores*

Por lo que respecta a las intervenciones relativas a la competitividad empresarial que van más allá de los programas de certificación, el ITC ha adoptado una lógica de intervención orientada al mercado que constituye el eje central de sus iniciativas de fortalecimiento de las empresas. Este enfoque estructurado consta de los siguientes componentes:

- **Identificación de oportunidades de mercado.** El ITC aporta conocimientos de mercado y experiencia a través de sus bases de datos y sus portales sectoriales y trabaja asimismo con compradores y expertos de mercado para ofrecer asesoramiento y preparación para las PYME en contextos específicos.
- **Estrategia de exportación.** A través de las IAC se ofrecen metodologías y herramientas para facilitar la formulación de estrategias de exportación y planes empresariales susceptibles de ser financiados y coherentes con la estrategia nacional y sectorial.
- **Análisis de la situación.** Cuando arranca un programa o un proyecto de desarrollo de capacidades, los expertos del ITC realizan un riguroso análisis de referencia de las PYME de un país y de la infraestructura de apoyo a la que pueden acceder, con el objeto de reconocer las deficiencias en materia de competitividad de las empresas y de la cadena de valor en su conjunto.
- **Plan de activación.** El ITC elabora un plan de intervención en materia de desarrollo de capacidades para optimizar la cadena de valor sectorial. Este plan engloba todos los aspectos críticos de los resultados de las exportaciones a escala de las PYME y las instituciones de apoyo pertinentes, entre ellos:
  - Estrategia de exportación específica sectorial
  - Gestión de las exportaciones
  - Marketing y creación de marcas comerciales
  - Embalaje para la exportación
  - Gestión de la calidad de las exportaciones
  - Gestión de la cadena de suministro
  - Soluciones electrónicas para las empresas
  - Gestión financiera
  - Gestión de la información y los conocimientos
  - Aspectos jurídicos del comercio internacional
  - Experiencia en el desarrollo de capacidades específicas sectoriales

La ayuda se presta mediante la identificación y la selección de instituciones asociadas que imparten la formación y ofrecen los servicios de asesoramiento a las empresas.

- **Vinculación con los mercados.** El ITC conecta a las PYME exportadoras con las cadenas de valor mundiales promoviendo la participación de compradores internacionales potenciales en los programas. Gracias a los encuentros entre compradores y vendedores, se han obtenido muy buenos resultados en los sectores del algodón, el café y el farmacéutico, entre otros, y también en empresas pertenecientes a mujeres.

### *La puesta en práctica de este enfoque: el caso del algodón*

El ITC adapta sus servicios de fortalecimiento de las empresas a las necesidades concretas de varios sectores, entre ellos el del algodón. Las empresas de algodón africanas se centraban tradicionalmente en la producción y no en el mercado. No se había forjado ninguna cultura orientada al mercado porque las ventas las gestionaban, fuera de África, comerciantes algodoneros internacionales. No se habían forjado vínculos directos de mercado con clientes ni se había formado ninguna cadena de información directa desde las hilanderías hasta las empresas dedicadas al desmontado del algodón y los productores. Además, los productores algodoneros y los

desmontadores africanos no estaban al tanto de los avances técnicos que se producían en el resto del mundo, motivo por el cual las economías emergentes como por ejemplo China, la India y Turquía avanzaban en el sector mientras que los productores africanos se estancaban.

La cooperación Sur-Sur constituye el núcleo del enfoque del ITC, con dos áreas de atención principales: facilitación del aprendizaje y colaboración con países que hayan desarrollado con éxito sus sectores algodonero, textil y del vestido, y forja de vínculos comerciales sostenibles.

Aprendizaje y colaboración:

- Aprender de los casos de éxito, por ejemplo, en el Brasil, China, la India, el Pakistán o Turquía, para compartir los conocimientos con los profesionales algodoneros de África;
- Desarrollar la capacidad para transformar el algodón: los productores del textil y el vestido que han tenido éxito están transmitiendo sus experiencias a los países africanos;
- Fomento de la cooperación interafricana: en África existen amplios conocimientos y experiencia, pero a menudo se ignoran.

Vínculos comerciales sostenibles:

- Contratación de productos de otros países en desarrollo, desde semillas y fertilizante hasta tecnologías textiles y de desmontado;
- Promover el algodón africano para forjar vínculos más estrechos con países consumidores de Asia, no solo para conocer qué es lo que esperan los clientes, sino también para promover su algodón;
- Reducir la contaminación del algodón para obtener primas.

### *Lecciones aprendidas*

De los proyectos ejecutados en este ámbito se han extraído las siguientes conclusiones:

- Para obtener un impacto a largo plazo es necesario proseguir con la consolidación y mantener el impulso en los países, con el fin de mantener y fortalecer las capacidades existentes de desarrollo de las exportaciones;
- Es necesario propiciar que las IAC beneficiarias alcancen la independencia y la autosuficiencia desde el punto de vista financiero, técnico y operativo. Las IAC tienen que participar y comprometerse, mediante la firma de acuerdos de licencia, a hacer un uso íntegro de la experiencia técnica disponible más allá del ciclo de vida de un proyecto.

### *Perspectivas futuras: la innovación como motor de las iniciativas del ITC sobre la competitividad de los exportadores*

El ITC se ha comprometido a mejorar las herramientas y los programas existentes para reforzar la competitividad de las PYME de los países en desarrollo en sectores nuevos y tradicionales de importancia para los PMA. El ITC también seguirá reforzando los vínculos comerciales Sur-Sur. Los participantes en la Encuesta de Clientes de 2011 dejaron claro que esperan que el ITC aborde las necesidades de los beneficiarios con el desarrollo de programas innovadores que respalden el éxito de las exportaciones que realizan los empresarios de países en desarrollo. Siempre y cuando dispongamos de los fondos necesarios, tenemos previsto lanzar varios programas nuevos:

### *Comercio y juventud*

A pesar de que cada vez existe un mayor reconocimiento del espíritu empresarial como fuente de empleo, creación de riqueza, empoderamiento y dinamismo económico en un mundo que cambia a un ritmo tan acelerado, el ITC no ha elaborado ningún programa sistemático centrado en la extensión de estos beneficios a los jóvenes. El ITC tiene previsto diseñar y elaborar un programa pragmático y de relevancia sectorial de desarrollo de capacidades para que las mujeres y los hombres jóvenes desarrollen habilidades y competencias susceptibles de ser aplicadas para la revitalización de sus

comunidades. Los objetivos de este programa serían, en primer lugar, incorporar a los jóvenes marginados y alienados al entorno económico predominante; en segundo lugar promover la innovación y la resiliencia entre los jóvenes equipando para ello a los jóvenes empresarios con las habilidades y los conocimientos necesarios para aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado; y, en tercer lugar, hacer que los jóvenes no solo respondan a nuevas oportunidades y tendencias económicas, sino que también las creen.

#### *Promover las exportaciones de servicios*

En 2012, el ITC invertirá importantes recursos en el fortalecimiento del programa sobre promoción de la exportación de servicios. La organización desarrollará herramientas para comprender la relación existente entre las exportaciones de servicios y la generación de empleo, así como para asesorar a los países clientes acerca de cómo mejorar el entorno para las empresas de servicios. Entre los aspectos fundamentales que se van a abordar figura la ayuda a los clientes a mejorar el perfil de las industrias de servicios, la promoción de la creación de capital humano y el desarrollo de las capacidades de las IAC con respecto a la promoción de la exportación de servicios. (En la página 54 se ofrece información más detallada.)

#### *Acceso a las finanzas para las PYME exportadoras*

El Centro Regional de Finanzas y Conocimientos para las PYME de Asia y el Pacífico es una nueva iniciativa para abordar la grave carencia de recursos financieros oficiales y asequibles para las PYME exportadoras y preparadas para exportar de Nepal, la República Democrática Popular Lao, Samoa y Vanuatu. El proyecto utilizará el acceso del ITC a las finanzas para la metodología de las PYME y el ITC se asociará con la Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo del Asia y el Pacífico, una institución respetada y técnicamente consolidada de la región. El proyecto promoverá prácticas óptimas de gestión financiera, pondrá en marcha enfoques innovadores con respecto a la financiación de las PYME y facilitará el intercambio de conocimientos a través de una plataforma electrónica.

#### *Creación de valor y retención en origen: una asociación entre el ITC y la OMPI*

Uno de los grandes retos a los que han de hacer frente los países exportadores de productos básicos agrícolas es que, por término medio, en el país exportador se retiene menos del 10% del valor creado. Para abordar este problema, el ITC y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) han aunado fuerzas para cooperar con sus respectivos expertos técnicos en la creación de marcas y la propiedad intelectual. En el sector del clavo de Zanzíbar (República Unida de Tanzania) se va a ejecutar un proyecto piloto con el que se ayudará a los productores a identificar, proteger y retener el valor creado en origen. Se espera que esta iniciativa se repita en otros países y sectores.

Para la ejecución de estas iniciativas se exige el apoyo de los donantes. Agradecemos enormemente el apoyo recibido hasta la fecha y esperamos colaborar con organismos donantes para poder satisfacer las elevadas expectativas de nuestros clientes a fin de obtener el máximo impacto en el ámbito de la competitividad empresarial.

#### *La Plataforma Mundial para la Acción sobre la Contratación de Mujeres Proveedoras de Bienes y Servicios*

El año pasado se formuló una estrategia a diez años para cumplir el objetivo de la Plataforma de incrementar la cuota de la contratación corporativa, gubernamental e institucional de mujeres proveedoras con el fin de proporcionar mayores beneficios económicos a las mujeres de sus comunidades.

La Plataforma ya cuenta con miembros corporativos cuyo gasto de contratación anual excede los 700.000 millones de \$EE.UU., una red de vendedoras de más de 50.000 empresas y mujeres profesionales y un número, cada vez mayor, de IAC pertenecientes a diversos sectores y países. Queremos seguir desarrollando la Plataforma, tanto en términos de afiliación como de volumen de ventas.

# INCORPORACIÓN DE LA INTEGRACIÓN Y LA SOSTENIBILIDAD A LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO

## Por qué son importantes la integración y la sostenibilidad

Las partes interesadas del ITC destacan constantemente la importancia de incorporar la integración y la sostenibilidad a la labor de desarrollo del comercio de la organización. Durante la organización del GCM celebrada en julio de 2011, los beneficiarios y los socios reafirmaron la necesidad de crear oportunidades de empleo para los millones de jóvenes que acceden al mercado laboral, hicieron hincapié en la importancia del desarrollo de unos servicios que deriven en el empleo de la mujer y las comunidades pobres, y subrayaron la necesidad de continuar con la labor del ITC de incorporar el género a las actividades que desempeña la organización en su sede y sobre el terreno.

El trabajo que realizamos en los países en 2011 reforzó nuestros conocimientos con respecto a estas necesidades. Por ejemplo, el apoyo a la creación de empleo para los jóvenes se ha convertido en una prioridad tras la Primavera Árabe. Nuestro trabajo en Côte d'Ivoire también destaca la importancia de la integración de la mujer y las comunidades marginadas en la estrategia sectorial y el desarrollo de las exportaciones. Los compradores de las empresas multinacionales y los productores de los países en desarrollo, congregados en el marco de la Plataforma Mundial para la Acción sobre la Contratación de Mujeres Proveedoras de Bienes y Servicios del ITC, otorgan gran prioridad a la creación de vínculos entre los compradores y las empresas pertenecientes a mujeres de los países en desarrollo. En la Encuesta de Clientes de 2011 también se destacó la importancia de otorgar prioridad a las solicitudes de proyectos con un impacto positivo en términos sociales y medioambientales. Y, por último, las IAC beneficiarias y los líderes del sector privado siguen identificando y conectado a las comunidades pobres, a las mujeres y a los jóvenes con los mercados internacionales como objetivos prioritarios de todas nuestras actividades.

2012 es un año crítico para la sostenibilidad. Los líderes mundiales y la sociedad civil se reunirán en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible Río+20 con el fin de acordar un plan para preservar el entorno natural. Como parte de este proceso, los socios del ITC están subrayando la necesidad de velar por que se comprendan los vínculos existentes entre el comercio y el desarrollo sostenible, y están solicitando ayuda para aprovechar las enormes oportunidades relacionadas con el concepto de la economía verde, y para superar los retos que entraña la proliferación de normas sobre sostenibilidad de las que se sirve un número cada vez mayor de sus clientes a la hora de tomar decisiones relativas a las compras.

Asimismo, nuestros países clientes y nuestros donantes nos transmiten el firme mensaje de que es necesario que integremos los indicadores y los métodos de evaluación y supervisión que nos permitan medir nuestro impacto en dichas áreas. Gracias a esta integración, el ITC podrá ayudar mejor a nuestros países clientes a alcanzar sus objetivos relativos a los ODM en materia de reducción de la pobreza, el medio ambiente y el empoderamiento de la mujer.

## Cómo responde el ITC a las necesidades de los clientes en la actualidad

El ITC ha elaborado programas piloto centrados en la mujer y el comercio, las comunidades pobres y el comercio, el cambio climático y el medio ambiente con el fin de crear y probar herramientas y enfoques con vistas a su incorporación a la cartera y a ampliar su escala.

### *Programa Mujeres y Comercio*

El programa Mujeres y Comercio, respaldado por el Reino Unido, Noruega y el ITF, desarrolla la capacidad de las organizaciones empresariales de mujeres para respaldar a las empresas pertenecientes a mujeres a través de asistencia técnica directa y vínculos de mercado. El programa guió la creación de la Plataforma Mundial para la Acción sobre la Contratación de Mujeres Proveedoras de Bienes y Servicios para que las IAC ayuden a las empresas pertenecientes a mujeres a entablar contactos con compradores corporativos y gubernamentales. Entre sus miembros figuran 300 empresas, asociaciones y organismos públicos, que representan a más de 50.000 miembros individuales. Se calcula que el gasto anual en materia de contratación de las corporaciones

afiliadas rebasa los 700.000 millones de \$EE.UU. En 2011, el ITC inició asimismo un proceso oficial para incorporar la perspectiva de género al conjunto de su cartera, así como a sus actividades de colaboración con sus socios sobre el terreno. Según cifras del Programa Mundial de Alimentos, las mujeres reinvierten el 90% de sus ingresos en el bienestar familiar. Cuando las mujeres tienen el control de sus ingresos, se producen una serie de resultados positivos: desciende la mortalidad infantil, mejoran la nutrición y la salud infantil, se amplían las economías y se interrumpen los ciclos de pobreza.

Entre los logros alcanzados por el programa cabe citar los siguientes:

- Generación de ventas de bienes y servicios por valor de 15 millones de \$EE.UU. para las mujeres empresarias de los países en desarrollo;
- Compromisos y cartas de intenciones de tres multinacionales para adquirir café producido por mujeres;
- Creación de grupos de compradores-mentores en una serie de sectores seleccionados para ayudar a los vendedores a comprender los requisitos de los compradores y como vehículo a través del cual los compradores forman a los futuros vendedores en sus procesos de compra;
- Creación, junto con socios, de tres nuevas IAC para las mujeres en el sector del café como canal para la TRTA y para conectar a los vendedores con los compradores;
- Tras la Mesa Redonda de Expertos sobre la Dimensión de Género en la Ayuda para el Comercio, elaboración de 20 estudios de casos en los que se subraya cómo al abordar las limitaciones basadas en el género se fomenta el desarrollo, incluidos en el compendio de estudios de casos preparado por la OMC para el Tercer Examen Global de la Ayuda para el Comercio.
- Exitosa influencia en el ajuste de la plantilla del estudio de diagnóstico de la integración comercial para plasmar mejor las limitaciones al comercio basadas en el género: antes solamente se hacía una referencia en la introducción, mientras que ahora se hacen 12 referencias a la mujer y al género en capítulos importantes;
- Desarrollo y pruebas de formación sobre la dimensión de género del Marco Integrado Mejorado (MIM), en apoyo a la integración de la perspectiva de género en las propuestas de proyectos para el nivel 2 del MIM.

### *Programa Comunidades Pobres y Comercio*

El programa Comunidades Pobres y Comercio conecta a microempresarios y trabajadores del sector no estructurado de comunidades marginadas con mercados de exportación a través de un modelo empresarial integrador y una infraestructura de apoyo gestionada por alianzas basadas en proyectos entre el ITC, empresas sociales y compañías líderes a escala mundial. Todos ellos forjan vínculos de mercado con compradores, particularmente en el sector de la moda, por ejemplo con la diseñadora británica Vivienne Westwood, y desarrollan capacidades en las comunidades para la producción de productos de talla mundial a la vez que contribuyen al desarrollo social.

