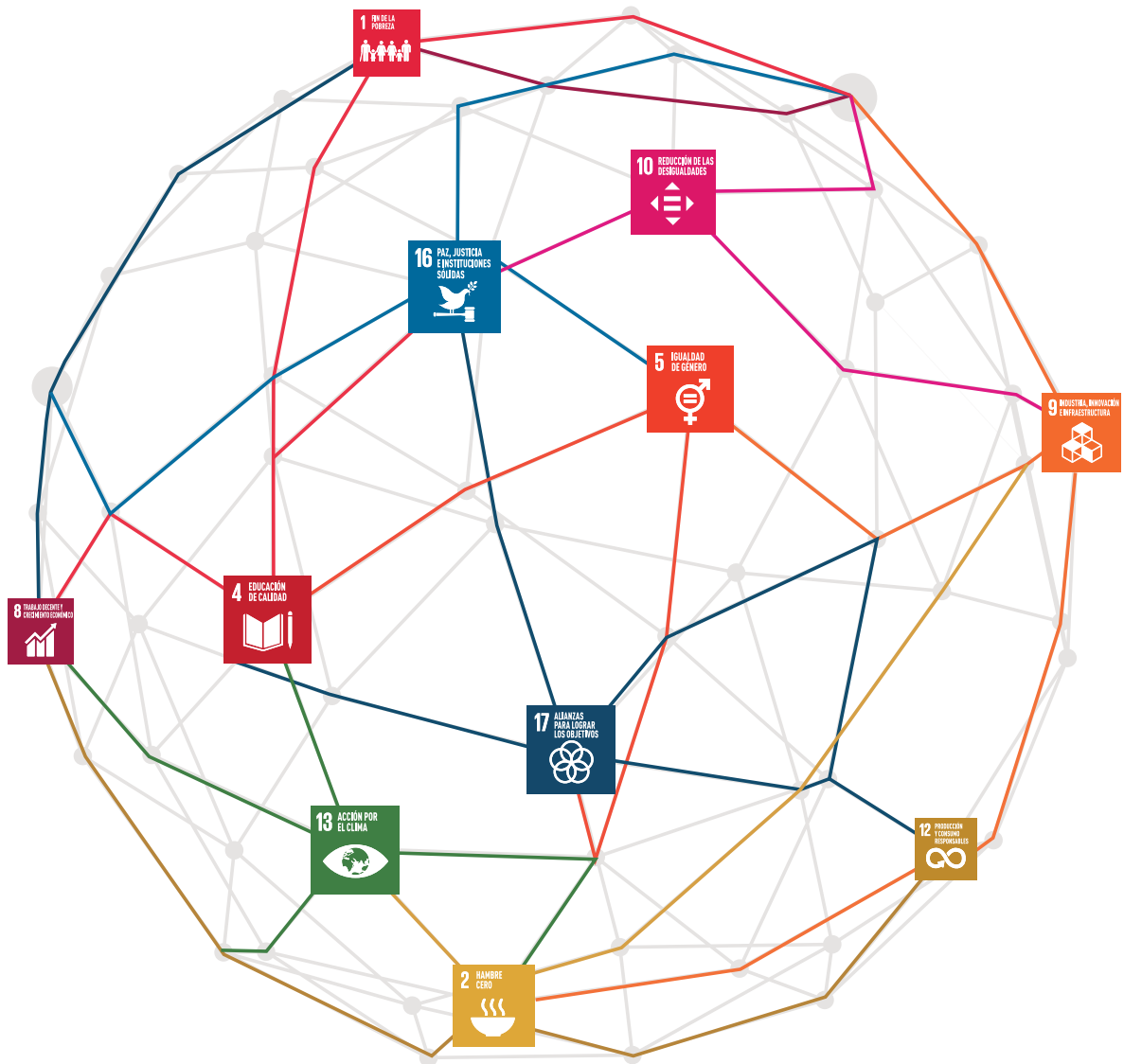




INFORME ANUAL 2019



El Centro de Comercio Internacional es el único organismo internacional dedicado plenamente al desarrollo de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas. Mediante la colaboración con los asociados para fortalecer la competitividad de los exportadores, contribuimos a crear sectores de exportación dinámicos y sostenibles que ofrecen oportunidades empresariales, especialmente para las mujeres, los jóvenes y las comunidades desfavorecidas.



Comercio para
un desarrollo sostenible



Índice

Prefacio	4
Los Objetivos Mundiales son objetivos del ITC.....	6
El contexto mundial.....	8
INTERVENCIONES DEL ITC: HACER MÁS Y MEJOR.....	11
Facilitación de inteligencia comercial y de mercado.....	14
Creación de un entorno propicio a la actividad empresarial.....	26
Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión.....	40
Conexión con las cadenas de valor internacionales.....	48
Promoción e integración de un comercio inclusivo y ecológico.....	58
Apoyo a la integración económica regional y a las relaciones Sur-Sur	74
RESULTADOS INSTITUCIONALES.....	85
Estructura y gobernanza institucional.....	86
El ITC y el Área Continental Africana de Libre Comercio.....	88
Laboratorio de innovación.....	90
Evaluación y desempeño.....	93
Gestión de riesgos.....	95
Aprovechamiento de los recursos.....	97
Panorama general del estado financiero.....	98
Gestión de recursos humanos.....	101
Comunicación.....	106
Publicaciones.....	108
Eventos.....	109
Asociaciones.....	111
Política de integración.....	113
APÉNDICES.....	115
APÉNDICE I: Áreas de interés y programas del ITC.....	116
APÉNDICE II: Cooperación técnica del ITC, por región y área de interés.....	119
APÉNDICE III: Evaluación de las necesidades y diseño de proyectos del ITC en 2019, por región.....	133
APÉNDICE IV: Perfil del personal del ITC.....	136
APÉNDICE V: Distribución de misiones, por nacionalidad y género de los expertos, 2019	137
APÉNDICE VI: Lista de contribuciones voluntarias al Fondo Fiduciario del ITC.....	141

Estudios de caso

FACILITACIÓN DE INTELIGENCIA COMERCIAL Y DE MERCADO



20

Academia de Comercio para pymes en Libia



22

Utilizar datos para ofrecer gran capital a pequeñas empresas



24

Herramienta de negociación arancelaria en línea para África

CREACIÓN DE UN ENTORNO PROPICIO A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

34

Portal para la facilitación del comercio en Tayikistán



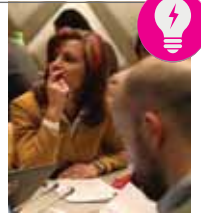
36

Afganistán: ENE y un nuevo laboratorio de metrología



38

Facilitación de la inversión para el desarrollo



FORTALECIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO Y LA INVERSIÓN



42

Apoyo a los empresarios jóvenes



44

Mejorar la canela en Tanzania



46

Diplomacia comercial en tiempos de cambio

CONEXIÓN CON LAS CADENAS DE VALOR INTERNACIONALES

52

Expandir el turismo inclusivo en Myanmar



54

Liberia potencia las cadenas de valor regionales para el cacao



56

Impulsar las ventas en línea en empresas de artesanía dirigidas por mujeres en América Central



PROMOCIÓN E INTEGRACIÓN DE UN COMERCIO INCLUSIVO Y ECOLÓGICO



68

Conectar a los artesanos de Mali con los mercados mundiales



70

Empoderamiento comercial de las mujeres en el Commonwealth



72

Centros para pequeñas empresas sostenibles

APOYO A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y A LAS RELACIONES SUR-SUR

78

Facilitar la inversión de la India en África



80

Forjar alianzas para la resiliencia



82

Una red de inversores providenciales en Gambia



Prefacio

El mundo se enfrenta a la mayor amenaza vivida en el siglo XXI hasta la fecha. La pandemia de la COVID-19 ha afectado a todos los aspectos relacionados con nuestras formas de trabajar, producir, consumir y comerciar. Ha transformado nuestra forma de vida individual y la forma en que interactúan los países y territorios, agravando las vulnerabilidades existentes y creando otras nuevas. Este problema mundial exige una solución mundial. El refuerzo de la multilateralidad y de los organismos que sustentan la colaboración y la asociación internacional, como la familia de las Naciones Unidas, constituye un elemento integral de esta respuesta.

El presente informe anual recoge los resultados de la labor que realizamos en 2019, que culminó poco tiempo antes de que la pandemia de la COVID-19 invadiese nuestro sistema económico y sanitario. Pese a los catastróficos efectos socioeconómicos que aún se están sintiendo en todos los rincones del planeta, nuestra labor durante 2019 sentó unas bases seguras para los desafíos de 2020 y más allá. Ha quedado patente que nuestro enfoque con respecto al “comercio de calidad” va a ser indispensable para la recuperación. La necesidad y la demanda de asistencia en materia de comercio por parte de nuestros clientes y nuestros asociados sobre el terreno se han incrementado durante el Gran Confinamiento. Un eje central de la recuperación será el desarrollo de la resiliencia de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (mipymes) y la ayuda a estas para que aprovechen su potencial como catalizadoras de crecimiento sostenible e inclusivo y de creación de empleo.

En 2019, nuestra entonces Directora Ejecutiva, Arancha González, se refirió a menudo a tres revoluciones en curso en la economía mundial, unas tendencias que el coronavirus no ha hecho más que acelerar.

La revolución digital que está redefiniendo la forma en que producimos, trabajamos, consumimos y comerciamos ha ganado velocidad. A corto plazo, las ventas y la comercialización en línea —que ya suponían una apuesta inteligente para sectores como la artesanía, los productos de cuidado personal y pequeños artículos alimentarios— han demostrado ser un salvavidas para las mipymes de los países en desarrollo. Pero la COVID-19 está imponiendo el paso de un eje sistémico orientado al comercio electrónico y la economía digital que el ITC ha estado anticipando desde hace tiempo. En enero de 2019, un grupo de miembros de la Organización Mundial del Comercio inició una serie de negociaciones sobre las normas con las que regir el comercio electrónico mundial. Los gobiernos africanos han encomendado la formulación de una estrategia de desarrollo de la economía digital como complemento esencial del Área Continental Africana de Libre Comercio. No obstante, la pandemia también está poniendo de relieve las lagunas preexistentes en elementos como la conectividad de internet con más rotundidad que nunca: solo una tercera parte de los africanos pueden acceder a la red, por ejemplo, frente al 95 % de los europeos.

La revolución ecológica ocupaba un lugar privilegiado en la agenda antes de la pandemia, y el cambio climático era una de nuestras grandes preocupaciones. Si bien la reducción del 17 % en las emisiones de dióxido de carbono durante el confinamiento nos permitió disfrutar de una atractiva visión de un mundo más limpio, esta no debe impedirnos ver las reformas sistémicas necesarias para lograr una economía más verde. Existen varias opciones posibles en el ámbito de la política comercial, como la facilitación del comercio de tecnologías limpias, la disuasión del comercio de productos o servicios contaminantes y el fomento de normas relacionadas con la sostenibilidad. La demanda de productos sostenibles está creciendo: un estudio realizado por el ITC durante 2019 indicaba que el 92 % de los minoristas de Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos y España preveía un incremento de las ventas de productos sostenibles en sectores como la moda, la alimentación y la electrónica en los próximos cinco años, y la pandemia, lejos de truncar esta tendencia, podría acelerarla.

La tercera revolución es la que se está viviendo en las sociedades. La economía mundial fue objeto de presiones durante 2019 y, como resultado de ello, muchas personas empezaron a dudar de sus posibilidades. Sus ventajas más significativas dejaron de sentirse en la base de la pirámide incluso en los países en desarrollo, donde el crecimiento fue más acelerado. Se convocaron manifestaciones de la sociedad civil por todo el mundo y la pandemia puso de relieve las desigualdades que las había motivado. Ante estos indicios de agitación social, no cabe duda de que la atención debe centrarse en soluciones equitativas.

Estas tendencias emergieron en 2019 en un contexto de tensiones geopolíticas que llevaba tiempo gestándose. El comercio fue a menudo la materialización más visible de estas tensiones. En 2019, el panorama comercial se caracterizó por la vuelta al proteccionismo, con reducciones de las cadenas de suministro, subidas de costos e intensificación de los obstáculos (véase El contexto mundial). Este discurso de la desglobalización ha ganado adeptos en algunos sectores tras el golpe de la pandemia.

Sin embargo, la crisis está demostrando que es preciso intensificar la colaboración, y no reducirla; que es necesario revitalizar la multilateralidad y sus instituciones, y no debilitarlas; que los fracasos de la globalización exigen una reglobalización, y no una desglobalización.

Si las tendencias que nos inspiraron antes de la pandemia se están acelerando, también debemos intensificar nuestra respuesta. El planteamiento adoptado por el ITC —con respecto a la inteligencia comercial y de mercado, el desarrollo de un entorno empresarial propicio, el refuerzo de las instituciones, la promoción del comercio verde e inclusivo y el apoyo a la integración económica regional y a las relaciones Sur-Sur— nos ha situado en una posición óptima para que la repercusión de nuestros servicios perdure en 2020 y más allá.



1. Dorothy Tembo durante el Examen Global de la Ayuda para el Comercio de la Organización Mundial del Comercio de 2019
 2. Artesanía de Bhután © Gabriela Byrde/ITC 3. Fruta secándose en Guinea
 4. La Directora Ejecutiva Arancha González anunciando su marcha del ITC en enero de 2020

Hallará ejemplos muy convincentes de este planteamiento en el presente informe.

En 2019, ampliamos nuestra huella con proyectos y programas más detallados e interconectados. También seguimos cumpliendo nuestro mandato de liderazgo intelectual y logramos situar nuestro emblemático informe, Perspectivas de competitividad de las pymes, como una publicación anual esencial en el plano del comercio y el desarrollo. Además, fuimos pioneros en la introducción de nuevas fórmulas de ofrecer inteligencia comercial y de mercado a nuestros clientes con una amplia gama de herramientas en línea que ahora están resultando más valiosas que nunca.

El presente informe refleja la labor realizada y los resultados obtenidos por el ITC en 2019 antes de la pandemia, y hallará alguna información adicional sobre nuestra primera respuesta a esta durante el primer semestre de 2020. No obstante, seguimos trabajando para reequipar y reequilibrar nuestras intervenciones. Estamos centrados al 100 % en la recuperación y la resiliencia después de la pandemia.

Esto se traduce en ayudar a más mujeres y jóvenes a que emprendan. Se traduce en dotar a más jóvenes de las competencias que necesitan para obtener un trabajo. Se traduce en ayudar a las comunidades situadas en la base de la pirámide. Se traduce en lograr precios justos para los cultivos y las artesanías o en organizar la forma de producir y vender productos más sofisticados para generar valor. Se traduce en

mejorar la comercialización y el envasado, o en mejorar la gestión de la calidad y los estándares. Se traduce en forjar contactos comerciales intercontinentales. Y se traduce en ayudar a los gobiernos y a los organismos a lograr todos estos resultados en coherencia con los Objetivos Mundiales de las Naciones Unidas.

No podemos afirmar cuál será la magnitud de las repercusiones económicas y sociales de la pandemia de la COVID-19, ni cuál será su duración. Pero, con base en los resultados reflejados en el presente informe, sabemos que el modelo del ITC goza de un posicionamiento único para responder a ellas.

Este logro se debe a la dedicación de nuestro personal de Ginebra y de todo el mundo. Y, si me lo permiten, quisiera manifestar un reconocimiento especial al liderazgo de Arancha González, que ocupó el cargo de Directora Ejecutiva desde 2013 hasta 2020. En nombre del ITC, sus financiadores y clientes, quisiera aprovechar esta oportunidad para darle las gracias por su trabajo.

Dorothy Tembo Directora Ejecutiva en Funciones, Centro de Comercio Internacional.

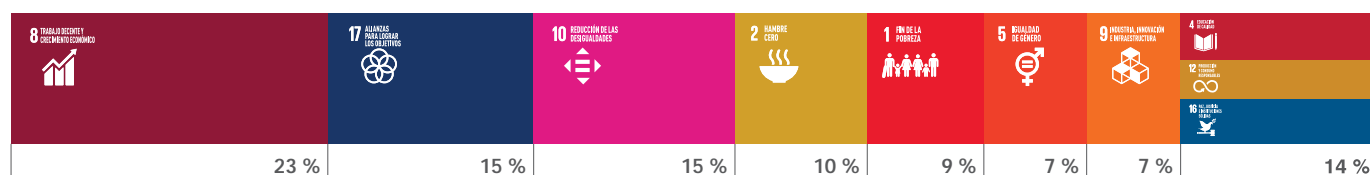
Los Objetivos Mundiales son objetivos del ITC

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) representan una agenda para el desarrollo universal y mundial para todos los Estados miembros de las Naciones Unidas y todos los agentes del desarrollo hasta 2030. Constan de un conjunto de 17 Objetivos Mundiales interrelacionados entre sí, respaldados por 169 metas en los ámbitos del desarrollo económico, social y medioambiental. El ITC contribuye directamente a 10 Objetivos Mundiales a través del apoyo que brinda a la competitividad internacional de las

microempresas y las pequeñas y medianas empresas (mipymes) mediante la agregación de valor, el comercio, la inversión y las alianzas mundiales en pos del crecimiento inclusivo y sostenible. Dispone de sistemas para supervisar los resultados y ayuda a la comunidad mundial a hacer un seguimiento de los avances en la consecución de estos objetivos. Las intervenciones del ITC se rigen por un código de conducta.



Cuál es la vinculación de los proyectos del ITC con cada ODS





OBJETIVO 1

- Reducir la proporción de hombres, mujeres y niños de todas las edades que viven en la pobreza
- Crear marcos normativos sólidos sobre la base de estrategias de desarrollo en favor de los pobres que tengan en cuenta las cuestiones de género



OBJETIVO 2

- Duplicar la productividad y los ingresos de los productores de alimentos en pequeña escala, en particular las mujeres
- Asegurar la sostenibilidad de los sistemas de producción de alimentos y aplicar prácticas agrícolas resilientes al clima



OBJETIVO 4

- Asegurar que los jóvenes y los adultos tengan las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para el trabajo decente y el emprendimiento

OBJETIVO 5

- Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres en la vida económica, con igualdad de oportunidades de liderazgo a todos los niveles decisorios
- Mejorar el uso de la tecnología instrumental para promover el empoderamiento de las mujeres



OBJETIVO 8

- Lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación
- Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes y el emprendimiento
- Lograr el pleno empleo productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes
- Reducir considerablemente la proporción de jóvenes que no están empleados y no cursan estudios ni reciben capacitación
- Poner en práctica políticas encaminadas a promover un turismo sostenible que cree puestos de trabajo y promueva la cultura y los productos locales
- Fortalecer la capacidad de las instituciones financieras para fomentar y ampliar el acceso a los servicios financieros para todos
- Aumentar el apoyo a la iniciativa de ayuda para el comercio en los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados (PMA)



OBJETIVO 9

- Mejorar el acceso de las pequeñas empresas a los servicios financieros y aumentar su integración en las cadenas de valor y los mercados
- Apoyar el desarrollo de tecnologías, la investigación y la innovación nacionales en los países en desarrollo



OBJETIVO 10

- Lograr y mantener el crecimiento de los ingresos del 40 % más pobre de la población
- Promover la inclusión social, económica y política y el empoderamiento de todas las personas
- Aplicar el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, en particular los PMA



OBJETIVO 12

- Lograr la gestión sostenible y el uso eficiente de los recursos naturales
- Alentar a las empresas a que adopten prácticas sostenibles e incorporen información sobre la sostenibilidad en sus ciclos de presentación de informes



OBJETIVO 16

- Promover a todos los niveles instituciones eficaces y transparentes que rindan cuentas
- Garantizar la adopción en todos los niveles de decisiones inclusivas, participativas y representativas que respondan a las necesidades
- Garantizar la participación de los países en desarrollo en las instituciones de gobernanza mundial



OBJETIVO 17

- Promover un sistema de comercio multilateral universal, basado en normas, abierto, no discriminatorio y equitativo
- Aumentar las exportaciones de los países en desarrollo, en particular con miras a duplicar la participación de los PMA en las exportaciones mundiales
- Lograr la consecución oportuna del acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes de manera duradera para todos los PMA





El contexto mundial

El crecimiento económico mundial se ralentiza en 2019

La economía mundial creció un 2,9 % en 2019, un descenso frente al 3,6 % registrado en 2018 que es reflejo de un complejo panorama geopolítico caracterizado por tensiones comerciales e incertidumbre política en las principales economías.¹ Las economías de los países en desarrollo experimentaron un crecimiento del 3,7 %, un ritmo superior al índice del 1,7 % notificado por el mundo desarrollado. Sin embargo, estos logros sufrirán un retroceso en 2020, pues el Banco Mundial estima una contracción del producto interno bruto (PIB) del 5,2 % en 2020.

Las persistentes tensiones comerciales entre las principales economías mundiales obstaculizaron el crecimiento mundial del comercio en 2019. Tras el incremento del 2,9 % del año anterior, el comercio mundial de mercancías cayó en un 0,1 %. Los volúmenes interanuales de exportaciones e importaciones descendieron durante el cuatro trimestre en un 1,2 % y un 0,9 % respectivamente.²

En la Figura 1 se muestran los volúmenes de exportación e importación de mercancías ajustados por trimestre, por región. En Asia y Norteamérica se registró un mayor crecimiento de las exportaciones a finales de 2019 frente a otras regiones, mientras que Europa, Sudamérica y otras regiones notificaron importantes descensos. Los bajos resultados de exportación en estas últimas regiones reflejaron un debilitamiento de la demanda mundial provocado por el aumento de las tensiones comerciales, el endurecimiento de la política monetaria en los países desarrollados y la incertidumbre relacionada con el Brexit en la Unión Europea.³

El comercio mundial de servicios creció un 2,2 %, lo que supone una marcada ralentización frente al crecimiento cercano al 9 % registrado en los dos años anteriores. Aunque

el sector servicios se ha visto menos afectado por el incremento de los tipos arancelarios que el sector manufacturero, muchos servicios dependen, no obstante, del flujo de mercancías. Las exportaciones de servicios comerciales, de viajes y relacionados con productos aumentaron tan solo en un 2 %, un 1,1 % y un 1,2 % respectivamente, y el descenso en el sector del transporte fue del 0,5 %.⁴

En 2019, el contexto político del comercio mundial estuvo marcado por una escalada de las tensiones comerciales y geopolíticas que elevó la incertidumbre política en los órganos decisorios mundiales y, como consecuencia de ello, en las operaciones empresariales internacionales a escala mundial. Desde 2018, los Estados Unidos de América han impuesto aranceles por valor superior a los \$360.000 millones en productos chinos, y China ha respondido con aranceles en productos estadounidenses por valor de más de \$110.000 millones.⁵ El Fondo Monetario Internacional estima que los aranceles resultantes han reducido sustancialmente la producción mundial.⁶

Por su parte, el Reino Unido dedicó gran parte de 2019 a deliberar sobre el futuro de sus relaciones con la Unión Europea (UE). Tras las elecciones generales, decisivas, de diciembre de 2019, el Reino Unido abandonó oficialmente la UE el 31 de enero de 2020. Sin embargo, todavía queda pendiente aclarar numerosos detalles relacionados con el Brexit, como el carácter de las futuras relaciones comerciales entre ambas partes.

En el plano multilateral, el sistema de resolución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio cerró 2019 bajo amenazas. En 2020, ya no hubo jueces suficientes en el Órgano de Apelación para la resolución de controversias.⁷ Los miembros se vieron obligados a buscar una solución para conservar este elemento esencial del sistema multilateral de comercio basado en normas en

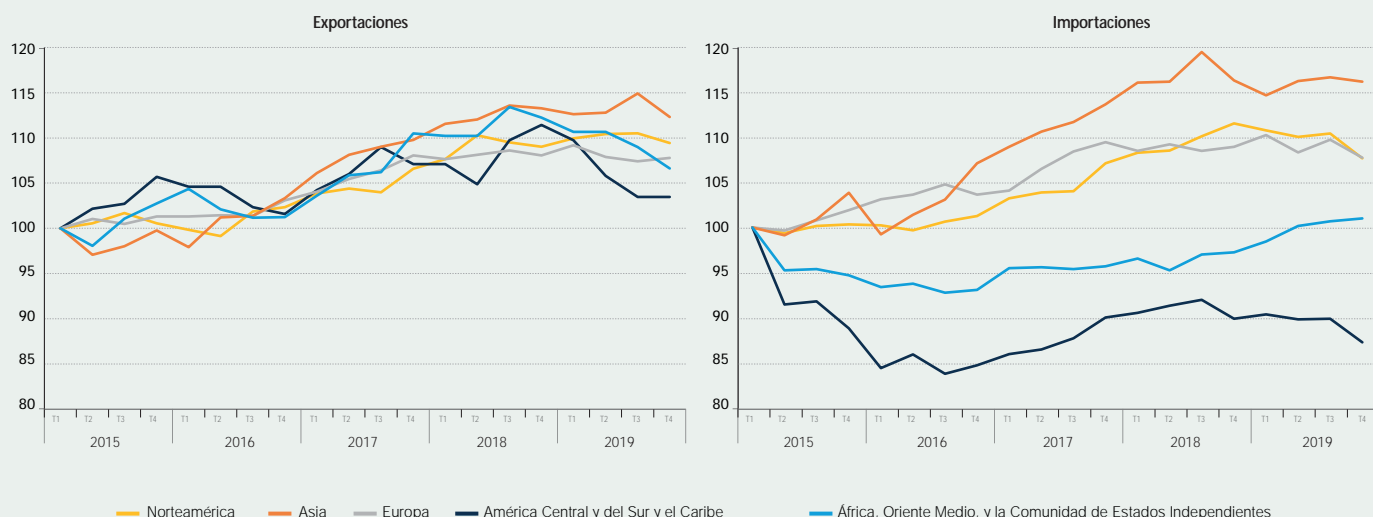


FIGURA 1 Crecimiento del comercio mundial: tendencias a medio y corto plazo

Panel izquierdo: índice de los volúmenes mundiales de exportación de mercancías donde 2015T1 = 100.

Panel derecho: índice de los volúmenes mundiales de importación de mercancías donde 2015T1 = 100.

Fuente: Secretaría de la OMC.

2020.⁸ Con la celebración del 75.º aniversario de las Naciones Unidas en 2020, es más importante que nunca reforzar las instituciones y los foros que facilitan el diálogo multilateral y una actuación política coordinada.

El año 2019 fue el segundo año más caluroso desde que existen registros.⁹ En este contexto, prosiguieron las negociaciones en torno al cambio climático en las Naciones

Unidas, que se caracterizaron por un aumento del abismo que separa a los científicos y los grupos de la sociedad civil, que claman por soluciones políticas más ambiciosas, y la capacidad o la disposición de las partes por reunirse para negociar nuevas metas. Al final, no fue posible llegar a un consenso en las negociaciones y las decisiones clave se pospusieron hasta 2021.

1 IMF, "Tentative Stabilization, Sluggish Recovery?"

2 WTO (2020, April 8). Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. *World Trade Organization*. Extraído de https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm

3 WTO (2019, October 1). WTO lowers trade forecast as tensions unsettle global economy. *World Trade Organization*. Extraído de https://www.wto.org/english/news_e/pres19_e/pr840_e.htm; United Nations, "Global Issues: The Challenge of Innovation in Developing Countries."

4 WTO (2020, April 8). Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. *World Trade Organization*. Extraído de https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm

5 BBC News (2020, January 16). A quick guide to the US-China trade war. *BBC News*. Extraído de <https://www.bbc.com/news/business-45899310>

6 IMF, *Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers*.

7 Matteo Fiorini, Bernard Hoekman, Petros Mavroidis, Maarja Saluste and Robert Wolfe (2019, November 20). WTO dispute settlement and the Appellate Body crisis: Insider perceptions and Members' revealed preferences. *CEPR Policy Portal*. Extraído de <https://voxeu.org/article/wto-dispute-settlement-and-appellate-body-crisis>

8 Center for Strategic and International Studies (2019). The World Trade Organization: The Appellate Body Crisis. *Center for Strategic and International Studies*. Extraído de <https://www.csis.org/programs/scholl-chair-international-business/world-trade-organization-appellate-body-crisis>

9 WMO, "WMO Statement on the State of the Global Climate in 2019."





Intervenciones del ITC:
hacer más y mejor

Consecución de objetivos del ITC en 2019

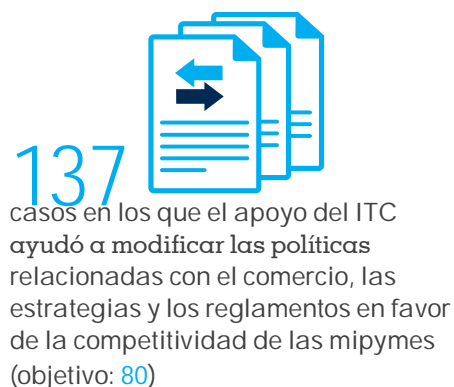
Las cifras que se incluyen a continuación ofrecen una instantánea de cómo cumplió el ITC su mandato de promover el comercio inclusivo. Muchos de los objetivos y los indicadores se basan en el marco estratégico 2018-2019 del ITC, que responde a los ciclos bienales de planificación y

presupuestos del sistema de las Naciones Unidas. Los objetivos anuales se basan en el Plan Operativo 2019 del ITC, que define los puntos de referencia del desempeño para el ejercicio.

Fortalecimiento de la integración del sector empresarial en la economía mundial



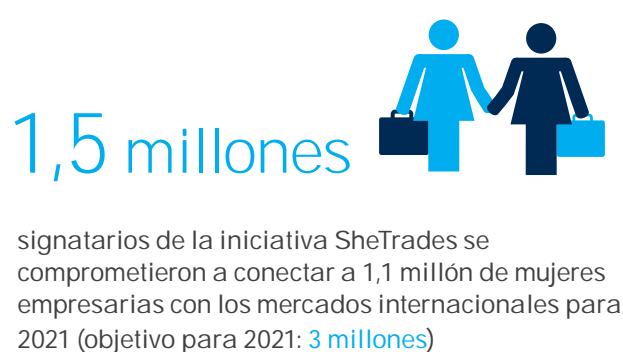
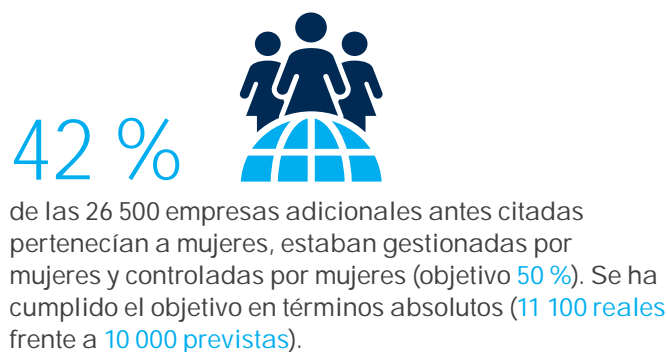
Mejor desempeño de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión (IACI)



Mayor competitividad internacional de las empresas



Empoderamiento de las mujeres en la economía mundial



Convertir la financiación en comercio

El ITC ha calculado el valor de las transacciones empresariales internacionales generadas gracias a sus intervenciones en 2019. La proyección se basa en tres componentes: opiniones de los usuarios sobre las herramientas de inteligencia de mercado del ITC;

oportunidades de negocio y acuerdos empresariales documentados; y exportaciones adicionales generadas gracias a las mejoras de la eficiencia operativa registradas por las instituciones de apoyo al comercio y la inversión (IACI) como resultado del apoyo del ITC.



\$1 000 millones

de valor estimado de las exportaciones y las inversiones resultantes de la inteligencia de mercado del ITC, las conexiones empresariales y el apoyo a las IACI



\$1 → \$11

El ITC convierte cada dólar de **financiación extrapresupuestaria** en el equivalente a \$11 en términos de transacciones internacionales de exportación e inversión



\$2 000 millones

de acuerdos comerciales adicionales en fases iniciales de negociación facilitados por el ITC

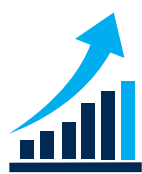
Indicadores clave del desempeño

Los indicadores que figuran a continuación hacen un seguimiento de la prestación de asistencia técnica del ITC y de sus esfuerzos de mejora de la eficacia de la organización.



\$129 millones

Actuaciones del ITC en todos los presupuestos



\$143 millones

en proyectos en tramitación que sientan las bases para el crecimiento futuro (objetivo: **\$150 millones**)



\$302 millones

fondos extrapresupuestarios garantizados para 2020 y en adelante (objetivo: **\$150 millones**)

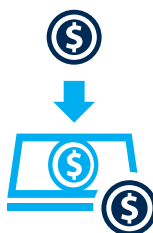


El 89 % de la **asistencia específica nacional** se destinó a los países prioritarios (objetivo: **80 %**)



El 93 % de los clientes

calificaron positivamente los servicios del ITC (objetivo: **85 %**)



\$1 → \$47

Con cada dólar invertido en el Fondo de Desarrollo Empresarial del ITC se catalizaron \$47 de **financiación extrapresupuestaria** (2018: **\$32**)

Facilitación de inteligencia comercial y de mercado

Transparencia comercial

El programa **Transparencia Comercial** tiene por objeto mejorar las decisiones sobre comercio e inversión de las empresas, fundamentalmente de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, las instituciones de apoyo al comercio y la inversión y los formuladores de políticas.

Más concretamente, ayuda a las microempresas y las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo a orientar mejor sus productos hacia mercados prometedores, así como a diversificar sus exportaciones y agregarles valor. Para ello, el ITC ha desarrollado un conjunto de bases de datos y herramientas en línea para hacer que el comercio mundial sea más transparente y para facilitar el acceso a nuevos mercados. La organización ayuda a sus clientes a utilizar estas herramientas y bases de datos de forma eficaz con un programa de capacitación de ayuda al usuario en línea y presencial.

Resultados principales



Lanzamiento del nuevo portal integrado [Herramientas de Análisis de Mercado](#)



> **5,6 millones** de visitas al portal [Herramientas de Análisis de Mercado](#) (1 visita cada 5 segundos)



35 % más de visitas al portal [Herramientas de Análisis de Mercado](#) que en 2018



5 350 visitas mensuales (un aumento del 62 % frente a 2018) al [Mapa de Potencial de Exportación](#)



> **2 600 participantes** (el 54 %, mujeres) recibieron capacitación sobre las herramientas



5 600 usuarios accedieron a la versión beta de la plataforma [Global Trade Helpdesk](#)



Datos de **10 asociados** regionales e intergubernamentales registrados en [Global Trade Helpdesk](#)



1. Taller sobre herramientas de análisis de mercado, Tanzania 2. Taller sobre herramientas de análisis de mercado, China

Aspectos destacados

De acuerdo con las respuestas obtenidas en la encuesta anual de usuarios, se estima que las herramientas del ITC ayudaron a las empresas a realizar transacciones comerciales por valor de \$367 millones en 2019.

Los usuarios indicaron que la información contenida en las herramientas del ITC les había permitido tomar decisiones más informadas sobre el acceso a mercados internacionales o la expansión en estos. También se mostraron satisfechos con la precisión y la pertinencia de los datos de las herramientas. En 2019 siguió aumentando el uso de estas, con más de 5,6 millones de visitas.

El ITC lanzó un nuevo portal, **Herramientas de Análisis de Mercado**, que representa un punto de acceso único a todo el conjunto de herramientas, entre ellas, Trade Map, Market Access Map, Mapa de Potencial de Exportación, Procurement Map, Investment Map, Rules of Origin Facilitator, Market Price Information y el sistema e-Ping. El portal sirve de ventanilla única a través de la cual las empresas pueden identificar oportunidades y tomar decisiones comerciales informadas. Permite a los usuarios analizar perfiles nacionales e investigar datos críticos con rapidez, verificar la información más reciente publicada por países con una sección sobre disponibilidad de los datos e interpretar los datos con una sección sobre aprendizaje en línea.

Los usuarios de **Trade Map** visitaron esta herramienta 4,7 millones de veces, lo que equivale a 1 visita cada 6 segundos, hasta un 13 % más en 2019 frente a los datos de 2018. Se desarrolló una versión en árabe para los usuarios de Oriente Medio y África del Norte.

En 2019, el ITC lanzó una nueva versión de **Market Access Map**. El mapa presenta una interfaz simplificada y orientada al usuario. Presenta aranceles aduaneros, contingentes arancelarios, medidas no arancelarias, acuerdos comerciales, y medidas comerciales correctivas mediante una sola búsqueda unificada. Esta herramienta es sumamente importante, sobre todo, para las microempresas y las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo,

que tienen un acceso limitado a información fiable sobre mercados extranjeros. Gracias a la nueva versión del portal, los exportadores, importadores, formuladores de políticas, instituciones de apoyo al comercio y la inversión, investigadores y negociadores comerciales pueden conocer y analizar las condiciones de acceso al mercado, explorar nuevos mercados, formular mejores políticas comerciales, y negociar mejores resultados en los acuerdos comerciales.

Numerosos proyectos a gran escala del ITC utilizaron la metodología del potencial de exportación para documentar las fases iniciales. Los proyectos de asistencia técnica en materia de comercio en la República Democrática Popular Lao y el Irán, así como el programa Asociaciones Comerciales del Reino Unido, utilizaron la metodología para identificar oportunidades para la exportación en una selección de sectores de 13 países del Grupo de África, el Caribe y el Pacífico.

La metodología siguió evolucionando con enfoques innovadores que miden el potencial de exportación de los servicios, identifican oportunidades de diversificación para el desarrollo de cadenas de valor regionales y ofrecen una vinculación con evaluaciones *ex ante* del impacto de la política comercial. Esta metodología permitió a la República Democrática Popular Lao prever pérdidas comerciales de \$108 millones en sectores y mercados y desatar potencial de diversificación y oportunidades de diversificación para compensarlas.

En 2019, el **Mapa de Potencial de Exportación** recibió una media de 5 350 visitas mensuales —un incremento del 62 % con respecto a 2018— de usuarios como grandes empresas e instituciones, como los bancos de exportación e importación y la Secretaría del Commonwealth. Se desarrollaron mapas del potencial de exportación personalizados para Export Bahrain y Enterprise Greece, y se proporcionó capacitación. Se impartieron programas de capacitación y talleres dirigidos a partes interesadas en varios países, entre ellos, Egipto, Etiopía, Kirguistán y Tanzania. Los usuarios remotos pudieron ampliar sus conocimientos sobre el Mapa de Potencial de Exportación gracias a los videos tutoriales en línea.



3



4

3. Taller sobre herramientas de análisis de mercado, Bhután 4. Taller sobre herramientas de análisis de mercado, África Oriental

Rules of Origin Facilitator es una herramienta en línea gratuita lanzada por el ITC y la Organización Mundial de Aduanas (OMA) en 2018. Permite a las microempresas y las pequeñas y medianas empresas aprovechar oportunidades comerciales internacionales mediante el cumplimiento con las normas de origen. En octubre de 2019, la Organización Mundial del Comercio anunció formalmente su colaboración con el ITC y la OMA para reforzar esta herramienta, lo que supuso una ampliación de su ámbito de aplicación hasta más de 350 de los más de 450 acuerdos de libre comercio y acuerdos de comercio preferencial actualmente en vigor.

El ITC llevó a cabo 32 actividades de desarrollo de capacidades para respaldar el uso de sus herramientas de análisis de mercado, utilizando sesiones informativas, la Academia de Comercio para Pymes del ITC, seminarios web y talleres. Capacitadores certificados por el ITC repitieron 5 de estas actividades en talleres celebrados en universidades y en instituciones de apoyo al comercio y la inversión del Perú, Bolivia y Nepal. Se impartieron cursos adaptados sobre temas como análisis de mercado (en Madagascar) y creación de perfiles de mercado. Además, se diseñó un curso específico para periodistas.

En el conjunto de canales de capacitación se registraron 2 672 participantes, el 54 % de ellos, mujeres. Se incrementó la frecuencia de los cursos de aprendizaje electrónico y los seminarios web de libre acceso para llegar a más usuarios, con 11 seminarios web y sesiones de cursos de aprendizaje que sumaron un total de 1 430 participantes, el 60 % de ellos, mujeres.

La cobertura mediática de las herramientas de análisis de mercado siguió creciendo, con una media de más de 77 menciones en las noticias por semana. Esta tendencia es coherente con el aumento del tráfico en línea registrado en Trade Map y el lanzamiento del nuevo portal de Market Access Map.

Otras herramientas en línea

En 2019, el ITC lanzó el proyecto Observatorio de Comercio Africano con el fin de facilitar la implantación del Área Continental Africana de Libre Comercio. Entre los resultados más importantes cabe mencionar el desarrollo de un panel de información (en colaboración con la Comisión de la Unión Africana) y un sistema de transferencia de datos. El Observatorio de Comercio Africano respaldará un portal con módulos que:

- supervisan la integración comercial regional
- estudian las condiciones de acceso al mercado de los asociados africanos
- comparan las oportunidades comerciales en África

Por otra parte, el programa Transparencia Comercial creó una herramienta innovadora de negociación arancelaria en el Área Continental Africana de Libre comercio para facilitar las negociaciones sobre la liberalización de los aranceles entre los Estados parte, las uniones aduaneras y las agrupaciones regionales. Se trata de una plataforma segura y colaborativa que permite a los miembros registrados definir y compartir sus listados de productos (listados no sensibles, sensibles y de exclusión). Al mismo tiempo, garantiza la calidad técnica, aumenta la transparencia, salvaguarda la confidencialidad y permite una interacción rápida entre las partes.

El **Global Trade Helpdesk**, un portal único que integra inteligencia comercial del ITC y organismos asociados en un mismo punto de acceso, fue actualizado con nuevos datos y funciones. Esta herramienta, disponible en cinco idiomas —inglés, francés, español, árabe y ruso— en <https://globaltradehelpdesk.org/es>, se exhibió por primera vez en el Congreso Mundial de Cámaras de Comercio de la Cámara Internacional de Comercio celebrado en Río de Janeiro en junio de 2019. La plataforma organizó una campaña de pruebas de usuarios, con 12 cámaras nacionales de todo el mundo, para asegurarse de cubrir las necesidades de estudios de mercado de las empresas. La campaña de pruebas ayudó a perfeccionar el portal para el despliegue de la versión 2.0 previsto para 2020.



5. Taller sobre herramientas de análisis de mercado, Bhután



6. Taller sobre herramientas de análisis de mercado, Sierra Leona

Medidas no arancelarias en bienes y servicios

El programa **Medidas no Arancelarias (MNA)** da prioridad a las preocupaciones que tienen las microempresas y las pequeñas y medianas empresas con respecto a los obstáculos al comercio relativos a procedimientos y normativas, y tiene por objeto promover respuestas concretas por parte de los formuladores de políticas y otras partes interesadas. Para ello recopila y difunde datos sobre MNA y realiza encuestas empresariales que documentan los obstáculos al comercio. Además, contribuye a una formulación de políticas con base empírica y a la reducción de los costos comerciales mediante orientación intelectual, investigación aplicada y análisis.

Resultados principales



15 nuevos capacitadores de MNA y acceso al mercado certificados ofrecieron capacitación a 221 participantes del sector privado



> 5 566 exportadores e importadores encuestados sobre sus experiencias con los obstáculos al comercio



58 % más de usuarios del sistema de alerta ePing

Aspectos destacados

El ITC, la Organización Mundial del Comercio y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas desarrollaron conjuntamente una herramienta, **ePing**, para aumentar la concienciación con respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio, así como para supervisar los cambios normativos. Esta herramienta está transformando el modo en que los miembros de la OMC se comunican entre sí en relación con las MNA.

En 2019, ePing se utilizó por primera vez para transmitir observaciones oficiales sobre un nuevo reglamento de la OMC de un miembro a otro. También se cargó por primera vez un documento de apoyo relacionado con una notificación cuando Malasia facilitó una traducción al inglés de una ley relativa a unos cambios normativos propuestos, haciéndola así accesible a los miembros de la OMC y a las empresas. Los usuarios de ePing que habían marcado Malasia y el producto en cuestión fueron informados automáticamente de la disponibilidad del documento.

El ITC amplió su oferta de desarrollo de capacidades sobre MNA para incluir capacitación de capacitadores en 2019. Las pruebas realizadas obtuvieron buenos resultados en Viet Nam y el Níger, y se consiguió un efecto multiplicador, con, por ejemplo, 15 capacitadores certificados en Viet Nam que impartieron charlas informativas y cursos de capacitación a más de 221 participantes del sector privado.

Las encuestas empresariales realizadas en Bahrein, el Níger, Tanzania, Viet Nam, y con el Banco Mundial en el Pakistán, documentaron las experiencias relacionadas con los obstáculos al comercio de bienes y —por primera vez en una detallada encuesta, el comercio de servicios— de 4 442 exportadores e importadores.

En la Unión Europea, 1 118 empresas participaron en un estudio conjunto de SheTrades-MNA sobre la participación de las mujeres en el comercio internacional y los obstáculos relacionados. El estudio sirve como base empírica para consultas de partes interesadas y medidas de mitigación.



7. Rules of Origin Facilitator en la OMC 8. Reunión sobre medidas no arancelarias en Armenia

El sitio web www.ntmsurvey.org registró 21 981 visitas (un aumento de 16 % frente a 2018); ePing se visitó 53 352 veces (hasta el 20 %) y las publicaciones relacionadas con las MNA se descargaron 2 728 veces.

En 2019, el ITC siguió trabajando para reducir los costos del comercio de servicios. Al tratarse de un elemento fundamental, el programa sobre MNA empezó a colaborar con la OMC en la recopilación y la divulgación de los reglamentos relativos al comercio de servicios. Este trabajo mejoró la transparencia de estos reglamentos en países como el Níger mediante la creación de un inventario en línea.

Inteligencia competitiva

En momentos en los que la transparencia y la disponibilidad de datos son tan valiosas, el programa **Inteligencia Competitiva** del ITC sigue ofreciendo servicios de asesoramiento, capacitación y soluciones en línea.

Estos servicios refuerzan la capacidad de organizaciones de apoyo a las empresas para proporcionar a sus clientes inteligencia personalizada sobre su entorno competitivo. Esta información se utiliza para conectar a las empresas locales con compradores extranjeros, como empresas multinacionales que lideran las cadenas de suministro. También se utiliza para llegar a los inversores, incluidos los inversores de impacto, y para dar voz a las pequeñas empresas ante los formuladores de políticas.

Resultados principales



\$200 000 de contribuciones en especie comprometidos con asociados de apoyo a las empresas del ITC



Casi **3 000** descargas de publicaciones que determinan la competitividad de las pequeñas y medianas empresas locales a escala nacional o regional, por ejemplo en Botswana, Kenya, Marruecos y Zambia



Lanzamiento de [Invertir en Ghana](#) e [Invertir en Ucrania](#) con organismos de promoción de inversiones



Creación de cuatro portales nacionales bilingües para la promoción de las inversiones en para Etiopía, Kenya, Mozambique y Zambia



Ampliación de la información sobre precios en tiempo real a más de **300 productos** en el portal de información sobre los precios del mercado



Lanzamiento del portal nacional de información comercial de Bhután



9

9. Reunión de mesa redonda sobre medidas no arancelarias, Pakistán OMC 2019



10

10. Presentación del Global Trade Helpdesk durante el Foro Público de la

Aspectos destacados

En 2019, el ITC creó una red mundial sostenible de cámaras de comercio, asociaciones sectoriales, agencias de promoción del comercio y la inversión, ministerios públicos y otros agentes nacionales para recopilar y analizar datos críticos sobre la competitividad de las pequeñas y medianas empresas locales.

Esta red engloba en la actualidad a 20 organizaciones nacionales de apoyo a las empresas y se extiende por más de 29 países, llegando también a la Conferencia Permanente de Cámaras de Comercio Africanas y Francófonas (CPCCAF).

Se desarrollaron cuatro portales plurilingües para la promoción de la inversión para los organismos de promoción de inversiones de Etiopía, Kenya, Mozambique y Zambia en el marco de la Alianza para la Inversión en África. Estos portales se centran en trazar perfiles nacionales, en la promoción de la inversión, los reglamentos relativos a la inversión y el apoyo a las empresas.

Los portales, alojados por cada organismo, se adaptaron al plan nacional de desarrollo de cada país, los sectores objetivo, el marco jurídico y los objetivos de inversión extranjera. Para que sean sostenibles, el ITC desarrolló la capacidad de cada organismo para administrar y operar los portales de manera autónoma.

El portal de información comercial de Bhután fue desarrollado por el ITC y el Departamento de Comercio del Ministerio de Asuntos Económicos del país. Este portal ofrece abundante información para estudios de mercado internacionales con análisis de tendencias de mercado y de requisitos de acceso a los mercados extranjeros, como aranceles, MNA, acuerdos comerciales, normas voluntarias y normas de origen.

El portal, que presenta su contenido y sus funciones organizados en dos módulos principales ("Comprar en Bhután" y "Exportar desde Bhután"), está dirigido a dos tipos de usuarios: exportadores bhutaneses actuales y potenciales que buscan mercados extranjeros, y compradores internacionales interesados en comprar productos bhutaneses y asociarse con empresas de este país.

El portal puede responder a las consultas de los usuarios extrayendo datos en tiempo real directamente de las herramientas de análisis de mercado del ITC. Esta nueva herramienta en línea ayuda a los empresarios bhutaneses a conocer las oportunidades de los mercados extranjeros y el marco jurídico internacional, y también a encontrar la información estratégica que necesitan para comerciar.

Financiadores de 2019

Financiadores de la Ventanilla 1 del Fondo Fiduciario del ITC

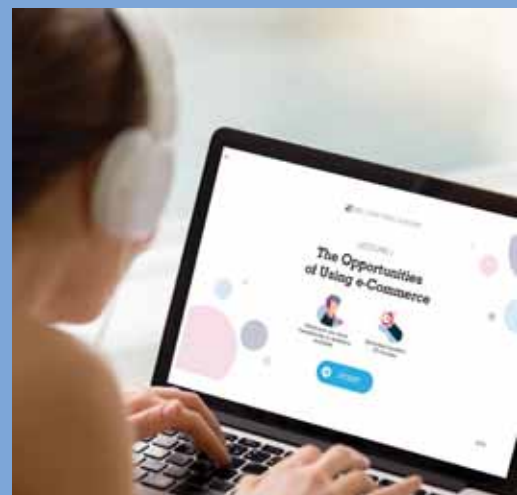
Alemania, Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, India, Irlanda, Islandia, Noruega, Suecia

Financiadores específicos del proyecto

Unión Europea, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suiza, Instituto Universitario Nacional de Estudios de Políticas (GRIPS), Corea, Banco de Desarrollo de Qatar, Banco Mundial, PNUD, China, Estados Unidos, OIT, Alemania, FAO, TradeMalta, COMESA, Etiopía, Federación Europea de Fabricantes de Alimentos Compuestos para Animales, IBF International Consulting, Organización Mundial del Comercio

ESTUDIO DE CASO

Academia de Comercio para pymes en Libia



El desafío

Los jóvenes africanos se sienten muy atraídos por el emprendimiento. Los datos muestran que el 40 % ya ha intentado crear un negocio, mientras que la mitad del 60 % restante ha pensado en ello pero no ha hecho nada al respecto por no contar con fondos suficientes.

Si bien los jóvenes libios cuestionan la capacidad de las instituciones públicas para apoyar a los emprendedores, la mayoría desearían recibir apoyo de dichas instituciones cuando estas puedan prestarlo. Pero los cursos para el desarrollo de capacidades de emprendimiento y capacidades empresariales conexas para alumnos universitarios de los distintos departamentos (aparte de los departamentos de negocios) siguen siendo prácticamente inexistentes.

Aunque el índice empresarial total es elevado, el número de empresas actualmente en funcionamiento sigue siendo bajo y, en su mayor parte, pertenecen al sector informal, con un impacto limitado en las tasas generales de empleo debido a que la mayoría de ellas no contratan personal. La demanda de capacitación en emprendimiento es elevada.

La solución

En 2019, dentro de un proyecto de asistencia técnica en Libia, la Academia de Comercio para Pymes del ITC desarrolló un plan de estudios en línea de 100 horas en árabe. El equipo diseñó una plataforma especialmente innovadora para Libia denominada Libus.

El proyecto de Libia no es más que un ejemplo del modo en que el ITC potenció la innovación en su Academia de Comercio para Pymes en 2019. Desde la producción de cursos en línea hasta el desarrollo de nuevas plataformas de aprendizaje virtual, pasando por la producción de videos narrativos protagonizados por personas que participan en el comercio transfronterizo africano, son ya nada menos que 20 los proyectos del ITC que se han beneficiado de la innovación en las tecnologías para la educación a distancia.

“Desde que empecé este curso, he sentido que puedo confiar en mí mismo y lograr el modelo de negocio o la alternativa de producto más adecuados para competir en el mercado”.

Por ejemplo, un proyecto del ITC en Zambia brindó la oportunidad de utilizar videos para capacitar a mujeres dedicadas al pequeño comercio de zonas rurales sobre cómo protegerse contra el acoso y la corrupción en la frontera. Las herramientas basadas en videos son a menudo la vía más eficaz para la concienciación entre el gran número de hombres y mujeres que participan en el comercio transfronterizo que pueden tener bajos niveles de alfabetización.

En otro ejemplo, el equipo de la Academia de Comercio para Pymes utilizó las tecnologías web en Guinea en 2019 no solo para acoger varios cursos de capacitación en línea en francés dirigidos a grupos de interés sectoriales, sino también cuadernos de ejercicios que se utilizan en talleres presenciales. El uso de esta tecnología permite a los gerentes de proyecto recabar información sobre todos los beneficiarios, ya sean alumnos en línea o participantes en la capacitación presencial, lo que les permite supervisar los avances de los participantes, así como adaptar y afinar la asistencia técnica en función de las necesidades y las opiniones.

En Libia, la plataforma Libus fue bien recibida. “Desde que he empezado este curso, siento que puedo confiar en mí mismo y lograr el modelo de negocio o la alternativa de producto más adecuados para competir eficazmente en el mercado”, afirmó uno de los usuarios.



1. Presentación de la Academia de Comercio para Pymes en la zona de los medios para jóvenes del Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones 2019, Etiopía 2. Una estudiante escuchando una sesión en línea © Shutterstock.com

Los resultados

A finales de abril de 2020, 7 300 jóvenes libios —incluidas más de 1 000 mujeres— se han registrado en la plataforma Libus y, en total, han completado más de 100 000 horas de aprendizaje. Los alumnos más aventajados han presentado planes de negocio para su revisión por parte del ITC y sus asociados en la ejecución.

Para la Academia de Comercio para Pymes fue gratificante conocer los testimonios de numerosos participantes que afirmaban que la plataforma Libus había sido para ellos un auténtico salvavidas en materia de aprendizaje en un momento caracterizado por los desafíos.

“Creo que esta plataforma representa un avance en el campo del emprendimiento en Libia”, afirmó un usuario. “El módulo Por qué el Emprendimiento me ha permitido desarrollarme personalmente y desarrollar mi negocio”, comentó otro.

El futuro

La plataforma Libus sigue operativa y sumando más participantes cada día. Según el plan del proyecto, su impacto se evaluará en 2021 y su objetivo será medir el tamaño de las redes de emprendimiento forjadas en Libus, así como el número de empresas que se han puesto en marcha, directa o indirectamente, como resultado de las actividades de la plataforma. En cualquier caso, en el futuro más cercano, los contenidos de capacitación de Libus seguirán disponibles de forma gratuita para todas las personas que deseen utilizarlos.

Un usuario de Libus da un paso más en sus estudios

Uno de los usuarios más activos de Libus es Mohammad, un arquitecto de la ciudad de Sebha, situada al sur de Libia. Pese a que allí las condiciones no son buenas, Mohammad decidió participar en un taller del ITC celebrado en la ciudad de Túnez (Túnez) en marzo de 2019. Para ello tuvo que realizar un arduo y largo viaje por toda Libia.

“Era una oportunidad que no podía dejar pasar”, explicó el arquitecto. “Sobre todo, después de la maravillosa experiencia con Libus”.

Explicó que su experiencia con Libus había cambiado su percepción de lo que hace falta para ser empresario, desvelándole unos principios claramente definidos que no estaban reservados para agentes empresariales con experiencia. Mohammad se dio cuenta de que ya había empleado algunos de estos métodos en su actividad arquitectónica, pero Libus le ayudó a aplicarlos de un modo más calculado y profesional.

Calificó su experiencia de aprendizaje en Libus como “agradable, sobre todo con la atractiva combinación de medios, elementos visuales, historias reales y las experiencias de empresarios”.

Además del viaje a Túnez, Mohammad está transmitiendo los conocimientos que ha adquirido en Libus a los licenciados en arquitectura que se forman en su empresa.

“Después de terminar los cursos ya no volví a mirar mi empresa de la misma forma”, afirmó Mohammad. “Cambié mis planes en función de lo que había estudiado”.



Financiadores

Francia

ESTUDIO DE CASO

Utilizar datos para ofrecer gran capital a pequeñas empresas



El desafío

En los países en desarrollo abundan las pequeñas y medianas empresas con ideas empresariales que son viables desde el punto de vista comercial. Sin embargo, los inversores privados tienen que hacer frente a un considerable nivel de incertidumbre cuando invierten en las pymes: perciben que el entorno macroeconómico es precario, y que los procesos de inversión no son transparentes y son impredecibles.

Los conocimientos pueden resultar una herramienta tremendamente útil para atajar estas preocupaciones. De hecho, encuestas realizadas entre los inversores ponen de relieve que la información sobre las pequeñas empresas locales es un elemento crítico para sus decisiones de inversión. Los inversores tienen que saber qué pequeñas empresas pueden satisfacer los requisitos de calidad, cantidad y tiempo y cuáles son estables desde el punto de vista financiero y están listas para una expansión.

Pero esta información no suele existir. Los organismos de promoción de inversiones estarían mejor preparados para atraer y mantener a inversores si pudieran facilitar información detallada sobre las pymes con potencial de inversión. Muchos organismos de promoción de inversiones de los países en desarrollo están sujetos a limitaciones presupuestarias y de capacidad que merman su capacidad para recabar datos sobre las pymes de sus países y conectar esta inteligencia empresarial con posibles inversores.

La incapacidad de hacer llegar los datos sobre las pymes listas para la inversión a los inversores puede acarrear graves consecuencias en términos de desarrollo. El ITC trabaja a menudo con empresas emergentes que cuentan con planes empresariales excelentes y que no pueden encontrar la financiación necesaria para materializar sus ideas.

La solución

En 2019, el ITC siguió elaborando guías de inteligencia empresarial local que ofrecen a los inversores información detallada sobre oportunidades de inversión del sector privado. Estas guías son un complemento de las guías tradicionales de promoción de la inversión que contienen información sobre los resultados macroeconómicos de los países y los procesos relevantes para los inversores.

Las guías de inteligencia empresarial local aportan a los inversores información detallada sobre oportunidades de inversión en el sector privado.

Las guías de inteligencia empresarial local completan esta información con información sobre las empresas de los sectores hacia los que las autoridades locales desean orientar a los inversores. Las guías son, por ende, una herramienta útil para compaginar los intereses de los inversores y las partes interesadas locales y para asociar a inversores con pymes locales que buscan financiación.

A partir de datos extraídos de las **Encuestas sobre la Competitividad de las Pymes** del ITC, las charlas informativas sobre **inteligencia empresarial local** ofrecieron datos microeconómicos oportunos y atractivos sobre la preparación para la inversión y el potencial de desarrollo sostenible de las pymes de los países en desarrollo.

Por ejemplo, el ITC publicó **Invertir en Ghana** en colaboración con el Centro para la Promoción de las Inversiones de Ghana con el fin de asociar a inversores con empresas locales. Además, en colaboración con UkraineInvest, el ITC publicó **Invertir en Ucrania** con el fin de ayudar a impulsar los flujos de inversión en el país para las pequeñas empresas.

A escala mundial, existe un déficit de financiación que obstaculiza la ampliación de las pequeñas y medianas empresas para generar la actividad económica necesaria para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas de aquí a 2030.

En 2019, para arrojar luz sobre este desafío, el emblemático informe del ITC **Competitividad Empresarial de las Pymes (SMECO)** resaltaba el modo en que los intermediarios financieros locales pueden utilizar datos de calidad sobre pymes listas para la inversión para movilizar un billón de dólares adicional de la inversión privada necesaria para lograr avances significativos hacia la consecución de los ODS. Este informe, titulado **Gran Capital para Pequeñas Empresas**,



1



2

1. Ponentes durante la presentación del informe SMECO 2019 en Ginebra 2. Sesión sobre Invertir en Ucrania, Conferencia sobre la Inversión Mundial 2019, Varsovia, Polonia © WAIPA

ofrece orientación intelectual sobre cómo casar a las pymes y los inversores con el volumen y la calidad necesarios para impulsar los flujos de inversión.

El ITC presentó el informe el Día Internacional de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas, el 27 de junio de 2019, en Ginebra, Nueva York, Mumbai, Nairobi, Lyon y Offenburg.

Los resultados

La facilitación de inteligencia empresarial local a través de las publicaciones de la Encuesta sobre la Competitividad de las Pymes sigue arrojando dividendos.

Ghana ha utilizado su folleto sobre inversión para llegar a los inversores. Yofi Grant, el Director General de Centro para la Promoción de las Inversiones de Ghana, recibió este folleto en una reunión del ITC celebrada en junio de 2019. Mantuvo una serie de reuniones con inversores de impacto en el marco de una delegación conformada por empresarios y un representante de la Autoridad de Promoción de las Exportaciones de Ghana.

“Este material informativo va a ser esencial para nuestras actividades de ahora en adelante”, afirmó Christopher Daniel Tettey, Oficial Auxiliar para la Promoción de las Inversiones de la oficina del Director General del Centro para la Promoción de las Inversiones de Ghana.

UkraineInvest también utilizó este folleto sobre la inversión en una serie de acciones estratégicas destinadas a impulsar la inversión en **Ucrania**.

“Ucrania tiene una oportunidad única para convertirse en un nexo euroasiático clave para los sectores de la tecnología, la manufactura y los agronegocios un vínculo esencial para la economía de la nueva cadena de suministro global del siglo 21”, afirmó Mykhailo Bechko, Director Ejecutivo de UkraineInvest.

“El informe ‘Invertir en Ucrania: Inteligencia Empresarial Local’ desvela información muy valiosa sobre tres sectores: elaboración de alimentos, mantenimiento, reparación y operaciones de aeronaves civiles, y tecnologías de la información, que pueden tener interés práctico para quienes estudien oportunidades de inversión en Ucrania y deseen contribuir al desarrollo sostenible sin renunciar a obtener una buena rentabilidad empresarial. El equipo de UkraineInvest se sintió muy orgulloso de haber podido colaborar con el Centro de Comercio Internacional en este informe y está agradecido al equipo del ITC por su promoción de Ucrania como destino atractivo para la inversión a escala mundial y por las lucrativas oportunidades que puede ofrecer”.

Además, las partes interesadas asumieron las soluciones propuestas en el informe SMECO 2019 para dar respuesta a las cuestiones financieras mundiales e influir en el discurso político. Por ejemplo, un grupo de partes interesadas clave debatió sobre las ideas recogidas en dicho informe emblemático durante el Foro sobre Financiación para el Desarrollo del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas celebrado en Nueva York en abril de 2019.

El futuro

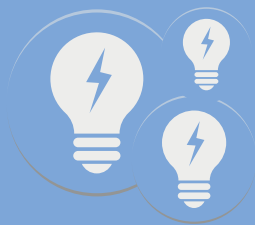
Los datos del ITC sobre la competitividad de las pymes ofrecen buena información sobre oportunidades de inversión que puede ayudar a las empresas a obtener la inversión que necesitan para contribuir a la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. El ITC tiene previsto publicar otros tres informes sobre inteligencia empresarial local en 2020, basados en las encuestas sobre la competitividad de las pymes. Se están desarrollando iniciativas mundiales vinculadas con el G20 basadas en la información contenida en el informe SMECO 2019. Por otra parte, el ITC está recabando más datos relacionados con las pymes en **Togo, Burkina Faso y Camboya** con el fin de desarrollar más inteligencia para invertir en las pymes.



Financiadores

Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Noruega, Suecia

EL ITC INNOVA



Herramienta de negociación arancelaria en línea para África



El desafío

El establecimiento del Área Continental Africana de Libre Comercio es el acuerdo comercial más ambicioso desde que se creó la Organización Mundial del Comercio en 1994.

El Área Continental Africana de Libre Comercio representa un hito esencial para la integración económica africana y tiene por objeto aumentar el comercio intraafricano, que sigue siendo bajo en comparación con el de otras regiones del mundo. Sin embargo, los países tienen que tomar decisiones a título individual.

En 2018, los ministros de comercio africanos aprobaron las modalidades de la liberalización arancelaria, que establecieron los parámetros para el proceso de negociación, como el régimen comercial y los marcos temporales para la ejecución. Comparados con otros acuerdos comerciales suscritos entre países en desarrollo, que equivalen a la liberalización de nada menos que un 80 % de las líneas arancelarias, el Área Continental Africana de Libre Comercio liberalizará, en última instancia, al menos el 97 % de las líneas arancelarias que representan el 90 % de las importaciones, al final del período de ejecución.

Sin embargo, si bien estas negociaciones conformarán la piedra angular del Área Continental Africana de Libre Comercio, llevarlas a cabo es complicado.

Se esperaba que los Estados miembros de la Unión Africana empezaran a ejercer su actividad comercial en el marco del Área Continental Africana de Libre Comercio a partir del mes de julio de 2020; sin embargo, cuando expiró la fecha límite de julio de 2019 para la presentación de propuestas tan solo había presentado sus propuestas un reducido número de países. Las negociaciones implican numerosas negociaciones arancelarias bilaterales y a un nutrido grupo de asociados. Los Estados miembros participantes en las comisiones económicas regionales que no son uniones aduaneras tienen que negociar como Estados individuales, mientras que los miembros de las uniones aduaneras (es decir, la Comunidad Económica de los Estados de África

Occidental, la Comunidad de África Oriental, y la Unión Aduanera de África Meridional) negocian colectivamente. Los países participantes necesitan un amplio conjunto de datos para llevar a cabo estas negociaciones con éxito. La base para las negociaciones es la tarifa aplicada a la nación más favorecida (NMF) en 2019, el año en el que entró en vigor el acuerdo. Estos factores pueden llevar a retos significativos en términos de disponibilidad de datos comerciales. Pueden existir tarifas aplicables a la NMF en distintas versiones del Sistema Armonizado (SA) que no se corresponden con las líneas arancelarias nacionales, y los datos comerciales correspondientes al período de 2014 a 2016 o de 2015 a 2017 pueden estar incompletos, ser escasos o estar expresados en distintas versiones del SA.

Una plataforma en línea podría acelerar y facilitar enormemente la armonización de los datos necesarios para las negociaciones y ayudar a los negociadores africanos en la elaboración y la presentación de ofertas basadas en las prioridades de los países vinculadas a criterios sensibles como la minimización de la pérdida de ingresos arancelarios, la protección temporal de industrias incipientes, y la garantía de la seguridad alimentaria.

La solución

Bajo el paraguas del proyecto **Observatorio de Comercio Africano** y sobre la base de la función pionera del ITC en la facilitación de información de mercado actualizada, el ITC lanzó la **Herramienta de Negociación Arancelaria para el Área Continental Africana de Libre Comercio** en 2019, la primera herramienta de negociación arancelaria de este tipo.

El ITC desarrolló esta herramienta en estrecha colaboración con la Unión Africana y con la contribución de la Unión Europea. Se trata de una herramienta en línea que facilita las negociaciones de líneas arancelarias. Brinda una plataforma de intercambio seguro que permite a los negociadores principales generar y compartir automáticamente ofertas de concesiones arancelarias de un modo transparente, oportuno y directo, y también formular contrapropuestas.



1



2

1. Agenda 2063: el África que Queremos © Comisión de la Unión Africana
 2. Ceremonia de firma del Observatorio de Comercio Africano © 2019 Comisión de la Unión Africana

Concebida para negociaciones entre un amplio número de partes, la Herramienta de Negociación Arancelaria del Área Continental Africana de Libre Comercio podría replicarse para las negociaciones de otros acuerdos comerciales regionales.

La herramienta en línea permite a las partes mantener negociaciones simultáneamente, con interacciones instantáneas entre las contrapartes, países individuales o grupos económicos regionales, sin la necesidad de reuniones presenciales. Además, ofrece funciones analíticas para comparar, enviar y recibir todas las propuestas y contrapropuestas, y verificar su validez sobre la base de los criterios establecidos en el Área Continental Africana de Libre Comercio. También permite realizar una trazabilidad del historial de las negociaciones y un seguimiento de todas las rondas.

La Herramienta de Negociación Arancelaria del Área Continental Africana de Libre Comercio garantiza que las concesiones arancelarias que se ofertan cumplen las normas técnicas y la calidad exigidas en las negociaciones. Además de garantizar la confidencialidad y la solidez técnica, también contribuye al refuerzo de la transparencia, puesto que verifica la coherencia de los datos y el cumplimiento con las modalidades arancelarias del Área Continental Africana de Libre Comercio. Por ejemplo, valida el número de líneas arancelarias nacionales que debería incluirse en cada listado —no sensible, sensible y de exclusión— para cada grupo específico de países (países menos adelantados, países que

no son países menos adelantados, y el denominado G6 conformado por Etiopía, Madagascar, Malawi, el Sudán, Zambia, y Zimbabwe), así como cláusulas de doble calificación y anticoncentración.

El futuro

La herramienta en línea está acompañada de un componente de desarrollo de capacidades para garantizar su plena y eficaz implantación.

Durante el primer trimestre de 2020, más de 100 negociadores africanos participaron en 4 cursos de capacitación técnica sobre negociaciones arancelarias en el Senegal, Namibia, Túnez y Zimbabwe.