### *Programa de Comercio, Cambio Climático y Medio Ambiente*

El TCCEP ofrece una plataforma de desarrollo de la capacidad para que los exportadores de los países en desarrollo puedan beneficiarse de la denominada economía verde, es decir, una economía que entraña mejoras en términos de bienestar humano y equidad social, a la vez que reduce considerablemente los riesgos medioambientales y las carencias ecológicas. Para reforzar la competitividad de las PYME a la hora de acceder a los mercados de la sostenibilidad, el programa ofrece información comercial y servicios de formación para las PYME y las IAC sobre el cumplimiento con las normas de sostenibilidad, e intensifica los vínculos de mercado. Se centra en los mercados relacionados con la agricultura sostenible, en los productos basados en la biodiversidad y en cuestiones relativas al cambio climático.

El programa ha contribuido a incrementar los ingresos de los productores y a obtener unos resultados medioambientales positivos tanto a escala local (beneficios netos en materia de biodiversidad) como internacional (reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero en la cadena de suministro).

En 2012, el programa se centrará en las oportunidades que entraña la economía verde para las PYME exportadoras y responderá a la fuerte demanda de asistencia en relación con el desarrollo de mercados para productos basados en la biodiversidad manifestada por los exportadores y las cooperativas del Perú y otros países en desarrollo. Se probarán nuevos proyectos para que los exportadores de té y fruta de Kenya preparen y ejecuten estrategias de mitigación y adaptación al cambio climático y amplíen su colaboración con la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres con el fin de analizar el comercio de especies amenazadas de animales y plantas. Se proseguirá con la ejecución del programa a través del desarrollo de capacidades, la intensificación de los vínculos de mercado y la producción de bienes informativos públicos mundiales para las PYME.

### *Diseño de estrategias de exportación*

El enfoque del ITC con respecto a las estrategias de exportación favorece la integración porque congrega a partes interesadas de los sectores público y privado y de la sociedad civil. En las estrategias figuran agentes de todos los segmentos de las cadenas de valor de las exportaciones, desde los productores hasta los cargadores, pasando por los funcionarios que expiden las licencias. El género ha sido un aspecto que se ha tenido especialmente en cuenta a la hora de elaborar dichas estrategias de exportación durante los diez últimos años. Desde 2009, el ITC ofrece asimismo asistencia en materia de estrategias de exportación independientes y que tienen en cuenta las cuestiones de género para lograr que las cuestiones relativas a la mujer en el comercio se sitúen a la cabeza de los programas comerciales nacionales.

### *Lecciones aprendidas*

El ITC ha extraído una serie de conclusiones de estos procesos:

- En lo que respecta a las estrategias, a escala nacional y sectorial, un grado máximo de integración incrementa la titularidad y la participación de las partes interesadas. Como consecuencia de ello, se experimenta un marcado incremento en los niveles de ejecución y en los resultados. Por ello, hemos incorporado este enfoque de más amplio alcance con respecto a la integración como elemento esencial de toda nuestra actividad de desarrollo sectorial.
- Asimismo, hemos aprendido que existe relativamente poca información acerca de dónde se concentran las empresas exportadoras pertenecientes a mujeres y, a pesar del enorme interés de numerosos compradores por aumentar su contratación a mujeres, existen diversos obstáculos que hacen que el nivel de transacciones sea bajo, entre los que se podrían incluir unos procedimientos de contratación complejos.
- Hemos aprendido que las comunidades pobres pueden elaborar productos de moda de talla mundial, pero para que alcancen la autosuficiencia a través de empresas sociales locales hacen falta al menos tres años.
- En lo referente a la sostenibilidad medioambiental, hemos aprendido que nuestras PYME clientes se centran especialmente en las oportunidades de mercado, y que la aceptación de los procesos empresariales sostenibles es mayor si los clientes ven beneficios empresariales tangibles como resultado de la intervención.
- En lo tocante a la cartera global del ITC, hemos aprendido que el diseño de los programas tiene que equilibrar los objetivos puramente económicos de maximizar el crecimiento de las exportaciones con los de maximizar la reducción de la pobreza y el impacto social.
- Asimismo, hemos aprendido que el diseño de la GBR debe tomar en consideración que la inclusión de los segmentos pobres y vulnerables en el sector no estructurado podría exigir la aportación de una TRTA que haga un uso más intensivo de los recursos por cada dólar de ganancias en exportaciones nuevas que el uso que se hace al trabajar con empresas preparadas para la exportación.

### *Perspectivas futuras: la innovación como motor de la integración y la sostenibilidad*

En 2012-2013, el ITC seguirá innovando para incorporar la integración a lo largo de su cartera y desarrollar enfoques que permitan a nuestras IAC socias incorporar estos principios a sus servicios.

Hemos concebido estos programas sobre la base de las peticiones de nuestros clientes, y su ejecución depende del apoyo de los donantes:

#### *Ampliación del programa Comunidades Pobres y Comercio*

El programa Comunidades Pobres y Comercio va a ampliar su alcance, desde su prueba inicial en Kenya y Uganda hasta un mínimo de tres países más, entre ellos Ghana, con el apoyo de Suiza y Haití. El programa trabajará en la adaptación de elementos de la oferta de servicios del ITC para trabajar con las comunidades pobres más ampliamente, y está estudiando la manera de incorporar los elementos principales de su enfoque, por ejemplo la evaluación del impacto social, a toda la cartera del ITC. Para 2012, este programa se ha propuesto crear una plataforma para toda África que llegue hasta decenas de miles de beneficiarios a medio plazo.

#### *Ampliación y aceleración del programa Mujeres y Comercio*

La fase II del programa Mujeres y Comercio, que se ejecutará en el bienio 2013-2015, se centrará en tres áreas de actividad con el objeto de proporcionar mayores beneficios económicos a las mujeres y a sus comunidades:

- Seguir ayudando a las empresas pertenecientes a mujeres a comprender los requisitos de los compradores y la contratación pública. Abordará las cuestiones subyacentes a la falta de acceso a información sobre ofertas y al papel que pueden desempeñar los compradores corporativos, gubernamentales e institucionales a la hora de fijar objetivos referentes a la contratación de empresas pertenecientes a mujeres. La demanda de servicios relacionados con las compras gubernamentales se registra fundamentalmente en África y en la región de América Latina y el Caribe, con una concentración de intereses de los compradores corporativos en Asia.
- El fomento de la integración del empoderamiento económico de la mujer como objetivo en los acuerdos, resoluciones y declaraciones y en sus marcos de rendición de cuentas. En la fase II, el ITC tiene previsto lanzar una campaña mixta de promoción bajo el título provisional de Empoderamiento de la Mujer: Impulso del Empoderamiento Comercial y Económico en pro de un Impacto Sostenible. Inicialmente se prestará atención a la Agenda de las Naciones Unidas para el desarrollo con posterioridad a 2015, que constituye una importante oportunidad para centrarse en el empoderamiento económico de la mujer como objetivo.
- La mejora de la disponibilidad y el uso de la información comercial y las buenas prácticas para respaldar el empoderamiento económico de la mujer. Realizaremos investigaciones nuevas, con nuestros socios, sobre el vínculo existente entre el espíritu empresarial de la mujer como catalizador para la creación de empleo y la ampliación de los conocimientos con respecto a las limitaciones al comercio basadas en el género. Asimismo, propagaremos la integración de análisis de género en los diagnósticos de comercio nacionales y en los análisis de las cadenas de valor que tienen en cuenta las cuestiones de género. Si bien se reconoce que la mujer constituye un nexo de unión entre el comercio y el desarrollo, para que se produzca un impacto es necesario que las mujeres tengan el control de sus ingresos.

#### *Incorporación de los jóvenes y el medio ambiente al diseño de estrategias de exportación*

El ITC está desarrollando una metodología para las estrategias de exportación específicas medioambientales que se va a probar en 2012, y tiene previsto desarrollar una metodología específica dirigida a los jóvenes para las estrategias de exportación.

#### *Comprender las oportunidades de la economía verde para las PYME exportadoras*

El TCCEP tiene por objeto probar varias actividades nuevas centrándose en el potencial de la economía verde. Entre ellas, dos estudios de mercado mediante asociaciones entre los sectores público y privado sobre el biocomercio en el Perú para analizar el impacto del cambio climático en el suministro de productos naturales y la competitividad de los productos naturales procedentes de América Latina en el mercado de los Estados Unidos.

*Desarrollo de herramientas analíticas para comprender el impacto sobre la integración y la sostenibilidad*

El ITC mejorará sus procesos y sus herramientas analíticas para comprender nuestro impacto en las áreas de la integración y la sostenibilidad. Durante 2012 desarrollaremos procesos para medir mejor el impacto sobre las mujeres y los jóvenes y crearemos líneas de base para informar nuestro trabajo en el futuro. Asimismo, nos basaremos en nuestra encuesta de empresas a gran escala para ampliar nuestros conocimientos acerca de dónde y cómo participan actualmente las mujeres y los jóvenes en actividades de exportación. En cuanto a los jóvenes, realizaremos una evaluación de las necesidades para comprender los requisitos de cualificación de determinados sectores y crearemos documentación dirigida a los programas adaptados de formación y desarrollo de capacidades que puedan ayudar a satisfacer dichos requisitos. En cuanto al medio ambiente y la sostenibilidad, empezaremos a abordar el reto que entraña la cuantificación de la asociación entre el comercio y el medio ambiente, y haremos especial hincapié en sectores tales como la ordenación territorial, la eficiencia del uso del agua y otros aspectos del comercio agrícola.

# PROGRAMAS REGIONALES Y NACIONALES

## ÁFRICA SUBSAHARIANA

### INFORMACIÓN BÁSICA

---

**PIB per cápita en \$EE.UU. en 2011, oscilación (estimación del FMI):**

- 14.374 (Guinea Ecuatorial)
- 197 (Burundi)

---

**PIB per cápita en \$EE.UU. de las asociaciones entre el sector público y privado en 2011, oscilación (estimación del FMI) entre:**

- 24.724 (Seychelles)
- 348 (República Democrática del Congo)

---

**Tasa de crecimiento del PIB, en porcentaje anual de 2011, oscilación (estimación de CIA WFB):**

- 13,5% (Ghana)
- 5,8% (Côte d'Ivoire)

---

**Índice de desarrollo humano en 2011, oscilación en las clasificaciones:**

- 52 (Seychelles)
- 186 (República Democrática del Congo)

---

**Nº de habitantes en 2011, oscilación:**

- 162 millones (Nigeria, estimación de las Naciones Unidas)
- 91.000 (Seychelles, resultado del censo de 2010)

---

**Número de países:**

45 países, incluidos 29 PMA, de los cuales 12 también son PSDL y 3 también PEID; e incluidos 3 otros PSDL y 3 otros PEID

---

**Número de países con proyectos del ITC en 2011:**

21 países

---

**Prestaciones del ITC en la región en 2011:**

19,6 millones de \$EE.UU.

---

**Prestaciones previstas del ITC en la región en 2012:**

21,0 millones de \$EE.UU.

---

**Cuota en las prestaciones regionales y nacionales del ITC en 2011:**

60%

---

**Socios regionales y subregiones del ITC:**

- CEDEAO, África Occidental; y CEEAC, África Central<sup>1</sup>
- CAO, África Oriental; y SADC, África Meridional<sup>2</sup>


**Ejemplos de datos comerciales en 2010 (Trade Map del ITC)**

Exportaciones de la región: 2,1% de las exportaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 62% de granos de cacao (30% de Côte d'Ivoire)
- 50% de goma arábiga (47% de Nigeria)
- 35% de clavo (19% de Madagascar)

Importaciones de la región: 1,9% de las importaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 30% de cerillas (11% por Nigeria)
- 18% de arroz (3% por Nigeria)
- 12% pelucas, cejas y pestañas (8% por Benin)

### ANÁLISIS REGIONAL

El ITC cree que "la Década de África" ha llegado por fin y que, con el apoyo adecuado, muchas de las PYME del continente pueden integrarse en el sistema de comercio mundial y generar un crecimiento sostenible e integrador en sus comunidades y más allá de ellas. Durante el último decenio, África ha

<sup>1</sup> África Occidental (CEDEAO): Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo; África Central (CEEAC): Angola, Burundi, Camerún, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Santo Tomé y Príncipe.

<sup>2</sup> África Oriental (CAO): Burundi, Kenya, República Unida de Tanzania, Rwanda, Uganda; África Meridional (SADC): Angola, Botswana, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, República Democrática del Congo, República Unida de Tanzania, Seychelles, Sudáfrica, Swazilandia, Zambia, Zimbabue.

experimentado un crecimiento sin precedentes y ni siquiera la crisis financiera mundial ha podido frenar este impulso. Se estima que en 2011, el PIB del África Subsahariana creció un 5,5%, con una serie de países que superaron el 7%: el umbral para avanzar significativamente y de forma duradera en la reducción de la pobreza. Se prevé que al menos un país, Etiopía, crezca en torno al 11% en 2012 y que el número de hogares con ingresos discretos aumente en un 50% hasta alcanzar los 128 millones de hogares en 2020<sup>3</sup>, y para entonces, está previsto que África disponga de la mano de obra más numerosa del mundo con 1.100 millones de personas, mucho más que China y la India. Para dar trabajo al gran número de jóvenes que entrarán en el mercado de trabajo, es fundamental centrarse en sectores que tengan el potencial de darles empleo. En 2010, la inversión directa extranjera (IED) en África ascendió a 554.000 millones de \$EE.UU., lo que superó considerablemente la de toda la India que es de 198.000 millones de \$EE.UU.

Gracias al auge del comercio mundial y los precios elevados de las materias primas, se registró un crecimiento en las subregiones de África Subsahariana del 5,3%, 6,7%, 4,5% y del 6% en África Central, África Oriental, África Meridional y África Occidental respectivamente: las perspectivas para 2012 son del 5,7%, 6,7%, 5,5% y 6,8%<sup>4</sup>. Estas sólidas tasas de crecimiento del PIB como consecuencia de la crisis financiera y económica mundial de 2008-2009, sumada a la reciente crisis política en Côte d'Ivoire, sugieren que es posible un crecimiento sostenible de dos dígitos si se dan las condiciones adecuadas.

## EL PANORAMA COMERCIAL DE LA REGIÓN

No obstante, a pesar del impresionante crecimiento, las exportaciones de África siguen representando únicamente el 4% del comercio mundial y solo un 1% si se excluyen a los sectores del petróleo y del gas. Además, la proporción de comercio entre países de África en relación con el comercio total es baja (de alrededor del 1%) si se compara con cerca del 40% de América del Norte, el 60% de Europa Occidental y el 50% de Asia<sup>5</sup>. África también registra la mayor concentración de productos de exportación de todas las regiones del mundo, ya que se limita a una gama de productos agrícolas y minerales y, en el caso de África Occidental, el petróleo. La exportación de productos manufacturados es casi inexistente, con algunas excepciones notables como en Uganda, Rwanda y Etiopía. A ello ha de sumarse una elevada concentración del mercado de exportación. La diversificación y explotación del potencial desaprovechado del comercio interregional representan dos oportunidades de primer orden para el continente.

Los retos que se presentan son considerables. África ocupa un lugar relativamente secundario en la facilitación del comercio. Las cadenas de suministro están poco desarrolladas en el ámbito nacional y, en el ámbito regional, los mercados están fragmentados y es difícil cruzar las fronteras. Al mismo tiempo, incluso las PYME del continente, con un elevado potencial, están mal financiadas debido a la falta de disponibilidad de capital a un costo razonable. También carecen de acceso a servicios de asesoramiento, de conocimiento del mercado de exportación y de la calidad y eficiencia requeridas en la producción para que sus actividades exportadoras sean sostenibles y tengan éxito. Estos son los retos que el ITC debe ayudar a los gobiernos a abordar.

Reconociendo la importancia del comercio entre países del África, los gobiernos africanos decidieron en la XVIII Cumbre de la Unión Africana, celebrada en enero de 2012 en Addis Abeba, Etiopía, crear una Zona de Libre Comercio Continental (CFTA). Asegurar la convergencia de África con el resto del mundo a través de la integración económica regional es una prioridad para el ITC en la región (véase el cuadro de texto de la página 34). En África Occidental y Central, el comercio intrarregional continúa siendo marginal, lo que refleja la ausencia de una facilitación apropiada del comercio, de conocimiento de oportunidades comerciales existentes dentro de los Estados miembros y la existencia de obstáculos burocráticos. Por otro lado, las exportaciones de los países de África Oriental y Meridional se han ampliado y en los últimos cinco años varios países han creado plataformas intrarregionales que avanzan hacia mercados comunes.