También podría desarrollarse una herramienta similar para la negociación de concesiones sobre el comercio de servicios, que comprende la fase I de las negociaciones del Área Continental Africana de Libre Comercio. La experiencia adquirida con el uso de la herramienta facilitaría su uso en un contexto similar.

Esta herramienta en línea también ayudará a la Unión Africana a identificar a los países que requieran apoyo para realizar ajustes ordenados ante pérdidas repentinas en los ingresos arancelarios para los que ya se han identificado mecanismos y recursos.

Concebida para negociaciones entre un amplio número de partes, la Herramienta de Negociación Arancelaria del Área Continental Africana de Libre Comercio podría replicarse para las negociaciones de otros acuerdos comerciales regionales y las decisiones intrarregionales preliminares con el fin de acordar una oferta única previamente a su presentación a las contrapartes.



Financiador

Unión Europea

Creación de un entorno propicio a la actividad empresarial

Estrategia para el desarrollo del comercio

El **programa Estrategia para el Desarrollo del Comercio** permite a los encargados de la toma de decisiones de los países asociados identificar las prioridades y adoptar medidas políticas para integrar mejor sus economías en el comercio internacional. Mediante el diseño y la gestión de estrategias sectoriales, nacionales y regionales, el objetivo del programa consiste en aumentar el desempeño comercial — en especial el de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas— con el fin de impulsar el crecimiento, atraer inversiones, desarrollar mercados, crear empleo y mejorar los niveles de vida.

Durante el año, el ITC siguió guiando la toma de decisiones, con orientación intelectual y desarrollo de capacidades para el desarrollo económico nacional y la competitividad en varios países, sin dejar de innovar y adaptar su estrategia con soluciones técnicas. En el marco de este programa, el ITC trabajó activamente en el Afganistán, Bhután, Curaçao, Guinea, Irán, Lesotho, Mongolia, Mozambique, Myanmar, el Pakistán, el Senegal, Sri Lanka, Santa Lucía, Gambia y Ucrania. En las diversas consultas sobre la estrategia llevadas a cabo participaron más de 2 000 partes interesadas de los sectores público y privado. Durante el año se completaron 16 estrategias, que recibieron el respaldo de gobiernos asociados.

Resultados principales



103 actividades realizadas por el Afganistán en apoyo a los sectores de exportación



1 000 participantes de los sectores público y privado colaboraron en consultas nacionales en Argelia



300 asociados locales participaron en dos rondas de consultas sobre la hoja de ruta para el desarrollo comercial en Lesotho

Aspectos destacados

En el **Afganistán**, el ITC apoyó la ejecución de su exhaustiva estrategia nacional de exportación (ENE) para el periodo 2018-2022. Dicha estrategia busca la expansión del sector nacional de exportación y la creación de empleo para contribuir al desarrollo socioeconómico. Sin embargo, para obtener resultados no basta con tener una estrategia. Los resultados se obtienen durante la ejecución.

En 2019, el ITC prestó apoyo técnico y asesoramiento para propiciar el establecimiento y la puesta en marcha de un marco institucional que guíe y lidere la ejecución de los planes de acción de la ENE. La organización otorgó especial importancia al desarrollo de la capacidad del Ministerio de Industria y Comercio y la Dirección de Promoción de las Exportaciones. Se constituyó una Junta Superior de



1. Visita a una fábrica de GOBI, Mongolia 2. Primera consulta sobre la estrategia de exportación, mesa redonda sobre inversión, Mongolia

Coordinación de la ENE, liderada por el ministerio, que cuenta entre sus miembros con representantes de distintos ministerios, organismos y el sector privado. Bajo el paraguas de esta junta se crearon tres grupos de trabajo técnicos para la ejecución de la ENE que engloban seis sectores prioritarios: agricultura (frutas secas y frutos de cáscara, frutas y hortalizas); alfombras; piedras preciosas y artesanías; y mármol y granito. Estos grupos de trabajo público-privados actúan como plataforma para plantear cuestiones críticas que afectan a la competitividad comercial de los distintos sectores.

Durante el año se llevaron a cabo 103 actividades en apoyo a los sectores prioritarios de la ENE, ejecutadas en el marco de aproximadamente 20 proyectos distintos liderados por asociados nacionales e internacionales, que abarcaron las provincias de Kabul, Herat, Kandahar, Nangarhar y Balkh.

En **Mongolia**, el ITC pilotó una Hoja de Ruta para el Comercio y la Inversión bajo el liderazgo del Ministerio de Relaciones Exteriores y la Cámara de Comercio Nacional de Mongolia. Esta hoja de ruta ofrece orientación estratégica y recomendaciones prácticas a escala nacional para identificar los sectores objetivo y las acciones específicas necesarios para reducir la dependencia nacional de los recursos minerales, a través de la diversificación de los productos de exportación y de los mercados de destino. La hoja de ruta identifica ocho sectores prioritarios para el desarrollo, incluidas las industrias tradicionales, como la industria cárnica y la de productos lácteos, y sectores emergentes, como el turismo, las energías renovables y las tecnologías de la información y las comunicaciones. La finalización de la hoja de ruta en 2019 fue resultado de un proceso de amplias consultas entre partes interesadas de los sectores público y privado y de organizaciones asociadas para el desarrollo, sumadas a profundas evaluaciones interdisciplinarias, encuestas adaptadas, análisis y modelización económica.

En el **Irán**, dentro del proyecto Desarrollo del Comercio UE-Irán, el ITC respaldó el desarrollo de la estrategia nacional de exportación con el objetivo general de limitar la dependencia de los beneficios derivados del petróleo, fomentar la actividad del sector privado y aumentar la

confianza en este sector. Con su visión de “resiliencia impulsada por el comercio, hecha en Irán” la ENE pone de relieve el potencial del comercio para contribuir al crecimiento económico resiliente y se centra en sectores prometedores en el espectro de la agricultura, la manufactura y los servicios, concretamente hierbas medicinales, frutas y hortalizas, productos petroquímicos, piezas de automóvil, tecnologías de la información y las comunicaciones, y turismo.

El ITC prestó una combinación de servicios de asesoramiento y desarrollo de capacidades, así como experiencia sectorial especializada. A lo largo de 2019 se celebraron varias actividades de consultoría con un amplio grupo de partes interesadas con el fin de establecer un enfoque realista sobre competitividad regional e internacional para cada sector.

Se espera que la finalización y la aprobación de la ENE tengan lugar en 2020. El ITC mantendrá su apoyo a instituciones clave para gestionar y supervisar la ejecución de los planes de acción pormenorizados de la ENE.

En **Myanmar**, el proyecto Promoción del Comercio y la Inversión (PCI) en Myanmar busca el refuerzo de la complementariedad del comercio y la inversión. Dentro de este proyecto, el ITC está apoyando a Myanmar en el diseño de una segunda estrategia nacional de exportación, junto con 7 estrategias de promoción de la inversión para una selección de estados y regiones. Tuvo lugar una serie de amplias consultas con más de 750 participantes de los sectores público y privado. En las reuniones se generaron unas recomendaciones generales, planes de acción detallados y modalidades de ejecución para 12 sectores de interés, así como documentos estratégicos subnacionales para promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible en varios estados y regiones. Junto con varias estrategias funcionales, como la gestión de la calidad, el objetivo consiste en propiciar la innovación, el crecimiento y la diversificación de las industrias exportadoras. En el marco del proceso de ejecución de la ENE, el proyecto PCI también está ejecutando iniciativas de mejora de la información comercial y está poniendo en marcha iniciativas piloto en el sector logístico para promover el comercio transfronterizo.



3-4. Hierbas medicinales, Irán

En **Mozambique**, dentro de su programa Alianza para el Crecimiento y la Inversión en África (PIGA), el ITC puso en marcha estrategia piloto orientada a la inversión para atraer inversión de China que fue formulada bajo el liderazgo de la Agencia para la Promoción de las Exportaciones y las Inversiones (APIEX) de Mozambique en colaboración con funcionarios públicos de sectores específicos, el sector privado nacional y representantes del Gobierno y de comunidades empresariales de China. Esta estrategia brinda a Mozambique una hoja de ruta plurianual para captar a inversores nuevos y trabajar con las partes interesadas en el entorno de inversión. Recoge una serie de reformas para impulsar la industria en los sectores del agroprocesamiento y la confección, la producción textil, el procesamiento del anacardo y el procesamiento de la fruta.

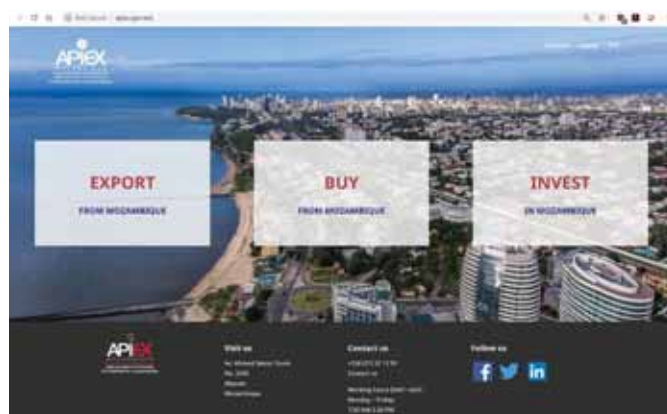
En **Argelia**, el ITC ayudó al Gobierno y al sector privado a diseñar la primera estrategia nacional de exportación de su historia, encaminada a diversificar la economía y los mercados de exportación. Esta estrategia aspira a mejorar las capacidades de suministro y exportación en cuatro sectores económicos clave, y ofrecer a las pequeñas y medianas empresas servicios avanzados de apoyo en materia comercial y empresarial con el fin de ayudarles a conectar con las cadenas de valor regionales y mundiales. En los sectores de los productos farmacéuticos y los productos sanitarios, la atención se ha centrado en alcanzar un cumplimiento y unos estándares de primer orden en materia de calidad e inocuidad de los medicamentos. En cuanto al sector automotriz, la estrategia está orientada a las cadenas de valor regionales y mundiales de piezas y componentes automovilísticos. En las consultas participaron 1 000 representantes de los sectores público y privado en un esfuerzo nacional por ayudar al país a reducir su dependencia del petróleo y ofrecer empleo de calidad para su población joven.

En **Ucrania**, tras los buenos resultados de la Hoja de Ruta para el Desarrollo Estratégico del Comercio de 2017, el ITC mantuvo su participación en el diseño de una estrategia nacional de exportación exhaustiva que abarque 5 sectores y 4 funciones de apoyo al comercio. La ENE de Ucrania reforzará el ecosistema nacional en apoyo a la investigación

y el desarrollo (I+D) y el uso de la ciencia y la tecnología en aplicaciones para el mercado real. Liderada por el Ministerio de Desarrollo Económico, Comercio y Agricultura, la ENE logró una robusta participación de las partes interesadas; en las consultas se registraron contribuciones de unos 1 500 participantes.

En el **Senegal**, el ITC trabajó con empresas del sector digital y del organismo de promoción de las exportaciones en la formulación de la primera estrategia de exportación del país del sector de las tecnologías de la información y las organizaciones de promoción de las empresas en el marco del plan de desarrollo digital nacional. Esta estrategia está orientada al refuerzo de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas mediante el desarrollo de servicios de apoyo para el ecosistema digital y el aprovechamiento de las oportunidades de los mercados internacionales.

En **Lesotho**, el ITC está trabajando con el Marco Integrado Mejorado y asociados locales en la formulación de una hoja de ruta para el desarrollo del comercio, con la que se pretende ampliar los mercados de destino de Lesotho y su gama de productos mediante la mejora del apoyo a las pequeñas y medianas empresas y la atracción de inversión privada para el sector textil, la horticultura y la industria ligera.



Nueva plataforma en línea de la APIEX, Mozambique



5. Diálogo sectorial sobre facilitación del comercio para el desarrollo del comercio electrónico, con la Cámara de Comercio Electrónico de China, Ginebra 6. Estrategia nacional de exportación, Myanmar 7. Reunión sobre facilitación y promoción de la inversión, Myanmar

En 2019 se celebraron 2 rondas de consultas en las que participaron más de 300 asociados locales.

El ITC y el Ministerio de Desarrollo Económico de **Curaçao** pusieron en marcha una nueva estrategia nacional de exportación ante la intención del país de convertirse en miembro independiente de la Organización Mundial del Comercio. Su objetivo consiste en desarrollar la resiliencia de la isla mediante la diversificación de su economía hacia sectores de servicios y de valor añadido.

La hoja de ruta estratégica para el sector del cacao de **Guinea** se centra en transformar los granos en productos terminados y semiterminados. Esta iniciativa ha suscitado un nuevo interés de los compradores interesados en colaborar en la cadena de suministro del cacao.

En **Sri Lanka**, el ITC celebró 60 diálogos entre los sectores público y privado sobre su estrategia nacional de exportación, que dieron lugar a 30 proyectos nuevos y una asignación presupuestaria de \$2,1 millones del Gobierno del país para poner en marcha la ENE.

Hojas de ruta para la juventud y el comercio

El ITC ejecuta estrategias orientadas al mercado que tienen por objeto mejorar las capacidades, la empleabilidad, el emprendimiento y la gestión de las competencias de los jóvenes con el fin de que puedan integrarse en la economía.

En **Gambia**, el ITC ayudó con el diseño de una Hoja de Ruta de las Industrias Creativas para la Juventud y el Comercio en el marco de su proyecto Empoderamiento de los Jóvenes (YEP). Esta hoja de ruta, que respalda directamente el plan de desarrollo nacional del país para empoderar a los jóvenes, tiene por objeto:

- fomentar la innovación
- reforzar el apoyo institucional
- coordinar el desarrollo de sectores tradicionales y nuevos sectores creativos

- aumentar el valor económico y mejorar el acceso al mercado mediante la creación de marcas y la protección y la promoción de la propiedad privada

Un plan de acción quinquenal detallado aborda las restricciones más significativas. Recoge actividades para lograr la visión global de “desarrollar las industrias creativas de Gambia para fomentar el desarrollo socioeconómico sostenible mediante el empoderamiento de los jóvenes”.

El ITC, junto con el Ministerio de Educación Superior de Gambia, elaboró una Hoja de Ruta de Enseñanza y Formación Técnica y Profesional (EFTP) en el marco del programa Empleo, Competencias y Financiación (ECF) financiado por el 11.º Fondo Europeo de Desarrollo. Esta hoja de ruta parte de ocho meses de amplias consultas con empresas, instituciones formativas y organizaciones del sector privado que, conjuntamente, han ayudado a definir las habilidades necesarias en el país en los próximos cinco años, en consonancia con el Plan de Desarrollo Nacional. Sobre la base de una clasificación y un diagnóstico exhaustivos en materia de EFTP, la hoja de ruta ofrece orientación estratégica clara para las reformas con el fin de establecer una educación y una formación técnica y profesional accesible, de calidad y orientada al mercado, así como un sistema de aprendizaje complementario.



Capacitación sobre industrias creativas en el marco del YEP, emisora de radio de Yusgeek



8



9

8. Exportación nacional de servicios en el Senegal, desarrollada en el marco del Fondo Fiduciario de los Países Bajos en Gambia

9. Industria creativa y realidad virtual

Facilitación del comercio

El **Programa sobre Facilitación del Comercio** del ITC se centra en la eliminación de los obstáculos no arancelarios al comercio transfronterizo. Parte del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la Organización Mundial del Comercio para transformar el entorno empresarial mediante la reforma y la simplificación de los procedimientos del comercio internacional. El ITC brinda apoyo a los formuladores de políticas en el diseño y la ejecución de reformas de facilitación del comercio abordando para ello las causas raíces de los cuellos de botella transfronterizos, y ayuda a las empresas a mejorar su capacidad de cumplimiento con los requisitos normativos y administrativos y de participación en plataformas público-privadas relacionadas con la facilitación del comercio.

Resultados principales



13 países crearon portales de facilitación del comercio o los mejoraron



15 países adoptaron 28 medidas de transparencia y eficiencia relacionadas con el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio



Se ofreció apoyo a las estrategias de promoción y diálogo de los sectores público y privado en el Mercado Común para África Oriental y Meridional para la aplicación de su régimen comercial simplificado para pequeños comerciantes en determinadas fronteras

Aspectos destacados

En 2019, el Programa sobre Facilitación del Comercio del ITC aumentó su oferta de apoyo para la ratificación, categorización y secuenciación de las obligaciones del AFC con apoyo a la adopción de medidas de transparencia y eficiencia en relación con el AFC. Este paso responde a la evolución de las necesidades y las prioridades de los países en su intento por cumplir los compromisos adquiridos ante la OMC.

En 2019, el ITC intensificó su apoyo para crear o mejorar 13 portales de facilitación del comercio en países beneficiarios de todo el mundo con el fin de impulsar la adopción de las medidas de transparencia consagradas en el AFC. En la **Comunidad de África Oriental (CAO)**, el ITC ha prestado apoyo inicial para la creación de un portal en Burundi. También mejoró los portales nacionales existentes en **Kenya, Rwanda, Tanzania, Uganda** y el Portal Comercial de la Comunidad de África Oriental, con una mayor clasificación y nuevas funciones en el servicio en línea. En África Occidental, el ITC brindó apoyo a **Burkina Faso** y **Malí** para la creación de portales y lanzó oficialmente el portal de Malí. Además, la organización ayudó a **Tayikistán** con el lanzamiento de un portal y brindó asistencia al **Afganistán, Jordania, Sri Lanka, y Viet Nam** para la creación de los suyos ofreciéndoles para ello servicios regulares de apoyo y control de calidad.

En 2019, el ITC también respaldó la adopción de determinadas medidas de eficiencia incluidas en el AFC. La organización solicitó aportación al sector empresarial para un examen sistemático de los procedimientos comerciales ofrecidos a través de los portales con el fin de reducir el número de documentos necesarios y los costos incurridos. El ITC solicitó asimismo un análisis de simplificación procedimental en los portales concerniente a la cadena de valor regional del café de la CAO. Esto llevó a la formulación de recomendaciones políticas y estrategias de promoción dirigidas a los formuladores de políticas con el fin de que puedan eliminar los obstáculos normativos y de procedimiento habituales.



10



11



12

10. Invernadero en una cooperativa agraria de Kholo, Lesotho © MIM/Simon Hess 11. Invernadero en Alosang Enterprise, Lesotho © MIM/Simon Hess 12. Estrategia nacional de exportación, primera consulta sobre la estrategia nacional de exportación, visita de campo a Tanintharyi, producción de caucho, Myanmar

El ITC ayudó a Jordania a celebrar consultas de los sectores público y privado sobre la recopilación de aportaciones de las empresas en relación con las medidas del AFC. La organización también respaldó la aplicación de resoluciones anticipadas (artículo 3 del AFC) mediante la revisión del código aduanero y las prácticas aduaneras de Jordania para detectar deficiencias y mediante la redacción de disposiciones legales y el apoyo de su adopción.

En Sri Lanka, el ITC ayudó a introducir un sistema de gestión de riesgos para mejorar los trámites fronterizos mediante la realización de una evaluación diagnóstica de las prácticas actuales en las principales agencias reguladoras de las fronteras. Esto ayudó a identificar las principales deficiencias con respecto a los requisitos del AFC y dio lugar a una serie de recomendaciones acerca de cómo mejorar las prácticas internas para conseguir un sistema de gestión de riesgos integrado.

El ITC introdujo herramientas nuevas para ayudar a las empresas a mejorar la eficacia de sus procesos de gestión de las exportaciones y para que resulten menos costosos. En Sri Lanka y el Afganistán, la organización ofreció servicios de orientación a 57 pequeñas y medianas empresas con una nueva metodología de orientación *in situ* diseñada para mejorar los procedimientos internos de las empresas de modo que cumplan más eficazmente los requisitos de gestión de las exportaciones, como las normas aplicables a los compradores y las certificaciones obligatorias, la documentación y los trámites aduaneros, y los envíos internacionales.

En el Mercado Común para África Oriental y Meridional, el ITC respaldó con éxito el diálogo público-privado entre los formuladores de políticas y los pequeños comerciantes transfronterizos, así como las estrategias de promoción específicas para la aplicación del régimen comercial simplificado del bloque, sobre todo entre **Zambia** y la **República Democrática del Congo**.

Apoyo a las negociaciones comerciales y a la reforma política

En 2019, el **Programa de Apoyo a las Negociaciones Comerciales y a la Reforma Política** ayudó a las cámaras de comercio, los organismos de promoción de inversiones y otras organizaciones a articular los puntos de vista de las empresas y participar en los procesos políticos con el fin de que las negociaciones comerciales, las políticas nacionales y las reformas normativas reflejaran una perspectiva del sector privado debidamente fundamentada. El ITC también trabajó con los formuladores de políticas para ayudarles a comprender mejor las perspectivas de las empresas durante sus procesos de toma de decisiones.

Resultados principales



Apoyo a **3** países en el proceso de adhesión a la OMC



Apoyo a **11** países en la aplicación de políticas relacionadas con el comercio en consonancia con un marco negociado (multilateral, regional o bilateral)



Desarrollo de **11** materiales de facilitación de la inversión (incluidos perfiles de inversión y guías de cumplimiento tributario)



13



14

13. Fomento del Comercio en el Afganistán, taller sobre reglamentos de la UE © David Fox/ITC 14. Iniciativa de orientación para pymes en Sri Lanka, Rice & Carry © Rice&Carry

Aspectos destacados

En 2019, el ITC ayudó a los países en desarrollo a fomentar la integración de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas de valor resilientes mediante la implantación de políticas coherentes con marcos multilaterales, regionales y bilaterales negociados. Concretamente, esta asistencia tiene por objeto eliminar los obstáculos no arancelarios al comercio.

Por ejemplo, el ITC trabajó en la preparación de los gobiernos para la realización de análisis por niveles de la normativa, los procedimientos y las instituciones en los contextos nacional y regional con el fin de determinar las causas raíces de los obstáculos no arancelarios al comercio. En los Balcanes Occidentales, la organización trabajó con empresas y gobiernos miembros del **Acuerdo Centroeuropeo de Libre Comercio (ACLCE)** para analizar el comercio regional de hortalizas, hierro y acero. Este trabajo ayudó a formular respuestas políticas y normativas para abordar los obstáculos no arancelarios al comercio que afectan a las cadenas de valor regionales e incluyó:

- análisis de la normativa y los procedimientos comerciales a la luz de los marcos nacionales, regionales y multilaterales
- adaptación de los documentos comerciales regionales a los modelos de datos aduaneros de la Unión Europea
- examen de las capacidades de los laboratorios de ensayo para analizar las razones por las que no hay un reconocimiento mutuo de los certificados
- desarrollo de prácticas integradas de gestión de riesgos para las instituciones que velan por el cumplimiento en materia sanitaria y fitosanitaria

Estas recomendaciones también alinean a los países con las normas de la Unión Europea y ayudan a avanzar en las conversaciones sobre la adhesión a las partes del ALCEC que siguen negociando su membresía a la Organización Mundial del Comercio.

Por otra parte, el ITC puso en marcha iniciativas de apoyo para ayudar a **Myanmar** y la **República Democrática Popular Lao** a implantar políticas en materia de comercio para reducir los obstáculos al comercio y reforzar los vínculos económicos con miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y promover la alineación con:

- el Plan de la Comunidad Económica de la ASEAN para 2025
- el Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN
- el Acuerdo Marco e-ASEAN

En 2019, el ITC respaldó una serie de diálogos público-privados entre el **Afganistán** y **Uzbekistán** para garantizar la eficacia en la aplicación de un acuerdo bilateral de comercio y tránsito. En estos diálogos se abordaron políticas, normativas y prácticas que restringen el comercio y la inversión. Se adoptó un enfoque similar para resolver cuestiones que dificultan el comercio entre el Afganistán y **Kazajistán**.

El ITC también contactó con empresas y otras partes interesadas de África oriental y occidental para ampliar sus conocimientos sobre el **Área Continental Africana de Libre Comercio**. Esta intervención les ayudará a anticipar políticas e influir en ellas, y a definir estrategias previas al refuerzo de la inversión y el comercio intraafricanos.

El ITC ayudó a Tayikistán y Myanmar a evaluar los avances de su legislación en materia de comercio y otras medidas con el fin de preparar a estos países para los exámenes de sus políticas comerciales que están previstos para 2020.

El apoyo del ITC al Afganistán llevó a la aprobación gubernamental de la primera política comercial nacional de su historia, que recoge los principios y estrategias que van a guiar la integración del país en los mercados mundiales.

El ITC siguió prestando asistencia técnica al Gobierno de Uzbekistán para facilitar la adhesión de este país a la Organización Mundial del Comercio. La organización brindó servicios de desarrollo de capacidades y asesoramiento a



15

15. Estrategia nacional de exportación, textiles y prendas de vestir, Myanmar Oriental (CAO), Tanzania



16

16. Capacitación sobre promoción regional en la Comunidad de África

medida que derivaron en la presentación de un paquete de documentos, entre ellos las ofertas iniciales de bienes y servicios, a la OMC por parte de Uzbekistán. Estos documentos representan el siguiente paso para la adhesión a la OMC. Asimismo, el ITC prestó servicios de asesoramiento para apoyar al **Sudán** y a **Bhután** en sus consideraciones en curso sobre la adhesión a la OMC.

El programa Apoyo a las Negociaciones Comerciales y a la Reforma Política siguió apoyando a los países en la aplicación de un marco normativo nacional transparente y predecible para atraer y facilitar la inversión.

Por ejemplo, la institución siguió brindando asistencia a los países en la mejora de la transparencia de sus medidas de facilitación de la inversión con el desarrollo de perfiles de inversión específicos sectoriales en **Zambia, Kenya y Bhután**, así como de guías sobre cumplimiento tributario para inversores extranjeras en **Etiopía, Kenya, Mozambique y Zambia**.

En **Sri Lanka**, el ITC contribuyó a los proyectos de legislación sobre protección del consumidor, protección de datos y privacidad, y ciberseguridad para facilitar el comercio electrónico.

Por último, el ITC siguió contribuyendo a los debates estructurados sobre facilitación de la inversión para el desarrollo en el seno de la OMC con aportaciones técnicas basadas en su experiencia sobre el terreno. También colaboró con algunos países concretos para conocer las implicaciones de los debates bilaterales en curso. Esta iniciativa, ejecutada por el ITC conjuntamente con la Fundación Bertelsmann, el Instituto Alemán de Desarrollo y el Foro Económico Mundial, permitió a los organismos de promoción de inversiones de los países en desarrollo poner en común conocimientos prácticos, experiencias, retos y oportunidades.

Financiadores de 2019

Ventanilla 1 del Fondo Fiduciario del ITC. Financiadores

Alemania, Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, India, Irlanda, Islandia, Noruega, Suecia

Financiadores específicos del proyecto

Unión Europea, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Alemania, Japón, Suiza, China, Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio, Finlandia, DHL, Curaçao, Marco Integrado Mejorado, Suecia, Banco de Desarrollo de Qatar, Agencia de Promoción del Comercio y las Exportaciones (TEPA) de Santa Lucía, COMESA, Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC)

ESTUDIO DE CASO

Portal para la facilitación del comercio en Tayikistán



El desafío

La república centroasiática de Tayikistán, sin litoral y montañosa, afronta desde hace tiempo diversos desafíos relacionados con el comercio más allá de sus fronteras. La descoordinación de las políticas y la falta de acceso a la información suponen un reto constante, especialmente para las pequeñas y medianas empresas.

Tayikistán, miembro de la Organización Mundial del Comercio, ratificó el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de dicha organización en julio de 2019. El objetivo de este acuerdo es lograr que el comercio transfronterizo sea más rápido, más barato y más sencillo, y concede asistencia técnica a países en desarrollo como Tayikistán para que puedan ejecutarlo y establecer normas comunes para sus procedimientos transfronterizos.

En el marco de este acuerdo, los miembros de la OMC deben constituir un comité nacional público-privado de facilitación del comercio para la ejecución de reformas eficaces. En Tayikistán, el comité existente tenía que hacer frente a la falta de participación de las partes interesadas motivada por un apoyo inadecuado de la secretaría, la ausencia de un plan de trabajo, y una supervisión y presentación de información escasas. La imprevisibilidad de los trámites comerciales también generaba preocupación entre las empresas privadas en sus actividades comerciales diarias, lo que hacía que el acceso a la información fuese una prioridad cada vez más importante.

La solución

Para mejorar la transparencia, la previsibilidad y la eficiencia del comercio, el ITC trabajó con el Ministerio de Desarrollo Económico y Comercio y otros organismos para el desarrollo con el fin de:

- establecer un portal para la facilitación del comercio en línea para que toda la información en materia de comercio estuviera accesible como parte del cumplimiento de Tayikistán con las obligaciones de la OMC relacionadas con la facilitación del comercio
- reforzar las actividades operativas e institucionales del comité nacional de facilitación del comercio por medio de una secretaría técnica permanente a fin de lograr una mejor implicación de las partes interesadas y de mejorar la coordinación

El portal para la facilitación del comercio ofrece descripciones detalladas de los procedimientos de importación, exportación y tránsito de productos concretos desde el punto de vista de los comerciantes. Muestra todos los documentos y trámites que deben presentar las empresas o recopilar de cada organismo fronterizo y normativo de un modo amigable para el usuario, y destaca los gastos que deben pagar los comerciantes.

el ITC trabajó con diversos organismos públicos para desarrollar la estructura de gobernanza del portal, incluyendo ministerios encargados de normas de salud y seguridad, aduanas y agricultura. Este trabajo ya promovió por sí mismo la cooperación entre organismos, ampliando el apoyo del ITC de modo que:

- la secretaría del comité nacional de facilitación del comercio recabara, sistematizara y digitalizara los datos del portal
- los organismos coordinadores actualizaran la información ofrecida en el portal
- los comerciantes navegaran a través de la interfaz web del portal en modo de prueba

Se constituyó una secretaría técnica permanente para reforzar las obligaciones de secretaría del comité nacional de facilitación del comercio, y el ITC capacitó al personal sobre la mejora de la participación de las partes interesadas, por ejemplo, mediante la celebración de reuniones mejor estructuradas, la elaboración de una agenda limitada para centrar los debates y el diseño de material de concienciación para guiar la toma de decisiones.

La secretaría también mejoró su comunicación con las partes interesadas e inició una colaboración más estrecha con representantes del sector privado para reflejar sus necesidades y sus opiniones, y diseñó un plan de ejecución claro y una herramienta de supervisión. Los miembros de la secretaría también recibieron capacitación sobre la gestión del portal con el fin de garantizar la sostenibilidad de la plataforma e impulsar su visibilidad.

El proyecto se inscribía en el ámbito de aplicación del programa para la mejora de la competitividad internacional del sector de los textiles y el vestido (GTEX) en Tayikistán, que tiene por objeto mejorar la competitividad del prometedor sector de los textiles y el vestido de este país.



1



2

1. Portal comercial de Tayikistán 2. Lanzamiento oficial del portal, Dushanbe, Tayikistán

Los resultados

El portal comercial de Tayikistán —el primero de la región de Asia Central— se lanzó en abril de 2019. Ahora incluye 53 grupos de productos equivalentes a más de 2 000 bienes.

El ITC ayudó a identificar un total de 714 pasos reales, 154 leyes y reglamentos, 386 formularios y requisitos, y un directorio de 45 funcionarios públicos en contacto directo con los comerciantes.

Entre abril de 2019 y enero de 2020 se registró una actividad en línea de 53 000 visitas para atender a 10 700 usuarios individuales.

Para los comerciantes, la plataforma se ha convertido en una herramienta esencial para la reducción de los costos comerciales y de los retrasos en las fronteras, y para aumentar la competitividad de sus empresas.

Por ejemplo, Rahimjon Khotamov, director de CJSC Shiri Dushanbe, una empresa de productos lácteos, afirmó: “Nosotros producimos productos lácteos y solamente utilizamos leche natural, lo que hace que el período de conservación de los productos sea relativamente más reducido. Ya nos hemos unido al nuevo portal comercial y lo estamos utilizando, y esto nos ayudará a exportar en el futuro, concretamente productos de queso con un período de conservación más largo, de un modo eficaz”.

Faizali Rajabov, Presidente de la Unión de Desarrollo del Sector Privado de Tayikistán explicó: “El portal facilita información sobre los documentos necesarios para los productos de exportación y se ha convertido en una guía para nuestras empresas textiles sobre qué documento y de qué organismo se puede obtener, y cuánto cuesta el servicio”.

Gracias al esfuerzo colaborativo del ITC con el Gobierno de Tayikistán, el portal comercial de Tayikistán fue reconocido como el mejor modelo de plataforma para la eficiencia y la simplificación del comercio en 2019 por la Comisión

Económica y Social de las Naciones Unidas y por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

El portal está siendo gestionado ahora por un equipo técnico interno auspiciado por la secretaría técnica permanente y dirigido por el Ministerio de Desarrollo Económico y Comercio.

La creación de una secretaría técnica permanente mejoró considerablemente el programa de trabajo, la planificación y la coordinación del comité nacional de facilitación del comercio. En 2019, la secretaría brindó apoyo a este comité para la redacción y la presentación de 22 decretos para su aprobación por parte de los ministerios y el Gobierno de Tayikistán. También se celebraron más de 50 consultas con los sectores público y privado, que dieron lugar a 22 reuniones de grupos de trabajo y a informes.

Como resultado de las amplias reformas en materia de facilitación del comercio en el seno del comité nacional de facilitación del comercio, el desempeño en el ámbito del comercio transfronterizo mejoró sustancialmente.

En el informe Doing Business del Banco Mundial, Tayikistán pasó de ocupar el 189.º lugar en 2015 al 106.º en 2019. El informe también situó a este país entre las 20 primeras economías con las mejoras más notables para abordar las restricciones críticas del contexto empresarial y para simplificar el comercio transfronterizo.

El futuro

Como siguiente paso, el ITC está estudiando la posibilidad de ayudar a Tayikistán a aprovechar la información existente en su portal para diseñar reformas de simplificación en los próximos años.

El ITC también está trabajando para introducir reformas similares de facilitación del comercio y crear portales en otros países de Asia Central con el fin de promover un sistema comercial integrado en esta región.



Financiador

Suiza

ESTUDIO DE CASO

Afganistán: ENE y un nuevo laboratorio de metrología



El desafío

Promoviendo la unidad bajo la visión de “paz a través de la prosperidad, prosperidad a través del comercio”, el Afganistán sigue avanzando en la reforma y la mejora de su capacidad para fabricar, cultivar y vender bienes y servicios a fin de impulsar su desarrollo económico y social. Los sectores comercializables prioritarios del país —frutas secas y frutos de cáscara, frutas y hortalizas frescas, mármol y piedras preciosas, alfombras y azafrán— tienen potencial para generar importantes ingresos de exportación. Pero el laboratorio de metrología de la Autoridad Nacional de Normalización del Afganistán carecía de equipos modernos y competencias para evaluar y medir los productos según las normas de calidad internacionales con el fin de propiciar la exportación y la obtención de certificados.

La ciencia de la medición es crítica para el desarrollo: para que el Afganistán pueda aprovechar plenamente la pertenencia a la Organización Mundial del Comercio (de la que es miembro desde 2016), tenía que actualizar y activar su sistema regulador relativo a la metrología para que los artículos alimentarios u otros productos cumplan las normas de los mercados de destino.

La solución

La estrategia nacional de exportación del Afganistán (2018-2022) —que forma parte de la iniciativa del ITC Fomento del Comercio en el Afganistán— establece prioridades en el ámbito de las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y la gestión de la calidad. El ITC prestará servicios de asesoramiento y asistencia técnica mientras esté en vigor la estrategia, dirigidos a:

- reforzar la infraestructura institucional y los servicios básicos como el desarrollo y la promoción de normas, la certificación, la metrología legal y la calibración
- formular un proyecto de política nacional de calidad
- reforzar el cumplimiento con los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio en materia de obstáculos técnicos al comercio y MSF
- elaborar una hoja de ruta para fortalecer el sistema de control de la seguridad alimentaria

Más concretamente, el ITC respaldó el desarrollo de capacidades de metrología, inicialmente con el apoyo a un viaje de estudios de técnicos de la Autoridad Nacional de Normalización afgana al Laboratorio Nacional de Física de la India, situado en Nueva Delhi.

Esta misión brindó a los técnicos la oportunidad de conocer las prácticas aplicadas en otros países, mejorar sus capacidades y volver a casa con conocimientos especializados sobre equipos de medición y protocolos de información.

Los resultados

En julio de 2019, funcionarios del Ministerio de Comercio e Industria, representantes del ITC y el Embajador de la Unión Europea ante el Afganistán, Pierre Mayaudon, inauguraron el nuevo laboratorio de metrología de la Autoridad Normativa Nacional afgana.

Gracias a las mejoras introducidas, el laboratorio puede realizar ahora mediciones precisas que repercuten en la economía, la salud y la seguridad del país. También ayudará a las empresas afganas a comercializar más productos al garantizar el cumplimiento con las normas internacionales.

La Autoridad Normativa Nacional del Afganistán también mejoró su desempeño en materia de gestión con el desarrollo y la adopción de una estrategia y un plan de acción para el período 2019–2023, así como una cartera de servicios en el ámbito de la normalización, la certificación y, particularmente, la metrología y la calibración.

La Autoridad Normativa Nacional logró esta mejora con el asesoramiento del ITC durante la formulación de la ley sobre metrología y los reglamentos conexos, y la facilitación de desarrollo de capacidades, capacitación interna y la adquisición de equipos.

La inauguración del nuevo laboratorio fue una más de las acciones destinadas a instaurar un nuevo proceso de crecimiento impulsado por el comercio en el Afganistán.

La nueva estrategia nacional de exportación tiene por objeto revitalizar el sector del comercio del Afganistán, en concreto las pequeñas y medianas empresas del país, de modo que cree empleo y aumente los ingresos de los hogares.

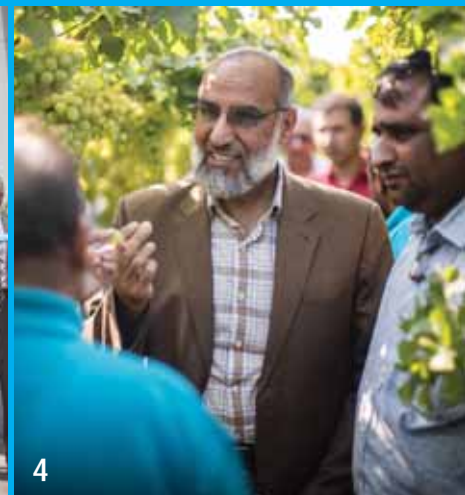


2



3

4



4

1-3. Inauguración del nuevo laboratorio de metrología de la Autoridad Normativa Nacional afgana © David Fox/ITC 4. Capacitación sobre seguridad alimentaria en Delhi, la India © David Fox/ITC

La nueva política comercial nacional afgana incluye planes para derribar los obstáculos al comercio que afectan a las empresas pertenecientes a mujeres.

La estrategia ofrece una visión clara orientada al mercado e identifica acciones concretas para el Gobierno y los asociados en el desarrollo, e inversiones, que impulsarán la competitividad de las empresas afganas.

Para diseñar la estrategia nacional de exportación se analizaron productos y sectores específicos con el fin de identificar su idoneidad potencial a escala nacional e internacional. Se realizaron exámenes exhaustivos de los sectores, investigando las cadenas de valor y utilizando el marco analítico del informe Perspectivas de competitividad de las pymes del ITC.

En octubre de 2019, el Ministro de Industria y Comercio, Ajmal Ahmady, convocó la primera reunión de la junta superior de la estrategia nacional de exportación tras su aprobación por el Gobierno en el mes de abril de 2019. La reunión congregó a funcionarios públicos, representantes del sector privado y asociados internacionales para el desarrollo, entre ellos, el ITC.

La estrategia nacional de exportación complementa la política comercial nacional afgana, de más amplio alcance y que también representa un pilar del proyecto Fomento del Comercio en el Afganistán, ratificada por el Gobierno a comienzos de 2020.

“Esta política comercial nacional ocupa el primer plano en la transformación de la orientación de los sectores productivos de la economía hacia la producción y la exportación de productos de alto valor añadido con el fin de aprovechar todo el potencial de exportación del país” afirmó el Sr. Ahmady. “El documento de la política traza los principios y estrategias clave que guiarán la integración estratégica del Afganistán en los mercados mundiales”.

La política incluye, por primera vez, planes para derribar los obstáculos al comercio a los que se enfrentan las empresas pertenecientes a mujeres.

“Esperamos que este documento nos ayude a mejorar realmente el acceso del sector privado a los mercados exteriores e interiores”, indicó Manizha Wafeq, Presidenta de la Cámara de Comercio e Industria de la Mujer del Afganistán, “y que las empresas pertenecientes a mujeres se beneficien de ello”.

El futuro

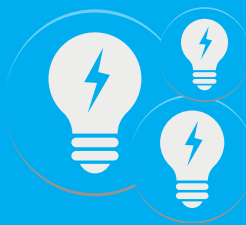
Está previsto que la segunda fase del proyecto Fomento del Comercio en el Afganistán arranque en 2020. La Unión Europea y el ITC seguirán colaborando y apoyando al país para que siga desarrollando su capacidad comercial mediante servicios eficaces relacionados con la calidad y la seguridad alimentaria como la metrología y la certificación.

La Autoridad Normativa Nacional del Afganistán está planificando talleres de concienciación de un día de duración sobre la función y los beneficios de los servicios de metrología y calibración para el sector privado en Kabul, Herat y Mazare Sharif. Entretanto, en el laboratorio se están instalando y poniendo en marcha equipos de control de temperatura, equipos de calibración de masas y equipos de calibración dimensional y de longitud.

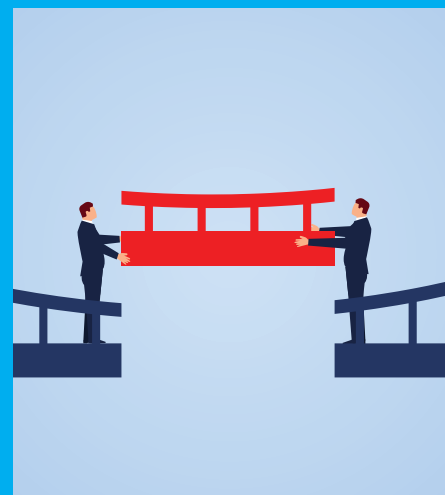


Financiador

Unión Europea



Facilitación de la inversión para el desarrollo



El desafío

En septiembre de 2015, los líderes mundiales ratificaron la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible con el fin de que sea “el plan maestro para conseguir un futuro mejor y más sostenible para todos”. Pero la Agenda requiere enormes flujos de diferentes tipos de inversión en sectores que respaldan los 17 objetivos detallados de desarrollo económico y social. Más concretamente, la inversión extranjera directa (IED) desempeña una función decisiva para los países en desarrollo.

Sin embargo, la curva de la inversión extranjera directa se mantuvo plana en 2019, en \$1,39 billones, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Estos resultados se inscriben en un contexto de empeoramiento del desempeño macroeconómico y de incertidumbre política para los inversores, incluidas tensiones comerciales. Durante la “década de acción” para 2030, será necesario incrementar los flujos de IED —especialmente flujos de IED sostenible— considerablemente con el fin de lograr una contribución destacable. Es preciso que los gobiernos identifiquen y eliminen los bloqueos que afectan a la tramitación para que los inversores puedan actuar.

Factores como la imprevisibilidad y la opacidad de los marcos normativos, la burocracia y la ausencia de incentivos a la contribución, en la mayor medida posible, al desarrollo sostenible obstaculizan el flujo de IED sostenible hacia los países en desarrollo, más allá de fundamentos económicos como normas de infraestructura, niveles de competencia y el volumen y el potencial de crecimiento de los mercados objetivo.

Para hacer frente a estos retos, 101 miembros de la Organización Mundial del Comercio están deliberando en estos momentos sobre un marco multilateral relacionado con la facilitación de la inversión para el desarrollo, con el objetivo de “crear un entorno más transparente, eficaz y previsible a fin de facilitar las inversiones transfronterizas”.

Este innovador proyecto canaliza experiencia sobre el terreno y analítica hacia los negociadores y promueve debates públicos sobre cuestiones relacionadas con la facilitación de la inversión para el desarrollo.

En un discurso pronunciado en 2019, el Director General de la OMC, Roberto Azevêdo, afirmó: “Los distintos países tendrán necesidades y enfoques diferentes, pero es justo decir que todo el mundo se beneficiaría de un marco común de facilitación de las inversiones, que también dejara margen para que los Miembros aborden sus circunstancias particulares”.

Los negociadores comerciales y los formuladores de políticas de los países en desarrollo podrían necesitar ayuda durante las deliberaciones: tienen que desarrollar capacidades para conocer mejor las cuestiones, y también requieren mayor colaboración e información de su sector privado para realizar aportaciones.

La solución

El Centro de Comercio Internacional y el Instituto Alemán de Desarrollo (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik - DIE) se han unido para responder a las necesidades de desarrollo de capacidades. Han utilizado su experiencia única, sus redes y su poder de convocatoria para ayudar a desarrollar las capacidades de conocimiento de los representantes de los países en desarrollo, incluidos los países menos adelantados. Este innovador proyecto promueve debates públicos sobre cuestiones relacionadas con la facilitación de la inversión para el desarrollo.



1-2. Sesión sobre facilitación de la inversión para el desarrollo en la Organización Mundial del Comercio

El proyecto ofrece tres tipos de actividades complementarias.

1. Dos grupos de discusión de expertos mundiales para organizar las perspectivas mundiales:
 - **Grupo de Comentarios sobre un Marco Multilateral sobre Facilitación de la Inversión para el Desarrollo.** Este grupo de discusión está formado fundamentalmente por expertos procedentes de organismos de promoción de inversiones, proveedores de servicios de inversión y el sector privado, y está organizado en colaboración con el Foro Económico Mundial. Estos expertos ofrecen conocimientos sobre el terreno para la redacción del marco.
 - **Red de Expertos para un Marco Multilateral sobre Facilitación de la Inversión para el Desarrollo.** Este grupo de discusión está formado por expertos del sector académico que estudian los retos jurídicos, políticos y económicos que es necesario abordar para avanzar en los debates.
2. En los talleres de desarrollo de capacidades dirigidos a los delegados de las misiones ante la OMC se presentan buenas prácticas para poner en marcha medidas de facilitación de la inversión para el desarrollo.
3. Se organizan seminarios web para ofrecer puntos de vista de expertos y una plataforma para el diálogo público.

El proyecto sirve de nexo de unión entre el sector privado y los formuladores de políticas y representa un canal mediante el cual las pequeñas y medianas empresas pueden compartir sus necesidades en cuanto a mejoras políticas tanto en lo que respecta a la recepción de más IED como a la inversión en el extranjero. El proyecto también analiza buenas prácticas mundiales en la promoción de principios de inversión sostenible, por ejemplo, mediante políticas de responsabilidad social empresarial y alentando a que las inversiones extranjeras se adhieran a las directrices internacionales de inversión sostenible y responsable para contribuir más al desarrollo de las comunidades receptoras.

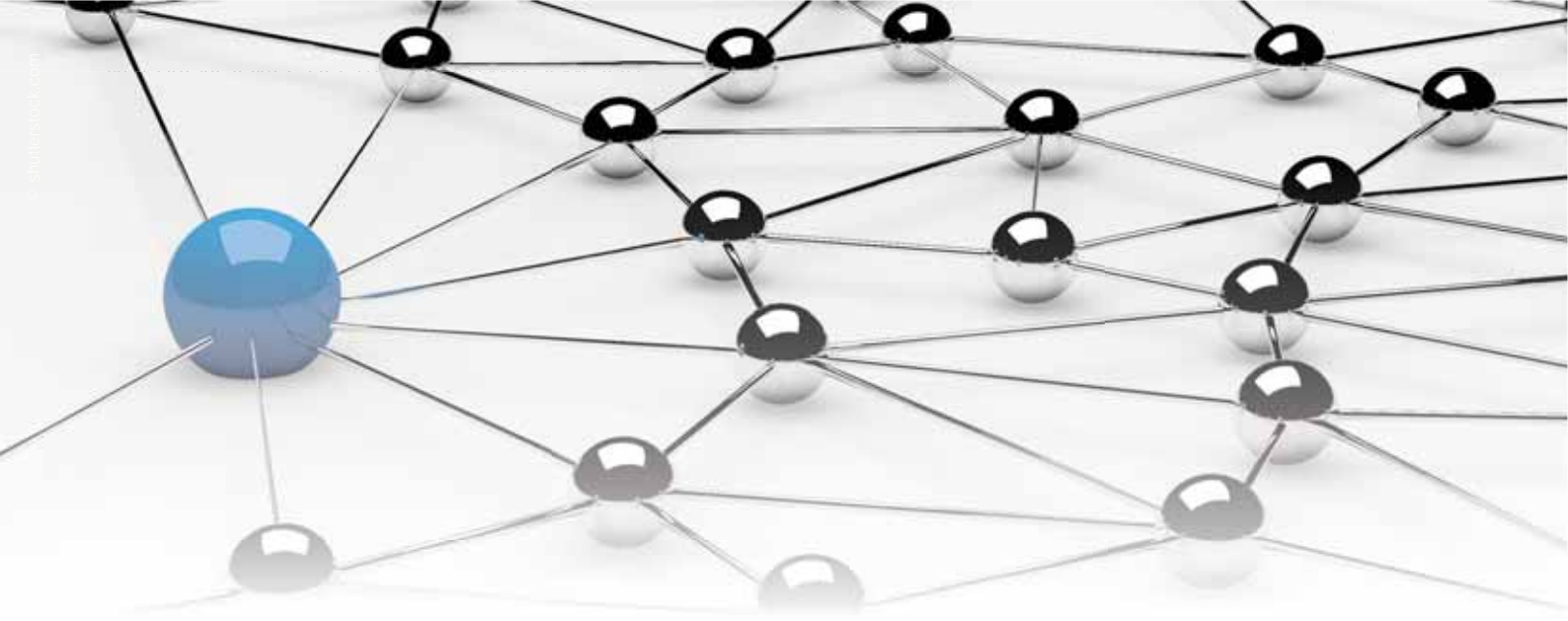
El futuro

El impulso de la IED mundial es crucial, sobre todo, ante el impacto de la pandemia de COVID-19. El ITC seguirá explorando la manera de ofrecer un espacio en el que los formuladores de políticas, los miembros del sector académico, y las microempresas y las pequeñas y medianas empresas puedan deliberar sobre la importancia de la facilitación de la inversión para el desarrollo.



Financiadores

Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Noruega, Suecia



Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión

Programa Fortalecimiento de las Instituciones de Apoyo al Comercio y la Inversión

El programa **Fortalecimiento de las Instituciones de Apoyo al Comercio y la Inversión** busca la mejora del rendimiento operativo y de gestión de las organizaciones que respaldan el crecimiento empresarial e impulsan el comercio transfronterizo.

Entre estas organizaciones figuran los organismos de promoción del comercio y la inversión, las cámaras de comercio, las asociaciones sectoriales, los grupos de empresas de mujeres, las cooperativas, las incubadoras y los proveedores de capacitación técnica y profesional.

Con sus servicios de asesoramiento, evaluaciones y talleres a medida, el ITC guía a estas organizaciones de apoyo a las empresas a través de un proceso de cambio, por ejemplo, mediante la mejora de la gobernanza, la estrategia, la medición del desempeño, el diseño de servicios y el establecimiento de contactos con otros sectores del ecosistema de apoyo a las empresas.



Estrategia y medición, AGUIPEX (Guinea)

Resultados principales



460 organizaciones de apoyo a las empresas mejoraron su rendimiento operativo y de gestión



> 60 organizaciones de apoyo a las empresas evaluadas en relación con los procesos diseño y ejecución de los proyectos, con el fin de reducir los riesgos de los proyectos y mejorar su ejecución



25 cooperativas evaluadas en 5 países con potencial para influir en los medios de subsistencia de más de 2 000 miembros de las cooperativas, la mayoría de ellos, mujeres

Aspectos destacados

El programa mejora el efecto multiplicador que pueden tener las organizaciones de apoyo a las empresas (o las redes de organizaciones) en los niveles macro, micro y de mercado ayudándoles para ello a introducir y mantener las mejoras recomendadas en todos los aspectos de su trabajo. Este apoyo ayuda a las pequeñas y medianas empresas a unirse a las cadenas de valor mundiales, atraer a inversores y lograr el éxito en la exportación.



1



2

1. Evaluando el desempeño de una cooperativa de especias propiedad de mujeres utilizando la herramienta para la evaluación de cooperativas, Tanzania 2. Entrevista a Edgar Sánchez, Ministerio de Comercio y Turismo, Perú

La colaboración del ITC va desde relaciones estrechas y de varios años con las organizaciones hasta talleres regionales de carácter menos intenso e intercambios de buenas prácticas y asesoramiento sobre plataformas en línea.

En 2019, el programa empezó a trabajar con cooperativas mediante el desarrollo de una herramienta para evaluar el desempeño de más de 25 cooperativas de 5 países—Zambia, Uganda, Tanzania, Gambia y Kenya. La sección avanzó en el desarrollo de metodologías para mejorar el desempeño de estas cooperativas para el beneficio de sus miembros.

Unos ecosistemas eficaces crean valor para las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, pues actúan como medios colaborativos que permiten a las organizaciones de apoyo a las empresas compaginar sus recursos, capacidades y productos para ofrecer una solución coherente y enfocada al cliente.

Las organizaciones no pueden ofrecer este valor si trabajan de un modo independiente. El ITC desarrolla una metodología desde 2018 para identificar y analizar redes de organizaciones de apoyo a las empresas y al emprendimiento. Esta metodología se desplegó en Gambia y Bhután en 2019 con el fin de identificar lagunas y solapamientos en el apoyo, para comprender el proceso que vive el empresario cuando recibe apoyo y para hacer recomendaciones sobre la mejora de la conexión entre todas las partes implicadas.

En 2019, el ITC renovó y amplió su programa para brindar asistencia a los países en el refuerzo de la diplomacia económica y comercial mediante el desarrollo de las capacidades de los representantes de comercio exterior para que puedan mejorar el comercio doméstico y los flujos de inversión.

Se lanzó un manual innovador dirigido a representantes extranjeros que fue traducido al francés y el español. Sobre la base de esta nueva publicación, el ITC impartió 2 sesiones de capacitación para representantes de comercio exterior en Camboya y Madagascar para más de 100 participantes en 2019.

En 2019, el programa se sometió a una evaluación exhaustiva cuyos resultados y conclusiones sentarán las bases para 2020.

El ITC seguirá trabajando a partir de los resultados logrados y adaptando sus soluciones para ampliar el conjunto de servicios y metodologías a medida para satisfacer las necesidades emergentes de las redes y las organizaciones de apoyo a las empresas que buscan escala, eficiencia e impacto.

Financiadores de 2019

Ventanilla 1 del Fondo Fiduciario del ITC. Financiadores

Alemania, Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, India, Irlanda, Islandia, Noruega, Suecia

Financiadores específicos del proyecto

Unión Europea, Francia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suiza, Fondo de Trabajo de Bahrein (Tamkeen), Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Consejo de Becas de China, Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio, Marco Integrado Mejorado, Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio, Agencia de Promoción del Comercio y las Exportaciones (TEPA) de Santa Lucía, Japón, Junta de Comercialización e Importaciones de Granada, COMESA, ONUDI, Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC), Swisscontact, Enterprise Greece, Investchile, Andorra Desenvolupament i Inversio

ESTUDIO DE CASO

Apoyo a los empresarios jóvenes



El desafío

Además de una vía que permite a los jóvenes transformar sus vidas, el emprendimiento social también les brinda la oportunidad de empoderar a otras personas. El ITC considera que los emprendedores sociales jóvenes desempeñan una función esencial para el cumplimiento de la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Utilizan enfoques cada vez más innovadores para responder a los retos del presente y los problemas del futuro.

Con esto en mente, el programa Juventud y Comercio del ITC y la red de Centros de Impacto se unieron con el fin de apoyar a los empresarios jóvenes con amplio potencial de escalabilidad. En las ediciones del Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones de 2017 y 2018 se seleccionaron empresas sociales de jóvenes del programa Accelerate2030 para participar en el concurso de presentación de propuestas.

El evento se convirtió en un trampolín para empresarios como Michael Ocansey, cofundador de AgroCenta, y Charles Ofori, de Dext Technology. Ambos resultaron vencedores en sus respectivas ediciones y, aparte de los premios en metálico, aprovecharon la visibilidad del Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones y de las redes del ITC para ampliar sus empresas. Michael también resultó vencedor en el concurso Seedstars al año siguiente y ganó €500 000 (\$540 000).

El éxito cosechado por AgroCenta y Dext Technology después de haber recibido el apoyo del ITC y Accelerate2030 demuestra el valor añadido de esta asociación.

Pero también plantea una pregunta: ¿cómo se puede ampliar este apoyo para llegar a más empresas sociales prometedoras? y ¿cómo podemos aprovechar la experiencia conjunta del ITC y Accelerate2030 para aumentar el número de empresas preparadas para la inversión y la ampliación?

Los ecosistemas de emprendimiento son esenciales para que las empresas sociales prometedoras se conviertan en empresas preparadas para la ampliación y la inversión.

La solución

Para que su impacto tenga alcance, los empresarios sociales jóvenes necesitan apoyo. Necesitan unos ecosistemas empresariales propicios que respalden su crecimiento y amplíen el alcance de su impacto. Estos ecosistemas empresariales exigen la colaboración de distintas partes interesadas, así como intervenciones específicas y programas que apoyen la escalabilidad de las innovaciones. Los ecosistemas del emprendimiento también son esenciales para lograr que las empresas sociales prometedoras lleguen a ser empresas preparadas para la inversión y la ampliación. No existen enfoques universales en la fase de ampliación y crecimiento y los empresarios necesitarán un enfoque adaptado y conocimientos especializados. También existen varias organizaciones con experiencia y capacidad para trabajar en la ampliación internacional.

El apoyo a los empresarios sociales jóvenes es un pilar de la red Centros de Impacto y el programa Juventud y Comercio del ITC. Juntos, los Centros de Impacto y el ITC pueden aprovechar su presencia mundial y su experiencia para desarrollar una metodología de internacionalización y ampliación para el emprendimiento social que sea pertinente para distintos contextos.

En 2019, el equipo de Accelerate2030 y el programa Juventud y Comercio unieron fuerzas para crear un espacio virtual de aprendizaje que conjuga el enfoque de ampliación sostenible de Accelerate2030 con la experiencia del ITC en el desarrollo y la internacionalización de las empresas. El contenido de este espacio virtual de aprendizaje fue diseñado conjuntamente con coordinadores nacionales de la red de Centros de Impacto procedentes de 16 países.



2



3



4

1. Ye! Community 2-3. Sesión "Mejora tu Actividad", Sudáfrica 4. Global Inclusion Awards, Arabia Saudita

El futuro

El programa Juventud y Comercio y Accelerate2030 están muy interesados en reforzar e intensificar la colaboración actual para mejorar el apoyo común que ofrecen a los empresarios centrados en el impacto de los países en desarrollo.

A partir de las lecciones aprendidas con la colaboración actual y considerando los recursos y la experiencia que el ITC y Accelerate2030 pueden aportar a determinados empresarios, se han establecido los tres objetivos más importantes de la próxima, y más profunda, colaboración:

1. Aumentar la capacidad de los empresarios sociales jóvenes para ampliar su impacto a través de un programa específico de preparación para la ampliación en más de 15 países y de un programa internacional sobre ampliación.
2. Reforzar la metodología y la capacidad de los asociados nacionales en la ejecución (Centros de Impacto) para ayudar a los empresarios a ampliar su impacto a escala internacional.
3. Mejorar el entorno empresarial de los empresarios sociales jóvenes en sus respectivos países.

Este programa también se destacará en la plataforma de Ye! Community, gestionada por el programa Juventud y Comercio tras su transición de Child and Youth Finance International al ITC.

El programa Juventud y Comercio da un paso más

A la pregunta de qué era lo que marcaba la diferencia en sus empresas, Michael Ocansey, cofundador de AgroCenta, y Charles Ofori, de Dext Technology, se refirieron al poder del ecosistema de emprendimiento que les apoya.

En 2019, el programa Juventud y Comercio del ITC no solo se ha centrado en apoyar el refuerzo de los ecosistemas a través de la identificación de lagunas y solapamientos en un entorno de apoyo empresarial concreto (Sri Lanka, Gambia, Bhután), sino que también ha propuesto planes de acción a quienes colaboran activamente para llevar el apoyo a las comunidades de empresarios jóvenes.

Esto proseguirá, sobre todo, en el contexto de la plataforma YE! Community — una plataforma con más de 15 000 empresarios jóvenes y 18 embajadores— que Child and Youth Finance International traspasó al programa Juventud y Comercio en 2019.



Financiadores

Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Noruega, Suecia

ESTUDIO DE CASO

Mejorar la canela en Tanzania



El desafío

No son muchos los países que pueden crecer y producir “canela auténtica”, pero la República Unida de Tanzania es uno de ellos. Sin embargo, la capacidad de este pequeño sector productor de canela es limitada debido a la falta de organización y conocimientos especializados, lo que se traduce en bajos volúmenes de exportación de lascas de canela de baja calidad.

El ITC trabajó con la Asociación de Especies de Tanzania (TASPA) para renovar sus operaciones, organizar la transferencia de conocimientos, actualizar las técnicas de cultivo y cosecha y reunirse con compradores dentro de su Programa de Actualización del Acceso al Mercado (MARKUP). Esta iniciativa de desarrollo regional se propone contribuir al crecimiento económico de varios países pertenecientes a la Comunidad de África Oriental (CAO): Burundi, Kenya, Rwanda, la República Unida de Tanzania y Uganda.

Las especias de Tanzania son de gran calidad por naturaleza, pero, el país carece de tecnología para los procesos poscosecha, y las especias tanzanas han tenido dificultades para cumplir los requisitos de calidad necesarios para acceder a mercados como la Unión Europea.

La solución

En 2019, MARKUP capacitó a 1 000 productores tanzanos de canela para producir ramas de canela que puedan superar la prueba del mercado internacional. Sri Lanka posee un dominio del arte del cultivo de la canela que le permite exigir precios elevados en los mercados mundiales, por lo que el ITC invitó al presidente de la academia de capacitación de canela de Sri Lanka a compartir lecciones sobre la mejora de la calidad con los agricultores tanzanos.

Con una nueva gestión, la TASPA —la única institución de este tipo del país— pudo recurrir a su red local de

productores de canela e impartir cursos de capacitación por todo el país.

El éxito del programa radicaba en conocer las necesidades de los productores de canela objetivo. La mayor parte de la capacitación se desarrolló en las explotaciones para reproducir los procesos del campo y, como los compradores ayudaron a organizar la capacitación, se incentivó a los agricultores.

Los resultados

Los miembros de la TASPA se multiplicaron por 10 y las exportaciones de canela tanzana se incrementaron en un 350 %, alcanzando un valor de exportación de \$700 000 en 2019 frente a los \$200 000 de 2018.

La calidad de la canela exportada por los agricultores —ahora en forma de ramas— se calcula que cuatuplica su valor de mercado frente a las lascas que producían anteriormente. La producción total de canela en Tanzania se duplicó con creces en 2019.

La canela tanzana tiene ahora una marca con un sello de calidad reconocido en todo el mercado. Gracias a MARKUP, la TASPA forma ahora parte de la Asociación Europea para las Especies, una red muy valiosa con la que las especias de Tanzania adquirirán aún más impulso en el mercado internacional.

El futuro

Se han elaborado planes para seguir aprovechando el éxito del proyecto. Existe otro para ampliar la cobertura de los cultivos al cardamomo y obtener la certificación ISO 22000. Otro tiene por objeto promover el cultivo de especias orgánicas en Tanzania, y la TASPA liderará el desarrollo de una indicación geográfica para las especias tanzanas.



1-3. Agricultores durante una sesión de capacitación para producir ramas de canela

Lanzar las especias tanzanas a escala mundial

Trianon Investments, una empresa dedicada al procesamiento y la exportación de especias de Tanzania, registró oficialmente su actividad en noviembre de 2019. Esta empresa se ha marcado el objetivo de obtener \$800 000 en ingresos en 2020 y \$2 millones para 2022.

Trianon es una empresa conjunta resultante de la colaboración entre el experto neerlandés Paul de Rooij, de Bapa Trading, y dos exportadores tanzanos, Edward y Fatima Rukaka, de la empresa exportadora de especias Companero Farmers.

“Trianon Investments es un sueño hecho realidad para todos los que estamos siendo pioneros en la introducción de nuevas técnicas para mejorar la calidad de las especias tanzanas”, afirmó uno de los cofundadores, el Sr. Rukaka. “El sueño consiste en lograr que sean reconocidas a nivel mundial y exportarlas a todo el mundo, a la vez que generan un impacto positivo en las comunidades tanzanas y en el sector en su conjunto”.

Ambos fundadores son miembros respetados del sector de la canela. El Sr. Rukaka es el Presidente de la Asociación

de Especias de Tanzania (TASPA), y el Sr. de Rooij es el Presidente de la Asociación Neerlandesa de Especias.

El inversor neerlandés aportó \$100 000 para reformar la infraestructura de un almacén y adquirir los equipos necesarios para procesar las especias, así como capital circulante adicional para poner en marcha el negocio. Se programaron pruebas de procesamiento de cardamomo verde, pelado de canela y corte y secado de jengibre y la empresa estuvo lista para iniciar su actividad en la temporada del cardamomo, en febrero de 2020.

Los fundadores indicaron que el apoyo del equipo del programa MARKUP sería fundamental para que Trianon se convierta en una empresa procesadora de especias de talla mundial que pueda mejorar los medios de vida de los pequeños agricultores tanzanos.

“Estoy muy agradecido al programa MARKUP por haberme mostrado el potencial de las especias tanzanas y por haberme presentado a Edward”, afirmó el Sr. de Rooij. “El hecho de formar parte del proyecto me da confianza para embarcarme en esta nueva aventura en un país extranjero”.

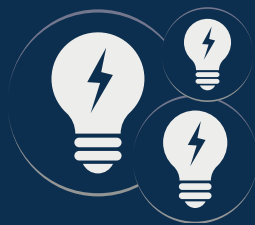
1 FIN DE LA POBREZA



Financiadores

Unión Europea

EL ITC INNOVA



Diplomacia comercial en tiempos de cambio



El desafío

La diplomacia comercial ha entrado en una nueva era. La forma de hacer negocios más allá de las fronteras está cambiando a un ritmo acelerado. Las políticas de comercio e inversión cambian con rapidez, tanto las regionales como las nacionales. Están surgiendo riesgos nuevos que afectan a las empresas, desde un aumento de los desastres naturales, crisis financieras, tensiones comerciales, el efecto del cambio climático e incluso una pandemia.

La economía digital está cambiando profundamente la forma de trabajar de las empresas, con quién trabajan, y su base de clientes. Todos estos cambios repercuten en el modo en que las empresas se desenvuelven en los mercados internacionales. Los entes encargados de la diplomacia comercial, como las empresas a las que asesoran, necesitan métodos de trabajo nuevos, competencias nuevas y nuevas asociaciones.

La solución

El aprendizaje y el cambio continuos son un distintivo de todas las organizaciones de éxito. El Centro de Comercio Internacional creó el **Juego de Herramientas de Diplomacia Comercial**, un paquete de aprendizaje integrado sobre diplomacia comercial, para satisfacer las necesidades de los representantes y los agregados comerciales, sea cual sea su origen y nivel de experiencia. El juego de herramientas consta de tres elementos: una guía, aprendizaje electrónico y talleres de capacitación a medida.

La **Guía sobre Diplomacia Comercial** es el pilar de este paquete. Las amplias investigaciones y exámenes por pares realizados sirvieron para analizar nuevas tendencias, conectarse a redes para evaluar los desafíos actuales, y ofrecer sugerencias probadas.

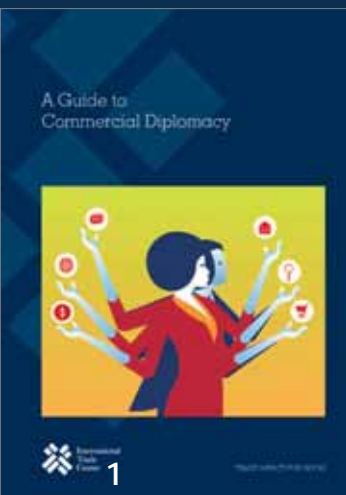
La guía narra la historia desde el punto de vista de Asha, una diplomática de habla francesa procedente de un país africano, destinada en Europa por primera vez.

El ITC publicó su primera guía para representantes comerciales en 1973, la actualizó en 2013 y, nuevamente, en 2019.

Se trata de una de las guías en línea más populares del ITC en 2019, está disponible en inglés, francés y español y es una referencia internacional única que ofrece información sobre la valiosa función de la diplomacia comercial nacional. Se basa en información de numerosos países de todas las regiones, y su autor principal fue el director de un importante organismo de promoción del comercio nacional, con dilatada experiencia de primera mano en el extranjero.

La guía narra la historia desde el punto de vista de Asha, una diplomática de habla francesa procedente de un país africano, destinada en Europa por primera vez. También ofrece listas de control prácticas para ayudar a los representantes comerciales basados en el extranjero, y aborda las situaciones más habituales.

Y, tal vez lo más importante, la guía ofrece asesoramiento acerca de cómo forjar una red robusta, algo que supone a menudo un reto para los representantes comerciales que trabajan en otros países, pero, al mismo tiempo, es la clave, más que nunca, para ofrecer con éxito un paquete de servicios que genere más ventas de exportación para sus clientes o movilice nuevas inversiones entrantes.