<sup>3</sup> Fuente: McKinsey 2010: *Lions on the move: The progress and potential of African economies*.

<sup>4</sup> Fuente: "Perspectivas económicas de África 2011".

<sup>5</sup> Fuente: UA 2010: *Achieving integration that is people-centred and development oriented*, Sesión de la Conferencia de Ministros de Comercio de la Unión Africana, Kigali, noviembre de 2010.

Los países africanos siguen obteniendo de los donantes fondos para el desarrollo, entre otros para la TRTA. Pero a muchos de ellos, en particular, a los PMA, les es difícil responder de modo suficiente a estas oportunidades debido a la falta de capacidad en el diseño de proyectos y en la coordinación del compromiso de los socios de desarrollo, así como para dirigir procesos de aprobación de proyectos nacionales de acuerdo con los criterios fijados, como los del MIM. La capacidad de absorción de la TRTA se ve además obstaculizada por las estructuras institucionales deficientes de las IAC y otras organizaciones del sector privado, a través de las cuales se podría canalizar el apoyo de manera más eficiente y sostenible para incrementar la competitividad de las PYME. Abordar todos estos problemas es la clave para desarrollar el potencial de los sectores de África y lograr un impacto de las exportaciones mediante operaciones dentro del territorio nacional con turistas e inversores extranjeros.

## ÁREAS DE IMPACTO FUNDAMENTALES Y NECESIDADES DE RECURSOS

El enfoque del ITC con respecto a la asistencia técnica en la región se centrará en los retos descritos anteriormente. Se han identificado cinco ámbitos con un elevado impacto para facilitar la integración de las PYME en el sistema de comercio mundial y ayudar a fomentar un crecimiento sostenible y equitativo, abordar los problemas de género y crear empleo. Al trabajar en los marcos de estrategias y prioridades de desarrollo nacionales y regionales, el ITC también incorpora sus conocimientos expertos en programas interinstitucionales más amplios. Como miembro activo del Grupo Interinstitucional sobre Comercio y Desarrollo de la Junta de Coordinación de los Jefes Ejecutivos (JJE) de las Naciones Unidas, la organización participa plenamente en la programación conjunta al amparo del programa "Una ONU".

Junto con nuestros socios de desarrollo nacionales y regionales, buscamos nuevos recursos con los que lograr un mayor impacto en los siguientes ámbitos principales:

### *Impulsar la integración regional y el comercio interregional en África*

A pesar de existir un gran número de planes de integración, la integración de mercados en África Subsahariana sigue siendo escasa. Sin embargo, existe un impulso político entre los gobiernos para una mayor integración regional. En consecuencia, para el ITC es una prioridad asegurar la convergencia de África a través de la integración económica regional. Las actividades de nuestro programa se centran en promover nexos entre las CER, el sector privado y las IAC.

En 2012, en el marco del PACT II, seguiremos manteniendo nuestros esfuerzos por fomentar la integración regional, apoyando a COMESA, CEEAC y CEDEAO en el fortalecimiento de sus capacidades organizativas y estructuras operativas para iniciar y dirigir el desarrollo del comercio regional. Esto incluye análisis del mercado, acuerdos de creación de redes entre IAC y mecanismos de acercamiento al sector privado; el desarrollo de las capacidades de organizaciones del sector privado para formular posiciones de políticas comerciales y la defensa del sector empresarial; el fortalecimiento de la capacidad de prestación de servicios de organizaciones que se ocupan de la armonización del Derecho Mercantil; la mejora de redes regionales de información sobre el comercio; y centrar la atención de las partes interesadas en la mejora de las cadenas de valor regionales para productos como el cuero, el café y el mango. Al amparo del proyecto PACIR se trabajará por mejorar el comercio regional en África Occidental a través de una legislación en materia comercial más favorable, un mejor conocimiento de las oportunidades comerciales regionales por parte del sector privado y una influencia reforzada del sector privado a la hora de abordar los obstáculos comerciales regionales. El programa de medidas no arancelarias (véase la pág. 7) apoya estos esfuerzos aumentando la transparencia y el conocimiento de los obstáculos no arancelarios. Se llevarán a cabo encuestas sobre medidas no arancelarias en Côte d'Ivoire y en la mayor parte de la CAO, y se están realizando esfuerzos para crear vínculos con un marco de supervisión de medidas no arancelarias intrarregional.

Un programa posterior al trabajo del ITC sobre el Programa de productos agrícolas básicos para todos los países ACP, financiado por la Unión Europea y cuya puesta en marcha está prevista para 2012, se centrará en el desarrollo del sector algodonero de África Occidental y Central para que los productores puedan tratar directamente con los clientes internacionales y, por tanto, obtener más beneficios que en la actualidad.

El ITC se propone ampliar su programa en la región en 2012, desarrollando la capacidad de las CER para articular y facilitar mejor proyectos de Ayuda para el Comercio en el ámbito regional. Nuestro objetivo es fortalecer los lazos para la cooperación entre las CER para el intercambio de información, con vistas a una posible realización conjunta de proyectos a fin de incrementar el comercio en el marco de la CFTA. Nos basaremos en la experiencia de PACT II y, en estos momentos, estamos estudiando, junto con las CER y donantes potenciales, un programa de cooperación de seguimiento que ofrecerá una estrategia de respuesta centrada en la región y soluciones para las necesidades de desarrollo del comercio de los países en el contexto de su agenda de integración regional. En el marco del Programa "Mujer y Comercio", también estamos buscando financiación para ampliar la iniciativa piloto de mujeres que se dedican al comercio transfronterizo en la CAO y en el sur de Sudán, de modo que puedan introducirse mejor en los mercados de los países vecinos.

#### *Enfoque en las necesidades particulares de los PMA en el marco del MIM*

El MIM es un importante mecanismo de desarrollo para la región que, en general, se percibe como una herramienta para la aplicación de la metodología de realización del programa Ayuda para el Comercio. Sin embargo, hasta hace muy poco, muchos PMA no disponían de las unidades nacionales de ejecución necesarias. Debido a los retos que plantean el diseño y la realización del proyecto, así como la coordinación de los socios, los progresos realizados en la finalización y presentación de las propuestas del proyecto de Nivel 2 han sido lentos. El ITC prevé ayudar a los PMA a resolver estos cuellos de botella creando la capacidad de las infraestructuras nacionales del MIM con la ayuda de herramientas específicas para cada país, formación sobre ejecución de proyectos y coordinación de los donantes. Esto incluye la integración de las cuestiones de género en el diseño del proyecto del MIM. El ITC también prestará ayuda a los PMA para desarrollar proyectos de Nivel 2 y, en 2012, está previsto que finalicen las propuestas desarrolladas conjuntamente con Benin, el Chad, las Comoras, Lesotho, Uganda y Zambia.

#### *Reducción de la pobreza a través del turismo*

Muchos países de África Oriental y Meridional están considerados como importantes destinos con un gran potencial turístico al ofrecer desde safaris hasta turismo cultural, ocio y vacaciones de sol y playa. En el plano mundial, la industria del turismo está dominada por multinacionales, pero también crea oportunidades para establecer vínculos con PYME en otros sectores de la economía: productos y servicios agrícolas, como la agricultura ecológica, el turismo rural, la pequeña industria de transformación y los productos artesanales (arte, artesanía, *souvenirs*), y el sector terciario (salud, belleza y ocio). En 2012, el ITC pondrá en marcha un proyecto financiado por Suiza, junto con otras agencias, destinado a conectar a las PYME del sector de la horticultura para que suministren productos a los hoteles de la República Unida de Tanzania. En Mozambique, el ITC está trabajando con el Departamento de Turismo en el desarrollo y la promoción de una oferta turística diversificada y con control de calidad que tenga el mayor impacto posible en oportunidades de obtención de ingresos para las microempresas. Gambia ha solicitado al ITC que identifique oportunidades para vincular a pequeños productores locales con el sector turístico, al amparo de su nuevo proyecto MIM que está previsto que se inicie a finales de este año. También se está considerando un proyecto para el sector turístico del MIM en Uganda.

#### *Potenciación del empleo y la juventud*

La creación de puestos de trabajo es el medio más eficaz de sacar de la pobreza, de manera sostenible, a un segmento de la población y, por lo tanto, es una materia prioritaria para el ITC, con especial énfasis en la juventud. Un sector informal en rápido crecimiento en las ciudades del continente está ofreciendo puestos de trabajo a todas las categorías de jóvenes, tanto cualificados como no cualificados. Si se facilita la transición de estas empresas al sector formal, se ofrecerá empleo más estable. El ITC posee experiencia en el ámbito de introducir a las comunidades marginadas y subempleadas en la economía formal, tal como se demuestra en la iniciativa Moda Ética en Kenya y Uganda. El programa representa una aproximación al diseño, suministro y fabricación artículos de confección, así como de productos relacionados con el estilo de vida, que introduce a comunidades africanas desfavorecidas y a sus grupos de fabricantes informales – en su mayoría mujeres – en una cadena de valor internacional relacionada con marcas propias en la

industria de la moda. Financiado por Suiza, el programa se ha ampliado a Ghana desde enero de 2012.

En 2012, el ITC concluirá un proyecto financiado por Flandes (Bélgica) para ayudar a pequeños horticultores de Malawi, Mozambique y Sudáfrica a vender directamente a las cadenas de suministro, lo que se traducirá en un aumento de sus ingresos y del empleo. En otros países, el ITC ha identificado sectores con potencial para la exportación y con una repercusión especial en el empleo, y está trabajando en la mejora de las cadenas de valor sectoriales en todos los niveles: pequeños productores, exportadores, IAC, política y estrategia. Para 2012, incluye trabajo al amparo del programa NTF II en el Senegal (mangos), Kenya (fruta de frutales), Uganda (café), Sudáfrica (rooibos y piezas para el sector de la automoción); y en el marco del nuevo proyecto MIM en Gambia (cacahuetes, sésamo, anacardos). El TCCEP, financiado por Dinamarca, promueve oportunidades para los pequeños productores en agricultura ecológica y el biocomercio. El programa ACCESO!, financiado por el Canadá, pone un énfasis especial en oportunidades de empleo y económicas para las mujeres (jóvenes) y refuerza el apoyo al comercio y las redes de empresarias. Por otro lado, el programa Mujeres y Comercio, financiado por el Reino Unido, fomenta la creación de asociaciones de mujeres en el sector del café de África Oriental.

Si los recursos lo permiten, el ITC está considerando trabajar en varios PMA africanos para facilitar el desarrollo de PYME y de empresas comunitarias, ayudándoles a integrarse en las cadenas de valor nacionales y regionales.

#### *Fomento del aprendizaje institucional mediante la cooperación Sur-Sur y triangular*

Además del comercio entre regiones, existen otros ámbitos de cooperación que podrían ser mutuamente beneficiosos para los países de la región, lo que contribuiría al crecimiento de las exportaciones. El ITC fomentará los siguientes mecanismos como medio de apoyo para el aprendizaje institucional y el desarrollo a través de la cooperación Sur-Sur:

- Puesta en marcha de servicios de apoyo al análisis comparativo para asegurar que el desarrollo de capacidades de las IAC se basa en diagnósticos rigurosos de las capacidades y desafíos actuales tanto internos como externos;
- Cooperación entre empresas para mejorar la competitividad internacional.

En 2012 continuará la iniciativa financiada por la Organización Internacional de la Francofonía (OIF) para fomentar las relaciones entre los productores de África Occidental, África Central y las IAC con homólogos de la región del Mekong en Asia.

## Situación general: integración regional

La integración regional ha pasado a ser un aspecto importante para los políticos de los países en desarrollo y las economías en transición. Tal como se explica en el capítulo dedicado a los programas regionales de este DPC, el ITC se compromete a ayudar a sus clientes a que se beneficien de una mayor integración de las economías vecinas, lo que puede contribuir considerablemente al crecimiento y desarrollo económicos. Unos mercados regionales más amplios para el comercio y la inversión derivan en una mayor competitividad, debido a una disminución de los obstáculos y menores riesgos para el comercio y la inversión, así como un aumento de la productividad mediante economías de escala. El comercio regional entre los países en desarrollo vecinos suele incluir una mayor cuota de productos manufacturados con más valor añadido, si se compara con las exportaciones del resto del mundo. Un aumento del comercio entre regiones también supone una mayor diversificación geográfica y brinda oportunidades para las PYME debido a que hay menos requisitos para la inversión inicial y más requisitos similares de los clientes para los productos y servicios. Dada la importancia de la composición de las exportaciones para un crecimiento duradero, una mayor integración en las regiones puede impulsar a su vez la renta per cápita y promover la creación de empleo en industrias dinámicas.

### La CFTA africana

La Unión Africana (UA) acordó acelerar la creación de la CFTA africana, que deberá estar finalizada en 2017. Para conseguirlo, la UA ha aprobado un plan de acción para impulsar el comercio entre países africanos basado en superar los retos en varios ámbitos generales, entre ellos, los siguientes:

- **Política comercial.** Apoyo y puesta en marcha de programas para mejorar la función del sector privado organizado, el sector privado informal y las mujeres en el comercio a través del diálogo entre los sectores público y privado.
- **Facilitación del comercio.** Agilización de la circulación de mercancías por los corredores comerciales actuales.
- **Financiación comercial.** Este grupo se crea a fin de desarrollar y fortalecer las instituciones financieras y mecanismos africanos para fomentar el comercio y la inversión entre países africanos.

### La respuesta del ITC: asociaciones estratégicas para facilitar y prestar TRTA

El ITC trata constantemente de fortalecer sus asociaciones para facilitar y apoyar el diálogo sobre políticas entre los sectores público y privado. Una de las iniciativas consiste en apoyar al Comité panafricano de política comercial entre el sector público y privado (PAFTRAC) con su secretaría en el Banco Africano de Exportaciones e Importaciones. PAFTRAC se creó para ofrecer un marco que facilitara la participación y el compromiso de los sectores público y privado africanos en temas relacionados con el comercio en el continente, incluida la formulación de políticas y las negociaciones comerciales. Esta agenda incluye los temas siguientes que el ITC apoyará dependiendo de los recursos disponibles:

- **Facilitación del comercio.** Con la promoción de foros entre los sectores público y privado que ayuden a identificar maneras de mejorar las medidas de facilitación del comercio y supervisar su aplicación tanto en el ámbito nacional como regional. Asesorará a los gobiernos en superar la inercia y reducir la resistencia a un sistema de gestión integrado sólido y alentará a los organismos públicos a introducir y poner en práctica planes de autorregulación. Con ello no solo se mejorarán los niveles de cumplimiento sino que también se reducirán los costos incurridos en asegurar el cumplimiento.
- **Medidas no arancelarias y normas.** Apoyo al establecimiento y la puesta en práctica de un mecanismo de supervisión, supresión e información de medidas no arancelarias, para establecer un marco común para la eliminación sistemática de dichas medidas en el ámbito nacional y regional. PAFTRAC también apoyará el desarrollo de capacidades en el sector privado para distinguir entre medidas legítimas e ilegítimas que deben resolverse mediante mecanismos intergubernamentales. PAFTRAC prestará asistencia al sector público para hallar métodos con los que definir niveles apropiados de sofisticación que cumplan los requisitos de las industrias nacionales y regionales, sin costos prohibitivos.
- **Comercio de servicios.** Apoyo a los gobiernos para aclarar, desde una perspectiva empresarial, los objetivos generales de las políticas que desean defender en las negociaciones de servicios en los ámbitos regional, continental y multilateral; y el diseño de un plan de trabajo del sector terciario con la creación de un comité director multitemático e intersectorial.
- **Financiación comercial.** Facilitación de la difusión de información a empresas, relativa a los instrumentos financieros comerciales que ofrecen los bancos y otras instituciones financieras, fomentando el diálogo integrador sobre el crecimiento y el desarrollo de un sistema financiero continental africano que sea competitivo, sólido y dinámico con regulación adecuada.

Serán necesarios recursos financieros para la asistencia técnica en estos ámbitos a fin de organizar talleres e investigación para la elaboración de la documentación relativa a las posturas de políticas.