1. Guía sobre Diplomacia Comercial 2. Comercio en acción © Shutterstock.com 3. La ferias y las exposiciones comerciales representan una opción excelente para que los exportadores visiten un mercado nuevo © Shutterstock.com

La *Guía sobre Diplomacia Comercial* es el eje central de los nuevos **cursos de aprendizaje electrónico** sobre diplomacia comercial que se ofrecen gratuitamente en línea en la Academia de Comercio para Pymes del ITC.

La matriculación en estos cursos superó los 1 000 alumnos de más de 60 países en 2019.

Los alumnos procedían de más de 80 instituciones de todo el mundo, la mayor parte de ellas organizaciones de apoyo a las empresas de los sectores público y privado o de universidades. Los cursos se impartieron en inglés y francés.

También se ofrece un **programa de capacitación a medida** dirigido a instituciones gubernamentales que administren la diplomacia comercial, que está disponible en los tres idiomas. Estos talleres, que utilizan la *Guía sobre Diplomacia Comercial* como punto de partida para la capacitación, son talleres a medida, muy prácticos e interactivos. Combinan la capacitación sobre competencias diplomáticas y comerciales, con capacitación de refuerzo sobre las herramientas de inteligencia de mercado del ITC. Diplomáticos comerciales con experiencia aportan sus puntos de vista y comparten anécdotas vividas en la primera línea.

En 2019, los participantes de Camboya, Madagascar y Nepal analizaron nuevas vías para desarrollar inteligencia comercial y forjar alianzas para generar comercio e inversión.

“La capacitación es informativa, gratificante, dinámica e interactiva”, afirmó Mbola Andrianatoandro, un diplomático y agente consular para el Ministerio de Relaciones Exteriores de Madagascar. “En las sesiones adquirí muchas ideas y descubrí numerosas perspectivas”.

Hubo más de 1 000 participantes procedentes de más de 60 países matriculados en los cursos de aprendizaje electrónico sobre diplomacia comercial en 2019.

El futuro

El ITC va a desarrollar una nueva edición interactiva en 2020 con el fin de mejorar los cursos de capacitación y el aprendizaje en línea.

Los ministerios de relaciones exteriores y comercio, así como los organismos de promoción de inversiones consideran que el paquete es útil. Ayuda a los diplomáticos nuevos y al personal existente, centrándose en competencias comerciales y empresariales, también antes de sus nombramientos en el exterior.

Para las escuelas diplomáticas y de relaciones internacionales la guía será un complemento práctico para su plan de estudios. La guía también será útil para las asociaciones empresariales, las cámaras de comercio y los ministerios competentes.

Puede consultar la *Guía sobre Diplomacia Comercial* en línea en www.intracen.org y empezar con el vídeo Un Día en la Vida de Asha, la representante comercial ficticia.

También es posible programar cursos de capacitación exclusivos para grandes grupos, con el fin de cubrir necesidades o plazos específicos.



Financiadores

Alemania, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Noruega, Suecia

Conexión con las cadenas de valor internacionales

Valor agregado al comercio

El programa **Valor Agregado al Comercio** mejora la capacidad de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (mipymes) de los países en desarrollo para cumplir los requisitos del mercado y, de este modo, poder integrarse en las cadenas de producción locales, regionales y mundiales coordinadas entre distintas áreas geográficas.

Este programa ayuda a aumentar la competitividad de las empresas mediante el perfeccionamiento de las capacidades sectoriales y empresariales con el fin de mejorar el ecosistema en el que operan las mipymes en cada etapa de las cadenas de valor, y mediante la creación de plataformas de diálogo entre los sectores público y privado en aras de un cambio transformador a gran escala.



Taller sobre comercio electrónico, Botswana

Resultados principales



Apoyo a más de **2 000** empleos del sector de la confección de Tayikistán



\$7,5 millones en ventas para las pequeñas y medianas empresas de las cadenas de valor del cacao y el ñame de Ghana



Aumento del **89 %** en las exportaciones de empresas tecnológicas de Uganda

Aspectos destacados

En 2019, el ITC trabajó con un grupo muy variado de pequeñas y medianas empresas, desde exportadores y productores medianos de prendas de vestir y exportadores de las cadenas de valor de los agronegocios hasta empresas emergentes del sector tecnológico y microempresas del sector turístico.

En el marco del **Programa Mundial de los Productos Textiles**, 24 empresas beneficiarias de **Tayikistán** promovieron más de 2 000 empleos. Firmaron contratos nuevos por valor de \$4,4 millones, con un aumento salarial medio del 10,5 % frente a 2018.

En **Ghana**, dentro de las labores en curso en el sector del cacao, **Alianzas para la Acción** apoyó la consecución de \$7,5 millones en ventas por los productores de cacao y ñame. Estos acuerdos impulsaron los ingresos de más de 5 000 productores y contribuyeron indirectamente a la calidad de vida de muchas más personas. Más aún, llevaron a la



1



2



3

1. La productora ghanesa de cacao, Emilia Debrah, produce cultivos asociados en su explotación 2. La productora ghanesa de cacao, Dorcas Koomson, utiliza un sistema agroforestal climáticamente inteligente 3. La empresa Bifriens Investments (BIF), TIC e innovación, Uganda

adopción generalizada de técnicas agroforestales dinámicas que han aumentado la competitividad y la sostenibilidad.

En **África Oriental**, las intervenciones dentro del programa Valor Agregado al Comercio contribuyeron a la celebración de contratos de exportación por valor de más de \$8 millones en los sectores del aguacate, el cacao y las especias, con un gran número de relaciones con nuevos compradores. El trabajo en el sector tecnológico tomó impulso en 2019, extendiéndose a 10 países y más de 300 empresas.

En **Uganda**, por ejemplo, el programa Valor Agregado al Comercio contribuyó a un aumento del 89 % en las ventas de exportación de las empresas tecnológicas y apoyó a 1 800 empleos en el ámbito de los conocimientos.

Por otra parte, los equipos de Valor Agregado al Comercio desarrollaron herramientas nuevas como #360Diagnostics para empresas emergentes, nuevos enfoques en materia de inversión, incluido el desarrollo de redes de inversores providenciales y promovieron el acceso a la tecnología del código de barras para garantizar la trazabilidad del producto.

ecomConnect

El comercio electrónico se está convirtiendo rápidamente en un canal importante para el comercio internacional, un canal que puede ofrecer posibilidades nuevas para el crecimiento económico de los países en desarrollo y los países menos adelantados.

Sin embargo, las pequeñas empresas de estos países quedan a menudo excluidas del comercio electrónico debido a la disponibilidad limitada de soluciones de pago internacionales, servicios logísticos asequibles y fiables, y tecnologías adecuadas, que se suma a la existencia de obstáculos normativos y jurídicos, competencias insuficientes y falta de apoyo financiero.

El programa **ecomConnect** (antes denominado "Soluciones Electrónicas") del ITC apoya activamente a las pequeñas empresas a través de su programa de capacitación, investigación y facilitación de soluciones innovadoras, estructuras colaborativas, alianzas y herramientas y tecnologías digitales.

Resultados principales



> 1 000 empresarios, al menos el 50 % de ellos, mujeres, demostraron una mejora de los conocimientos y las competencias en materia de comercio electrónico



10 instituciones de América Central y Rwanda mejoraron su capacidad de apoyo a las empresas locales para que tengan éxito en el comercio electrónico



> 100 pequeñas y medianas empresas de América Central y Rwanda introdujeron un cambio en sus empresas para mejorar su actividad de comercio electrónico



Las mujeres en el comercio electrónico: la Sra. Karla Ibarra Mejía, de la empresa Caite Velas, Nicaragua © Mauricio Misle/ITC



4. Cumbre de Fintech de 2019 en Uganda, organizada en el marco del Fondo Fiduciario de los Países Bajos



5

5. Taller sobre comercio electrónico, Botswana

Aspectos destacados

En 2019, el programa ecomConnect lanzó una plataforma en línea a través de www.ecomconnect.org dirigida a profesionales de países en desarrollo y menos adelantados.

Esta plataforma congrega a microempresas y pequeñas y medianas empresas, empresas emergentes, organizaciones y expertos empresariales en comercio electrónico para establecer contactos con expertos y empresas de comercio electrónico con miras al intercambio de conocimientos y la creación de redes. Incluye herramientas para evaluar la madurez de las empresas para el comercio electrónico, una calculadora de precios para evaluar las tarifas y los costos asociados a la venta en plataformas de mercado en línea internacionales y un “buscador de plataformas de mercado” para identificar mercados en línea adecuados de la empresa al consumidor en África.

En **América Central**, el ITC colaboró con asociados locales —en el ámbito regional con la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y con instituciones de apoyo al comercio de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá— para conectar a empresas dirigidas por mujeres con mercados en línea internacionales.

En un programa estructurado de talleres desarrollado a lo largo del año, un grupo de unos 33 orientadores de la región adquirió competencias esenciales: estudios de mercado, creación de contenidos digitales, conocimiento de los mercados y soluciones de pago. En todos estos ciclos de aprendizaje se intercalaron con trabajos sobre el terreno en los que unas 215 empresas lideradas por mujeres recibieron orientación individual.

La labor realizada con las empresas más avanzadas de América Central mostró cómo podrían optimizar sus sitios web y sus tiendas en las plataformas de mercado y aprovechar las promociones digitales para impulsar el tráfico. El programa adoptó una metodología *lean start-up* que combina la realización de pruebas, la medición y el aprendizaje. La realización de pruebas en distintos canales en línea y con distintas técnicas de comercialización digital, y la medición del desempeño, permiten a las empresas más avanzadas desarrollar su estrategia de comercio electrónico y compartir las lecciones aprendidas con las empresas más nuevas.

Las asociaciones empresariales forjadas con eBay, Etsy, PayPal, Payoneer y DHL han brindado acuerdos favorables a las mujeres centroafricanas y han promovido la participación de los asociados en actividades promocionales. Estas asociaciones se han extendido a otras regiones —principalmente a Kenya— y se están manteniendo conversaciones para brindar apoyo a más países y proyectos. Más de 100 mujeres propietarias de empresas de Kenya recibieron capacitación sobre comercio electrónico, y sus productos se incluyeron en un portal desarrollado conjuntamente con eBay, 10 de estas empresas realizaron sus primeras ventas internacionales en línea con exportaciones a 20 países.

En **Rwanda**, el ITC, junto con la Cámara de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Rwanda, capacitó a más de 700 pequeñas y medianas empresas en materias relacionadas con el comercio electrónico. Un grupo de 13 orientadores capacitados y certificados ofreció orientación intensiva a 50 empresas durante 6 meses. Se forjaron alianzas con DHL para el transporte internacional, con el servicio nacional de correos para los envíos nacionales y con Ecobank para los pagos en línea. Se creó y se inauguró un centro de servicios de comercio electrónico centralizados que se conectó a una red de 25 puntos de distribución repartidos por todo el país.



Las mujeres en el comercio electrónico: la Sra. Mariana Murga, de la empresa Del Palomar, Guatemala © Mauricio Mistle/ITC



6-7. Taller sobre comercio electrónico, Kenya

En el **Senegal, Viet Nam, México, los Emiratos Árabes Unidos, Kenya, Bangladesh, Nigeria y Ghana**, el ITC desplegó un nuevo conjunto de soluciones de asesoramiento dirigidas a las empresas del sector de los servicios (tecnología de la información, organizaciones de apoyo a las empresas y turismo), los textiles, los agronegocios y la artesanía. Las actividades consistieron en una combinación de talleres —en modalidad presencial y en línea— y auditorías digitales de una selección de empresas para mejorar su presencia y su visibilidad en la web con miras a los mercados internacionales.

En **Qatar**, el ITC trabajó con 50 pequeñas y medianas empresas dedicadas a la fabricación industrial para ayudarles a comprender los requisitos y las oportunidades de los mercados entre empresas. Las 5 primeras se incluyeron y promocionaron en Alibaba. Se está preparando a otro grupo de 10 empresas para la plataforma. Otras empresas recibieron servicios específicos de asesoramiento sobre el desarrollo de sus procesos para los pedidos en línea. También pudieron beneficiarse de un nuevo curso de aprendizaje en línea sobre la materia.

Financiadores de 2019

Ventanilla 1 del Fondo Fiduciario del ITC. Financiadores

Alemania, Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, India, Irlanda, Islandia, Noruega, Suecia

Financiadores específicos del proyecto

Unión Europea, Países Bajos, Suecia, Suiza, Alemania, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Banco de Desarrollo de Qatar, Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio, OIM, Marco Integrado Mejorado, Fondo de la iniciativa Una ONU, Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio, Japón, Estados Unidos de América, Chocolats Halba/ Coop, Genossenschaft, PNUD, FAO, Consejo de Becas de China, Fondo de las Naciones Unidas para la consolidación de la paz, UEMOA, Banco Africano de Exportación e Importación, ONUDI



Las mujeres en el comercio electrónico: tejedoras trabajando para la empresa Maya Loom, Guatemala © Mauricio Misle/ITC

ESTUDIO DE CASO

Expandir el turismo inclusivo en Myanmar



El desafío

A partir de 2013, cuando la República de la Unión de Myanmar abrió determinadas áreas al turismo, el número de llegadas internacionales se disparó. Los turistas acudían en masa a visitar un país desconocido que hacía gala de un rico patrimonio cultural.

Para 2016, el turismo aglutinaba alrededor de 1,6 millones de empleos o el 5,7 % de la fuerza laboral, y generaba el 6,6 % del producto interno bruto (\$2 000 millones), superando el 3,6 % de 2011. Este *boom*, propició el acceso, sobre todo, de personas marginadas, desfavorecidas y de zonas rurales a las cadenas de valor, con enormes efectos colaterales multiplicadores y positivos en otros sectores de la economía.

El Gobierno adoptó la Política de Turismo Responsable de Myanmar (2012) y el Plan Maestro para el Turismo (2013-2020) con el fin de evitar daños derivados de un crecimiento aleatorio y de que el turismo genere “beneficios sociales, económicos y ambientales amplios y equitativos” para los ciudadanos de Myanmar.

La solución

El proyecto del ITC Turismo Inclusivo en Myanmar, respaldado por el Fondo Fiduciario de los Países Bajos (fase IV), brinda asistencia a Myanmar para el cumplimiento de los objetivos de su política sobre el turismo.

La última fase, que se extiende hasta junio de 2021, promueve oportunidades económicas mediante el desarrollo de productos de turismo sostenible en la región costera de Tanintharyi, situada al sur de Myanmar, entre Tailandia y el Mar de Andaman. Esta fase también consolida el trabajo realizado anteriormente en el estado de Kayah, al este del país.

Tras el éxito del modelo de Kayah, se adoptó el enfoque de la cadena de valor en Tanintharyi en 2019. Se capacitó a proveedores de servicios turísticos (entre ellos, guías locales, trabajadores de servicios de asistencia en tierra, hoteles y restaurantes) para aumentar la calidad de los servicios vendidos por los turoperadores y directamente a los turistas.

Los resultados

En 2019, en Loikaw (la capital de Kayah) y Dawei (la capital de Tanintharyi), los ingresos relacionados con el turismo de las pequeñas y medianas empresas y de los proveedores de servicios turísticos se incrementaron en un 28 % frente a los resultados de 2018, con un aumento del 13 % entre las mujeres empresarias y del 5 % entre los jóvenes con empleos en el sector del turismo.

Las pequeñas empresas y los proveedores de servicios turísticos particulares aumentaron su competitividad tanto en Kayah como en Tanintharyi tras llevar a cabo un amplio abanico de actividades de desarrollo de capacidades que incluyeron desde el desarrollo de productos hasta la gestión de la calidad, pasando por la comercialización y la creación de marcas.

En el primer semestre de 2019, nada menos que 75 proveedores de servicios locales del sector informal trabajaron con turistas en labores de guías comunitarios, restauración y experiencias en talleres artesanales en las aldeas de Kayah. De ellos, alrededor de 50 eran mujeres.

En 2019, se crearon prácticamente 40 empleos nuevos en las aldeas de Kayah: se duplicaron los ingresos en las aldeas de Htay Kho y Pan Pet, y en la de Hta Nee La Leh se incrementaron en un 24,5 %. En términos generales, las llegadas de turistas a Kayah se incrementaron en un 6 % entre 2018 y 2019, y el número de turistas internacionales fue un 27 % más elevado. Las llegadas de turistas se incrementaron en un 106 % y un 101 % en Pan Pet y Hta Nee La Leh, respectivamente.

En Tanintharyi, los nuevos tours culturales, organizados en parte por 48 proveedores de servicios turísticos nuevos (28 de ellos, mujeres), empezaron a atraer a los turistas y generar ingresos en noviembre y diciembre de 2019. Las nuevas y atractivas experiencias desarrolladas en las aldeas de Tizit y Kha Lone Htar incluían:

- Aperitivo tradicional de bienvenida y visita de viviendas
- Exposición de recibimiento sobre la vida de los pescadores
- Experiencia práctica sobre la vida de los pescadores



1. Probándose un vestido tradicional de Dawei en la aldea de Tizit © Mingala Boom Creative/ITC 2. Un grupo de cocina de Tizit durante un picnic con puesta de sol en la playa © Mingala Boom Creative/ITC 3. Miembros de la comunidad de una aldea de Tizit, región de Tanintharyi © Mingala Boom Creative/ITC

- Picnic en la playa y puesta de sol en Tizit
- Ruta por la naturaleza y picnic forestal en Khalone Htar
- Visitar una casa tradicional de la ciudad de Dawei

En enero de 2019, a raíz de un acuerdo entre Myanmar, el ITC y la Organización Mundial del Turismo de las Naciones Unidas, se puso en marcha un trabajo sobre estadísticas del turismo con la capacitación de funcionarios del Ministerio de Hostelería y Turismo, el Banco Central de Myanmar, la Organización Central de Estadística y la Autoridad de Inmigración. Casi 100 representantes, el 40 % de ellos mujeres, recibieron orientación sobre estadísticas en materia de turismo, gastos, tratamiento de datos e informes, y creación de una plataforma interinstitucional de estadísticas. Como resultado de ello, el Ministerio de Hostelería y Turismo modificó el cuestionario de su encuesta fronteriza.

En 2019, las actividades de comercialización y creación de marcas se centraron en:

- Actualización de las comunicaciones de comercialización regionales para Kayah y Tanintharyi, y elaboración de otras nuevas, y renovación de los materiales sobre otras regiones participantes en la Bolsa Internacional de Turismo (BIT) en 2019
- Poner a prueba la comercialización digital en Kayah con funcionarios del Ministerio de Hostelería y Turismo y empresas turísticas locales. Participaron funcionarios de Tanintharyi previamente a la repetición de las pruebas allí en 2020

Kayah se ha convertido en un centro de aprendizaje de turismo inclusivo.

En mayo de 2019, una delegación del estado occidental de Chin visitó Kayah y 60 participantes realizaron viajes de estudio por diversas aldeas receptoras del apoyo del ITC. Los capacitadores que recibieron capacitación del ITC ya pueden organizar viajes de estudio e impartir capacitación sobre turismo inclusivo.

Treinta productores de artesanía de Kayah, casi todos mujeres, recibieron capacitación sobre comercialización, desarrollo de productos y cálculo de precios. Además, hoteles, restaurantes y bares de Kayah aprendieron a introducir artesanías locales en su decoración para aumentar las ventas de los artesanos. El ITC también organizó un mercado de artesanía en el marco de la Conferencia Nacional sobre las Comunidades y el Turismo, con unos 300 participantes de Myanmar.

Como resultado de una encuesta de seguimiento sistemática realizada en junio de 2019, seis nuevos turoperadores empezaron a vender productos desarrollados por el ITC en el estado de Kayah.

El futuro

El proyecto trabaja ahora en el refuerzo y la creación de vínculos de mercado entre Myanmar y turoperadores internacionales a medida que crece el número de productos que se ponen en marcha en la región de Tanintharyi y se amplían las actividades de comercialización digital.



Financiadores

Países Bajos

ESTUDIO DE CASO

Liberia potencia las cadenas de valor regionales para el cacao



El desafío

A diferencia de muchas de sus naciones vecinas de África Occidental, Liberia no es conocida por ser un productor principal tradicional de granos de cacao. Produce alrededor de 10 000 toneladas métricas de este producto al año, solo un 0,2 % de la producción mundial. Aunque parece una cifra insignificante, hasta 40 000 pequeños agricultores de Liberia producen cacao y la seguridad de su alimentación y sus ingresos dependen de este cultivo.

Pese a la función esencial que desempeña el cacao, apenas existen incentivos y oportunidades que permitan a los productores beneficiarse del cultivo y la venta de los granos de cacao. Una carencia considerable de habilidades de producción y la ausencia de un acceso fiable al mercado impiden el desarrollo del sector.

Desde el final de la Segunda Guerra Civil de Liberia en 2003, se han dedicado importantes esfuerzos a reavivar el sector. Los agricultores están organizando cooperativas para responder a las demandas del mercado. Sin embargo, el cacao liberiano es objeto de importantes descuentos en el mercado mundial debido a problemas de calidad, y se produce muy poca agregación de valor para aprovechar una demanda mundial creciente de productos de cacao de un solo origen y trazable.

La respuesta

En 2019, agricultores y cooperativas trabajaron con el proyecto Río Mano del Fondo Fiduciario de los Países Bajos (fase IV) para ayudarles a situar el cacao liberiano en el segmento nicho del mercado del origen único.

El proyecto, que se ejecutó utilizando el modelo de Alianzas para la Acción (A4A) del ITC, ayuda a los agricultores y a las cooperativas a innovar, desarrollar productos de valor añadido e identificar oportunidades de mercado locales y regionales.

El proyecto aborda la calidad del cacao y la productividad mediante la aplicación de buenas prácticas agrícolas, incrementando la producción inteligente climáticamente e

impulsando iniciativas de diversificación de los cultivos y los ingresos. Es más, también ayuda a las empresas a participar en asociaciones regionales para fabricar productos más sofisticados basados en el cacao.

Los resultados

En 2019, Arjay Farms, una empresa de Liberia propiedad de una mujer, se unió a A4A para trabajar con Niche Cocoa, un fabricante ghanés de chocolate. Juntos elaboraron la primera barra de chocolate hecha en Ghana con granos de cacao de Liberia.

En total, en esta iniciativa participaron 75 mujeres productoras de cacao de Liberia, que suministraron los granos de cacao. La iniciativa también puso fin al aislamiento de los productores de cacao, sobre todo mujeres, y abrió una vía hacia el mercado. Para validar el concepto, esta tableta de chocolate con cacao de Liberia única e innovadora se presentó en la reunión del Grupo Consultivo Mixto del ITC celebrada en Ginebra en julio de 2019.

El futuro

El proyecto sigue prestando apoyo a Arjay Farms y otras cinco cooperativas con el fin de enseñar a los agricultores competencias relacionadas con las buenas prácticas agrícolas, la agricultura inteligente climáticamente y la diversificación de los cultivos y los ingresos.

Todas las agricultoras capataces participantes en esta iniciativa son mujeres. Han creado 15 viveros de plantas de cacao que está previsto plantar en junio de 2020. Están liderando el esfuerzo de transmitir las competencias adquiridas a otros miembros de las cooperativas.

Josephine Francis, CEO de Arjay Farms, indicó que el trabajo “debería abordar la participación igualitaria de las mujeres a escala nacional, regional e internacional, así como sus prioridades y necesidades en lo que respecta al desarrollo sostenible”.



1. Granos de cacao 2. Envase de chocolate Niche para la exportación © Nana Acquah/ITC 3. Tabletas de chocolate Niche fabricadas en Ghana © Nana Acquah/ITC 4. Dorcas Koomson, agricultora capataz del cacao, cooperativa Kuapa Kokoo, Ghana © Nana Acquah/ITC

Colaboración de Alianzas para la Acción con el sector del cacao de Ghana

Las técnicas agrarias obsoletas del sector del cacao de Ghana ya no cumplen las normas medioambientales que interesan a los compradores y sus clientes demandan productos más sostenibles. El ITC está trabajando en Ghana para vincular nuevas técnicas climáticamente inteligentes con precios justos con el fin de lograr un impacto social y ambiental positivo para 33 000 pequeños productores de cacao y sus familias. Aplicando el enfoque de Alianzas para la Acción en las asociaciones entre los sectores público y privado, el ITC y sus asociados han trabajado conjuntamente para lograr un impacto transformador e inclusivo mediante:

- la mejora de la diversificación de los ingresos
- el establecimiento de vínculos de mercado
- la adopción de prácticas agrícolas inteligentes climáticamente, como la inserción de carbono

Millares de agricultores ghaneses pertenecientes a la Unión de Agricultores de Kuapa Kokoo (KKFU) están empleando estas técnicas con sus asociados, entre ellos, Chocolats Halba, Niche Cocoa, la Fundación Max Havelaar, Fairtrade Africa, el Consejo para el Desarrollo del Ñame de Ghana, WWF y el Gobierno de Ghana.

Resultados principales

- \$7,5 millones en ventas de cacao y cultivos asociados, con \$980 000 complementarios de Fairtrade Premium
- Inserción de carbono en la cadena de suministro de Coop-Chocolats Halba-KKFU equivalente a 75 000 toneladas de dióxido de carbono de aquí a 2030
- Casi 570 agricultores de KKFU destinatarios directos de actividades de desarrollo de capacidades y de apoyo para la creación de vínculos de mercado, con repercusión en más de 3 400 personas
- Cacao de Niche producido captando valor en tabletas de chocolate producidas con cacao suministrado por explotaciones de KKFU

1 FIN DE LA POBREZA



8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES

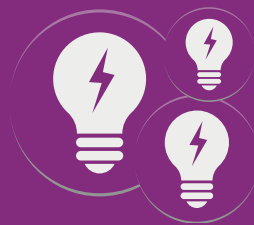


Financiadores

Países Bajos

EL ITC INNOVA

Impulsar las ventas en línea en empresas de artesanía dirigidas por mujeres en América Central



El desafío

América Central es conocida por la riqueza de sus tradiciones artesanales, que incluyen desde prendas textiles únicas hasta exclusivas joyas. En la fabricación y el comercio de estos productos participan pequeñas empresas distribuidas a lo largo de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. A menudo, son empresas pertenecientes a mujeres que dan empleo a mujeres trabajadoras, y sus ingresos son vitales para sus familias y comunidades.

Por otra parte, se está registrando un aumento en la demanda del mercado de productos hechos a mano a medida que los consumidores de mercados como los de Europa, el Japón y los Estados Unidos de América van siendo conscientes de la existencia y el valor de productos que no son fabricados en serie. La gente está dispuesta a pagar más por los productos hechos a mano y valora la posibilidad de comprarlos directamente a las personas que los hacen.

El comercio electrónico, cada vez más sencillo y accesible, ha catalizado este aumento de la demanda de productos locales hechos a mano en el sector de los regalos. Ha abierto mercados internacionales para las microempresas y las pequeñas y medianas empresas de países en desarrollo, como los de América Central, donde estudios de mercado realizados por la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) pusieron de manifiesto que solo el 35 % de los productos artesanales llegan a los mercados internacionales, principalmente a los de los Estados Unidos.

La solución

El ITC y la SIECA se unieron para desarrollar el proyecto Vinculación de las Empresas Pertenecientes a Mujeres de América Central con el Mercado Mundial del Sector de la Decoración del Hogar y los Regalos, lanzado a finales de 2018.

El comercio electrónico es especialmente relevante para las mujeres empresarias, que pueden trabajar desde sus hogares y sus negocios familiares. La investigación realizada por el ITC sobre el sector de la artesanía de América Central desveló que aunque el 80 % de los trabajadores de este sector son mujeres, estas solo son propietarias del 25 % de las empresas. El proyecto, que se centra en conectar a mujeres productoras

El ITC capacitó a orientadores que trabajan en instituciones locales con el fin de asesorar a 200 empresas artesanales dirigidas por mujeres para vender sus productos en línea.

con los mercados en línea, se propone brindar oportunidades económicas a estas mujeres y, en última instancia, abordar la desigualdad de género.

En 2019, el ITC capacitó a orientadores que trabajan en instituciones locales con el fin de asesorar a 200 empresas artesanales dirigidas por mujeres para que vendan sus productos en línea.

El primer taller sobre comercio electrónico se celebró en El Salvador y Panamá y congregó a instituciones procedentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. El contenido se centró en la gestión empresarial para la exportación, estudios de mercado y estrategias de comercio electrónico para profundizar en el análisis del potencial de mercado en línea y la selección de productos y mercados clave para la exportación. Algunas de las instituciones participantes fueron:

- Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR)
- Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA)
- Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)
- Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa en Honduras, Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua (APEN)
- Dirección de Comercio Electrónico del Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá

Durante una semana de aprendizaje, los orientadores locales tuvieron la oportunidad de comprender la importancia del comercio electrónico, identificar canales en línea y obstáculos para acceder a ellos, así como la estructura de costos e ingresos, y el cálculo de precios de los productos para los mercados internacionales, entre otros temas.



1. La Sra. Rubiela Barnett, de la empresa Olua, Panamá © Mauricio Misle/ITC 2. La Sra. María Isabel Montoya Duarte, de la empresa Nicahat, Nicaragua © Mauricio Misle/ITC 3. La Sra. María Elena San Martín Bendaña, de la empresa de cerámica Nictel, Honduras © Mauricio Misle/ITC 4. La Sra. Gabriela Flores, de la empresa Decoart by Gaby, Honduras © Mauricio Misle/ITC

Otros talleres regionales abordaron temas como la creación de contenidos de calidad para el comercio de calidad, la inclusión en plataformas de mercado en línea internacionales como Etsy, eBay y Amazon Handmade, el desarrollo y la optimización de sitios web de comercio electrónico, y la gestión de pagos en línea.

Después de cada taller, los orientadores capacitan a las empresas dirigidas por mujeres y les asesoran individualmente para ayudarles a exportar sus productos a través de plataformas en línea. El objetivo consiste en que las empresas artesanales dirigidas por mujeres sean capaces de formular una estrategia a largo plazo para vender sus productos en mercados internacionales a través de canales digitales.

Además de los talleres, el ITC organiza varios laboratorios electrónicos para prestar apoyo específico a las empresas más avanzadas. Estos laboratorios combinan la realización de pruebas, la medición y el aprendizaje. Mediante la realización de pruebas en distintos canales electrónicos y con diferentes técnicas de comercialización digitales, y la medición del desempeño, las empresas más avanzadas pueden formular su estrategia de comercio electrónico y compartir las lecciones aprendidas con empresas principiantes.

Resultados iniciales del laboratorio electrónico:

- 48 pedidos en línea de los Estados Unidos, Suiza, Puerto Rico, el Reino Unido, Italia, Austria, Rusia y Guatemala en 6 meses
- 15 403 visitas de tiendas web y tiendas de eBay y Etsy en 6 meses
- 855 productos incluidos en eBay, Etsy otros sitios web en 6 meses
- 3 000 seguidores nuevos en Instagram en 6 meses

Algunos asociados del sector privado como eBay, Etsy, PayPal, Payoneer y DHL respaldan el proyecto con tipos preferenciales y asistencia o capacitación técnica.

El Centro de eBay de América Central, lanzado antes de las Navidades de 2019, promociona una selección exclusiva de joyas, productos textiles, cerámica y productos de cuero y de madera hechos a mano por más de 45 artesanos y diseñadores de América Central participantes en el proyecto SIECA del ITC. Con el Centro de América Central, eBay ayuda a las mujeres empresarias a promocionar sus proyectos más allá de los mercados nacionales, con la posibilidad de llegar a millones de clientes nuevos de todo el mundo.

Algunas de las empresas dirigidas por mujeres también abrieron tiendas en Etsy o desarrollaron sus propias tiendas web para promocionar sus exclusivas piezas hechas a mano.

“Con campañas en línea específicas y un seguimiento permanente de la métrica de las ventas, podré promocionar con éxito mi marca en otros países, sobre todo, en los Estados Unidos”, afirmó Soledad Borel de Soledad Arte Joyero (Costa Rica). Gracias a la capacitación impartida por el ITC, eBay, PayPal, Payoneer y otros asociados, Soledad se está preparando para promocionar su marca en el extranjero.

Los vendedores en línea como Soledad Borel se están convirtiendo en micromultinacionales que no solo piensan más allá de las fronteras, sino que, además, disponen de las herramientas para exportar y realizar negocios transfronterizos.

El futuro

Si bien la actividad de 2019 se centró en la identificación y la selección de productos y mercados clave para la exportación y la apertura y la optimización de canales de venta en línea, en 2020 el proyecto pondrá el foco en la utilización de distintas técnicas de comercialización digital para impulsar el comercio de las líneas en venta y generar ventas.



Financiadores

Unión Europea



Promoción e integración de un comercio inclusivo y ecológico

Empoderamiento comercial de las mujeres

El programa **Empoderamiento Comercial de las Mujeres** contribuye a la reducción de la pobreza, el crecimiento económico y el empoderamiento económico de las mujeres con su iniciativa SheTrades. Esta última tiene por objeto aumentar la participación de las mujeres en el comercio, aumentar el valor de las transacciones internacionales que realizan y diversificar los mercados a los que acceden.

Resultados principales



Compromisos para conectar a **1,5 millones** de mujeres con los mercados a través de la iniciativa SheTrades frente al objetivo de conectar a 3 millones de aquí a 2021



\$145 millones en oportunidades de negocio generadas para empresas pertenecientes a mujeres



> 3 000 empleos nuevos creados, con el 70 % de empleos nuevos para mujeres



50 organizaciones de apoyo a las empresas del continente africano recibieron apoyo para empoderar a las mujeres con el fin de que puedan beneficiarse del Área Continental Africana de Libre Comercio, lo que condujo a **44 recomendaciones políticas nuevas**

Aspectos destacados

En 2019, la iniciativa SheTrades del ITC capacitó a más de 10 000 mujeres empresarias para mejorar la competitividad internacional de sus empresas. Muchas de ellas participaron en ferias comerciales y eventos entre empresas, generando \$145 millones en oportunidades de negocio.

SheTrades siguió perfilando la agenda mundial del comercio y la igualdad a través de su liderazgo intelectual y su asistencia técnica en la Declaración de Buenos Aires sobre las Mujeres y el Comercio. SheTrades coauspició un seminario sobre inclusión financiera con bancos de desarrollo regionales y lideró las reuniones de coordinación del Grupo dedicado al Impacto Comercial de la red de liderazgo Paladines Internacionales de la Igualdad de Género. Además, se desarrolló una serie de diez cursos sobre negocios y liderazgo para mujeres en el sector tecnológico con la iniciativa EQUALS.

En 2019, el ITC elaboró un informe titulado From Europe to the World: Understanding Challenges of European Businesswomen (De Europa al mundo: comprender los retos que afrontan las mujeres empresarias europeas), encargado por la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea. Para este informe se encuestó a más de 1 000 empresas de 12 países de la Unión Europea (UE) con el fin de obtener una visión completa de los retos y las oportunidades que existen para las mujeres en el comercio. El informe recoge los vínculos existentes entre las mujeres, las empresas que lideran o para las que trabajan, el comercio fuera de la UE. Estos datos ayudan a los responsables de la toma de decisiones a incluir la dimensión de género en los tratados de libre comercio.

En 2019 se lanzó un proyecto nuevo destinado a empoderar a las empresas pertenecientes a mujeres para que aprovechen las oportunidades comerciales generadas por el Área Continental Africana de Libre Comercio. Asociaciones



1. SheTrades Invest, Uganda 2. SheTrades África Occidental, Sierra Leona

de empresas de mujeres de más de 40 países africanos, en representación de cerca de un millón de empresas africanas pertenecientes a mujeres, recibieron capacitación sobre el Área Continental Africana de Libre Comercio y expusieron sus puntos de vista sobre las necesidades en materia de género de las empresas pertenecientes a mujeres de sus países. Se formularon más de 40 recomendaciones de políticas sectoriales específicas para avanzar en el empoderamiento económico de las mujeres y promover políticas comerciales inclusivas.

En 2019 se siguió trabajando en el desarrollo de una innovadora herramienta digital, **SheTrades Outlook**, con la colaboración de 25 países del Commonwealth. Se completó la recopilación de datos en 18 países (Australia, Bangladesh, Canadá, Fiji, Gambia, Ghana, Jamaica, Lesotho, Malawi, Malasia, Namibia, Nigeria, Rwanda, Samoa, Sierra Leona, Seychelles, Sri Lanka, Uganda) y se recabaron 45 buenas prácticas de distintos países del Commonwealth, que fueron incluidas en SheTrades Outlook.

Los resultados de SheTrades Outlook ayudaron al Ministerio de Comercio e Industria de Ghana a incorporar el género en el plan de ejecución de su política sobre microempresas y pequeñas y medianas empresas. Este trabajo llevó al desarrollo de un plan de acción específico que compilaba aportaciones de distintas partes interesadas y regiones. En Bangladesh, SheTrades se asoció con la organización Business Initiative Leading Development para formular recomendaciones encaminadas a aumentar la participación de las mujeres en la contratación pública y el comercio electrónico.

En 2019, SheTrades amplió su presencia en los países con el lanzamiento del proyecto **SheTrades África Occidental**. Financiado por la República de Corea, este proyecto tiene por objeto mejorar la calidad de vida de 10 000 agricultoras de Guinea, Sierra Leona, Côte d'Ivoire y Liberia. Se propone desarrollar la competitividad y la inclusión de los sectores en los que trabajan y crear nuevos vínculos de mercado.

SheTrades Commonwealth, que tiene por objeto impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo en

Bangladesh, Ghana, Kenya y Nigeria, desarrolló la capacidad de más de 3 000 propietarias de empresas y sus empresas. Más de 800 contactaron con compradores internacionales e hicieron negocios por valor de alrededor de \$8 millones. El proyecto creó más de 3 000 empleos nuevos, el 70 % de ellos para mujeres de los sectores de la agricultura, los textiles y la confección.

SheTrades Gambia capacitó a 36 propietarias de empresas para cambiar sus prácticas empresariales en términos de calidad y envasado y para acceder a las oportunidades de mercado. Catorce de ellas recibieron apoyo para participar en ferias comerciales nacionales e internacionales. SheTrades Zambia ayudó a 120 empresarias a mejorar sus estrategias empresariales y de exportación, y a impulsar la inclusión financiera, y 6 empresas suscribieron acuerdos comerciales con compradores.

SheTrades y sus asociados siguieron trabajando en 2019, y los asociados impartieron más de 37 sesiones de capacitación para más de 2 000 mujeres empresarias. Además, en 2019 se formalizaron 8 asociaciones nuevas, por ejemplo, con VISA para promover la inclusión financiera de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, y con Mary Kay para fomentar el emprendimiento femenino mediante la creación de módulos en línea y actividades en los países.

eBay y SheTrades impartieron capacitación especializada a 236 empresarias sobre competencias para el mercado digital, orientación sobre el comercio digital y un escaparate completo en eBay durante un año para 50 empresarias.

A través de la asociación entre SheTrades y UPS, se prestó asistencia técnica en México, los Emiratos Árabes Unidos, Nigeria y Viet Nam con seminarios web a los que asistieron más de 700 participantes. Por otra parte, expertos de UPS ofrecieron contenidos técnicos para el espacio de aprendizaje virtual de SheTrades, poniendo el material a disposición de todas las compañías registradas en SheTrades.com.

Maersk impartió una serie de 4 seminarios web centrados en los contenedores y la logística digital que registró más de 1 300 matriculaciones, con 430 participantes de 57 países.



3. SheTrades África Occidental, productora de anacardos de Sierra Leona 4. SheTrades Commonwealth, taller sobre el textil y la confección, Ghana

Se celebró la primera **reunión de asociaciones de SheTrades**, que tuvo lugar en Addis Abeba (Etiopía) en el mes de noviembre, en el marco del evento SheTrades Global. Sesenta y dos asociados de la iniciativa se dieron cita y compartieron experiencias y buenas prácticas, con la consiguiente formulación de una visión común para 2030 y un plan de acción cohesivo.

SheTrades Invest organizó campos de entrenamiento nacionales en Nigeria, Rwanda, Uganda y Zambia y una serie de seminarios web, capacitando a 755 mujeres empresarias en materias como el lienzo de modelo de negocio, instrumentos financieros, gestión de las inversiones, presentación de propuestas, planes de negocio y habilidades de negociación. Ciento cincuenta pequeñas y medianas empresas han sido presentadas directamente a inversores de impacto hasta la fecha.

En Addis Abeba (Etiopía) se celebró **SheTrades Global**, el evento más emblemático del programa, en el mes de noviembre dentro de la Semana de la Industrialización Africana de la Unión Africana. Representantes de asociaciones de empresas de mujeres presentaron los resultados clave de los talleres sobre el Área Continental Africana de Libre Comercio. Gobiernos, instituciones y asociados del sector privado compartieron experiencias y buenas prácticas sobre la mejora del acceso de las mujeres a la financiación, la economía digital y los servicios logísticos.

En septiembre de 2019, entró en funcionamiento el **espacio de aprendizaje virtual de SheTrades** con 20 módulos disponibles en inglés y español. Además, SheTrades y su asociado UPS crearon conjuntamente y financiaron la creación de 5 módulos sobre logística disponibles en inglés, español y francés.

Se llevó a cabo una actualización de **SheTrades.com** y las aplicaciones móviles para ofrecer una respuesta más inmediata a las conexiones de internet de baja calidad y facilitar la creación de redes entre compradores y vendedores. En el marco de la iniciativa de integración del ITC, se elaboró una guía sobre incorporación de la perspectiva de género, que se presentó al personal del ITC en el último trimestre de 2019.

Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio

La **Iniciativa de Moda Ética (IME)** es la rama operativa del programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio del Centro de Comercio Internacional. Este programa tiene por objeto reducir la pobreza mundial con la colaboración de los microempresarios del mundo en desarrollo por medio del comercio internacional y regional.

La IME conecta a artesanos marginados del mundo en desarrollo —sobre todo mujeres— con casas de moda internacionales en pos de un beneficio mutuo. De este modo, la IME utiliza la moda como un vehículo para el desarrollo. Los artesanos pueden ganar un salario digno y tomar las riendas de su vida fabricando codiciados artículos de moda para el mercado mundial de la moda de lujo. La IME pone a disposición de la generación naciente de talento del sector de la moda de África y Asia Central tutores que les ayudan a hacer crecer sus marcas y promueven la forja de relaciones empresariales satisfactorias.

Resultados principales



2 492 empleos creados para artesanos y para el sector de la elaboración de alimentos



1 500 personas invitadas a participar en actividades de capacitación sobre empleabilidad, desarrollo de capacidades y desarrollo de competencias



16 asociados de empresas sociales, 14 en Asia Central y 2 en África



1,2 millones de personas conectadas digitalmente, 57 400 a través de Instagram (10 500 seguidores nuevos en 2019) un aumento de las colaboraciones en sitios web del 50 % respecto a 2018



5. Colaboración con UPS en SheTrades MENA, Dubái 6. Iniciativa de Moda Ética, Côte d'Ivoire © Magic Studios48/ITC

Aspectos destacados

La IME siguió registrando excelentes resultados, principalmente de los proyectos en África y Asia Central. La iniciativa trabaja en condiciones sumamente frágiles y gestiona una cartera de tres grandes proyectos en los sectores de la moda y estilo de vida. Los ámbitos de trabajo incluyen la moda sostenible, alimentos gourmet, desarrollo de una identidad cultural e intercambio de iniciativas empresariales.

En 2019, la IME trabajó con más de 2 400 clientes, incluidos retornados, desplazados internos y migrantes potenciales movilizadas a través de un modelo empresarial con una empresa social en el centro. Gracias a la IME, las empresas sociales muestran mayor conocimiento del mercado y de la concienciación sobre las oportunidades empresariales. Este marco orientado a la demanda permitió a la EMI crear nuevos sistemas para el desarrollo de capacidades mediante la puesta en marcha de misiones de aprendizaje sobre cuestiones técnicas, debates con compradores y programas de capacitación para la mejora de los procesos de producción.

En 2019, la IME ofreció capacitación a 1 500 artesanos, aumentando su empleabilidad, productividad y, por consiguiente, sus niveles de ingresos. Un importante número de destinatarios de la capacitación indicaron haber mejorado sus ingresos. Los cursos de capacitación tienen un efecto multiplicador, aumentando los salarios de los microproductores e incentivando unos estándares de producción más estrictos.

La IME también trabajó con la Alianza de las Naciones Unidas para la Moda Sostenible para coordinar mejor los

esfuerzos de moda sostenible mediante el intercambio de información, datos y recursos de un modo más eficaz. Este trabajo puede cambiar el rumbo de la moda, desde una preocupación social, económica y ambiental hacia un motor con el que alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Bajo la administración de la IME, esto llevó a:

- Un importante evento en Nairobi que dio lugar a un proyecto de propuesta para el establecimiento de la Alianza de las Naciones Unidas para la Moda Sostenible en Shanghái (China)
- La creación de una Secretaría conjunta para un período de tres años, de 2019 a 2021

Afganistán

El proyecto de la IME en el Afganistán cosechó importantes logros en 2019. Se unieron tres empresas sociales nuevas —Saleh Fine Silk, la Asociación de Hilanderías de Shekiban y la Asociación de Mujeres Productoras— por lo que el número total de empresas sociales afganas asociadas asciende a nueve, tres más con respecto al comienzo del año.

Gracias a las nuevas empresas sociales, el proyecto ha podido crear y apoyar 1 430 empleos para retornados afganos, desplazados internos y migrantes potenciales, así como generar riqueza y mejorar la calidad de vida de las comunidades afganas. La llegada de un nuevo asociado industrial, Tarsian & Binkley —una empresa afgana especializada en el sector de la confección con raíces en la sociedad civil— permitirá al proyecto ofrecer a los clientes internacionales mayores volúmenes de prendas sin renunciar a unos estándares de calidad excelentes.



7. Iniciativa de Moda Ética, Tayikistán © Big Style Media House/ITC



8. Iniciativa de Moda Ética, tejedores, Burkina © Big Style Media House/ITC

El proyecto logró la participación de importantes números de desplazados internos afganos, retornados y migrantes potenciales en las cadenas de valor de la seda, el azafrán, las frutas secas y los frutos de cáscara. También ha logrado expandirse firmemente en zonas rurales gracias a su sólida colaboración con la organización no gubernamental afgana RAADA. El proyecto siguió aprovechando su colaboración con otros organismos de las Naciones Unidas, como la oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) para la capacitación de fotógrafos retornados.

Las actividades de integración de los mercados se desarrollaron satisfactoriamente, superando las expectativas iniciales, con la generación de ventas por un valor superior a los \$2 800 000. Los resultados también han sido excelentes en términos de inversión privada en empresas sociales, con una movilización de \$698 000 aproximadamente. Mejoró el compromiso de los compradores: un importante fabricante italiano de productos de seda italiano para marcas de lujo mundiales se abastece ahora de mujeres rurales productoras de seda de la IME; minoristas de especias especiales se están asociando con empresas éticas de azafrán para desarrollar mezclas de infusiones de azafrán, miel de azafrán y otros productos de valor añadido basados en esta especia. El compromiso de los consumidores se incrementó con la asistencia de más de 1 000 personas a una representación teatral en Bruselas (Bélgica) en junio de 2019.

Burkina Faso, Malí y Côte d'Ivoire

En Burkina Faso, el asociado de la IME Commerce et Artisanat pour le Bien-Etre Social (CABES) ayudó a 566 personas en el primer nivel y a una red de 790 beneficiarios en el segundo nivel. Artesanos de Ouagadougou y Bobo Dioulasso —el 79 % de ellos, mujeres— fabricaron un total de 1.419 metros de tejido para clientes internacionales. La IME facilitó la introducción de tarjetas de artesanos profesionales, que otorgó a 344 artesanos la categoría de profesionales, lo que les permitió beneficiarse de un seguro de salud a un costo asequible. Se trata de una tarjeta reconocida y

vinculada al fondo de la seguridad social nacional y a otros beneficios como el acceso a capacitación, subsidios y equipos patrocinados por el estado.

Mediante la facilitación de servicios de tutoría para los talentos y las competencias locales, la IME contrató a técnicos textiles de escuelas profesionales de Malí. Ofrecieron capacitación sobre control de calidad a tejedores. Por otra parte, para mejorar la eficiencia de la CABES, la IME instaló máquinas textiles. Acondicionó los talleres locales con telares en una distribución de fábrica extendida. La labor de la IME se extendió a Côte d'Ivoire bajo el lema "las oportunidades están aquí". El programa ofrece capacitación práctica a los jóvenes, apoyando las iniciativas de capacitación y empoderamiento de asociaciones juveniles, y promoviendo la cultura corporativa y el emprendimiento para los jóvenes.

Uzbekistán y Tayikistán

En Uzbekistán, tras concluir una investigación de amplio alcance en la región, la IME se asoció con la empresa social IkatUz y con una cooperativa de artistas independientes. IkatUz congrega a 5 expertos, 9 trabajadores y más de 50 tejedores. También sirve como plataforma abierta para crear oportunidades para que introduzcan sus productos en nuevos mercados sin renunciar a la artesanía tradicional y los valores culturales. En talleres independientes más pequeños de la ciudad de Margilan, la IME colaboró con una cooperativa de artesanos para aplicar sus normas sociales y ambientales.

En Tayikistán, la IME está trabajando en Khujand, una de las ciudades más antiguas de Asia Central, situada al norte del país, donde se ha asociado con la empresa social Ozara para coordinar el trabajo de un gran número de bordadoras. El arte del bordado se ha transmitido entre las mujeres de generación en generación, y las artesanas están especializadas en el bordado con punto de relleno de tipo "bosma" y de cadeneta, que se aplica en muebles, prendas de vestir y artículos decorativos.



9. Iniciativa de Moda Ética, Bomizambo, Côte d'Ivoire © Magic Studios/ITC 10. Utilización de prácticas y habilidades futbolísticas como vehículo para el crecimiento sostenible y el impulso del empleo juvenil, Gambia © Diego Ibarra Sánchez/ITC

Juventud y comercio

El programa **Juventud y Comercio** apoya a los jóvenes y a las microempresas, pequeñas y medianas empresas pertenecientes a jóvenes. Adopta un enfoque estratégico, orientado al mercado para fomentar el emprendimiento de los jóvenes y su empleabilidad. Los pilares de este programa ayudan a que se escuche la voz de los jóvenes, conectan y capacitan a los jóvenes y generan resultados con proyectos basados en los países y un enfoque de integración mejorado. El objetivo estratégico de 2021 consiste en preparar a 100 000 jóvenes con competencias pertinentes para el mercado.

Resultados principales

Ye! 600 participantes, incluidos 200 jóvenes con 28 panelistas de 12 países, asistieron a la segunda edición del Foro de Emprendimiento Juvenil y Autoempleo (YES) en Addis Abeba (Etiopía) en noviembre de 2019



> 40 incubadoras, aceleradores y centros tecnológicos reforzaron la gestión de su cartera de servicios



25 cursos codiseñados con gerentes de 16 Centros de Impacto en el marco de la iniciativa Accelerate2030 para crear un sistema de aprendizaje virtual



> 500 usuarios de 2 módulos de aprendizaje electrónico para jóvenes empresarios



16 534 empresarios, 303 orientadores, 19 capítulos locales en 17 países se unieron a la familia Juventud y Comercio del ITC (la Comunidad YE!, impulsada por el programa Juventud y Comercio del ITC)



Más de 500 empleos creados como parte del segundo despliegue del Fondo para las Competencias y el Empleo Juvenil en Gambia



7 empresarios sociales jóvenes asistentes al Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones 2019 aprovecharon un concurso de presentación de propuestas para desarrollar sus capacidades y su confianza



11. *Emprendimiento Juvenil en Ghana, Ghana* 12. *Guía de éxito para mujeres jóvenes y empresarias*

Aspectos destacados

Las opiniones de los jóvenes se tienen en cuenta

En noviembre de 2019, el ITC celebró la segunda edición del Foro de Emprendimiento Juvenil y Autoempleo (YES) en Addis Abeba (Etiopía), que brindó a los jóvenes empresarios y a las partes interesadas una plataforma para debatir sobre políticas de apoyo, acceso a los mercados, redes, conocimientos y competencias, y acceso a la financiación. El segundo Foro YES se organizó con contribuciones de asociados de la Iniciativa Mundial sobre Trabajo Decente para los Jóvenes y contó con el respaldo de la Comisión de la Unión Africana, el Gobierno de Etiopía y la Alianza Juvenil para el Liderazgo y el Desarrollo en África (YALDA).

En el marco del Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones 2019, se celebró el tercer concurso de presentación de propuestas para jóvenes empresarios en colaboración con el programa Accelerate2030 del Centro de Impacto de Ginebra, IceAddis, la Fundación Pierre Castel y la Misión de los Estados Unidos ante la Unión Africana.

La vencedora del concurso fue Siyabuddy, una empresa de Sudáfrica dedicada al reciclaje y la gestión de residuos. Esta empresa impresionó al jurado por la calidad de su propuesta, su impacto social en las personas desfavorecidas mediante la generación de empleo y el carácter ampliable y replicable de su modelo empresarial.

Los jóvenes están formados y cualificados

El programa Juventud y Comercio del ITC ha estado trabajando con instituciones de apoyo a las empresas para promover ecosistemas de emprendimiento. A través de su herramienta de identificación de ecosistemas, el programa ha identificado varias fórmulas que permitirán a las instituciones mejorar su apoyo a los emprendedores y las empresas emergentes.

El ITC organizó un taller de dos días en Addis Abeba (Etiopía) para aprovechar la presencia de representantes de instituciones de apoyo al emprendimiento en el Foro YES! y el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones. Este taller estaba dirigido a un selecto grupo de representantes de incubadoras, aceleradores y centros tecnológicos, entre otros.

Comunidad Ye!

La Comunidad Ye! (www.yecomunity.com) —iniciada por Child and Youth Finance International, impulsada por el ITC y respaldada por la Alianza Mundial para la Inclusión Financiera UGPI del G20 — es un movimiento mundial de apoyo al emprendimiento y el autoempleo de los jóvenes.

La plataforma en línea Ye! brinda a los empresarios jóvenes de todo el mundo un espacio para conectar con diversas herramientas, recursos y oportunidades, como orientación, guías de países, y eventos para apoyar a sus empresas. Como resultado de la integración de ambos entes, el ITC ofrecerá a los miembros experiencia técnica, recursos y acceso a su red de asociados expertos, incluidas grandes empresas y centros de emprendimiento.



13



14

13. La vencedora del concurso de presentación de propuestas fue Siyabuddy, una empresa de Sudáfrica dedicada al reciclaje y la gestión de residuos, Foro YES 2019 14. Emprendimiento Juvenil en Ghana 2019, Ghana

El ITC cumple con los jóvenes

La iniciativa Kick for Trade

En julio de 2019, la Fundación para la Infancia de la UEFA y el ITC firmaron un acuerdo de colaboración para el desarrollo de una nueva iniciativa, Kick for Trade. Esta iniciativa utiliza habilidades y prácticas futbolísticas como un vehículo para el crecimiento inclusivo y el impulso del empleo juvenil. El saque inicial tuvo lugar con el lanzamiento de los primeros proyectos en Guinea y Gambia en 2019.

La iniciativa Kick for Trade utiliza enfoques orientados a los resultados para definir el emprendimiento y el empleo juvenil a través del deporte, en especial del fútbol.

El fondo SkYE 2

Tras el éxito del primer Fondo para las Competencias y el Empleo Juvenil (el fondo SkYE), que generó más de 500 empleos en Gambia, el programa Juventud y Comercio lanzó una segunda ronda en 2019. Esta estuvo financiada por el proyecto Empoderamiento de los Jóvenes (YEP) y por la iniciativa Empleo, Competencias y Financiación de Gambia y su objetivo consiste en desarrollar competencias relevantes para el mercado para otros 1 000 jóvenes y en crear, como mínimo, 500 empleos más.

Comercio para el desarrollo sostenible

El programa **Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD)** promueve las cadenas de valor sostenibles como un medio para ayudar a las empresas de los países en desarrollo a agregar valor a sus productos y servicios. Trabaja en todos los eslabones de la cadena de valor para ayudar a las empresas a comerciar de un modo más sostenible preparándolas para conocer mejor el panorama de las iniciativas de sostenibilidad y conectar con asociados empresariales. T4SD ofrece plataformas en línea y capacitación específica para respaldar el abastecimiento sostenible, mejorar la producción climáticamente inteligente y con un uso eficiente de los recursos, y promover el cumplimiento con las normas voluntarias.

Resultados principales



> 74 000 usuarios de Sustainability Map, la plataforma del ITC de conexión con los mercados orientada a la sostenibilidad, un aumento del 17 % con respecto al año anterior



> 1 500 formuladores de políticas, asociaciones industriales y representantes empresariales capacitados en normas de sostenibilidad voluntarias, oportunidades de acceso al mercado y la utilización de las herramientas y las metodologías de sostenibilidad del ITC



> 100 pequeñas y medianas empresas mejoraron la capacidad para aplicar prácticas de producción circular y con uso eficiente de los recursos, hacer frente a los riesgos de origen climático o implantar normas voluntarias



15



16

15. YEP, Exposición itinerante Tekki Fii (que en wólof significa “fabricalo aquí”), Gambia © Diego Ibarra Sánchez/ITC
 16. Lanzamiento del Centro T4SD, Viet Nam

Aspectos destacados

Sustainability Map el portal para el comercio sostenible del ITC, amplió su red virtual para incluir perfiles públicos de más de 60 000 organizaciones de apoyo, expertos en sostenibilidad y empresas —compradores, procesadores, fabricantes y productores— permitiéndoles destacar sus prácticas de sostenibilidad y conectar. El módulo sobre normas del sistema, conocido como Standards Map, facilita información detallada sobre más de 260 iniciativas de sostenibilidad, ayudando a los productores a comprender cómo cumplir y obtener la certificación.

El ITC añadió un nuevo módulo interactivo a Sustainability Map en 2019 que muestra datos de áreas, volumen de producción y número de productores que cumplen la norma de sostenibilidad. Este nuevo **módulo sobre tendencias de mercado** ofrece datos sobre 14 de las principales normas voluntarias relacionadas con los sectores de las bananas, el cacao, el café, el algodón, el aceite de palma, la soja, la caña de azúcar, el té y la silvicultura.

La publicación del ITC de 2019 **El Mercado de la Unión Europea para los Productos Sostenibles** puso de manifiesto que, de los minoristas encuestados de Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos y España:

- el 98,5 % considera la sostenibilidad como un factor a tener en cuenta en el abastecimiento de los productos
- el 96 % aplica estrategias para comprar de fuentes certificadas como social y/o ambientalmente sostenibles
- el 76 % ha adquirido compromisos públicos con estrategias de abastecimiento sostenible
- el 92 % espera que sus ventas sigan creciendo.

El Estado de los Mercados de Sostenibilidad 2019: Estadísticas y Nuevas Tendencias, una publicación anual elaborada conjuntamente por el ITC, el Instituto de Investigación sobre Agricultura Orgánica (FiBL) y el Instituto Internacional de Desarrollo Sostenible (IISD), aportó información sobre la evolución de la agricultura y la silvicultura certificadas.

En 2019, el ITC implantó una nueva plataforma en línea con el Social & Labor Convergence Program. Esta iniciativa de múltiples partes interesadas tiene por objeto mejorar las condiciones laborales del sector de la confección y el calzado. La plataforma, denominada **Gateway del SLCP**, sirve como repositorio central de evaluaciones verificadas para reducir la fatiga provocada por las auditorías y mejorar la sostenibilidad social en las cadenas de valor de los textiles y la confección. A finales de 2019 había más de 650 instalaciones verificadas y 300 verificadores registrados en el Gateway del SLCP. Se cargaron más de **470 evaluaciones verificadas** en la plataforma, que se pusieron a disposición para su intercambio. Además de impartir cursos periódicos de capacitación en los países donde se despliega la iniciativa, el ITC también ofreció una plataforma de aprendizaje en línea para impulsar la incorporación de las instalaciones y los verificadores al programa.



Sustainability Map



17



18

17-18. Pascal Lamy, antiguo Director General de la OMC, y Primer Ministro de Barbados, Mia Amor Mottley en el Foro sobre el Comercio para el Desarrollo Sostenible 2019 © Antoine Tardy/ITC

En el sector de procesamiento textil de **Etiopía** el ITC ayudó a varias empresas a implantar prácticas de ahorro de recursos y producción circular.

Entre marzo y julio de 2019, el ITC lanzó Centros T4SD en **Ghana, la República Democrática Popular Lao, Kenya, el Perú y Viet Nam**. Todos los lanzamientos se organizaron conjuntamente con las correspondientes organizaciones anfitrionas de los Centros T4SD e incluyeron un taller de sensibilización sobre las áreas temáticas identificadas por el ITC conjuntamente con la organización anfitriona durante el estudio exploratorio inicial.

Los lanzamientos contaron con la asistencia de pequeñas y medianas empresas, formuladores de políticas, profesionales del ámbito del desarrollo y financiadores. Participaron más de **800 personas** de 5 países y 8 ubicaciones. Por término medio, el 45 % de los participantes eran mujeres. Se celebraron talleres de 2 días de duración en los que **117 expertos locales** recibieron capacitación para convertirse en orientadores de los Centros T4SD capaces de brindar asesoramiento a pequeñas y medianas empresas sobre prácticas sostenibles. Todos los países de acogida de un Centro T4SD ejecutaron el primer programa de orientación con un **total de 100 pequeñas y medianas empresas** entre todos los centros en 2019.

El ITC llevó a cabo su primer **Programa Ejecutivo sobre Abastecimiento y Comercio Sostenibles** en 2019, desarrollado en colaboración con tres universidades: la Cranfield School of Management, la Escuela de Negocios ISAE del Brasil y la Universidad Panamericana. El programa ejecutivo, implantado simultáneamente en Curitiba (Brasil) y Matera (Italia), conjugaba un enfoque único e innovador de enseñanza presencial y virtual y visitas de campo.

La parte virtual del programa permitió la conexión, el intercambio de recursos y la interacción entre los equipos del Brasil e Italia. Unos **30 ejecutivos de empresas del sector de la alimentación y las bebidas** adquirieron conocimientos sobre herramientas y metodologías para mejorar sus estrategias empresariales de abastecimiento sostenible y expandirse en nuevos mercados. El ITC está organizando una segunda edición del Programa Ejecutivo T4SD para el tercer trimestre de 2020.

Financiadores de 2019

Ventanilla 1 del Fondo Fiduciario del ITC. Financiadores

Alemania, Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, India, Irlanda, Islandia, Noruega, Suecia

Financiadores específicos del proyecto

Unión Europea, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suiza, Japón, Alemania, Estados Unidos, Fondo de la iniciativa Una ONU, Francia, Países Bajos, Marco Integrado Mejorado, Fundación UPS, Corea, Consejo Noruego para los Refugiados, OIM, Consejo de Becas de China, Iniciativa para una Agricultura Sostenible (Plataforma IAS), Chocolats Halba/ Coop, Genossenschaft, FAO, Fondo de las Naciones Unidas para la consolidación de la paz, Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC), Comité de Enlace de Europa con África, el Caribe y el Pacífico (COLECAP), UNCTAD, Finance in Motion GmbH



Lanzamiento del informe El Mercado de la Unión Europea para los Productos Sostenibles

ESTUDIO DE CASO

Conectar a los artesanos de Malí con los mercados mundiales



El desafío

En el sector del algodón del país sin litoral de África Occidental de Malí, numerosos trabajadores no cualificados y con bajos ingresos se encuentran en situación de desempleo o ganan muy poco dinero debido a la inestabilidad económica. La mayor parte de ellos son migrantes vulnerables y desplazados internos de las regiones del centro y el norte que son víctimas de conflictos intercomunitarios y atentados terroristas.

Pero el ITC descubrió a artesanos especializados en una técnica tradicional conocida como “bogolan” (tintura con barro) que ofrece ventajas comparativas y competitivas para un mercado mundial de la moda con gustos cambiantes. Entre los consumidores crece la demanda de un abastecimiento y una manufactura responsables con el medioambiente, así como de productos de comercio justo fabricados en condiciones de trabajo equitativas socialmente. La tendencia hacia los productos artesanales fabricados a mano —hechos con amor y respaldados por historias humanas— implica que la moda lenta está reemplazando a la moda rápida.



Técnica bogolan de tintura con barro © coralieCOCO/ITC

La solución

La Iniciativa Moda Ética del ITC crea oportunidades económicas y ayuda a crear empleos decentes utilizando soluciones basadas en el mercado en contextos vulnerables y de crisis. En Malí, esta iniciativa ayuda a artesanos del sector textil de comunidades vulnerables a modernizar sus métodos de producción de textiles hechos a mano y sostenibles a la vez que conectan con mercados mundiales de la moda y los estilos de vida.

La Iniciativa Moda Ética trabaja eliminando a los intermediarios para llegar a diseñadores y personas influyentes del sector internacional de la moda interesados en productos que tengan un impacto social y ambiental positivo. Al mismo tiempo, la iniciativa organiza un programa nacional de tutoría para conectar a jóvenes artesanos con artesanos con experiencia con el fin de transmitir el rico legado textil de Malí a las nuevas generaciones.

En 2019, el ITC lanzó el Atelier Autodidacts Anti-Algorithms (AAAA), un proyecto con marca propia dirigido a los artesanos que utilizan barro del Río Níger para teñir algodón orgánico tejido a mano con patrones exclusivos en tonos marrones y blancos para fundas de cojines, tapices y alta costura. El proyecto tiene por objeto conectar a más de 1 000 artesanos de la cadena de valor del algodón y los textiles tradicionales hechos a mano de Malí con mercados nacionales, regionales e internacionales de alta costura y diseño de interiores de aquí a 2021.

Para ello, AAAA ha establecido un nuevo método de cotrabajo que conecta a trabajadores locales con agentes mundiales, el patrimonio de Malí con públicos internacionales, y el saber hacer tradicional con tendencias contemporáneas.



2



3



4

1. Tejeduría artesanal © coralieCOCO/ITC 2. Retrato de una mujer artesana luciendo el tejido © coralieCOCO/ITC
3. Rúbrica de la marca AAAA © coralieCOCO/ITC 4. La marca AAAA en la exposición FORMEX, Estocolmo

Los resultados

Con su proyecto AAAA, el ITC ha ayudado a conectar a artesanos malienses directamente con clientes a través de las redes sociales y las nuevas tecnologías. También les ha brindado una plataforma y visibilidad en el mercado de los productos de lujo, ayudándoles a exhibir sus productos en Formex, la principal feria de diseño nórdico de interiores de Estocolmo, en tiendas y salones de exposiciones de París y Ámsterdam, y en museos de los Países Bajos y Suiza. El proyecto fue mencionado en distintas revistas internacionales como Elle Decor y Eigen Huis & Interieur.

En 2019, el proyecto cumplió su objetivo de ayudar a más de 500 microempresas, pequeñas empresas y empresas del sector informal a adquirir mayor conciencia sobre el comercio internacional. El 61 % de ellas son empresas pertenecientes a mujeres, dirigidas y controladas por mujeres.

El ITC también ayudó a 300 empresas a mejorar su competitividad internacional y contactar con compradores a través de una plataforma de comercio electrónico, duplicando su objetivo de 2019 de 150 empresas. El proyecto también cumplió su objetivo de impartir 30 cursos de capacitación para 576 participantes.

Se calcula que el proyecto generó exportaciones por valor de \$113 000 gracias al apoyo del ITC a la plataforma de comercio electrónico. Por cada euro invertido por el ITC para apoyar a estas microempresas y pequeñas y medianas empresas se generaron más de \$10 de valor en términos de exportaciones.

Estos buenos resultados generaron un aumento del 100 % de los ingresos de los artesanos dedicados al *bogolan* en 2019 y un aumento del 50 % de los salarios de los productores de algodón y productos textiles en la cadena de valor.

El futuro

Los productos atemporales que ha desarrollado la IME en colaboración con los artesanos de *bogolan* representan una nueva tendencia hacia la sostenibilidad en el sector de los textiles y el vestido de calidad superior. AAAA tiene previsto asistir a una serie de ferias de alto nivel y organizar varias presentaciones temporales en 2020, y la plataforma asociada de comercio electrónico de AAAA está desarrollando una presencia digital y en línea robustas que potencia al máximo el eje global para las compras a distancia.

1 FIN DE LA POBREZA



Financiadores

Unión Europea

ESTUDIO DE CASO

Empoderamiento comercial de las mujeres en el Commonwealth



El desafío

La actividad comercial internacional de las empresas pertenecientes a mujeres es un motor eficaz para la inclusión económica de otras mujeres. Datos del Centro de Comercio Internacional demuestran que el porcentaje de mujeres contratadas por empresas exportadoras dirigidas por mujeres asciende nada menos que al 66 %, frente al 39 % registrado por las empresas dirigidas por mujeres que operan en el ámbito nacional.

Sin embargo, las mujeres empresarias dirigen tan solo una de cada cinco empresas exportadoras. Las mujeres siguen teniendo que hacer frente a importantes obstáculos al comercio, como el acceso a la información, las redes y la financiación.

El fomento de la participación de las mujeres en el comercio y la mejora del desempeño de las pequeñas y medianas empresas pertenecientes a mujeres pueden aumentar la productividad y la competitividad, crear empleo, reducir la pobreza e impulsar la expansión económica y la innovación en general.

La solución

El programa SheTrades Commonwealth trabaja desde abril de 2018 en la creación de oportunidades para aumentar la participación de las empresas pertenecientes a mujeres en el comercio internacional. Esto es posible gracias al apoyo directo y al fomento de un ecosistema más inclusivo y favorable.