# LOS ESTADOS ÁRABES

## INFORMACIÓN BÁSICA

### PIB per cápita en \$EE.UU. en 2011, oscilación (estimación del FMI):

- 97.967 \$EE.UU. (Qatar)
- 1.227 \$EE.UU. (Mauritania) (Somalia, no disponible)

### PIB per cápita en \$EE.UU. de las asociaciones entre el sector público y privado en 2011, oscilación (estimación del FMI):

- 102.891 \$EE.UU. (Qatar)
- 2.212 \$EE.UU. (Mauritania) (Somalia, no disponible)

### Tasa de crecimiento del PIB, en porcentaje anual de 2011, oscilación (estimación de CIA WFB):

- 18,7% (Qatar)
- -2,5% (Yemen)

### Índice de desarrollo humano en 2011, oscilación en las clasificaciones:

- 30 (Emiratos Árabes Unidos)
- 169 (Somalia) (Sudán, no disponible)

### Nº de habitantes en 2011, oscilación:

- 81,6 millones (Egipto, contador oficial de población)
- 906.000 (Djibouti, estimación de las Naciones Unidas)

### Número de países:

21, incluidos 5 PMA y 1 PEID

### Número de países con proyectos del ITC en 2011:

14, incluidos 4 PMA

### Prestaciones del ITC en la región en 2011:

4,2 millones de \$EE.UU.

### Prestaciones previstas del ITC en la región en 2012:

4,5 millones de \$EE.UU.

### Cuota en las prestaciones regionales y nacionales del ITC en 2011:

13%

### Socios regionales y subregiones del ITC:

- PMA árabes<sup>6</sup>
- No exportadores de petróleo<sup>7</sup>
- Exportadores de petróleo<sup>8</sup>



### Ejemplos de datos comerciales en 2010 (Trade Map del ITC)

Exportaciones de la región: 5,5% de las exportaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 99% de aceite esencial de jazmín (mayoritariamente de Marruecos)
- 78% de raíces de regaliz (76% de Marruecos)
- 48% de animales vivos de las especies ovina y caprina (14% de Siria)

Importaciones de la región: 3,9% de las importaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 27% de cabello en bruto (principalmente por Túnez)
- 23% de azúcar refinado (4% por los E.A.U.)
- 23% de trigo blando y morcajo (tranquillón) (6% por Egipto)

## ANÁLISIS REGIONAL

Los 21 países que constituyen la región de los Estados Árabes se han visto profundamente afectados, desde el punto de vista económico, social y político, por una oleada de movimientos sociales conocida comúnmente como la Primavera Árabe. Las revoluciones y protestas civiles que irrumpieron a finales de 2010 y que continúan en algunos lugares han derivado en una transición política prolongada en varios países. Varios gobiernos se encuentran todavía en el proceso de definir hojas de ruta hacia la reforma política y económica. La incertidumbre política, los conflictos armados y la crisis financiera en sus principales mercados de exportación europea han debilitado en particular los países no exportadores de petróleo y los PMA. Se estima que las economías de ambos grupos de países se han contraído de media un 0,5% en 2011. El crecimiento en toda la región árabe se prevé

<sup>6</sup> Djibouti, Mauritania, Somalia, Sudán y Yemen.

<sup>7</sup> Egipto, Iraq, Jordania, Líbano, Marruecos, Siria, territorio palestino ocupado y Túnez.

<sup>8</sup> Arabia Saudita, Argelia, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Libia, Omán y Qatar.

que repunte en 2012 y alcance un 4,2%, pero con grandes diferencias entre países; mientras que la mayoría de los países no exportadores de petróleo probablemente se recuperarán y crecerán un 2,4% de media, el PIB real en los PMA se contraerá un 2,9%. Los países exportadores de petróleo experimentarán un crecimiento del 4,4% en 2012, ligeramente por debajo de su crecimiento del 5,8% en 2011.

A pesar de las peculiaridades nacionales, algunos problemas relacionados con el desarrollo son comunes a la mayoría de los países de la región. La desigualdad de las rentas, por ejemplo, es un factor significativo en casi todos los países. El promedio de la tasa de pobreza es del 39% y del 59% en los PMA. El desarrollo económico en muchos países no ha sido integrador y las ventajas del crecimiento no se han compartido de manera equitativa, lo que ha dado lugar a una acentuación de la marginación de las comunidades vulnerables, en particular de las mujeres, de los productores sin tierra y de los jóvenes desempleados. El desempleo es un problema crónico, incluso en los países con rentas altas y muy altas: las tasas de desempleo se sitúan en torno al 15% para la región en su conjunto, pero entre los jóvenes alcanza alrededor del 25%. Cuando faltan tres años para cumplir los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), solo los exportadores de petróleo con grandes ingresos tienen probabilidades de alcanzar sus objetivos.

## EL PANORAMA COMERCIAL DE LA REGIÓN

La mayor parte de los Estados Árabes registraron una disminución de las exportaciones en 2011, tanto en volumen como en valor. En conjunto, la región experimentó un crecimiento de las exportaciones de aproximadamente un 4,8%, pero este promedio oculta enormes diferencias entre países: seis países registraron una disminución del valor real de sus exportaciones que se sitúa entre el 0,6% (Argelia) y el 15% (Sudán); al mismo tiempo, los países exportadores de petróleo, a excepción de Libia afectada por conflictos, se beneficiaron del aumento de los precios del petróleo y del gas y exportaron un 6,7% más que en 2010.

Desde una perspectiva macroeconómica, la falta de diversificación de las exportaciones expone a la mayor parte de los países al riesgo de una demanda externa negativa y a subidas de los precios. Aunque algunos países no exportadores de petróleo, en particular, Marruecos y Túnez, lograron durante el pasado decenio reducir la concentración de sus exportaciones, la mayoría siguen dependiendo de un pequeño número de productos exportados. Las exportaciones de los PMA árabes están casi tan concentradas en lo referente a sus productos como las de los exportadores de petróleo. En este último grupo, Omán y los Emiratos Árabes Unidos han sido los dos únicos países que han disminuido la concentración de sus exportaciones en los últimos diez años. El dominio de los hidrocarburos en las exportaciones de los países exportadores de petróleo representa un gran reto comercial con respecto a la sostenibilidad económica, incluso para los países de rentas elevadas. Los países no exportadores de petróleo y los PMA tienen una gran dependencia de las materias primas, de los productos agrícolas y de productos con escaso valor añadido.

Constantemente, las bajas tasas de diversificación de las exportaciones son el resultado de factores estructurales que socavan la capacidad de los exportadores de competir en los mercados internacionales. Los elevados costos de las operaciones en el comercio, debido a una reglamentación gravosa y a unas instalaciones logísticas y unos servicios de transporte insuficientes, se traducen en una desventaja considerable en competitividad, al igual que lo hace el uso escaso de la información sobre el comercio. Los servicios de información sobre el comercio son muy elementales y, a menudo, no están disponibles en árabe; además, los exportadores no perciben la información sobre el comercio como un factor importante en la toma de decisiones.

No se han abordado de manera suficiente muchos de los retos relacionados con el comercio en los Estados Árabes debido a que las IAC y los políticos carecen, a menudo, de las capacidades técnicas necesarias para ello. Diez de los 21 países no disponen de una OPC especializada y las que existen, a menudo padecen de una dotación de recursos insuficiente que no les permite cumplir sus mandatos. Asimismo, las OPC actuales y otras IAC no disponen de un mecanismo de trabajo en red, que, como en otras muchas regiones del mundo, podría promover la difusión de buenas prácticas en apoyo a los exportadores y fomentar la integración del comercio regional.

## ÁREAS DE IMPACTO FUNDAMENTALES Y NECESIDADES DE RECURSOS

En los últimos años, la labor del ITC en la región se ha concentrado en abordar grandes retos relacionados con el comercio y el desarrollo y ha contribuido a alcanzar resultados con un elevado potencial para que repercuta en un desarrollo duradero. Entre los logros importantes alcanzados se puede citar el desarrollo de capacidades relativas a la información sobre el comercio mediante la creación de observatorios del comercio en Marruecos, Túnez y Jordania al amparo del programa EnACT, así como la prestación de asistencia en el desarrollo de la competitividad de los exportadores de PYME en sectores de exportación específicos, como el sector de frutas y hortalizas en Túnez, en el marco de un proyecto financiado por Suiza. Con los nuevos proyectos que se están desarrollando en 2012, el ITC participa cada vez más en fortalecer a las IAC (entre ellas, OPC) y sus redes, pero queda aún mucho por hacer en este importante ámbito.

Aprovechando el éxito de su trabajo en la región y teniendo en cuenta las lecciones aprendidas, como la importancia de multiplicadores regionales, la necesidad de establecer buenas prácticas y la importancia de trabajar en una red de calidad de consultores nacionales y regionales, el ITC ha señalado tres importantes ámbitos de impacto para centrarse en aquellos puntos en los que puede contribuir de manera coherente. Los países beneficiarios serán Túnez, Egipto, Jordania, Marruecos, Argelia, el territorio palestino ocupado y Kuwait. Estamos buscando recursos adicionales por importe de 10 millones de \$EE.UU. durante los próximos dos años para financiar los proyectos en tramitación que se describen más abajo, lo que contribuirá al objetivo transversal de la diversificación de las exportaciones y a la integración del comercio regional, ayudando a las PYME a integrarse en las cadenas de valor mundiales.

### *Mejora de las capacidades en el comercio y de la información sobre la competencia*

Las últimas encuestas del ITC entre los usuarios de sus servicios de información sobre el comercio señalan que las empresas de los Estados Árabes la utilizan en menor medida que los exportadores de las demás regiones. Las IAC, conscientes de la importancia de la información sobre el comercio en la diversificación de las exportaciones, han manifestado reiteradamente su necesidad de desarrollo de las capacidades en el ámbito de la información sobre el comercio y los mercados.

En respuesta a esta demanda, durante los dos últimos años el ITC ha prestado apoyo en desarrollar capacidades en el análisis de mercados y en información económica y sobre la competencia en el marco de sus principales programas en la región. Este apoyo incluye el establecimiento de centros de información sobre el comercio en Marruecos, Túnez y Jordania; el desarrollo de capacidades en modelización, simulación y análisis de datos comerciales en Túnez; el establecimiento de una red institucional para la recopilación, el análisis y la difusión de información económica y sobre la competencia en Túnez; y el desarrollo de las capacidades de las OPC y de las cámaras de comercio en la elaboración de estudios de mercado para productos y mercados en los países asociados de EnACT. Se seguirá trabajando en estos ámbitos en 2012, con especial énfasis en la difusión de la base de conocimientos a un mayor número de IAC y a las provincias de los países beneficiarios.

Durante los próximos tres años, el ITC prevé ampliar su labor en estos ámbitos a otros países, reproduciendo las buenas prácticas y creando una red regional de centros de información sobre el comercio, así como instituciones que ofrezcan servicios de información sobre la competencia a los exportadores. El alcance y la naturaleza de las actividades de desarrollo de capacidad variarán en función del perfil del país. A los exportadores de petróleo les interesa especialmente el desarrollo de capacidades relativas a la información sobre el comercio relacionada con la diversificación de las exportaciones, con la prestación de servicios personalizados que identifiquen productos y mercados con mayor potencial para el éxito de las exportaciones.

Se prestará asistencia en creación de capacidad a los no exportadores de petróleo para el desarrollo y fortalecimiento de sistemas de información económica que faciliten información dinámica y prospectiva sobre productos, mercados y otros ámbitos relacionados con la competitividad. En colaboración con el Centro de Comercio Palestino (PALTRADE) y financiado por el Canadá, se impartirá formación a medida en el territorio palestino ocupado sobre cómo detectar y analizar oportunidades de exportación. En Túnez, país en el que el nuevo gobierno tiene como una de sus principales prioridades el desarrollo del comercio, el ITC desarrollará su labor en 2010-2011 con el

apoyo de Suiza, poniendo a disposición de los exportadores la red institucional de información sobre el comercio.

En estos momentos, el ITC está desarrollando un nuevo programa interinstitucional para fomentar la integración regional al amparo de la iniciativa Ayuda para el Comercio para los Estados Árabes. Si los recursos económicos lo permiten, el programa proporcionará a los responsables de formulación de políticas análisis exhaustivos sobre flujos y oportunidades comerciales regionales, así como de los actuales obstáculos para la integración. También desarrollará capacidades regionales para la creación, el análisis y la difusión de información sobre el comercio. Asimismo, capacitará a las IAC para que presten servicios de información puntera sobre el comercio mediante formación especializada, reproduciendo las intervenciones satisfactorias en Marruecos, Túnez y Jordania.

### *Fortalecimiento de las IAC y creación de redes de IAC regionales*

El apoyo institucional es fundamental para que las empresas puedan convertirse en exportadoras y busquen oportunidades de mercado en el extranjero. Las últimas evaluaciones institucionales, por ejemplo, en Marruecos, el territorio palestino ocupado y Omán, indicaron que muchas instituciones se enfrentan a un reto común: una falta de exposición a las buenas prácticas internacionales en el ámbito del fomento de la exportación.

La competencia del ITC en la creación de las IAC y de sus redes y el apoyo a las mismas le permitirá crear redes de IAC sólidas y muy necesarias en los Estados Árabes: plataformas que facultan a las OPC, organismos de normalización, autoridades aduaneras y cámaras de comercio a intercambiar su experiencia y conocimientos con sus homólogos e iniciar proyectos de fomento del comercio regional. Por ejemplo, inspirándose en el CTAP en Túnez, Marruecos y Argelia, si los recursos lo permiten, el ITC se esforzará por crear una red de asesores comerciales que presten servicios de asesoramiento en exportación a los exportadores de la región. El fortalecimiento de las redes de IAC actuales y la creación de nuevas es, por lo tanto, un importante primer paso para asegurar que otras medidas de desarrollo de capacidades de las IAC repercutan de manera sostenible en el desarrollo.

En 2012, diversos proyectos en Túnez, el territorio palestino ocupado y al amparo del programa EnACT se centrarán en el desarrollo de las capacidades institucionales de IAC y de OPC. En el marco de un nuevo programa interinstitucional sobre desarrollo y fomento de la integración regional en los Estados Árabes, el ITC prevé llevar a cabo evaluaciones institucionales de OPC y crear una red de OPC regional en la región. A partir de 2012, se apoyará a las OPC de PMA árabes, a no exportadores y exportadores de petróleo en la concepción, creación y gestión de una red sostenible que sirva para intercambiar experiencias, promover las buenas prácticas y abordar problemas comunes.

En 2012, el ITC también elaborará un programa posterior para EnACT a fin de consolidar los resultados obtenidos en los cinco países del programa, en particular en el ámbito del desarrollo de capacidades de las IAC.

### *Reducción de la pobreza y creación de empleo a través del desarrollo sectorial*

El desempleo entre los jóvenes descontentos ha sido un factor principal en las recientes agitaciones políticas de la región y hay grandes expectativas de que los nuevos gobiernos den trabajo a los jóvenes. El fomento del empleo mediante la promoción y el desarrollo de las exportaciones será un objetivo prioritario del ITC en la región, centrándose en crear puestos de trabajo e ingresos adecuados tanto para los jóvenes como para las mujeres. El programa EnACT ha aportado una valiosa contribución en este sentido, con varias iniciativas dirigidas concretamente a los jóvenes y mujeres emprendedores. El aumento del comercio entre los cinco países participantes en el programa forma parte de la estrategia del mismo, centrándose en los jóvenes emprendedores. La experiencia adquirida en este programa será importante para desarrollar un enfoque similar en otros países de la región. En este sentido, se centrará en identificar sectores con un alto potencial para la creación de puestos de trabajo. El ITC se concentrará principalmente en los sectores en los que ha desarrollado competencia en el pasado mediante intervenciones que han obtenido buenos resultados, como la agroindustria, el cuero, el textil y la confección, así como los servicios.

En el ámbito nacional, el ITC está desarrollando en la actualidad un programa posterior al proyecto de desarrollo sectorial en Túnez, que se centrará en el desarrollo de la competitividad de los sectores de la agroindustria, del textil y de la confección, y los integrará en cadenas de valor mundiales, haciendo hincapié en la creación de empleo y el desarrollo de subregiones específicas en Túnez.

En el ámbito regional, el ITC está desarrollando un nuevo programa llamado "Empleo sostenible a través del desarrollo de las exportaciones", que se centra en prestar la asistencia que tanto se necesita a los países afectados por la Primavera Árabe. Se caracteriza por un enfoque de doble vertiente: respuesta rápida para prestar asistencia en la resolución de problemas inmediatos relacionados con el comercio y derivados de la transición política, y orientación hacia la transformación a largo plazo que se centra en el desarrollo de sectores de exportación con potencial para la creación de empleo, en particular para los jóvenes y las mujeres. El programa posterior previsto de EnACT también se centrará en el desarrollo sectorial y contribuirá a profundizar en el comercio entre los cinco países asociados. Ambos programas necesitarán una financiación suficiente para poder cumplir sus objetivos.