El apoyo del proyecto en los países da prioridad a los siguientes sectores de los países del Commonwealth de Bangladesh, Ghana, Kenya y Nigeria:

- la agricultura y sus subsectores, en particular el aguacate, el té, el café, las especias y los productos del árbol de karité
- los textiles y la confección
- el turismo
- las tecnologías de la información y la externalización de procesos empresariales

El proyecto del Commonwealth capacita a empresas pertenecientes a mujeres con las competencias esenciales necesarias para comerciar a escala internacional utilizando para ello enfoques innovadores y específicos como seminarios web, talleres presenciales y tutorías, por ejemplo, la capacitación dirigida a empresas textiles sobre el desarrollo de una cartera, los talleres de calidad para los

SheTrades Commonwealth capacita a empresas pertenecientes a mujeres con las competencias esenciales necesarias para comerciar a escala internacional utilizando para ello enfoques innovadores y específicos como seminarios web, talleres presenciales y tutorías.

productos de belleza a base de karité, y la capacitación presencial sobre estrategias de exportación. Estas competencias se trasladan a los compradores durante eventos entre empresas, en los que se ofrecen tutorías *in situ* a las mujeres empresarias para ayudarles a contactar con compradores y vendedores de forma segura y profesional.

Enmarcado en la iniciativa SheTrades, el proyecto del Commonwealth puede aprovechar las oportunidades que ofrecen otros componentes de SheTrades, como SheTrades Invest y las colaboraciones como las establecidas con UPS e eBay. Por ejemplo, miembros de SheTrades Commonwealth se han beneficiado de la capacitación sobre ventas en línea ofertada por eBay.

El proyecto también apoya a los gobiernos con la información, las herramientas y la orientación necesarias para diseñar y aplicar políticas más inclusivas. SheTrades Outlook, por ejemplo, es una herramienta política innovadora que ayuda a los gobiernos a evaluar, supervisar y mejorar el grado en que el ecosistema institucional respalda la actividad comercial de las mujeres.

Por otra parte, el ITC presta servicios de asesoramiento a los gobiernos, aportando experiencia, congregando a partes interesadas de los sectores público y privado, y facilitando la formulación de planes y cambios políticos o jurídicos.

Los resultados

En 2019, el proyecto capacitó a más de 2 000 mujeres propietarias de empresas con las competencias necesarias para acceder a los mercados internacionales, como la creación de marcas y la comercialización, la mejora de la calidad, y la formulación de estrategias. De ellas, más de 600 indicaron que habían cambios en sus negocios.

El proyecto también ha conectado a más de 800 empresas pertenecientes a mujeres con compradores a través del apoyo



2



3



4

1. Ruby Buah, de la empresa Kua Lifestyle, en la feria comercial NY NOW, Nueva York 2. Salón de exposiciones de París, 2019 3. La exposición comercial más importante del sector de los viajes, la ITB de Berlín, 2019 4. Grace Ngunji, de Karakuta Fresh Product se especializa en la producción y el comercio de hierbas, nueces y aguacates orgánicos, Kenya © Pieter Desloovere/ITC

brindado en ferias de comercio internacionales, eventos de contactos empresariales nacionales, y asociaciones con grandes empresas del sector privado. Estas actividades generaron oportunidades por valor de más de \$70 millones, y se están tramitando otras ventas que están siendo supervisadas por el proyecto en estos momentos. Al permitir a las mujeres desarrollar sus negocios, el proyecto ha creado más de 2 000 empleos nuevos para mujeres, lo que está generando nuevas oportunidades de empleo decente y desarrollo de capacidades en las comunidades.

El efecto multiplicador del apoyo del ITC aún es más acusado cuando las mujeres propietarias de pequeñas y medianas empresas desarrollan sus propios programas de responsabilidad social de las empresas, o están implicadas en ellos.

Desde que se unió a SheTrades Commonwealth, el turoperador de Kenya Brogibro Safaris and Event Management ha asistido a 3 ferias comerciales internacionales y ha generado más de \$31 000 en ventas.

A medida que su negocio se ha ido expandiendo, la directora gerente y CEO Ruth Owino ha sido capaz de establecer un programa de microfinanciación para ayudar a viudas y huérfanos de la isla de Rusinga, en el lago Victoria de Kenya.

SheTrades Commonwealth también ha reforzado las capacidades de 53 organizaciones de apoyo a las empresas. Por ejemplo, el proyecto llevó a cabo una serie de actividades de generación de negocios conjuntamente con la Autoridad de Promoción de las Exportaciones de Ghana que permitieron a la organización mejorar sus servicios de tutoría y la generación de negocios de sus pymes miembros pertenecientes a mujeres.

Con respecto al apoyo entre los países del Commonwealth, SheTrades Commonwealth desplegó SheTrades Outlook en 25 países. Hasta la fecha, se han desarrollado 86 indicadores, se han identificado más de 50 buenas prácticas de

recopilación de datos y apoyo empresarial, y se han representado geográficamente más de 400 instituciones.

El proyecto también ha colaborado con varios ministerios para incorporar consideraciones de género en las políticas. En Ghana, SheTrades Commonwealth trabajó con el Ministerio de Comercio e Industria para incorporar la perspectiva de género en el plan de implantación de su política sobre pequeñas empresas.

El futuro

El Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) ha comprometido \$4,5 millones más para una prórroga de un año, hasta el 31 de marzo de 2021. Esta prórroga se centrará en integrar los resultados entre las cadenas de valor, forjar asociaciones con grandes empresas del sector privado y organizaciones de apoyo a las empresas, y seguir trabajando con pymes para apoyar la introducción de un cambio a largo plazo, inclusivo y sostenible.

Concretamente, el proyecto se centrará en ayudar a sus empresas pertenecientes a mujeres a fraguar relaciones comerciales sólidas que puedan generar negocios viables; así como a llegar a más proveedores rurales de las cadenas de valor cuyo acceso a los mercados está más limitado.

El proyecto expandirá también SheTrades Outlook en más países a fin de que los Gobiernos puedan identificar lagunas, comparar información con otros países de la región, aprovechar las buenas prácticas, y documentar la toma de decisiones para apoyar a las mujeres empresarias.

En los lugares en que se ha detectado interés en la reforma política, SheTrades tiene previsto apoyarla mediante diálogos nacionales. Esta labor se complementará con marcos recién desarrollados, incluida una guía práctica con herramientas para formuladores de políticas y funcionarios dedicados a las adquisiciones para buscar soluciones que incluyan a las mujeres en la contratación pública.

5 IGUALDAD DE GÉNERO



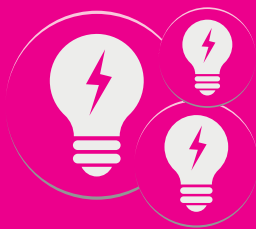
8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



Financiador

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte

EL ITC INNOVA



Centros para pequeñas empresas sostenibles



Los Centros de Comercio para el Desarrollo Sostenible (Centros T4SD) son nuevas ventanillas únicas que ofrecen soluciones integradas para ayudar a las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo a avanzar hacia la economía verde.

El desafío

El aumento de la demanda de productos trazables y sostenibles por parte de los consumidores está generando oportunidades de mercado en la economía verde. Si bien esta situación brinda a las pymes la posibilidad de crecer, tienen que hacer frente a algunos desafíos para llegar a ser más sostenibles desde el punto de vista ambiental, social y económico. Las pymes de los países en desarrollo requieren asistencia para:

- reducir sus riesgos ambientales y climáticos
- aumentar la eficiencia de sus recursos
- aplicar prácticas de economía circular
- cumplir normas de sostenibilidad

Aunque las instituciones de apoyo a las empresas de los países en desarrollo están interesadas en ofrecer a sus pymes las herramientas necesarias para el acceso a los mercados de la economía verde y la expansión en estos, raramente pueden prestar estos servicios.

La solución

Los Centros T4SD ofrecen soluciones integradas a las pymes para la introducción de prácticas empresariales ecológicas. Auspiciados por las instituciones de apoyo al comercio y la inversión (IACI), estos centros actúan como ventanillas únicas que ofrecen soluciones integradas para ayudar a las pymes a avanzar hacia la economía verde.

El ITC utiliza sus redes internacionales y locales para reforzar la capacidad de las instituciones anfitrionas de los Centros T4SD para ayudar a las pymes a formular estrategias empresariales sostenibles para acceder a las finanzas verdes

y a los mercados mundiales. Dentro de este proyecto, los Centros T4SD están mejorando la capacidad de unas 300 pymes de Ghana, Kenya, Laos, Nepal, el Perú, y Viet Nam para introducir prácticas empresariales sostenibles. Está previsto llegar a alrededor de 1 200 pymes a través de talleres de concienciación para mejorar los conocimientos sobre las ventajas de poner en marcha estas prácticas.

Los Centros T4SD ofrecen las herramientas y las soluciones que necesitan las pymes, y también conocimientos a través de un programa de orientación centrado en aspectos críticos como normas de sostenibilidad, resiliencia climática, eficiencia de los recursos, producción circular y acceso a financiación y mercados verdes.

El programa de orientación adopta una metodología de capacitación combinada con aprendizaje electrónico y sesiones presenciales con personas locales que han recibido capacitación del ITC. El ITC trabaja estrechamente con todas las instituciones anfitrionas de los Centros T4SD en el despliegue del programa de orientación de dos años de duración basado en las siguientes áreas temáticas:

- Resiliencia climática
- Producción circular con uso eficiente de los recursos
- Normas de sostenibilidad voluntarias
- Posicionamiento de productos sostenibles en el mercado internacional
- Acceso a la financiación verde

Los Centros T4SD están conectados a través de una red digital que utiliza Sustainability Map (www.sustainabilitymap.org) e intercambios regulares de buenas prácticas y lecciones aprendidas. T4SD facilita conversaciones dinámicas en el seno de la red digital para establecer una comunidad de prácticas.

La plataforma también permite poner en común materiales públicos e información pertinente elaborada y promovida por los Centros T4SD, como materiales de capacitación, estudios de casos y eventos. Todos los datos generados en la comunidad estarán disponibles globalmente y de forma gratuita para las pymes.



2



3

1. Economía circular en la empresa ETUR Company, Etiopía © Yonas Tadesse/ITC 2. Resiliencia climática, Magana Flowers Ltd., Kenya © Antoine Tardy/ITC 3. Economía circular en la empresa ETUR, Etiopía © Yonas Tadesse/ITC

Los resultados

Entre marzo y julio de 2019, el ITC lanzó los Centros T4SD en Ghana, Laos, Kenya, el Perú y Viet Nam.

Todos los lanzamientos se organizaron conjuntamente con los anfitriones del Centro T4SD correspondiente e incluyeron un taller de sensibilización sobre las áreas temáticas identificadas por el ITC conjuntamente con el anfitrión en el estudio exploratorio inicial.

Los lanzamientos contaron con la asistencia de pymes, formuladores de políticas, profesionales del ámbito del desarrollo y financiadores. Participaron más de 800 personas de 5 países y 8 ubicaciones. Por término medio, el 45 % de los participantes eran mujeres. Se celebraron talleres de 2 días de duración en los que 117 expertos locales recibieron capacitación para convertirse en orientadores de los Centros T4SD capaces de brindar asesoramiento a pequeñas y medianas empresas sobre prácticas sostenibles.

Todos los países de acogida de un Centro T4SD ejecutaron el primer programa de orientación con un total de 100 pymes de todos los centros. Cada pyme habrá concluido una estrategia empresarial sostenible sobre resiliencia climática, procesos de producción circular con uso eficiente de los recursos o cumplimiento con normas de sostenibilidad voluntaria para el fin del primer trimestre de 2020.

La Sra. Linda Atibilla, CEO de Hope Givers Company Ltd., afirmó: "Al ser productores de manteca de karité, nosotros generamos un gran volumen de residuos, como las nueces de karité. La orientación sobre eficiencia de los recursos nos ayudó a comprender cómo transformar este residuo en un combustible alternativo que podríamos utilizar en nuestras operaciones internas. La orientación también nos hizo tomar conciencia de nuestro consumo de agua y electricidad. Ahora sabemos medir el consumo de electricidad y cómo reutilizar el agua en las operaciones. Estoy segura de que estas medidas nos ayudarán a reducir nuestros costos de producción".

El Sr. Erich Mosebach, Gerente de Symboil, explicó: "Nuestra empresa ya lleva varios años en el mercado. Exportamos a Suiza, Austria y Alemania y estamos analizando varios modelos de producción circular. La orientación sobre eficiencia de los recursos nos ayudó a identificar tecnologías de biomasa que nos gustaría instalar en nuestra fábrica. Gracias al programa, también contactamos con financiadores como Solidaridad y GroFin, con quienes vamos a trabajar para acceder a financiación y aplicar soluciones de eficiencia de los recursos".

El futuro

Se apoyará plenamente a todas las instituciones anfitrionas de los Centros T4SD durante la implantación de la oferta de servicios para pymes durante el primer trimestre de 2021.

Durante ese tiempo, el ITC orientará a todos los anfitriones de los Centros T4SD en la formulación de una estrategia de sostenibilidad y un modelo empresarial para integrar los servicios del Centro en su oferta. En 2021 y 2022, todos los anfitriones de los Centros T4SD Hub empezarán a pilotar el servicio, probándolo con sus clientes bajo la orientación del ITC. El ITC compartirá todos los materiales y directrices, incluidos manuales de buenas prácticas y estudios de casos con todos los anfitriones, y seguirá apoyando a todas las instituciones en el desarrollo de un modelo empresarial sostenible, implantando la oferta de servicios tras el vencimiento del proyecto.

En 2022, el ITC pondrá fin a su intervención en todos los países objetivo y se centrará en evaluar el impacto de los Centros T4SD. Compilará todos los conocimientos adquiridos y los divulgará en línea, de forma gratuita a través de Sustainability Map (www.sustainabilitymap.org).



Financiador

Suecia

Apoyo a la integración económica regional y a las relaciones Sur-Sur

Impulsar el comercio regional

El programa del ITC **Impulsar el Comercio Regional** trabaja con los gobiernos y con el sector privado para aumentar la participación de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas de las economías en desarrollo y en transición en el comercio y las inversiones regionales.

El programa también ayuda a las pequeñas empresas a aumentar su competitividad y participar en cadenas de valor regionales, lo que permitirá a estas empresas generar más ingresos, reinvertir y crear más oportunidades de empleo.



GTEX, empresa Mahdco, Túnez

Resultados principales



Organización de un **evento regional** con el Fondo de Belarús de Apoyo Financiero para Empresarios dirigido a instituciones de apoyo al comercio de seis países de la Asociación Oriental



El **proyecto MARKUP** unió fuerzas con la Secretaría de la Comunidad de África Oriental y el Consejo Empresarial de África Oriental para reforzar las asociaciones del sector del café

Aspectos destacados

En 2019, el ITC siguió participando en el Programa de Comercio Transfronterizo del **Mercado Común para África Oriental y Meridional** (COMESA) dirigido a impulsar el comercio de pequeña escala a través de sus fronteras. El aumento de los flujos de comercio formal transfronterizo de pequeña escala en cinco fronteras de COMESA redundaría en una mayor recaudación de ingresos por parte de los gobiernos y en un aumento de la seguridad y los ingresos por parte de los comerciantes.

En la Comunidad de África Oriental (CAO), el ITC prosiguió con la ejecución de su Programa de Actualización del Acceso al Mercado (MARKUP) para mejorar el acceso de las mipymes al mercado de la Unión Europea y cinco países asociados de la CAO (**Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzania y Uganda**). Este programa, que abarca los sectores de los cultivos agroindustriales y la horticultura, incluidos el aguacate, el cacao, el café, las especias y el té, aborda las restricciones que afectan al suministro y al acceso al mercado.



1. COMESA, comerciantes transfronterizos entre Rwanda y la República Democrática del Congo ©COMESA 2. MARKUP, Acuerdo sobre Facilitación del Comercio entre la CAO y el ITC, Tanzania 3. EU4Business, Asociación de Bayas de Ucrania. Viaje de estudios a Chile para pymes ucranianas orientadas a la exportación

En la **Comunidad Económica de los Estados de África Occidental** (CEDEAO), el ITC lanzó el Programa de Promoción Empresarial y de las Exportaciones en África Occidental para fomentar la mejora de los vínculos regionales entre una selección de cadenas de valor, entre ellas la del mango, las tecnologías de la información y las comunicaciones, y los textiles y el vestido.

Este programa también apoya a organizaciones intermediarias regionales clave, ayuda a formular y armonizar el marco político regional para mejorar la competitividad industrial, y refuerza la capacidad de la comisión de la CEDEAO y de la comisión de la **Unión Económica y Monetaria de África Occidental** (UEMAO).

En 2019, el Programa Mundial de los Textiles y la Confección (GTTEX) del ITC y su trabajo conexo en Oriente Medio y África del Norte (MENATEX) siguió fomentando las exportaciones de textiles y prendas de vestir de países de Asia Central y de Oriente Medio y África. El objetivo consiste en impulsar el empleo y los ingresos a lo largo de la cadena de valor ayudando a las empresas a aprender de las buenas prácticas mundiales y entre sus seis países prioritarios.

El ITC celebró dos reuniones y cuatro talleres para los países signatarios del Acuerdo de Agadir (Egipto, Jordania, Marruecos y Túnez) encaminados a mejorar la colaboración regional y el comercio en la región prestando especial atención a los productos intermediarios. Esto incluye hilo y tejidos de Egipto que no se producen en otros países, y complementos y etiquetas producidos en Túnez y Marruecos cuyo abastecimiento es escaso.

En el marco del proyecto financiado por la Unión Europea **Asociación Oriental: Listos para el Comercio - una Iniciativa de EU4Business**, el ITC fomentó el diálogo y el intercambio de experiencias entre instituciones de apoyo al comercio de seis países de la Asociación Oriental con un evento regional de cuatro días de duración organizado por el Fondo de Belarús de Apoyo Financiero para Empresarios en Minsk (Belarús). Fue el primer evento de este tipo celebrado en la región y contribuyó a mejorar la eficacia de la asistencia relacionada con el comercio y su coherencia con las necesidades del sector privado, sobre todo en relación con las pequeñas y medianas empresas que exportan a la Unión Europea.

Comercio e inversiones Sur-Sur

El programa **Comercio e Inversiones Sur-Sur** promueve vínculos comerciales sostenibles entre mercados emergentes, países en desarrollo y países menos adelantados mediante la facilitación del comercio y la promoción de la inversión y la transferencia tecnológica.

Resultados principales



\$14 millones en acuerdos catalizados para exportaciones de Etiopía, Kenya, Rwanda, Uganda y la República Unida de Tanzania con la India, la Unión Europea y los Estados Unidos



\$87 millones en acuerdos comerciales provisionales en fase de negociación entre China y Bangladesh, Barbados, Bolivia, Camboya, Ecuador, Etiopía, Kenya, Kirguistán, la República Democrática Popular Lao, Malasia, Mozambique, Myanmar, Nepal, Perú, Senegal, Tailandia y Zambia



\$253 millones en oportunidades potenciales de inversión propiciadas desde la India y China con Etiopía, Kenya, Mozambique, Rwanda, Uganda, la República Unida de Tanzania y Zambia



4



5



6

4. Reuniones entre empresas para diseñadores de África Oriental 5. SITA: proyecto relacionado con los telares en Etiopía
6. Cultivo de chiles en Rwanda

Aspectos destacados

En 2019, el ITC, a través de su iniciativa Apoyo al Comercio y la Inversión de la India en África (SITA), siguió aumentando los vínculos empresariales entre la **India y África Oriental** con actividades de promoción de la inversión y exposición comercial, cursos de capacitación para aumentar el acceso a los mercados internacionales, y apoyo a la transferencia tecnológica de la India a África Oriental.

Como resultado de ello, se cerraron acuerdos comerciales por valor de \$14 millones, y se generaron oportunidades de inversión por otros \$53 millones que se encuentran en distintas fases de negociación, en sectores como los de las especias, los textiles y la confección, el cuero, los aceites comestibles y las legumbres. Las empresas del sector de los textiles y la confección también se comprometieron a invertir \$4,75 millones en la modernización de la tecnología.

En 2019 se amplió la experiencia piloto de la SITA sobre los chiles con la participación de 4 empresas de especias de la India en el cultivo en **Rwanda** (frente a la participación de una sola empresa en 2016). Como resultado de ello, se exportaron 64 000 kilogramos de chiles de Rwanda a la India entre junio y septiembre de 2019, y 5 empresas indias están cultivando actualmente 7 variedades de chiles en el país.

El apoyo de la SITA ha permitido a las empresas de especias de la India expandir sus actividades a Kenya y Tanzania para el cultivo de romero, cardamomo y otras especias. En mayo de 2019, por ejemplo, un agronegocio perteneciente a una mujer diversificó su producción de té e incluyó el cultivo de romero mediante la firma de un acuerdo de recompra a largo plazo con una empresa de especias de la India.

La SITA también prosiguió con las actividades centradas en la tecnología y la transferencia de conocimientos entre la India y África. En noviembre, por ejemplo, la SITA propició la firma de un memorando de entendimiento entre investigadores ugandeses e indios para el desarrollo de una semilla de algodón híbrida, que alberga potencial para

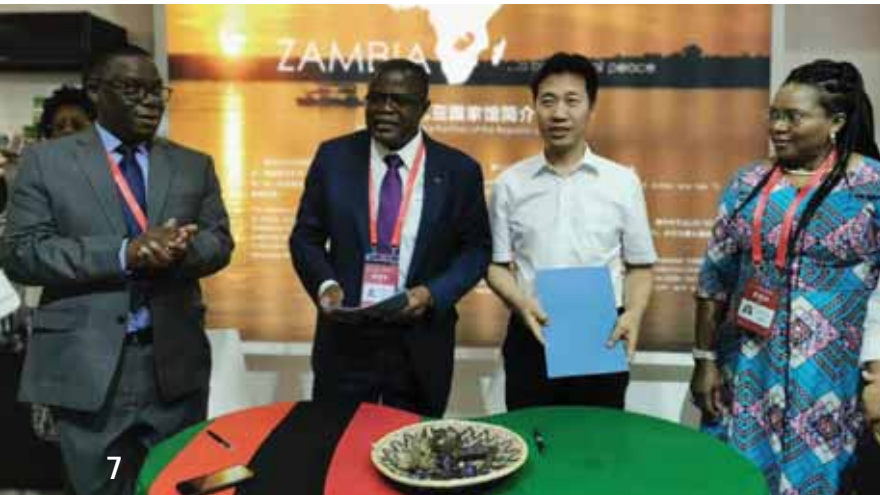
aumentar el rendimiento y duplicar los ingresos de los agricultores. En 2019, una empresa ugandesa obtuvo la calificación de plata en el marco de la certificación del Leather Working Group, un protocolo ambiental para promover prácticas empresariales sostenibles en el sector del cuero.

En noviembre de 2019, la SITA propició la participación de más de 60 empresas indias en reuniones entre empresas durante el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones que se celebró en Etiopía. Las empresas pertenecían a 4 importantes organizaciones sectoriales:

- Federación de Organismos de Exportación de la India
- Federación de Cámaras Indias de Comercio e Industria
- Confederación de Industrias de la India
- Asociación de Extractores de Solvente de la India.

Dos delegaciones visitaron también Kenya y Uganda para estudiar las oportunidades de comercio e inversión. La SITA también ayudó a más de 30 empresas que operan en las cadenas de valor de la agricultura, incluidas las de las especias, las legumbres y los aceites comestibles de Etiopía, Kenya, Rwanda, Tanzania y Uganda a participar en el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones.

En el marco de la Alianza para el Crecimiento y la Inversión en África (PIGA), que es similar a la SITA, el ITC trabajó en el fomento del comercio y la inversión entre **China y Etiopía, Kenya, Mozambique y Zambia**. Además de seminarios itinerantes sectoriales, misiones de inversión a China y visitas de delegaciones de inversores chinos a los 4 países africanos, el ITC creó una red de cerca de 1 800 empresas chinas y africanas, y ayudó a las empresas y las delegaciones de promoción de la inversión africanas a participar en importantes eventos en China, como la Expo Internacional de Importaciones de China (CIIE), en noviembre de 2019. Como resultado de ello, 12 empresas agrícolas respaldadas por la PIGA han iniciado más de 450 acuerdos empresariales potenciales por un valor comercial de \$55 millones.



7

7. Ceremonia de firma entre Chenguang Biotech Co. Ltd. y el Ministerio de Comercio e Industria (MCTI) de Zambia, en la Exposición Económica y Comercial China - África (CAETE), China



8

8. Diálogo sobre inversión en Etiopía, Kenia, Mozambique y Zambia, en un evento celebrado durante la CAETE (China)

De las 12 empresas respaldadas por la PIGA que asistieron a la CIIE 2019, la mitad ya habían acudido en 2018 y 4 habían cerrado acuerdos tras la primera edición. A pesar de la gran demanda existente, las exportaciones de determinados productos siguen estando limitadas como consecuencia de la ausencia de acuerdos comerciales entre China y los 4 países de la PIGA. La CIIE brindó una plataforma excepcional para demostrar el enorme potencial de mercado y desarrollo y motivar a los gobiernos para que avancen en las negociaciones sobre los acuerdos comerciales. Tras la edición de 2018, la PIGA apoyó la creación de un grupo de trabajo para suministrar información al Ministerio de Relaciones Exteriores de Mozambique con el fin de avanzar en los acuerdos bilaterales relativos a la exportaciones agrícolas de Mozambique a China.

El proyecto también está trabajando en la creación de un entorno propicio para la inversión sostenible en los cuatro países de la PIGA. Publicó guías detalladas de inversión en chino y lanzó plataformas web para las empresas interesadas en oportunidades en los cuatro países. También publicó manuales sobre inversión sostenible para mostrar a los inversores chinos la forma de incorporar la sostenibilidad en todas las etapas de las operaciones empresariales, y cómo esto se puede traducir en un triple beneficio: para la productividad, la protección del medioambiente y la mejora de los medios de vida locales. Por último, la PIGA está trabajando estrechamente con organismos de promoción de inversiones de los cuatro países para atraer a más inversores y reforzar sus servicios de promoción de inversiones y asistencia posterior a los inversores.

En 2019, en apoyo de los países desarrollados de Asia, y en colaboración con China, el ITC promovió la participación de 32 pequeñas empresas de Bangladesh, Camboya, Kirguistán, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Nepal en la CIIE 2019. Las empresas negociaron acuerdos provisionales por valor de \$32 millones con compradores chinos en diversos sectores. A estos hay que sumar los acuerdos por valor de \$1,8 millones en proceso de

negociación por parte de empresas que repetían su visita a la expo, que habían sido respaldados en la CIIE 2018.

Un representante de la empresa de artesanía Handknots Nepal afirmó: "Más que memorandos de entendimiento, esta vez podríamos forjar más relaciones, y, por qué no decirlo, vínculos prometedores con empresas chinas a través de la CIIE 2019".

Financiadores de 2019

Ventanilla 1 del Fondo Fiduciario del ITC. Financiadores

Alemania, Bélgica, Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, India, Irlanda, Islandia, Noruega, Suecia

Financiadores específicos del proyecto

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Unión Europea, Consejo de Becas de China, China, UEMOA, Fundación Mo Ibrahim

ESTUDIO DE CASO

Facilitar la inversión de la India en África



El desafío

Los países del Sur Global —incluidos los de África Oriental— necesitan empleos e inversión y pueden ofrecer ventajas comparativas a las empresas de los mercados emergentes, como la India, donde se está registrando una subida de los salarios. Existe gran potencial para elevados volúmenes de comercio e inversión entre países en desarrollo, pero la falta de información y las percepciones generales del riesgo impiden a menudo que fluyan.

No obstante, las ventajas del comercio y la inversión Sur-Sur son innumerables. Entre ellas, la promoción de la transferencia de conocimientos y de tecnología —cuando las tecnologías son asequibles, adaptables y apropiadas para el contexto de los países en desarrollo— es crítica para ellos.

La solución

La iniciativa Apoyo al Comercio y la Inversión de la India en África (SITA) del Centro de Comercio Internacional tiene por objeto mejorar la competitividad de una selección de cadenas de valor, incluida la de los textiles y la confección, en cinco países de África Oriental —Etiopía, Kenya, Rwanda, Uganda y la República Unida de Tanzania— mediante la facilitación de asociaciones con instituciones y empresas de la India. Financiada por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID), la SITA trabaja para reducir los riesgos de la inversión Sur-Sur facilitando para ello inteligencia de mercado y apoyo a medida a los inversores indios interesados.

El primer paso para facilitar la inversión consiste en concienciar a los posibles inversionistas mediante la creación de asociaciones con partes interesadas clave, como las asociaciones sectoriales. Además de presentar oportunidades de inversión en África Oriental en eventos seleccionados, la SITA trabajó con asociaciones sectoriales para facilitar 16 delegaciones de inversión de la India a África Oriental, y de África Oriental a la India en los últimos 5 años.

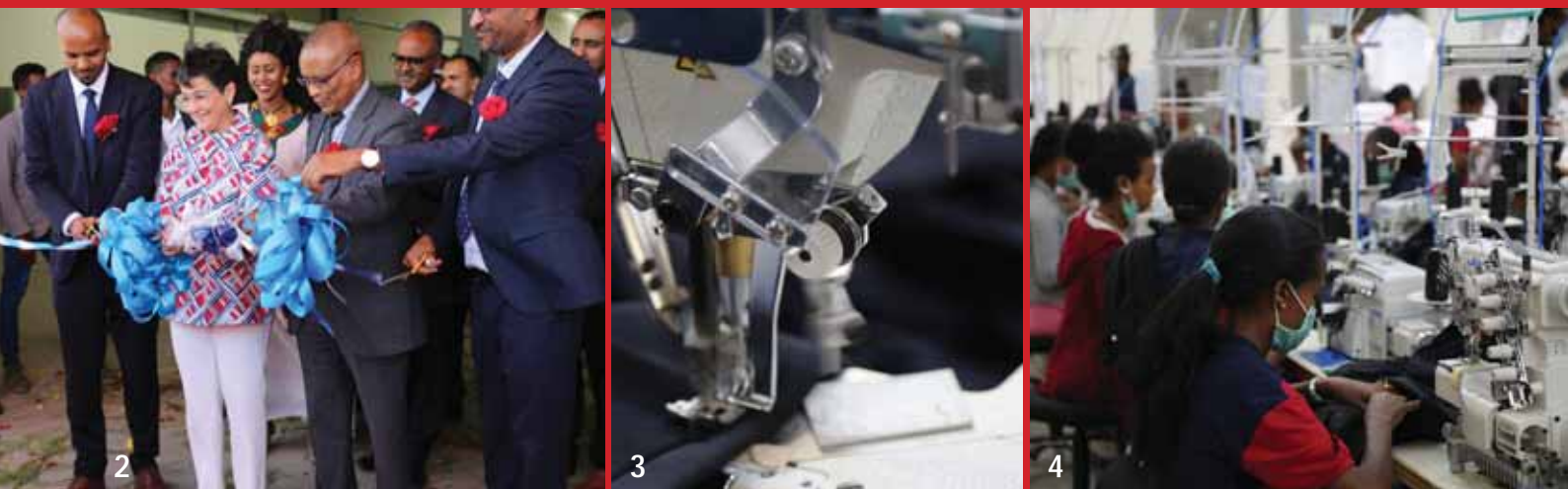
En el sector de los textiles y la confección, gracias al esfuerzo de la SITA, 2 empresas textiles de la India establecieron delegaciones de confección en el polígono industrial de Mekelle (Etiopía) en 2018.

Una de estas empresas, KPR Mill Ltd, una empresa integrada de la India, dedicada a la fabricación textil, abrió su primera delegación de confección en el extranjero en dicho polígono industrial. La fábrica de confección tiene una capacidad de producción de 10 millones de prendas al año y exporta a Europa y a los Estados Unidos.

La decisión de KPR Mill de abrir la delegación de producción —KPR Export— en Mekelle se produjo tras las visitas realizadas a Etiopía y Kenya en 2018. La empresa nunca se había planteado la expansión internacional hasta que asistió a un seminario de concienciación impartido por la SITA en julio de 2017. Impresionados por la infraestructura para “enchufar y listo” disponible en Mekelle, los ejecutivos decidieron invertir a las 36 horas de su llegada a Etiopía.

La decisión de inversión de KPR Mill se debió en parte a la subida de los costos del suelo, la electricidad y la mano de obra en la India. El establecimiento de una delegación de confección en Etiopía también permitió a la empresa beneficiarse de tratados de libre comercio como la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África y la iniciativa Todo Menos Armas, que permiten la exportación libre de derechos y de contingentes a los Estados Unidos y Europa respectivamente. Hasta la fecha, la India no ha firmado tratados de libre comercio con estos entes, lo que entraña un importante reto para el sector de los textiles y el vestido.

KPR Mill asumió un compromiso inicial de inversión de \$20 millones. Los planes empezaron a ponerse en marcha cuando el equipo de la alta dirección regresó a la India, y todo resultó más fácil gracias a la inclusión de su director gerente designado en la primera visita de exploración a Etiopía. La empresa informó de sus planes a alguno de sus compradores americanos, que estuvieron de acuerdo en adquirir prendas fabricadas en Etiopía. KPR Mill también contrató a 16 supervisores etíopes que seguidamente



1-4. KPR Mill, una empresa integrada de la India dedicada a la fabricación textil, inaugura una fábrica nueva en el polígono industrial de Merkelle, Etiopía.

recibieron capacitación en la India y Etiopía. En julio de 2018, KPR Export Plc se registró como filial en Etiopía. La puesta en marcha de la primera delegación de confección tardó dos meses aproximadamente. Se impartió una capacitación exhaustiva a la plantilla en general, después de seleccionar a unas 600 personas con el apoyo de los organismos gubernamentales pertinentes. El enfoque orientado a la acción de KPR y su atención al desarrollo de capacidades aseguraron que los primeros contenedores estuvieran listos para la exportación en enero de 2019.

En mayo de 2019, la entonces Directora Ejecutiva del ITC, Arancha González, y el Sr. K.P Ramasamy, Presidente de KPR Mill Ltd., asistieron a la inauguración oficial de la fábrica, que también contó con la presencia de otros dignatarios como el Ministro de Estado de Comercio e Industria de Etiopía, el Sr. Teka Gebreyesus, el Sr. Debretsion Gebremichael, Vicepresidente del Estado Regional de Tigray, el Sr. Mayur Kothari, coordinador del Foro Empresarial de la India (Etiopía) y el Sr. Anteneh Alemu, Comisionado Adjunto de la Comisión de Inversiones de Etiopía.

El Sr. C. R. Anandakrishnan, Director Ejecutivo de KPR Mill, afirmó: "Gracias al apoyo del ITC hemos podido entrar en Etiopía en poco tiempo, desde la planificación hasta la inversión y la puesta en marcha de las operaciones. El ITC nos puso en contacto con las instituciones y las personas adecuadas del país, y nos ha facilitado información esencial sobre Etiopía. Como resultado de ello pudimos acelerar nuestra capacidad de toma de decisiones".

La Sra. González dijo que la creación de KPR Export era un magnífico ejemplo del atractivo y el potencial de inversión de Etiopía, y una demostración del fructífero esfuerzo de la SITA para intensificar los vínculos empresariales a lo largo del Océano Índico.