Para los PMA, el ITC está desarrollando un programa especial en colaboración con el Fondo de Solidaridad Islámico para el Desarrollo del Banco de Desarrollo Islámico y la Corporación Islámica de Financiación del Comercio, cuyo objetivo es integrar a las comunidades pobres en cadenas de valor internacionales mediante métodos aplicados a nivel de las bases, centrándose en la creación de ingresos sostenibles y la mejora de los medios de subsistencia en Mauritania, el Sudán, Djibouti y el Yemen.

## ASIA Y EL PACÍFICO

### INFORMACIÓN BÁSICA

---

**El PIB per cápita en \$EE.UU. en 2011, oscilación (estimación del FMI):**

- 50.714 \$EE.UU. (Singapur)
- 575 \$EE.UU. (Afganistán) (Tuvalu, no disponible)

---

**PIB per cápita en \$EE.UU. de las asociaciones entre el sector público y privado en 2011, oscilación (estimación del FMI):**

- 59.937 \$EE.UU. (Singapur)
- 965 \$EE.UU. (Afganistán) (Tuvalu, no disponible)

---

**Tasa de crecimiento del PIB, en porcentaje anual de 2011, oscilación (estimación de CIA WFB):**

- 11,5% (Mongolia)
- 1,0% (Tuvalu)

---

**Índice de desarrollo humano en 2011, oscilación:**

- 15 (República de Corea)
- 172 (Afganistán)

---

**Nº de habitantes en 2011, oscilación:**

- 1.300 millones (China, estimación oficial)
- 10.000 (Nauru y Tuvalu, estimación de las Naciones Unidas)

---

**Número de países:**

36, incluidos 2 PMA, 4 PMA-PDSL, 6 PMA-PEID y 9 PEID

---

**Número de países con proyectos del ITC en 2011:**

9, incluidos 2 PMA, 1 PMA-PDSL y 2 PMA-PEID

---

**Prestaciones del ITC en la región en 2011:**

4,1 millones de \$EE.UU.

---

**Prestaciones previstas del ITC en la región en 2012:**

4,4 millones de \$EE.UU.

---

**Cuota en las prestaciones regionales y nacionales del ITC en 2011:**

12%

---

**Socios regionales y subregiones del ITC:**

- Asia<sup>9</sup>
- Pacífico<sup>10</sup>


**Ejemplos de datos comerciales en 2010 (Trade Map del ITC)**

Exportaciones de la región: 21,2% de las exportaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 83% de cestería y objetos de mimbre (69% de China)
- 85% de canela y flores de canelero (35% de Sri Lanka)
- 99% de esponjas naturales, de origen animal (casi todas de Filipinas)

Importaciones de la región: 21,1% de las importaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 76% del amianto mundial (32% por la India)
- 43% de oro en bruto o semielaborado (27% por la India)
- 35% de ajos frescos o refrigerados (11% por Indonesia)

### ANÁLISIS REGIONAL

En esta región, donde vive más de la mitad de la población mundial, incluye centros de gran dinamismo económico y con un nivel de exportaciones intenso, mientras alberga a dos terceras partes de los pobres del mundo. Las economías de Asia han experimentado una desaceleración derivada de la incertidumbre mundial y de los efectos de las catástrofes naturales de 2011 en Japón y el sudeste de Asia. La incertidumbre sobre la sostenibilidad fiscal en los Estados Unidos de América y la deuda soberana en la zona del euro han limitado el crecimiento en la región, debilitando la demanda externa y causando volatilidad en los mercados financieros. El terremoto y posterior tsunami del Japón y las inundaciones en el sudeste de Asia (en particular en Tailandia) causaron problemas en las cadenas de suministro y en las redes de producción. Con unas perspectivas

<sup>9</sup> Miembros de la ASEAN: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, República de Corea, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia, Viet Nam; y Afganistán, Bangladesh, Bhután, China, India, Irán (República Islámica del), Maldivas, Nepal, Mongolia, República Popular Democrática de Corea y Sri Lanka.

<sup>10</sup> Islas Cook, Estados Federados de Micronesia, Islas Marshall, Islas Salomón, Kiribati, Nauru, Niue, Palau, Papua Nueva Guinea, Samoa, Timor-Leste, Tonga, Tuvalu y Vanuatu.

mundiales más limitadas, el crecimiento en Asia cayó hasta el 8,2% en 2011 (4,7% a excepción de China). La escasa demanda externa (en particular en la fabricación) continuará limitando el crecimiento en 2012. Para 2012, el Banco Asiático de Desarrollo prevé un ligero incremento del crecimiento del PIB en el sudeste de Asia, que pasará a ser del 5,5% en 2011 al 5,6% en 2012, con un crecimiento constante del 7,7% en Asia Meridional y una desaceleración de las economías del Pacífico, situándose esa tasa en el 5,5%.

A pesar de los progresos considerables realizados en la reducción de la pobreza, todavía persisten dificultades importantes: 1.800 millones de personas siguen viviendo con menos de 2 \$EE.UU. al día y aproximadamente 900 millones de personas viven en el umbral de la subsistencia con una renta diaria de 1,25 \$EE.UU. o menos. Asimismo, las grandes desigualdades en toda la región y en los propios países continúan siendo una de las principales causas de preocupación, lo que obliga a los políticos a dar cada vez mayor importancia a la integración del proceso de crecimiento.

## EL PANORAMA COMERCIAL DE LA REGIÓN

El reajuste de las estrategias nacionales y regionales más allá de las exportaciones a los países occidentales es un importante objetivo de las políticas para muchos gobiernos de la región, tanto en lo que se refiere a impulsar la demanda nacional como en explorar vínculos con nuevos mercados extranjeros. La diversificación de las exportaciones es una prioridad especial para los PMA, PSDL y PEID de la región, dado el reducido tamaño de su base exportadora y su excesiva dependencia de un número limitado de mercados de exportación.

Las economías asiáticas han luchado por una mayor integración del comercio regional, un requisito que los gobiernos consideran como el motor para un mayor desarrollo económico, en particular en vista de una menor demanda de los mercados europeos y norteamericanos. Con la intrincada red de cadenas de suministro regionales y de redes de producción, la emergencia del regionalismo asiático augura un buen futuro para el crecimiento. No obstante, la diversidad de la región y la diferencia entre los países de rentas bajas y rentas elevadas subraya la necesidad de que se realicen más esfuerzos políticos para cultivar la cooperación y el comercio regionales. Las medidas no arancelarias, las normas reguladoras y las cuestiones internas son importantes cuellos de botella en este sentido.

En 2009, la Ayuda para el Comercio en Asia representó 15.400 millones de \$EE.UU., de los que 276 millones de \$EE.UU. fueron a parar a países del Pacífico. Dos terceras partes de los fondos se concentraron en la infraestructura económica. La región incluye seis de los primeros diez países del mundo, beneficiarios de la Ayuda para el Comercio. La creciente importancia de los programas multinacionales, la eficacia de la ayuda, el control nacional y la atención, cada vez mayor, que se presta a los PMA constituyen una tendencia destacable observada en la prestación de Ayuda para el Comercio.

## ÁREAS DE IMPACTO FUNDAMENTALES Y NECESIDADES DE RECURSOS

Teniendo en cuenta la situación económica y del comercio de la región, así como el marco de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, el ITC ha señalado tres ámbitos de impacto clave para definir el enfoque y conseguir mayores resultados. Seguiremos concentrándonos en la integración de las comunidades vulnerables en las cadenas de suministro mundiales, en la facilitación del comercio entre países en desarrollo tanto dentro como entre las regiones, y en la prestación de asistencia en diversificación sectorial específica. El ITC también creará asociaciones con países emergentes de la región, como por ejemplo China y la India, que manifiestan cada vez más interés por la dotación de recursos, conocimientos y buenas prácticas regionales, especialmente en el contexto del comercio Sur-Sur intrarregional e interregional y la cooperación triangular.

### *Vinculación de las comunidades vulnerables con los mercados globales*

La reducción de la pobreza y el crecimiento económico integrador son el núcleo de la labor del ITC en la región, en consonancia con nuestro objetivo de dar prioridad a la integración y la sostenibilidad en el fomento del comercio. Iizando el comercio como una fuerza poderosa para el desarrollo Uti continuaremos centrándonos en facilitar la participación de las comunidades ,socioeconómico la artesanía y los productos a ,desfavorecidas en las cadenas de valor vinculadas al turismogrícolas.

Se prestará una atención especial a la capacitación de las mujeres, puesto que el empleo en muchos de estos sectores es mayoritariamente femenino.

La labor del ITC en la República Democrática Popular Lao – junto con el Programa del Grupo sobre Comercio y Capacidad Productiva de la JJE y Suiza – se centrará en ayudar a los productores de seda y de productos biológicos a introducirse en la cadena de valor del turismo. Se continuará dando apoyo al sector de la seda en Camboya a través del proyecto sobre la seda en todo el sector financiado por Nueva Zelandia y, también, a través de un proyecto posterior previsto que beneficiará, en particular, a las comunidades pobres que participan en la producción de la seda, en particular a las artesanas. En Viet Nam, la puesta en marcha del programa "Una ONU" dirigido por el ITC y financiado por España, comienza su tercer año centrándose en la generación de empleo e impulsando los ingresos en las comunidades rurales y alejadas con el desarrollo de cadenas de valor mejor integradas, favorables a los pobres y sostenible con el medio ambiente en los sectores de la artesanía y de los muebles. En Fiji se está planificando una nueva iniciativa para ayudar a las comunidades pobres. Este proyecto se centrará en fuentes alternativas de ingresos y en la mejora de las condiciones de vida de las comunidades que se dedican a la producción y transformación de productos agroalimentarios, aumentando la retención de ingresos y los volúmenes de ventas, así como en la reducción de la pérdida de producto.

### *Facilitación de la integración regional y del comercio Sur-Sur*

Teniendo en cuenta la atonía de la demanda de la mayor parte de países industrializados, la cooperación Sur-Sur tanto en el comercio como en la inversión se ha convertido en el motor principal para el crecimiento. En el comercio intrarregional existe un gran potencial para la expansión entre los países de la Asociación para la Cooperación Regional del Asia Meridional y las agrupaciones económicas de los países insulares del Pacífico. El informe de 2011 del Banco Asiático de Desarrollo concluye que el fortalecimiento de la cooperación regional en la región contribuirá también a la reducción de la pobreza.

Los vínculos con países de África, América Latina y Oriente Próximo ofrecen medios prometedores para reajustar las fuentes de crecimiento económico en la región. Los obstáculos para el comercio ya se han reducido considerablemente en el sur con una mayor cooperación económica. No obstante, los niveles de aranceles y otros obstáculos para el comercio siguen siendo más altos para el comercio Sur-Sur de lo que lo son para el comercio con los mercados industrializados. Una eliminación gradual de los obstáculos que quedan crearía oportunidades para el crecimiento. La última decisión de China de suprimir todos los aranceles para los productos procedentes de los PMA representa un impulso importante para la cooperación Sur-Sur.

Para mejorar la disponibilidad y el uso de información sobre obstáculos para el comercio regional e interregional, este año el ITC realizará un estudio sobre medidas no arancelarias en Camboya. Está previsto un diálogo con las autoridades públicas de Indonesia, Malasia, la República Democrática Popular Lao, y Viet Nam para poner en marcha estudios similares.

Como parte de sus esfuerzos con los PMA de la región, el ITC continuará trabajando en estrecha colaboración con las comunidades empresariales de la República Democrática Popular Lao en su proceso de adhesión a la OMC, así como en Samoa, para que se cumplan los compromisos de adhesión del país a la OMC. Todos los candidatos a formar parte de la OMC deben seguir este proceso como paso previo para abrir el regionalismo. (Para más información sobre el trabajo en asistencia técnica en materia de comercio (TRTA) del ITC relacionado con la adhesión a la OMC, consulte la pág. 16).

El ITC se inspirará en la realización con éxito del Programa de Productos Básicos Agrícolas de los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) financiado por la Unión Europea, que pone en contacto a los productores de algodón africanos con los compradores asiáticos. Esta iniciativa no solo desarrollará nuevos canales de venta sino que también será un vehículo importante para el desarrollo de las capacidades de los productores africanos a través de la formación y vínculos institucionales en Asia, fortaleciendo así los intercambios productivos entre las regiones.

En 2012, el ITC continuará fomentando el comercio intrarregional e interregional en el contexto de sus dos eventos más emblemáticos que se celebrarán en la región: el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones (WEDF), que tendrá lugar en Indonesia y se centrará en el comercio interregional,

así como la Conferencia y los Premios de la Organización de Promoción del Comercio Mundial que se celebrarán en Malasia y brindarán una oportunidad a las OPC para establecer contactos e intercambiar buenas prácticas.

Seguimos buscando fondos para un nuevo proyecto que se centrará en el acceso a la financiación del comercio en el marco de nuestra iniciativa de desarrollo del comercio Sur-Sur. El futuro Centro Regional de Financiación y Conocimiento de las PYME de Asia y el Pacífico fortalecerá la cooperación regional para abordar la gran escasez de financiación formal y asequible para las PYME exportadoras y las PYME listas para exportar. El proyecto contempla la financiación del comercio en una serie de sectores importantes del Nepal, la República Democrática Popular Lao, Samoa y Vanuatu, en asociación con la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo en Asia y el Pacífico, en que la IAC principal representa a los bancos de desarrollo de la región. El presupuesto para el proyecto propuesto es de 2,3 millones de \$EE.UU. durante sus tres años de duración.

#### *Asistencia a la diversificación de las exportaciones sectoriales específicas*

La diversificación de las exportaciones, tanto desde el punto de vista de los productos como de los sectores, es una prioridad para un crecimiento económico sostenible. El ITC apoya el proceso facilitando el desarrollo de estrategias nacionales y sectoriales y mejorando las capacidades productivas para fortalecer la competitividad sectorial internacional. Junto con estas iniciativas, se facilitará el acceso a los mercados extranjeros para las PYME y se reforzará la función de las redes de apoyo al comercio para mejorar y ampliar la disponibilidad de los servicios de extensión eficaces y pertinentes a los exportadores.

En Bangladesh, el ITC continuará su asociación con el Centro de los Países Bajos para el Fomento de las Importaciones de los Países en Desarrollo y la Asociación de Servicios de Software y de Información de Bangladesh, para crear competitividad sostenible de los exportadores en las tecnologías de la información y el sector de servicios compatibles con las tecnologías de la información en un país que, hasta la fecha, no ha participado en la subcontratación de los procesos empresariales en la región.

En Camboya, una nueva iniciativa en el marco del MIM tiene por objeto diversificar y ampliar el alcance de las exportaciones del país. El ITC aprovechará los logros conseguidos con anterioridad del proyecto para el sector de la seda para mejorar la competitividad del sector y desarrollar nuevos mercados de exportación para los productos de seda con elevado valor. Un aspecto importante de la nueva iniciativa es la participación del gobierno y su intención de crear un marco normativo favorable y un plan de trabajo para el desarrollo del sector. Hasta hace poco, la reconversión del sector de la seda en Camboya era una iniciativa que procedía mayormente del sector privado y que estaba impulsado por los donantes. Los primeros intentos en desarrollar el sector, en particular mediante iniciativas del sector privado como el Foro de la Seda de Camboya o el CraftNetwork Cambodia, aunque útiles, mostraron limitaciones. Por lo tanto, se prevé crear un mecanismo institucional en forma de un Consejo Nacional de la Seda para constituir una asociación entre los sectores público y privado.

La labor del ITC en política comercial también proseguirá en el Pakistán, donde se presta apoyo al gobierno en el diseño y la aplicación de una política comercial coherente y bien informada, así como en la reforma de la normativa a fin de incrementar la competitividad de las exportaciones en los sectores no tradicionales. El apoyo a proyectos abarca desde la investigación de las políticas comerciales hasta el desarrollo de capacidades institucional para los organismos públicos y los institutos de investigación sobre el comercio para fortalecer el diálogo entre los sectores público y privado a fin de desarrollar una estrategia de exportación nacional: el primer paso hacia la creación de una estrategia de diversificación de las exportaciones específicas del sector.

En respuesta a las prioridades de desarrollo relacionadas con el comercio del Nepal, existe un proyecto en tramitación en el marco del MIM, cuyo objeto es reforzar la competitividad del sector de Chyangra Pashmina. Están previstas intervenciones a lo largo de toda la cadena de valor, incluidas iniciativas de marketing específicas en mercados seleccionados, así como el fortalecimiento de la infraestructura de apoyo institucional del sector, que da un mejor acceso al mercado esencial y a información relacionada con el comercio para los productores, transformadores y exportadores.

## Situación general: el comercio Sur-Sur

Los países que quieren conseguir una mayor integración en el sistema de comercio mundial se enfrentan a un entorno económico mundial siempre lleno de desafíos, en el que los mercados tradicionales están estancados o en recesión. Para muchos países en desarrollo, incluidos los PMA, la mejor estrategia para abordar esta situación es fortalecer los lazos comerciales con los mercados emergentes y otros países en desarrollo. El ITC está bien situado para ayudar a los países en desarrollo en este tipo de estrategias de diversificación de las exportaciones, al haber participado activamente en el muchas veces denominado "comercio Sur-Sur" durante más de una década. (Para el ámbito de integración regional del programa correspondiente, véase la pág.54).

El programa sobre el comercio Sur-Sur se centra en la motivación y la capacidad de las empresas de buscar y hallar oportunidades empresariales en otros mercados en desarrollo, a pesar de los obstáculos que, a menudo y al principio, son mayores que en los mercados nacionales y del norte.

En 1999 se creó un programa sobre el establecimiento de vínculos empresariales Sur-Sur mediante la identificación y documentación de oportunidades comerciales regionales, así como concertando reuniones entre compradores y vendedores para determinados sectores y regiones. El programa recibió evaluaciones positivas durante años; más recientemente, las operaciones facilitadas en el evento LatinPharma, que tuvo lugar en el Perú en noviembre de 2011, ascendieron a más de 2 millones de \$EE.UU. de ventas confirmadas durante el evento mientras que el valor de las operaciones que se están negociando es de otros 4,3 millones de \$EE.UU. La inversión del ITC, financiada por Dinamarca, fue de 160.000 \$EE.UU. Durante los últimos años, el ITC ha facilitado las operaciones y la cooperación Sur-Sur en el sector del algodón, centrándose en África Occidental, Turquía y China; el intercambio de conocimientos en el sector del cuero y el establecimiento de vínculos entre la región del Mekong y África Occidental. Sin embargo, está claro que el comercio Sur-Sur debe integrarse en mayor medida en el trabajo de la organización, sacando más partido de más ámbitos de competencia interna y contribuyendo en más proyectos. En la Encuesta de Clientes de 2011 y las entrevistas de seguimiento se puso de manifiesto la necesidad de que el ITC aborde esta cuestión y se confirmó la estrategia de centrarse en las necesidades de sectores específicos.

### *De cara al futuro: una oferta completa de comercio Sur-Sur*

De acuerdo con el Plan Estratégico y sus objetivos, pretendemos ampliar y sistematizar el apoyo a las PYME exportadoras en identificar y aprovechar oportunidades empresariales en los mercados del sur.

- **Información sobre el comercio.** Hay mucha menos información de mercado disponible y accesible sobre productos y complementariedades del mercado en el sur que en el norte. Abordaremos gradualmente esta laguna con información comercial de carácter sectorial sobre crecimiento de los mercados del sur, seleccionada a partir de análisis estadísticos de flujos comerciales y la pertinencia de determinados sectores para el comercio y el desarrollo integrador (p. ej., productos agroalimentarios, farmacéuticos y servicios de logística y financieros).
- **Capacidad de las IAC.** El ITC trabaja con IAC, transmitiendo metodologías de fomento del comercio Sur-Sur, mejorando su competencia para apoyar a las empresas en este campo y alentando el establecimiento de contactos sobre cuestiones prioritarias. La variedad de organizaciones que participan es amplia: asociaciones comerciales sectoriales, representaciones comerciales extranjeras, instituciones financieras y académicas, compañías de seguros y organismos de normalización. Se pueden crear coaliciones de IAC en torno a sectores y temas seleccionados, que compensen en parte la falta de recursos en las organizaciones individuales. Un ejemplo es la red RERINFOCOM, mantenida y gestionada por la secretaría de la CEEAC y desarrollada en el marco del PACT II. Se trata de una red de información regional sobre el comercio para mejorar la transparencia de la información comercial.
- **Facilitación de los vínculos empresariales para las exportaciones Sur-Sur.** Seguiremos ayudando a las empresas a convertir oportunidades en operaciones empresariales, reuniendo a importadores y exportadores potenciales. La organización de reuniones entre compradores y vendedores ha demostrado ser un método eficaz para transformar el potencial en comercio efectivo. Para que estas reuniones tengan éxito, deben incorporarse en un programa global de facilitación de las exportaciones en vez de organizarse como encuentros ocasionales. La promoción de cadenas de suministro regional, como puede ser mediante estrategias sectoriales regionales, puede generar ahorros en insumos y la diversificación de clientes. También puede dar lugar a una inversión Sur-Sur.
- **Fortalecimiento de un entorno propicio para el comercio Sur-Sur.** Desarrollaremos una metodología estructurada de información recabada sobre obstáculos para el comercio intrarregional de tipo general y específico del sector, teniendo en cuenta las agendas de políticas comerciales, las coaliciones de partes interesadas y foros de diálogo entre los sectores público y privado de determinadas regiones. Esto será un aporte directo al programa sobre comercio intrarregional y formará parte del mismo.

Para responder de modo suficiente a la creciente demanda de nuestros clientes en este ámbito, buscamos apoyo financiero de organismos donantes para promover el comercio Sur-Sur en productos y servicios. También pretendemos establecer una colaboración más estrecha con socios de los mercados emergentes que estén dispuestos a compartir sus conocimientos con otros países y buscar oportunidades mutuamente ventajosas.

## EUROPA ORIENTAL Y ASIA CENTRAL

### INFORMACIÓN BÁSICA

---

**PIB per cápita en \$EE.UU. en 2011, oscilación (estimación del FMI):**

- 14.529 \$EE.UU. (Croacia)
- 862 \$EE.UU. (Tayikistán)

---

**El PIB per cápita en \$EE.UU. de las asociaciones entre el sector público y privado en 2011, oscilación (estimación del FMI):**

- 18.338 \$EE.UU. (Croacia)
- 2.040 \$EE.UU. (Tayikistán)

---

**Tasa de crecimiento del PIB, en porcentaje anual de 2011, oscilación (estimación de CIA WFB):**

- 9,9% (Turkmenistán)
- 0,2% (Azerbaiyán)

---

**Índice de desarrollo humano en 2011, oscilación:**

- 46 (Croacia)
- 127 (Tayikistán)

---

**Nº de habitantes en 2011, oscilación:**

- 143 millones (Federación de Rusia, estimación oficial)
- 620.000 (Montenegro, censo de 2011)

---

**Número de países:**

19, incluidos 9 PDSL

---

**Número de países con proyectos del ITC en 2011:**

8, incluidos 4 PDSL

---

**Prestaciones del ITC en la región en 2011:**

1,3 millones de \$EE.UU.

---

**Prestaciones previstas del ITC en la región en 2012:**

1,6 millones de \$EE.UU.

---

**Cuota en las prestaciones regionales y nacionales del ITC en 2011:**

4%

---

**Socios regionales y subregiones del ITC:**

- CEI y Georgia<sup>11</sup>
  - Europa Oriental y Turquía<sup>12</sup>
- 


**Ejemplos de datos comerciales en 2010 (Trade Map del ITC)**

Exportaciones de la región: 4,7% de las exportaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 85% de avellanas con cáscara y avellanas napolitanas (77% de Turquía)
- 52% vagones y vagonetas para el transporte de mercancías sobre carriles (50% de Ucrania)
- 34% de fertilizantes potásicos (18% de la Federación de Rusia)

Importaciones de la región: 4,3% de las importaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 36% de papel pintado y recubrimientos de pared similares (24% por la Federación de Rusia)
- 23% de orejones (19% por la Federación de Rusia)
- 19% de té negro (12% por la Federación de Rusia)

### ANÁLISIS REGIONAL

Muy perjudicada por la crisis financiera de 2008-2009, la región registró un crecimiento económico del 5% en 2011 y se prevé que en 2012 sea aproximadamente del 3,2%. Hay dos aspectos importantes que son motivo de preocupación: algunos países (sobre todo en Europa Oriental) pueden verse afectados de forma especialmente adversa por el deterioro de los mercados financieros mundiales y la crisis de la zona del euro. Al mismo tiempo, el encarecimiento de los alimentos y la energía es una fuente de vulnerabilidad para los importadores netos, que amenaza aumentar la pobreza, en particular de las economías con las rentas más bajas de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), como Kirguistán y Tayikistán.

<sup>11</sup> Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Federación de Rusia, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, República de Moldova, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

<sup>12</sup> Albania, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Montenegro, Serbia y Turquía.

Conectar a las PYME con el sistema de comercio mundial supone todo un reto en una región con un legado de planificación centralizada en empresas de gran tamaño, para las que responder a las necesidades del mercado carecía históricamente de importancia. El ITC tiene el compromiso de dar apoyo a los actores vulnerables de la economía para superar estas dificultades y convertirse en los motores del crecimiento económico sostenible de la región.

El desarrollo sostenible, que combina un crecimiento económico sólido con la igualdad social y la protección del medio ambiente, es todo un reto para los políticos de todos los países de la región. En los últimos veinte años, la desigualdad ha aumentado rápidamente. Aunque desde 1999 casi 90 millones de personas de los 480 millones de habitantes de la región – en torno al 18% de la población – han salido de la pobreza, casi una tercera parte de la población sigue siendo pobre y vulnerable. Y a pesar de algunos progresos realizados en este sentido, varios países de la región se encuentran entre los menos energéticamente eficientes y con más emisiones de carbono, al mismo tiempo que sufren una degradación del medio ambiente debido a su historia reciente.

## EL PANORAMA COMERCIAL DE LA REGIÓN

La mayor parte de los países registraron un crecimiento notable de sus exportaciones en 2010. De acuerdo con la herramienta Trade Map del ITC, la región registró un crecimiento en su conjunto del 27%. No obstante, a pesar de este crecimiento, debido en gran parte al aumento del precio de las materias primas, las exportaciones aún no han vuelto a los niveles registrados antes de la crisis.

En el ámbito estructural, son muchas las economías de la CEI en las que predominan la inestabilidad de los ingresos provenientes de los productos básicos, unos niveles de diversificación insuficientes y unos productos y servicios con un valor añadido reducido. Las materias primas (petróleo, gas, metales, algodón y trigo) tienden a dominar en los ingresos derivados de la exportación. La base industrial competitiva no se ha desarrollado, a fecha de hoy, en el proceso de reestructuración. En muchos casos esto se puede atribuir en cierta medida al carácter impredecible de los entornos reglamentarios que han dificultado una interacción eficaz entre el Estado y el sector privado.

El nivel de apertura y la importancia del comercio internacional varían considerablemente entre los países de la región. El elevado costo del transporte al resto del mundo y la competitividad relativamente baja explican la cuota comparativamente alta de comercio entre países de la CEI en productos no derivados del petróleo y del gas. Los países de Europa Oriental están, en general, mejor integrados en el sistema de comercio mundial gracias a su cercanía a los principales mercados y a una reforma normativa más efectiva. Sin embargo, sigue existiendo un gran potencial en la región para aumentar los volúmenes de comercio. La concentración de los mercados hace que estos países sean muy vulnerables a los cambios económicos adversos en la Unión Europea. Por otro lado, países de toda la región padecen déficits comerciales considerables y el costo de las importaciones para algunos de estos países casi triplica los ingresos de sus exportaciones.

Aprovechar las ventajas de la integración en el sistema de comercio internacional continúa siendo una meta importante para los países de la región. Ello incluye la adhesión de ocho países a la OMC; la integración en la Unión Europea de los países de Europa Oriental; la introducción de Asia Central en el mercado chino, y una creciente percepción de la importancia del fortalecimiento de las redes formales regionales. El acceso a la información de mercado y la proliferación de medidas no arancelarias opacas representan problemas graves para el comercio tanto en la región como con el resto del mundo. Los últimos acontecimientos, como la entrada de la Federación de Rusia en la OMC en diciembre de 2011 y la creación de una unión aduanera entre Belarús, Kazajstán y la Federación de Rusia, brindan oportunidades y crean nuevos retos para los Estados miembros y la región en su conjunto. El último acuerdo firmado por la Federación de Rusia y la mayoría de los países de la CEI para la creación de una zona de libre comercio será un paso importante para la integración con éxito de los estados vecinos de la región.

A pesar de que existe una necesidad manifiesta de ayuda en términos de desarrollo comercial y de diversificación del comercio, los países de Europa Oriental y de Asia Central han recibido una poca atención o una financiación limitada de iniciativas de Ayuda para el Comercio. El ITC está decidido a desempeñar su función de incrementar el acceso de la región a los fondos que impulsen las exportaciones de las PYME.

## Áreas de impacto fundamentales y necesidades de recursos

La creación de puestos de trabajo y favorecer un crecimiento elevado e integrador son prioridades esenciales de todos los gobiernos de la región. Los principales componentes de sus agendas de reforma son políticas de mejora del entorno empresarial; asegurar un acceso equitativo a los servicios públicos como la atención sanitaria y los servicios sociales; mejorar la transparencia, gobernanza y calidad institucional; facilitar una mayor integración del comercio regional y mejorar la competencia laboral. A medida que los gobiernos reconocen la importancia que tienen las PYME en el desarrollo económico, crece la demanda de los países de la región de servicios del ITC.

Las exigencias de una economía de mercado y el interés en la calidad son un fenómeno reciente en la región y las PYME se esfuerzan por cumplir los requisitos de calidad y las normas técnicas. En este campo reciben escaso apoyo institucional. La infraestructura de gestión de la calidad (en particular, en Asia Central) es deficiente y supone una limitación importante para la diversificación de las exportaciones a mercados más exigentes. Para abordar estos problemas, la experiencia del ITC en la región señala la importancia de crear alianzas con asociaciones de los sectores público y privado y con IAC. La titularidad de los proyectos de socios comprometidos ha demostrado ser un factor importante para el éxito. En la medida de lo posible, el ITC busca alianzas con socios locales y otros proveedores de TRTA, así como enfoques armonizados en la promoción y el desarrollo del comercio. La organización participa activamente en las deliberaciones y los programas regionales de Ayuda al Comercio para países del Programa Especial para las Economías de Asia Central (SPECA) de las Naciones Unidas, como seguimiento de la Declaración Ministerial de Ayuda para el Comercio aprobado en Baku en 2010.

El ITC ha identificado cuatro áreas de interés con un elevado impacto para facilitar la integración de las PYME en el sistema de comercio mundial y que se resumen a continuación. En cada una de estas áreas existen proyectos en curso y buscamos más financiación para lograr un mayor impacto en los mismos y poder dar más apoyo a las empresas y a las IAC.

### *Mejora de la competitividad por medio de un enfoque de desarrollo sectorial verticalmente integrado*

Debido al legado de la antigua Unión Soviética, la mayoría de PYME de la región carece de las capacidades necesarias para operar de manera eficiente en la economía del mercado. La experiencia del ITC, confirmada por varias evaluaciones externas, demuestra que las intervenciones son más eficaces cuando están integradas: al abordar los problemas de la calidad de los productos, la eficiencia de la producción, el acceso a la información de mercado y a la información sobre el comercio se llevan a cabo como parte de un proceso de desarrollo sectorial integrado verticalmente.

Tras las intervenciones con buenos resultados en el sector de los productos alimenticios transformados (2003-2009), los proyectos en Kirguistán y Tayikistán seguirán orientados hacia la diversificación de las exportaciones de las PYME en los sectores del textil y de la confección, y su ejecución se llevará a cabo en estrecha colaboración con asociaciones sectoriales y con los ministerios pertinentes. Este proyecto beneficia especialmente a la mujer, ya que el 90% de la mano de obra de los sectores textil y de la confección está compuesta por mujeres.

Las PYME también continuarán beneficiándose de proyectos para mejorar sus competencias en los procesos empresariales clave, así como para perfeccionar las fuentes de suministro, la gestión de la calidad, el desarrollo de productos y las operaciones de marketing. La asistencia del ITC en la aplicación de los principios de gestión de la calidad y de la obtención de la certificación garantizará la creación de productos y servicios de alta calidad y fiables, que se ajusten a las necesidades de los mercados destinatarios.

En países de la región SPECA, en estrecha colaboración con otros socios de desarrollo como la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el ITC está desarrollando proyectos en tramitación para aumentar la competitividad en industrias con potencial de crecimiento y para posicionar mejor a las empresas a fin de que puedan tener acceso a nuevos mercados e integrarlas en las cadenas de suministro mundiales.

### *Mejora de la infraestructura de gestión de la calidad*

No solo las PYME se esfuerzan por cumplir los requisitos de calidad, sino que la infraestructura de la gestión de la calidad es deficiente y constituye un impedimento importante para la diversificación de las exportaciones a los mercados de exportación más exigentes.

Las actividades relacionadas con las normas, control de calidad, acreditación y metrología (NCAM), así como las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), constituyen el núcleo de la labor del ITC en esta área de impacto: la mejora de la infraestructura de la calidad a fin de que las empresas del sector textil y de la confección, agrícola y otros sectores puedan beneficiarse de servicios de certificación y acreditación reconocidos internacionalmente. El Centro de Acreditación Kirguiso (KAC) ha conseguido actualizar sus procedimientos recientemente con la ayuda del ITC para cumplir los requisitos de la Cooperación Internacional de Acreditación de Laboratorios (ILAC). Ya se ha realizado la evaluación preliminar para solicitar el ingreso como miembro de la ILAC y el KAC está trabajando en la aplicación de las recomendaciones de esta revisión de cara a la evaluación final para su adhesión a la ILAC en 2012.

En 2012 y años posteriores, el ITC continuará apoyando la armonización de la infraestructura de las NCAM de acuerdo con los requisitos de la OMC en Kirguistán y Tayikistán. Está prevista una nueva evaluación de las necesidades a finales de 2012. Con los resultados que se obtengan, el ITC tratará de conseguir la financiación necesaria para la ejecución del proyecto.

### *Potenciación de las instituciones que prestan servicios de apoyo al comercio de alta calidad y creación de capacidad en información sobre el comercio.*

Un factor fundamental para la diversificación de las exportaciones es el conocimiento de los nichos y de los mercados de exportación no tradicionales en los que las PYME podrían tener una ventaja comparativa. Sin embargo, las PYME no suelen tener acceso a estos servicios en la región. La actualización de los servicios prestados por las IAC mediante una disponibilidad y un uso mejorados de la información sobre el comercio, así como el fortalecimiento de las capacidades institucionales y humanas, es esencial para conseguir una mayor integración del comercio. Con algunas excepciones notables, las IAC de la región presentan una capacidad limitada para prestar servicios de calidad a un amplio espectro de empresas: otro legado de la economía planificada. Al mismo tiempo, en la Encuesta de Clientes de 2011, los encuestados de la región señalaron la importancia de la labor de creación de capacidad del ITC en las IAC, que a su vez pueden ayudar a los exportadores.

El ITC ha desarrollado varias propuestas de proyectos para las IAC de la región, que se examinaron y aprobaron por el comité director del SPECA. Estas propuestas incluyen la creación y promoción de una red regional de IAC en la región, una propuesta de proyecto creado a petición de la Agencia de Fomento de las Exportaciones de Afganistán, AzPromo (Azerbaiyán) y KAZNEX (Kazajstán) en diciembre de 2010. Existe una fuerte demanda de desarrollo de capacidades básicas en análisis de mercados y en la conversión de información sobre el comercio en información sobre el comercio personalizada. Un obstáculo para el uso de las herramientas de información sobre el comercio, tanto por parte de las IAC como de las PYME, es el bajo nivel de conocimientos lingüísticos en la región. En función de los recursos financieros de que se dispongan, el ITC prevé facilitar sus herramientas de información sobre el comercio en ruso y realizar adaptaciones locales. El ITC también está preparando una guía sobre medidas no arancelarias en el mercado de la Unión Europea para productos alimenticios seleccionados para Belarús, la Federación de Rusia y Kazajstán.

Dependiendo de la financiación del programa Una ONU en Albania (2012-2016), el ITC tiene previsto realizar talleres en torno a la información sobre competitividad, así como prestar servicios de asesoramiento y soluciones técnicas a la Agencia Albanesa para el Desarrollo de las Inversiones. En Kazajstán, el ITC llevará a cabo análisis comparativos en organizaciones de promoción comercial para valorar las lagunas existentes en las capacidades de las IAC. El ITC introducirá la metodología del Sistema Modular de Formación (**MLS**) en Kazajstán, Belarús, Kirguistán, la Federación de Rusia y Turquía, formando parte de sus actividades de fortalecimiento de las IAC.

*Facilitación del diálogo entre los sectores público y privado para el desarrollo del comercio*

Se ha trabajado mucho en la región para incrementar la integración económica interna durante los últimos años, mientras continúa el proceso de adhesión a la OMC de varios países. La incorporación de la opinión del sector privado en la formulación de políticas comerciales y las negociaciones constituye un área de atención importante para el ITC. El ITC ayudará a la comunidad empresarial a participar, conocer y beneficiarse de los acuerdos comerciales. En Tajikistán estamos poniendo en marcha un nuevo proyecto, financiado por Suiza, sobre el desarrollo de capacidades del sector privado en el proceso de adhesión a la OMC. Están previstos proyectos similares para otros países que participan en el SPECA. Una serie de seminarios sobre las implicaciones empresariales de la adhesión a la OMC para los responsables políticos, los académicos y las empresas se llevará a cabo en Belarús, Kazajstán y la Federación de Rusia.

En Kirguistán, el ITC prevé desarrollar una estrategia nacional de exportación con la que el país pueda convertir el acceso a los mercados en oportunidades empresariales, y ayude a la comunidad empresarial a identificar y manifestar su opinión sobre sus necesidades relacionadas con el comercio. Para ayudar al gobierno a orientar las negociaciones con sus socios comerciales y revisar sus políticas, el ITC trabajará en el análisis de las medidas no arancelarias que afectan a los exportadores de Kazajstán, como parte de un estudio conjunto sobre la evaluación de las necesidades con CEPE en el país.

# AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

## INFORMACIÓN BÁSICA

### El PIB per cápita en \$EE.UU. en 2011, oscilación (estimación del FMI):

- 23.172 \$EE.UU. (Bahamas)
- 739 \$EE.UU. (Haití)

### El PIB per cápita en \$EE.UU. de las asociaciones entre el sector público y privado en 2011, oscilación (estimación del FMI):

- 30.962 \$EE.UU. (Bahamas)
- 1.241 \$EE.UU. (Haití)

### Tasa de crecimiento del PIB, en porcentaje anual de 2011, oscilación (estimación de CIA WFB):

- 10,5% (Panamá)
- -2,1% (Antigua y Barbuda)

### Índice de desarrollo humano en 2011, oscilación:

- 44 (Chile)
- 156 (Haití)

### Nº de habitantes en 2011, oscilación:

- 192 millones (Brasil, estimación oficial)
- 52.000 [Saint Kitts y Nevis, estimación oficial (2009)]

### Número de países:

33, incluido 1 PMA-PEID, 2 PDSL, y 14 PEID

### Número de países con proyectos del ITC en 2011:

18, incluido 1 PMA-PEID, 1 PDSL, y 12 PEID

### Prestaciones del ITC en la región en 2011:

3,6 millones de \$EE.UU.

### Prestaciones previstas del ITC en la región en 2012:

2,0 millones de \$EE.UU.

### Cuota en las prestaciones regionales y nacionales del ITC en 2011:

11%

### Socios regionales y subregiones del ITC:

- América Central<sup>13</sup> y México
- América del Sur<sup>14</sup>
- El Caribe<sup>15</sup>



### Ejemplos de datos comerciales en 2010 (Trade Map del ITC)

Exportaciones de la región: 5,9% de las exportaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 55% langostas congeladas (15% del Brasil)
- 34% corteza de agrios (cítricos) (15% de México)
- 31% de carne de ave y despojos (28% del Brasil)

Importaciones de la región: 5,6% de las importaciones mundiales de mercancías, del cual:

- 42% de sorgo en grano (30% por México)
- 21% de harina de maíz (6% por Guatemala)
- 19% de desodorantes y antitranspirantes de uso personal (6% por el Brasil)

## ANÁLISIS REGIONAL

El crecimiento en la región se consolidó en 2011, confirmando una recuperación estable tras un difícil 2009. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe informa que el crecimiento del PIB fue del 4,3% en 2011, tras un repunte sólido del 5,9% en 2010. Durante 2011, tanto América del Sur como América Central registraron un fuerte crecimiento del 4,6% y el 4,1% respectivamente, y el Brasil pasó a ser la sexta economía del mundo mientras que el Caribe aún sigue padeciendo una baja tasa de crecimiento de tan solo el 0,7%. Sólo Haití ha resistido esta tendencia con un repunte de su economía del 5,4% después de la contracción del 5,1% en 2010.

<sup>13</sup> Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

<sup>14</sup> Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Venezuela (República Bolivariana de).

<sup>15</sup> Bahamas, Barbados, Belice, Cuba, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS: Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Santa Lucía, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas), Suriname, Trinidad y Tabago.

A pesar de las cifras alentadoras de 2011 en general, la perspectiva para 2012 sigue siendo incierta debido al peligro de contracción de Europa, un mercado de exportación vital. Una desaceleración mundial más acentuada podría afectar a la región por distintos frentes, entre ellos un menor volumen de exportaciones a los países desarrollados, una menor inversión extranjera directa (IED) en la región o incluso una salida neta de recursos, así como la posibilidad de una competencia más fuerte en los mercados terceros y nacionales de otras regiones a precios artificialmente más bajos por un exceso de la oferta mundial de productos. Al mismo tiempo, se espera que el turismo y las remesas, fuentes importantes de divisas el año pasado, continúen contribuyendo ampliamente a la economía en 2012.

El crecimiento notable de las exportaciones de la región durante los dos últimos años (27% en 2010 y 23% en 2011) se debe en particular al aumento de los precios de los productos básicos y de las materias primas más que al volumen de las mismas. La excepción ha sido América Central, que también ha registrado un crecimiento considerable de los volúmenes de exportaciones. Los países de América del Sur han continuado diversificando sus exportaciones fuera de los Estados Unidos de América y de Europa (sus socios comerciales tradicionales), lo que ha mejorado sus posibilidades de enfrentarse a una desaceleración de las importaciones de los países desarrollados en 2012. El comercio intrarregional, aunque experimenta un crecimiento, sigue estando muy debajo de su potencial y equivale a solo un 20% de todas las exportaciones, menos que la mitad de la tasa en Asia.

Dos años después de la desaceleración de 2009, el desempleo ha caído hasta el 6,8%, por debajo de los niveles anteriores a la crisis, que alcanzó su punto álgido en 2009 con un 8,1%. No obstante, siguen existiendo muchos problemas de tipo estructural que, en particular, repercuten en las oportunidades de empleo de los grupos más vulnerables de la sociedad, entre ellos las mujeres y los jóvenes. Los niveles de pobreza siguen bajando en la región, pero aún están lejos de alcanzar los Objetivos del Desarrollo del Milenio (ODM) de erradicar la pobreza extrema. Los gobiernos de la región conceden cada vez más importancia a la creación de empleo y al alivio de la pobreza en sus prioridades de desarrollo nacionales, lo que aumenta las posibilidades de conseguir un crecimiento equitativo e integrador con un impacto duradero en el bienestar.

## EL PANORAMA COMERCIAL DE LA REGIÓN

El proceso de la liberalización e integración del comercio, desarrollado durante el último decenio, se ha consolidado en los dos últimos años y la mayoría de países ha avanzado notablemente en este sentido. Ejemplos de ello son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos de América, los Acuerdos de Asociación Económica y varios acuerdos bilaterales y multilaterales. Al mismo tiempo, la pérdida gradual de tratamiento preferente en los mercados de exportación tradicionales ha puesto de manifiesto las limitaciones de competitividad de determinados países de la región, en particular, en América Central y el Caribe. Para abordar estos problemas, el ITC centra su ayuda en la mejora de las normas y de los marcos institucionales, en particular con respecto al entorno empresarial, la normativa en materia de importación y exportación y su cumplimiento. Para recuperar su competitividad en un entorno más liberalizado, estos países deben diversificarse, apartándose de exportaciones que no estén relacionadas con los productos básicos tradicionales, y adentrarse en la producción de productos con un valor más alto y servicios basados en competencias. De este modo se podría poner fin a un legado de distribución desigual de los ingresos y disminuir la carga de la economía en el entorno.

## INICIATIVAS Y ÁREAS DE IMPACTO FUNDAMENTALES

Una de las lecciones aprendidas de la experiencia del ITC en la región es que los países no se contentan con soluciones genéricas, sino que tienen exigencias muy específicas para abordar sus problemas y demandan enfoques adaptados a sus necesidades. El ITC responde a estas demandas centrándose en mejorar la competitividad de las exportaciones con valor añadido de las PYME mediante la diversificación y la innovación. Para favorecer estos objetivos a nivel institucional, también es importante fortalecer el marco institucional para ayudar a los exportadores a resituar sus productos en un abanico más amplio de mercados, incluidos los compradores intrarregionales. Se deben realizar esfuerzos para reorientar las estrategias de exportación hacia mercados de productos y servicios de rápido crecimiento y vincular a los grupos de productores vulnerables a los mercados

de exportación. Para alcanzar estos objetivos a medio y a largo plazo, el programa de trabajo del ITC para 2012-2013 se centrará en los ámbitos siguientes:

#### *Fortalecimiento de los proveedores de servicios de apoyo al comercio*

El nivel de desarrollo y desempeño de las IAC varía en toda la región. América del Sur cuenta con una tradición de IAC de los sectores público y privado con una presencia consolidada. En América Central, mientras que las OAC privadas están bien cimentadas, en algunos casos las OPC nacionales acaban de ser creadas o reestructuradas. En el Caribe, algunos países han creado órganos regionales para el fomento y el desarrollo del comercio. La diversidad de la configuración institucional en los distintos países brinda oportunidades para comparar los resultados e intercambiar mejores prácticas entre las IAC. Las evaluaciones de análisis comparativos de OPC del ITC realizadas en Colombia en 2011 se ampliarán en 2012 a El Salvador y el Caribe, incrementando así la disponibilidad de buenas prácticas en la región. Se espera que las peticiones del Ecuador, México, la República Dominicana y Cuba de fortalecer las capacidades de sus OPC nacionales y de las IAC sectoriales se materialicen en nuevos proyectos de asistencia técnica siempre que se pueda encontrar la financiación necesaria para la región.

En 2012, se prestará asistencia a instituciones locales del Perú y México para desarrollar y adaptar su diseño y servicios de marketing en los sectores de la confección y la joyería para ayudar a sus clientes a aumentar su competitividad exportadora. Un proyecto financiado por Suiza en el corredor norte del Perú continuará dando acceso a servicios de desarrollo para las IAC en los importantes sectores de la industria agroalimentaria de esta región, que desde siempre ha carecido de servicios de apoyo al comercio por estar alejada de la capital.

#### *Capacitación de las PYME para que se unan a las cadenas de suministro mundiales*

El aumento de los ingresos de las PYME con el incremento del contenido de valor añadido de los productos tradicionales destinados a la exportación, la modernización de los procesos de producción, la mejora del control de la calidad, el inicio de exportaciones de servicios y la adquisición de acceso a la información de mercado, son retos que comparten muchos exportadores de la región. La estrategia del ITC se centra en alentar la innovación y mejorar la capacidad de los exportadores para prever la demanda y dirigirse a nuevos mercados para productos con valor añadido y servicios basados en competencias. Como ejemplo de este enfoque cabe citar el proyecto de artesanía previsto en la República Dominicana, que se centrará en la innovación con objeto de mejorar la competitividad del sector de la artesanía y reposicionar sus productos de cara a la alta costura y el diseño de interiores. Este proyecto será también un ejemplo de cooperación intrarregional en asistencia técnica, que se prestará por expertos colombianos.

Se está dando apoyo a las empresas pertenecientes a mujeres de los sectores de joyería y de prendas y accesorios de lana de alpaca en México y el Perú para que entren en el mercado de los Estados Unidos de América en el marco del Programa Mujeres y Comercio del ITC. Aunque las mujeres están muy bien representadas en estos sectores, su participación en el comercio internacional ha sido marginal por su falta de conocimiento de los requisitos del mercado y de las oportunidades de negocio.

El Programa Moda Ética busca recursos para poner en marcha un proyecto en Haití que capacite a los grupos desfavorecidos de la comunidad de artesanos relacionándolos con el mercado internacional de la moda. El proyecto también promoverá materiales y productos respetuosos con el medio ambiente que puedan integrarse en las colecciones de grandes diseñadores finales. Otro proyecto en estudio trata de aumentar los ingresos en el sector del café de Haití. En el marco del TCCEP, una iniciativa para fomentar el comercio de productos basados en la biodiversidad producidos de manera sostenible y que se puso en marcha en 2011 en el Perú, se espera que contribuya a la explotación sostenible de productos no madereros del bosque.

#### *Mejora de la disponibilidad y utilización de la información sobre el comercio*

El acceso a información sobre el comercio oportuna y pertinente es uno de los factores críticos que determinan la competitividad de los exportadores. Las encuestas anuales a clientes del ITC confirman

sistemáticamente que los clientes de la región aprecian y necesitan este servicio. En 2012 y en los años siguientes, el ITC prevé aprovechar su gran experiencia formativa en el uso de herramientas de información sobre el comercio a fin de que las IAC y las PYME puedan sacar el máximo partido a estas herramientas y metodologías para encontrar mercados y diversificar sus exportaciones.

Para asegurar la sostenibilidad de sus intervenciones, el ITC continuará desarrollando las capacidades de las IAC para recopilar y difundir información sobre el comercio, utilizando las herramientas y metodologías adecuadas, entre otras las del ITC. Al mismo tiempo, continuaremos desarrollando y facilitando información sobre el comercio de primera línea a las PYME y publicando y difundiendo información comercial específica del sector en cuestión, así como prestando asistencia adaptada a las necesidades del cliente a las instituciones en su empeño por desarrollar y actualizar sus capacidades para la recogida, el análisis y la difusión de información sobre el comercio.

Varios países de la región han solicitado la asistencia del ITC para mejorar la transparencia de la información sobre medidas no arancelarias y perfeccionar su conocimiento de las cada vez más complejas normativas que rigen el comercio internacional. Se está llevando a cabo una serie de encuestas sobre medidas no arancelarias destinadas a una muestra representativa de empresas exportadoras de varios sectores, con el apoyo de socios regionales, en Jamaica, el Paraguay, el Perú, Trinidad y Tabago y el Uruguay, y que cubrirá, según se prevé, a otros países en los próximos años. Se espera que los resultados de las encuestas mejoren la política sobre comercio informando sobre las implicaciones de las medidas no arancelarias con vistas a las negociaciones sobre comercio y las políticas de desarrollo de las exportaciones.

#### *Aumento de nuestra presencia en la región*

El establecimiento de una oficina regional en la ciudad de México ha proporcionado al ITC otro vehículo para conseguir su objetivo de integrar a las PYME en el sistema de comercio mundial. Con ello se pretende aumentar las oportunidades de entablar contactos con nuevos clientes, socios y donantes, lo que brindará mayores posibilidades para el desarrollo de proyectos regionales. Nuestra presencia también facilitará el diálogo y las asociaciones con redes de instituciones nacionales y, en particular, en México, OPC públicas e IAC, lo que nos permitirá compartir mejores prácticas y, a su vez, llegar a un público mucho más amplio de manera más efectiva.

## Situación general: el comercio de servicios

En 2012-2013, el ITC se propone desarrollar una cartera completa de comercio de servicios respondiendo a la creciente importancia de las exportaciones de servicios en las economías en desarrollo y transición. En la actualidad, el sector servicios representa cerca del 50% del PIB de los países de rentas bajas y la cuota de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de servicios ha aumentado, pasando del 14% en 1990 al 21% en 2008. La repercusión social de un sector servicios que funcione correctamente es muy notable, puesto que la calidad y asequibilidad de las telecomunicaciones, del transporte y de los servicios profesionales contribuyen considerablemente a la competitividad general de las exportaciones de una economía, incluidos los sectores manufacturero y agrícola. En tanto que sector con un mayor valor añadido, puede proporcionar un motor alternativo de crecimiento para el desarrollo económico sostenible y la reducción de la pobreza. Por consiguiente, muchos países en desarrollo han solicitado apoyo del ITC para mejorar sus exportaciones de servicios al querer diversificar su comercio.

### *La labor actual del ITC en los servicios*

La oferta actual del ITC en el comercio de servicios abarca varias áreas técnicas y conocimientos expertos. El ITC genera confianza entre las partes interesadas desarrollando una política y procesos de reforma de las normativas apropiados, como por ejemplo, en la formulación de políticas comerciales africanas y la integración regional en el comercio de servicios. El ITC también ha trabajado activamente para fortalecer la función de las IAC en la promoción empresarial sobre política comercial en materia de servicios y organizando el diálogo entre los sectores público y privado para mejorar el conocimiento de las implicaciones empresariales del desarrollo y la liberalización de los servicios. Asimismo, el ITC apoya a los países asociados en el desarrollo de estrategias de exportación para los sectores de servicios. Realizamos proyectos para aumentar la competitividad de los exportadores en varios sectores de servicios, como el de tecnologías de la información Bangladesh y en turismo integrador en varios países de África. A través de programas de formación de formadores, el ITC ha podido desarrollar las capacidades de PYME en el ámbito del marketing y de la creación y gestión de marcas para la exportación.

### *De cara al futuro: desarrollo de una oferta exhaustiva en el comercio de servicios*

En consonancia con los hitos del Plan Estratégico y basándose en la información recopilada de los clientes, el ITC pretende reforzar y sistematizar en mayor medida su oferta de comercio de servicios desarrollando competencias esenciales en los ámbitos siguientes:

- **Mejora de la transparencia en el comercio de servicios.** Mejoraremos el acceso y reforzaremos las capacidades en información sobre el comercio en el ámbito de los servicios. Esto incluirá la recogida y el análisis de acuerdos regionales y bilaterales en comercio de servicios, en forma de una nueva herramienta de análisis de mercados: el Services Map o Mapa de Servicios. También incluirá la recogida y el análisis de medidas no arancelarias que afectan a los exportadores de servicios.
- **Fortalecimiento del entorno propicio para el comercio de servicios.** Generaremos confianza entre las partes interesadas en el desarrollo de políticas apropiadas y procesos de reforma normativa para liberalizar el comercio de servicios. Nos centraremos también en el fortalecimiento de asociaciones y coaliciones de servicios en los países en desarrollo, para que puedan defender mejor las necesidades de sus miembros.
- **Fortalecimiento de las capacidades empresariales y mejora de las exportaciones de servicios directas en sectores seleccionados.** Este objetivo se centrará en desarrollar las capacidades de grupos de PYME en industrias de servicios seleccionadas y en ayudar a los países asociados a que impulsen las exportaciones directas de servicios mediante un enfoque de desarrollo sectorial integrado. Esta labor incluirá el fortalecimiento de la cadena de valor de sectores de servicios concretos.

Para cumplir estos objetivos, el ITC está trabajando en un programa de comercio de servicios con el que se crearán ideas de proyectos, se establecerán colaboraciones con organizaciones asociadas y se pondrán en marcha proyectos. Para asegurar la eficiencia operativa, aprovecharemos las capacidades actuales y las lecciones aprendidas en anteriores proyectos tanto del ITC como de las instituciones asociadas. A más largo plazo, nuestra intención es institucionalizar una oferta de servicios en nuestras cinco líneas de negocios: inteligencia comercial, competitividad de los exportadores, fortalecimiento de las IAC, estrategia de exportación y empresa y política comercial, complementando nuestros conocimientos expertos en comercio de mercancías.

Para responder de modo suficiente a la creciente demanda de nuestros clientes en este ámbito, buscamos apoyo financiero de organismos donantes y tratamos de definir áreas de colaboración con instituciones asociadas.

## MEJORA DE LOS RESULTADOS DE LAS EMPRESAS

El desarrollo corporativo es necesario para facilitar la prestación de asistencia técnica del ITC sobre el terreno. Este capítulo abarca el trabajo realizado para mejorar los resultados, la eficiencia y la eficacia de la organización.

### CENTRARSE EN LOS RESULTADOS Y EL IMPACTO

Es importante que en 2012 se siga evaluando la eficacia de la TRTA, que forma parte del enfoque más amplio de Gestión de los Resultados del Desarrollo del ITC y se llevará a cabo a nivel de proyecto y de programa, así como en el ámbito nacional y mundial.

En el ámbito de los proyectos y los programas, los procesos mejorados de gestión del ciclo de los proyectos y de gestión basada en los resultados (GBR) del ITC facilitarán la supervisión sistemática y la evaluación de los resultados, y contribuirán a la ampliación de la información sobre las cadenas de resultados. Es evidente que para alcanzar los resultados esperados es preciso contar con los socios en los proyectos, motivo por el cual es necesario que las contrapartes desempeñen una función activa durante todo el ciclo del proyecto. Las lecciones aprendidas de proyectos específicos serán información de partida para el desarrollo de proyectos de seguimiento y otros proyectos afines, así como para las modificaciones de los programas del ITC. Esta labor también se verá reforzada con la rigurosa labor de evaluación que se llevará a cabo en 2012 y la mejora continua del sistema de información de proyectos.

El ITC se esforzará por lograr la GBR a nivel corporativo en 2012, que incluye el desarrollo de una arquitectura de información de proyectos integrada basada en los resultados armonizados en el ámbito de los proyectos, las secciones y corporativo, así como en la actualización del Plan y Marco Estratégicos.

Las principales tareas que concluirán en 2012 como preparación para el Marco Estratégico y el Marco Lógico Institucional de 2014-2015 incluyen la realización de un proceso de consulta externa con socios de primer orden, ajustando los resultados a nivel de secciones y los subindicadores con el marco lógico corporativo, así como una mayor aclaración de los términos y las fuentes de verificación con respecto a cada uno de los indicadores pertenecientes a los objetivos estratégicos.

### UNA ORGANIZACIÓN EFICAZ

Durante 2012, el ITC consolidará el proceso de mejora continua y se esforzará por garantizar que los procesos empresariales respalden la ejecución de operaciones de acuerdo con los objetivos estratégicos. Nos concentraremos en la ejecución satisfactoria de los proyectos y programas, al mismo tiempo que nos aseguramos de que se gestionan adecuadamente los recursos humanos y financieros. Al igual que en años anteriores, los servicios jurídicos constituyen una esfera con una necesidad especial de financiación adicional para hacer frente a una creciente carga de trabajo de elaboración de los memorandos de entendimiento (ME) y prestar asesoramiento jurídico a todos los programas.

El principal componente del ciclo de planificación estratégico del ITC es el Plan Estratégico, que define la dirección estratégica de la organización durante un período de cuatro años. El Plan Estratégico 2012-2015 establece hitos como orientación para el trabajo binual del ITC. En el Plan Estratégico se han definido indicadores con el fin de aumentar los niveles de ejecución y de apoyar la mejora de la misma.

El ITC mantendrá su compromiso con el refuerzo de los mecanismos de información mensual y trimestral en materia de finanzas, recursos humanos, servicios de apoyo centrales, aplicación de la estrategia en materia de TI, ejecución de proyectos en 2012 e indicadores de resultados, a través del Sistema Integrado de Seguimiento e Información sobre la Documentación (IMDIS).

Para ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes y respaldar la ejecución eficaz de los proyectos, el ITC pondrá en marcha un sistema de gestión de las relaciones con los clientes. Se tratará de un registro central de todos los contactos y registros de intercambios con clientes y servirá de apoyo para que exista una mayor coherencia interna al responder tanto a los beneficiarios como a los donantes. El sistema incorpora una serie de procesos empresariales corrientes, incluida la gestión de notas para el expediente, registro de las aportaciones en especie de nuestros países beneficiarios, gestión de incidencias y seguimiento de los resultados comparados con los objetivos corporativos, tal como se han introducido en IMDIS. En una segunda fase, el sistema recogerá, gestionará y automatizará procesos relacionados con los ME, ayudas y cartas de acuerdos; gestión de la correspondencia; publicaciones e información obligatoria.

En 2012, el programa anual de evaluación de proyectos, las encuestas dirigidas a los clientes y al personal, así como la integración de sus opiniones sobre nuestra forma de trabajar, seguirán siendo financiados conjuntamente por el ITC y los donantes. Compartiremos igualmente sus buenas prácticas en materia de evaluación interna y externa para asegurarnos de que todas las evaluaciones cumplen las normas de calidad y tienen como resultado un aprendizaje positivo para la organización.

## RESULTADOS DE LOS RECURSOS

El ITC continuará su labor de supervisión y gestión de sus eficiencias internas y externas, así como de gobernanza. Al amparo del Plan Operativo, hemos previsto mantener el gasto extrapresupuestario anual en 48 millones de \$EE.UU. en 2012. Después de tres años de gran dedicación a la ejecución, este año los esfuerzos se centrarán en la calidad de los proyectos y sus resultados. Un aspecto fundamental para conseguirlo será la gestión adecuada y la ejecución puntual tanto de una cartera más amplia como de programas de mayor alcance de esa cartera, teniendo en cuenta un fuerte compromiso con el uso óptimo de los recursos.

El ITC trabaja para desarrollar la relación de los donantes con los donantes bilaterales nacionales. Las estrategias se pondrán en marcha en 2012 para aprovechar las oportunidades disponibles a través de fuentes como el MIM y la iniciativa "Una ONU", así como para fortalecer asociaciones estratégicas duraderas con bancos regionales, el Banco Mundial, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la Secretaría de la Commonwealth, programas de desarrollo bilaterales y otras instituciones de financiación.

## MEJORA DE LA GESTIÓN FINANCIERA

El ITC opera en un entorno financiero complejo y recibe fondos de múltiples fuentes con plazos y condiciones diferentes. Teniendo en cuenta estas limitaciones, la organización continuará mejorando su gestión financiera.

En cuanto a las herramientas institucionales y las normas de contabilidad integradas, se seguirá invirtiendo en el perfeccionamiento de la gestión financiera mediante la aplicación de las nuevas Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (IPSAS) y la definición de los requisitos del nuevo proyecto de Planificación de los Recursos Institucionales (Umoja) de las Naciones Unidas. Seguiremos invirtiendo en el proyecto Umoja y en la aplicación de las IPSAS pues contribuyen a la mayor integración de la GBR en el ITC y a su alineación con las iniciativas del sistema de las Naciones Unidas.

Durante 2012, se seguirá impartiendo formación en estos sistemas y se definirán y concertarán políticas conforme a las IPSAS con los auditores externos. Se llevarán a cabo trabajos preliminares y simulaciones de estados financieros. Estas actividades servirán para apoyar tanto el cumplimiento de nuestro compromiso para mejorar la rentabilidad como la gestión financiera. Al igual que en años anteriores, el Comité del Equipo Ejecutivo recibirá informes mensuales sobre los resultados financieros, así como sobre los avances en la ejecución de los proyectos. Con ello se facilitará la rendición de cuentas a la dirección y a los órganos externos.

La gestión del flujo de tesorería es esencial para que los proyectos se lleven a cabo sin contratiempos. Con el uso adecuado de la reserva de explotación, la organización puede adelantar

fondos para proyectos y, por tanto, asegurar la continuidad de las operaciones. Intentaremos aumentar la reserva de explotación previa consulta a los donantes.

## INVERSIÓN EN LAS PERSONAS Y APROVECHAMIENTO DE LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Como organización impulsada por el conocimiento, el personal del ITC es un elemento fundamental para la consecución de sus objetivos. Por lo tanto, continuaremos desarrollando iniciativas de formación corporativas con el objetivo de mejorar aún más el desempeño de los miembros del personal para apoyar la ejecución de operaciones.

La Estrategia de Personal de cinco partes que se recoge en el Plan Estratégico es la herramienta principal para orientar la inversión en materia de recursos humanos, así como su programa de gestión de personal. Los objetivos para 2012 incluyen la aplicación de políticas de aprendizaje y de desarrollo, la planificación de los reemplazos, así como la capacitación y la formación continuas. Las iniciativas de aprendizaje y de desarrollo para 2012 incluyen:

- Formación en diseño de proyectos, ejecución y talleres de gestión;
- Formación en capacidades de dirección, gestión y supervisión;
- Formación en capacidades de rendición de cuentas y comunicación;
- Formación en gestión de resultados.

En 2011 se puso en marcha un programa de capacitación dirigido a los directivos para ayudarles en el proceso de contratación de personal fijo y, en estos momentos, existe un programa de cuatro módulos. Desde el 1 de enero de 2012, se han introducido nuevas políticas sobre selección del personal y los órganos centrales de examen, de conformidad con las políticas actuales de las Naciones Unidas. Se introducirá un nuevo sistema de información para dar apoyo a la administración de los procesos de gran volumen, tales como la contratación y el establecimiento de listas de consultores de TRTA, aprovechando el nuevo sistema automatizado puesto en marcha en 2011 para la selección y administración del personal de prácticas.

Con la financiación de estos programas, invertimos en nuestro recurso más valioso: nuestro personal. El ITC reforzará su equipo y contribuirá a la productividad de sus empleados, aumentando sus conocimientos y capacidades de gestión de proyectos, programas y personal, y velando para que comprendan mejor su función dentro de la organización y de qué modo pueden contribuir para lograr un impacto positivo de las exportaciones para aquellos que se benefician de la labor del ITC.



El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y de las Naciones Unidas.

**Dirección sede:** ITC  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Ginebra, Suiza

**Dirección postal:** ITC  
Palais des Nations  
1211 Ginebra 10, Suiza

**Teléfono:** +41-22 730 0111

**Fax:** +41-22 733 4439

**E-mail:** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

**Internet:** <http://www.intracen.org>