"Con el apoyo del Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido, en el ITC nos sentimos complacidos de haber formado parte del viaje de KPR para invertir en Etiopía. Estamos especialmente orgullosos de los 1 500 empleos nuevos que se van a crear en el polígono industrial de Mekelle y de las oportunidades que van a brindar, sobre todo para las mujeres y los jóvenes", afirmó.

Los resultados

La inversión y la creación de KPR Export han llevado a la creación de 700 empleos en Etiopía. Cuando funcione a pleno rendimiento, la empresa contratará a 1 500 operarios de máquinas que producirán 50 000 prendas de vestir al día para el mercado mundial. KPR Export es la segunda inversión india en el sector textil en Etiopía facilitada por la SITA. Las 2 empresas han creado 1 700 empleos de calidad hasta la fecha.

El futuro

Los Gobiernos de África Oriental han dado prioridad al sector de los textiles y la confección, al comprender que es crítico para generar empleo y crecimiento económico. Los vínculos de los que carece actualmente el sector incluyen la sostenibilidad y un ecosistema empresarial propicio. La SITA espera abordar algunos de estos retos por medio de actividades que faciliten la inversión en fábricas textiles y la modernización de la tecnología, y también aprovechar los conocimientos de la India para respaldar los planes del Gobierno con respecto a las plantas de tratamiento de aguas residuales.

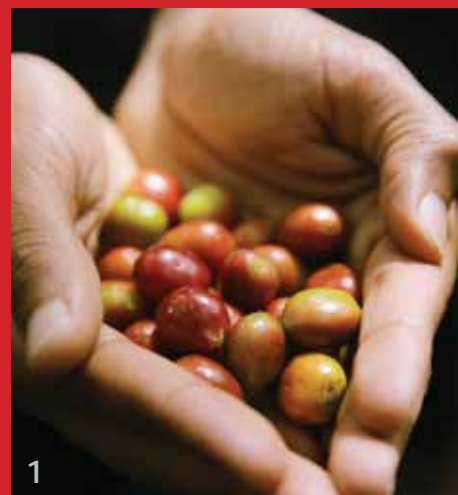


Financiador

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte

ESTUDIO DE CASO

Forjar alianzas para la resiliencia



El desafío

En estos momentos en que la incertidumbre se impone más que nunca, los productores de materias primas y productos agrícolas —muchos de ellos familias de agricultores y microempresas y pequeñas y medianas empresas— tienen que desarrollar resiliencia con rapidez, eficacia y sostenibilidad. La incertidumbre y el riesgo representan una amenaza para los medios de subsistencia y la calidad de vida a todos los niveles: los efectos del cambio climático y la imprevisibilidad de las pautas meteorológicas, las fluctuaciones de los mercados y las caídas históricas de los precios de las materias primas agrícolas, los estragos provocados por las plagas de langosta en África Oriental, y, a finales de 2019, una pandemia mundial.

Ante el cambio climático, las crisis económicas y los brotes de enfermedades, los más perjudicados son siempre los más vulnerables. Los productores agrícolas y las mipymes de África, el Caribe y el Pacífico (Grupo ACP) se han visto especialmente afectados por las crisis de la oferta y la demanda. Al depender a menudo de monocultivos, no tienen redes de seguridad que les garanticen los ingresos y el sustento, casi nunca existe acceso a financiación, las habilidades empresariales y de negociación son en ocasiones deficientes y los conocimientos de prácticas agrícolas inteligentes climáticamente suelen ser escasos. A estos factores hay que sumarles una conectividad deficiente de las infraestructuras en las zonas rurales, falta de información, volatilidad de los precios y escasos incentivos políticos y de inversión para las comunidades agrarias y las mipymes.

Pero el relato puede cambiar a causa de un movimiento creciente de comercio responsable y sensibilización de los consumidores, un cambio gradual de los países productores para convertirse en países consumidores, y una demanda en el mercado, cada vez más acusada, de productos agrícolas de calidad, sostenibles y trazables con un impacto positivo en los medios de subsistencia de los agricultores y los trabajadores de las mipymes. Si a esto le añadimos el uso que hacen las nuevas generaciones de la tecnología y el intercambio de conocimientos para la búsqueda de

El proyecto ayuda a los agricultores a desarrollar productos con valor añadido e innovaciones de mercado.

soluciones orientadas a la innovación y el emprendimiento, en los países de África, el Caribe y el Pacífico existe un gran potencial por descubrir.

La solución

La iniciativa Alianzas para la acción (A4A) del ITC está dispuesta a plantar cara a estos retos mediante la promoción de unas cadenas de valor agrícolas inclusivas y sostenibles. Con el Proyecto en los países de África, el Caribe y el Pacífico para Apoyar unas Políticas Regionales y Nacionales Favorables a las Empresas e Inclusivas y Reforzar las Capacidades Productivas y las Cadenas de Valor, financiado por la Unión Europea, el ITC se propone desplegar la iniciativa A4A en 12 países, 8 instituciones de partes interesadas importantes, 6 subregiones y 4 sectores.

El proyecto trabaja de un modo integral a lo largo de las cadenas de valor agrícolas objetivo, incluidas las del café, el algodón y la moda, el cacao y el coco/el kava-kava. Con la aplicación de un enfoque ascendente centrado en garantizar la titularidad regional y local, A4A trabaja con agricultores, mipymes y cooperativas para aprovechar las oportunidades de mercado posicionando para ello varios productos agrícolas de la región de África, el Caribe y el Pacífico en el segmento nicho del mercado del origen único. Para la ejecución de este proyecto el ITC cuenta con dos asociados: la Corporación Financiera Internacional del Grupo Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

El componente del proyecto del ITC apoya a los agricultores y las empresas cooperativas con el desarrollo de productos de valor añadido e innovaciones de mercado para identificar oportunidades de mercado locales, regionales e internacionales y atraer inversiones. Este apoyo integrado aborda los ingresos, la competitividad y el empoderamiento de las asociaciones de productores, la calidad y la productividad de los productos agrícolas, la producción inteligente climáticamente, las competencias para la diversificación de los cultivos y los ingresos, y la agregación de valor.

Los resultados

La intervención de A4A vincula a los consumidores con los productores y garantiza servicios de apoyo y coherencia de las políticas para aumentar la resiliencia de los productores.



1. Jimma, una cooperativa de café de Etiopía © Meklit Mersha/ITC 2. Emelia Debrah cosechando maíz, que es uno de los cultivos asociados plantados en el marco del proyecto Sankofa, cacao y cultivos asociados, Ghana 3. Maria Genao, Presidenta de Banelino, República Dominicana 4. Trabajador de Michael Black Farm Ltd., una fábrica de coco de Jamaica

En este contexto, la resiliencia se define como la capacidad de los productores exportadores de materias primas agrícolas para recuperarse de sucesos catastróficos sin perder competitividad a corto o largo plazo.

El proyecto de A44 en Etiopía Hacia un Sector del Café Sostenible constituye un buen ejemplo de un proyecto de Alianzas para la acción que sustenta la estrategia del proyecto en los países de África, el Caribe y el Pacífico.

Este proyecto ayuda a las cooperativas de caficultores a aumentar su competitividad y forjar alianzas comerciales. Se basa en una asociación Sur-Sur con la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Comercio Justo-Fairtrade (CLAC-FT) y Fairtrade Africa y moviliza a cooperativas de caficultores de Etiopía para que participen en asociaciones, sesiones de capacitación y desarrollo empresarial en colaboración con organizaciones agrícolas de América Latina.

El proyecto apoya a cuatro uniones cooperativas de caficultores seleccionadas de Etiopía. Desde su puesta en marcha, las cuatro uniones han logrado vínculos comerciales nuevos en los mercados del café de la UE, los Estados Unidos y Asia, gracias a la participación en ferias de comercio internacionales celebradas en la República de Corea, el Japón, Kenya, Alemania y los Estados Unidos. Invertieron en equipos de torrefacción del café y contrataron a capacitadores de torrefacción para producir productos de café con valor añadido. También han invertido en la creación de marcas y en la visibilidad mediante la contratación de diseñadores gráficos y de sitios web con el fin de impulsar la visibilidad de sus plataformas y productos. La venta de productos de café con valor añadido en los mercados regionales y locales aumenta su resiliencia ante el desplome de los precios internacionales y mejora los vínculos de mercado y la competitividad.

Alianzas para el Desarrollo del Sector del Coco en el Caribe:

el objetivo de este proyecto consiste en impulsar el sector del coco, que atraviesa una situación difícil. A pesar de su elevado potencial de mercado, tiene una capacidad productiva y una

inversión reducidas, por lo que el proyecto se centra en reforzar la resiliencia climática y en materia de ingresos, así como en la creación de nuevos vínculos de mercado. Ayuda a las familias de agricultores a aumentar su resiliencia a la meteorología y las crisis económicas con la introducción de prácticas agrícolas inteligentes climáticamente y la diversificación de los ingresos mediante la renovación de sus productos (azúcar orgánico de coco, por ejemplo), entre otras medidas.

Proyecto Sankofa: Empoderados por Alianzas para la acción (sector del coco de Ghana):

este proyecto da a conocer prácticas agrícolas inteligentes climáticamente a los agricultores, por ejemplo, la agrosilvicultura dinámica para mejorar la biodiversidad y la calidad del suelo, diversificar los cultivos, mejorar la seguridad alimentaria y multiplicar los flujos de ingresos. El proyecto también apoyó la alianza entre la Unión de Agricultores de Kuapa Kokoo, una productora de granos de cacao de comercio justo certificados, y el fabricante suizo de chocolate Chocolats Halba.

El futuro

El proyecto en los países de África, el Caribe y el Pacífico tiene por objeto impulsar la producción y el consumo responsables, diversificar los riesgos, potenciar al máximo los beneficios de la participación en el comercio local, regional e internacional, mejorar la resiliencia mediante el fomento de una conexión entre los agricultores y los consumidores, y aumentar la transparencia y la trazabilidad a lo largo de la cadena de valor.

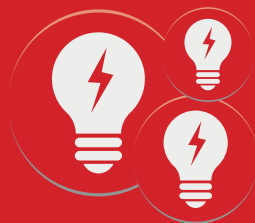
El objetivo es el refuerzo de la gobernanza y la inversión de la cadena de valor, la adaptación al cambio climático y el impulso de la innovación con alianzas inclusivas productivas y comerciales y mercados, productos y canales diversificados.

También crea una "red de seguridad" a lo largo de la cadena de valor que ayuda a que la resiliencia ante las crisis ambientales, de mercado/económicas y sanitarias minimicen el impacto en los medios de subsistencia y la competitividad.



Financiador

Unión Europea



Una red de inversores providenciales en Gambia



El desafío

Durante su fase de aceleración, el proyecto Empoderamiento de los Jóvenes (YEP) del ITC en Gambia identificó el acceso al capital como uno de los cuellos de botella más urgentes a los que se enfrentan los jóvenes emprendedores para constituir y aumentar sus negocios.

Los altos tipos de interés y la necesidad de garantías hacen que a las microempresas y las pequeñas y medianas empresas les resulte extremadamente difícil financiar sus proyectos con préstamos bancarios. En Gambia, el crédito bancario tan solo representa el 14,7 % del PIB, muy por debajo de la media de África Occidental del 58,7 %.

Después de la transición política vivida a comienzos de 2017, el Gobierno de Ghana puso en marcha una serie de reformas con el fin de reequilibrar la financiación pública. Estas medidas, sumadas al apoyo presupuestario brindado por los asociados en el desarrollo, generó algunos signos de recuperación, entre ellos, una ligera reducción de los tipos de interés. Sin embargo, el acceso al capital seguirá siendo un gran obstáculo para los jóvenes emprendedores a corto y medio plazo.

Esto hace que a las empresas emergentes y a las mipymes les resulte especialmente difícil financiar sus proyectos. A escala mundial, es frecuente que los emprendedores no logren una financiación suficiente con lo que les pueden ofrecer sus familiares y amigos y lo que están dispuestos a aportar los bancos, los inversores de capital riesgo, y las entidades de capital-inversión. Esta falta de financiación se denomina a menudo el "valle de la muerte" porque, sin acceso a una financiación adecuada, es prácticamente imposible que sobreviva una start-up.



La Red de Inversores Providenciales de Gambia ofrece a los inversores potenciales un canal transparente e imparcial para la evaluación de las oportunidades que existen en el país.

La solución

La financiación providencial puede ayudar a salvar esta falta de financiación proporcionando rondas de financiación adicionales a las empresas en crecimiento.

No existe ninguna definición universal de la financiación providencial, pero generalmente se entiende como la práctica, por parte de personas con altos patrimonios netos, de invertir su tiempo y su dinero en nuevas empresas con el fin de obtener beneficios de su crecimiento a largo plazo.

Estas inversiones se caracterizan por su elevado nivel de riesgo, ya que la mayor parte de las empresas se encuentran en sus primeras etapas y es previsible que fracasen. Normalmente, el interés de los inversores providenciales no es tan solo la obtención de rentabilidad financiera. El interés personal, el deseo de devolver algo y la emoción de participar en una empresa innovadora son tan solo algunas razones que mueven a las personas a convertirse en inversores providenciales.

En el caso de Gambia, existen inversores internacionales y locales interesados en invertir en empresas gambianas, pero falta información sobre las oportunidades o confianza en las instituciones locales para identificar posibles acuerdos.

Para abordar esta situación, el ITC, en colaboración con la Red Africana de Inversores Providenciales y con la Agencia de Promoción de la Inversión en Ghana, ha trabajado estos dos últimos años en el establecimiento de la primera red de inversores providenciales de Gambia. Esta iniciativa congrega



1-4. La inversión providencial está ayudando a los emprendedores a crear empresas de éxito en Gambia gracias a la GAIN

a personas con altos patrimonios netos con un objetivo común de invertir en empresas locales con potencial elevado.

La Red de Inversores Providenciales de Gambia (GAIN) ofrece a los inversores potenciales un canal transparente e imparcial para la evaluación de las oportunidades existentes en el país. También ayuda a las empresas locales a buscar soluciones de inversión apropiadas en coherencia con sus necesidades. Con esta conexión entre empresarios con necesidades de capital considerablemente más elevadas y personas con dilatada experiencia empresarial y capacidad de inversión, la iniciativa también ofrece tutoría y oportunidades de creación de redes.

La GAIN es el inversor providencial más reciente de África Oriental, detrás de los de Malí, Benin y el Senegal. La red tiene por objeto facilitar inversiones de entre \$20 000 y \$300 000 y ayuda al incipiente ecosistema gambiano de inversión y empresas emergentes mediante el empoderamiento de centros, incubadoras y aceleradores y la facilitación de un punto de acceso para los inversores internacionales y los miembros de la diáspora interesados en invertir en el país.

El ITC proseguirá con su labor en el ecosistema del emprendimiento de Gambia para desarrollar empresas listas para la inversión.

El futuro

En las fases iniciales de la creación de una red, los inversores providenciales tienden a mostrarse adversos al riesgo y poco interesados en partir con grandes cantidades. El ITC proseguirá con su labor en el ecosistema de emprendimiento gambiano para crear empresas que estén listas para la inversión a través de capacitación empresarial, orientación y campamentos de preparación para la inversión.

Además, el ITC seguirá apoyando el desarrollo de GAIN a través de asistencia técnica e incentivos para la eliminación de los riesgos. El ITC está desarrollando subvenciones a la coinversión para ofrecer financiación complementaria a las empresas que puedan recaudar inversiones de inversores providenciales y otros inversores autorizados. Por lo general, estas subvenciones ayudan a reducir la percepción del riesgo de los inversores, pues capitalizan mejor a las empresas y ofrecen una vía más larga hacia el cumplimiento de los hitos en materia de desarrollo empresarial que conduce hacia unas empresas más robustas.



Financiador

Unión Europea





Resultados institucionales





Estructura y gobernanza institucional

La gobernanza institucional del ITC refleja la cultura y las políticas de la organización y un conjunto de valores fundamentales integrados en las normas y los reglamentos de las Naciones Unidas.

El ITC solicita aportaciones a las partes interesadas de los gobiernos y les informa periódicamente sobre los principales avances de su trabajo en las sesiones anuales del Grupo Consultivo Mixto (GCM) y en las reuniones bianuales del Comité Consultivo del Fondo Fiduciario del ITC (CCFFI).

El GCM está compuesto por representantes de miembros de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las sesiones del GCM también están abiertas a observadores de otros organismos intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales. El CCFFI, que está compuesto por Estados miembros y observadores, revisa la utilización del Fondo Fiduciario del ITC, supervisando la orientación general y los resultados de los programas financiados a través de contribuciones extrapresupuestarias.

Grupo Consultivo Mixto

El GCM del ITC celebró su 53ª sesión formal en Ginebra el 2 de julio de 2019. Los miembros debatieron sobre el Informe Anual 2018 y se les presentó el Informe Resumido de Evaluación Anual 2018.

Roberto Azevêdo, Director General de la OMC, y Mukhisa Kituy, Secretario General de la UNCTAD, pronunciaron sendos discursos. Ambos elogiaron la actuación del ITC en 2018 e hicieron hincapié en las áreas para reforzar la colaboración del "Centro de Comercio de Ginebra", compuesto por el ITC y sus instituciones matrices. Se destacaron distintos ámbitos de trabajo conjunto, como por ejemplo, las medidas no arancelarias, las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio, adhesiones y desarrollo de la capacidad, además de herramientas digitales, como el Portal del Algodón y ePing. Por otro lado, las tres organizaciones han aunado esfuerzos en el Global Trade Helpdesk y tienen previsto

crear una plataforma que permita exponer la contribución del comercio a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Se reconoció la labor del ITC de conectar a las pequeñas empresas con los mercados globales, y se resaltó su apoyo en el seguimiento de los ODS y los objetivos comunes de las tres organizaciones. El trabajo a nivel nacional del ITC con el sector privado se consideró un elemento fundamental para poner en práctica el Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA). A su vez, se ensalzó la iniciativa SheTrades por su ejemplaridad para garantizar que el comercio promueva el empoderamiento de la mujer en la economía global.

Arancha González, Directora Ejecutiva del ITC, afirmó que 2018 y 2019 habían sido los años más difíciles a la vez que emocionantes para el ITC. Según sus palabras, en esos años, el comercio pasó a ser una cuestión central en el debate geopolítico mundial, y el papel de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas para impulsar el crecimiento inclusivo había adquirido una prioridad absoluta. Arancha González resaltó las complementariedades del ITC y sus instituciones matrices. Sus mandatos hacían posible el comercio, lo hacían realidad, y facilitaban una mayor eficiencia de la economía mundial en beneficio de los países en desarrollo.

Arancha González afirmó que el ITC seguiría "supliendo deficiencias", trabajando en aquellos ámbitos donde fallan los mercados. El desarrollo vinculado al comercio debía responder a dos retos —las restricciones al comercio que se vislumbran en el horizonte y los efectos disruptivos de la tecnología—, y el enfoque del ITC combina la apertura de los mercados, sacar el máximo partido al acceso actual a los mercados, aportar valor en términos generales y garantizar que los beneficios sean inclusivos. El ITC no solo potenciaba las inversiones privadas con la asistencia al desarrollo, sino que lo hacía con especial énfasis en el empoderamiento de las mujeres, los jóvenes y las comunidades vulnerables para aprovechar las oportunidades de los mercados internacionales. Por ejemplo, el ITC catalizaba inversiones en el sector caribeño del coco, en el sector textil etíope, para los productores afganos de azafrán, para los



1



2



3

1. Roberto Azevêdo, Director General de la Organización Mundial del Comercio, Grupo Consultivo Mixto 2019 2. Iniciativa SheTrades
3. SheTrades África Occidental, Guinea

agroprocesadores marroquíes, para los productores kenianos de té y café y para las empresas de nueva creación ugandesas del sector de la tecnología financiera. Con su iniciativa SheTrades, el ITC había lanzado proyectos centrados en las mujeres en países de la Commonwealth y de Oriente Medio y el Norte de África. La iniciativa SheTrades Invest había facilitado acceso a financiación a empresas propiedad de mujeres y a las secciones de SheTrades en Zambia y Gambia.

En 2018 aumentó la demanda de asistencia del ITC, con un gasto récord de \$100 millones en asistencia técnica. Asimismo, el gasto extrapresupuestario, de \$64 millones, fue un 38 % superior al del año anterior. En términos de rentabilidad, el ITC estimaba que sus herramientas de inteligencia de mercado, las nuevas conexiones empresariales y el apoyo para las instituciones de apoyo al comercio y la inversión habían generado más de \$1 000 millones en exportaciones e inversiones. A su vez, cada dólar invertido en el ITC generaba \$17 en operaciones de comercio internacional e inversión por parte de los beneficiarios del ITC.

Durante el debate sobre el comercio para la transformación estructural se elogió la colaboración del ITC con el Mercado Común de África Oriental y Meridional, la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental y la participación en la puesta en marcha del AfCFTA, así como su trabajo con la estrategia nacional de exportación de Myanmar.

Los delegados alabaron la excelente labor del ITC para impulsar un crecimiento inclusivo y sostenible, señalando que el comercio contribuye de manera poderosa al desarrollo sostenible y a la Agenda 2030. A este respecto, los delegados reclamaron un mayor apoyo al multilateralismo. Resaltaron la importancia de la función del ITC en la promoción del comercio para el desarrollo económico y el crecimiento de los países en desarrollo, especialmente los menos adelantados. Los delegados pidieron al ITC que siga trabajando con los grupos marginados y vulnerables y que ayude a los más pobres y a aquellos que se encuentran en la base de la pirámide, poniendo especial énfasis en combatir la pobreza extrema. Los delegados también elogiaron la labor del ITC en entornos complejos, como

en el caso de los países menos adelantados y los países frágiles y que salen de una situación de conflicto. Se resaltó que los países menos adelantados siguen situándose a la zaga en cuanto a valor añadido, competitividad y acceso al mercado, por lo que el ITC debería reforzar el apoyo a dichos países en los ámbitos señalados.

Las delegaciones alabaron al ITC por mejorar la transparencia del comercio con bienes públicos mundiales y reclamaron que aumente su oferta en los ámbitos de infraestructura de calidad y calidad de los productos al considerarse aspectos especialmente importantes para el comercio. Las delegaciones también elogiaron las distintas intervenciones del ITC en materia de medidas no arancelarias, estrategias de exportación, comercio electrónico, desarrollo de asociaciones en el Sur Global y otros asuntos.

Varios países manifestaron su interés en que la iniciativa SheTrades siga desarrollándose. También se respaldó un mayor apoyo para impulsar el emprendimiento entre los jóvenes. Se aconsejó al ITC que redoblara sus esfuerzos para fomentar la capacidad de los jóvenes africanos a través de la AfCFTA. Por último, las delegaciones destacaron la necesidad de integrar los aspectos medioambientales, por ejemplo, creando resiliencia climática en las empresas beneficiarias.

Los delegados instaron al ITC a seguir ampliando la información sobre la integración de los esfuerzos en materia de género, juventud y sostenibilidad climática, a aportar información más cualitativa y a garantizar una adaptación de sus intervenciones en función de los planes de desarrollo nacionales y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

Comité Consultivo del Fondo Fiduciario del ITC (CCFFI)

El CCFFI celebró dos reuniones ordinarias en 2019 en las que se debatieron el desempeño y la actuación del ITC. Asimismo, el ITC mantuvo dos sesiones informales con el CCFFI, una en febrero y otra en diciembre, para presentar el estado de aplicación del Marco de gestión de riesgos.



El ITC y el Área Continental Africana de Libre Comercio

África inició la vía hacia una mayor prosperidad en 2019, cuando los líderes políticos iniciaron una nueva fase en la creación del Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA) en una cumbre de la Unión Africana celebrada en la ciudad nigeriana de Niamey en julio.

En la cumbre, los gobernantes acordaron ubicar una nueva Secretaría de la AfCFTA, de carácter independiente y autónomo, en Acra (Ghana). Asimismo, Nigeria y Benin se incorporaron oficialmente al proyecto. A finales de 2019, Eritrea seguía siendo el único miembro de la Unión Africana que no se había incorporado a la AfCFTA.

Para que el área de libre comercio comience a funcionar antes de la fecha límite fijada en julio de 2020, los jefes de estado y de gobierno también han respaldado mecanismos para:

- crear normas de origen bien definidas
- elaborar programas de concesiones arancelarias en el comercio de bienes
- crear un mecanismo en línea de seguimiento y eliminación de los obstáculos no arancelarios
- crear una plataforma de pagos y liquidación
- crear un observatorio del comercio y una herramienta de negociación arancelaria

Apoyo del ITC

Para garantizar que la AfCFTA funcione sin dificultades, el ITC presta asistencia técnica para dos de los instrumentos señalados:

- Observatorio de Comercio Africano
- Herramienta de Negociación Arancelaria

Observatorio de Comercio Africano

El Observatorio de Comercio Africano es un portal completo e integrado sobre comercio cuyo propósito es ofrecer datos de inteligencia de mercado e información a los formuladores de políticas, las instituciones de apoyo al comercio y el sector privado.

El observatorio ayudará a la Unión Africana a registrar el comercio entre países africanos y realizar un seguimiento del mismo. También ofrecerá información sólida y fiable para ayudar en la preparación de estudios prospectivos sobre el desarrollo económico en África.

El ITC presentó el Observatorio de Comercio Africano a 13 países piloto en una serie de talleres nacionales y talleres técnicos en Addis Abeba (Etiopía) en diciembre de 2019. El ITC creó un prototipo que incluye módulos para realizar comparativas de oportunidades comerciales y explorar el acceso al mercado en África, así como para realizar un seguimiento de la integración comercial en la región y los progresos en la puesta en marcha de la AfCFTA.

El Observatorio de Comercio Africano es una iniciativa de la Comisión de la UA, financiada por la Unión Europea y ejecutada por el ITC. Su lanzamiento formal, que tuvo lugar el 7 de julio en la cumbre de Níger, corrió a cargo del Presidente de la Comisión de UA Moussa Faki Mahamat, la Directora Ejecutiva del ITC Arancha González y el Director General del departamento de cooperación y desarrollo internacional de la comisión Europea Stefano Manservisi.



1. AfCFTA Business Forum © Comisión de la Unión Africana 2. Cumbre de la Unión Africana, julio de 2019, Níger 3. Pleno del Área Continental Africana de Libre Comercio, Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones, 2019, Etiopía © Koraimage/ITC

Herramienta de Negociación Tarifaria

El ITC ha desarrollado una Herramienta de Negociación Tarifaria de la AfCFTA que ofrece una fórmula innovadora para facilitar las negociaciones de liberalización de los regímenes arancelarios, un objetivo fundamental del área de libre comercio.

La herramienta es una plataforma segura y colaborativa que permite que los miembros registrados, como los estados parte, las uniones aduaneras o las agrupaciones nacionales, definan y compartan listados de productos. La plataforma también garantiza la calidad técnica de las ofertas presentadas, mejora la transparencia mientras protege la confidencialidad y permite una rápida interacción individual.

Redoblar los esfuerzos para el AfCFTA

Prestar apoyo a la AfCFTA reviste una importancia estratégica para el ITC. En 2019, la organización incrementó su colaboración en los niveles “macro”, “meso” y “micro” para ayudar a la puesta en funcionamiento de la AfCFTA.

Nivel macro:

En 2019, el ITC celebró varios talleres en países africanos para sensibilizar al sector privado sobre las ventajas y los retos de la AfCFTA, así como para animar a las empresas a participar activamente en los debates.

El ITC, en asociación con la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (UNECA), ayudó a Gambia, Guinea, Côte d'Ivoire y Sierra Leona a desarrollar estrategias nacionales para poner en práctica la AfCFTA de forma plena y efectiva. Las partes interesadas mantuvieron reuniones a escala nacional para identificar los cuellos de botella y los sectores prioritarios.

Nivel meso:

En 2019, el ITC trabajó con agencias de promoción del comercio y la inversión para crear nuevas soluciones que ayuden al sector empresarial a aprovechar todas las ventajas de la AfCFTA.

El ITC también promovió las lecciones extraídas y las mejores prácticas entre las organizaciones mediante la creación de redes como la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental. También prestó asistencia técnica a los ministerios encargados de la integración africana.

Nivel micro:

El ITC trabajó en la creación de cadenas de valor regionales con capacidad de convertirse en cadenas de valor continentales junto con varias comisiones económicas regionales de África. La organización analizó el potencial exportador, identificó oportunidades de mercado y ofreció asistencia técnica a las microempresas y las pequeñas y medianas empresas para cumplir los requisitos que marcan los compradores en relación con la calidad, el marketing y el envase y embalaje de los productos.

Por ejemplo, el ITC y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial contribuyeron a la selección de cuatro cadenas de valor regionales: mango, mandioca, algodón/textil/prendas de vestir y tecnología de la información y la comunicación, las dos últimas con potencial para convertirse en cadenas de valor continentales.

Laboratorio de innovación

El ITC creó el laboratorio de innovación en 2014 para dotar a la organización de nuevas herramientas para abordar las necesidades de sus clientes. Apoyándose en sus logros y resultados anteriores, el 2019 fue un año de crecimiento y expansión.

El laboratorio de innovación tiene como cometido activar todo el potencial de creatividad e innovación del ITC, de manera que pueda inspirar y ofrecer constantemente soluciones de vanguardia para un comercio de calidad.

En 2019, el laboratorio de innovación lanzó su primera estrategia trienal, centrada en ofrecer un “Comercio en beneficio de todos” impulsando la innovación en la ejecución de proyectos y en los procesos internos.

El laboratorio está gestionado por voluntarios y en él trabajan consultores a tiempo parcial para reforzar su capacidad de atender la creciente demanda interna. Esta estructura operativa contribuyó a que ejecutara más de 20 iniciativas en 2019.

El laboratorio de innovación se propone seguir incrementando sus servicios para atender las necesidades de un ITC cada vez más ágil e innovador.

Aspectos destacados de 2019

- **425 personas** aprendieron sobre innovación en el comercio con actividades como los Innovation Heroes Awards (premios héroes de la innovación), Accelerate2030, reuniones con donantes y otras iniciativas.
- **3 mejoras de procesos internos iniciadas:**
 - 1) una sesión de comentarios para la guía de integración de la sostenibilidad y moderación de sesiones de lluvia de ideas con 2) SheTrades sobre el Área Continental Africana de Libre Comercio y 3) con la coordinadora de cuestiones de género sobre la política de lactancia materna.

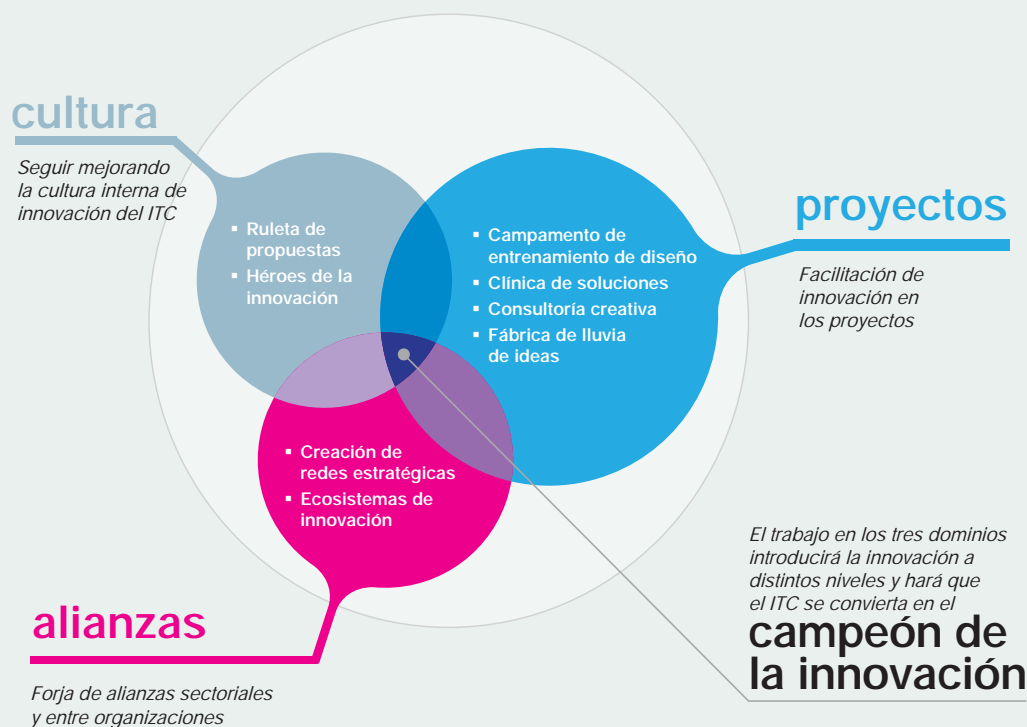
- **3 colaboraciones creadas con:** la Universidad de Ginebra; el Campamento de innovadores de la Universidad de Zúrich, y el Centro de impacto de Ginebra.
- **38 personas** recibieron capacitación en métodos y herramientas de innovación en todo el ITC. Entre las iniciativas de capacitación se encontraban Bootcamp 555, TechSeries y la capacitación en “metodologías agile”.
- **5 iniciativas de innovación** de proyectos apoyadas: cinco equipos participaron en Bootcamp 555 para diseñar soluciones digitales, y Alianzas para la acción ganó el primer premio.
- **1 nuevo podcast:** a finales de 2019, el laboratorio lanzó el podcast Trade Forward sobre el pensamiento innovador en el comercio y el desarrollo, con ediciones sobre el futuro del comercio, jóvenes emprendedores y el empoderamiento económico de las mujeres.

El trabajo del laboratorio

El laboratorio de innovación tiene como objetivo crear un entorno que promueva la creatividad y la experimentación, y que ayude a las personas a acceder a las capacidades y los recursos necesarios para innovar.

Para cumplir esta misión, el laboratorio de innovación opera a distintos niveles en tres ámbitos: cultura, proyectos y asociaciones.

FIGURA 2 Laboratorio de innovación: ámbitos y actividades



Novedades en 2019

▪ Open Coffee

En 2019, el laboratorio de innovación organizó tres Open Coffees para dar la bienvenida a compañeros del ITC. Estas reuniones permitieron al laboratorio dar a conocer su trabajo, promover el conocimiento de actividades relacionadas con la innovación y recopilar sugerencias para el futuro.

▪ Sesión de cocreación de Accelerate2030

Con el apoyo del laboratorio de innovación, el programa Juventud y comercio del ITC ayudó a mejorar la capacidad del Centro de impacto para apoyar a los emprendedores de Accelerate2030. En marzo de 2019, el laboratorio de innovación moderó una sesión para coordinadores nacionales del programa Accelerate2030. Esta sesión dio lugar a la creación de cursos de aprendizaje electrónico sobre internacionalización para empresas sociales impartidos por el equipo de Juventud y comercio. El laboratorio participó en uno de dichos cursos y, sobre todo, se formalizó la colaboración con una carta de interés.

▪ Taller para coordinadores de campo

El laboratorio de innovación organizó una sesión para coordinadores de campo del ITC durante una visita única a Ginebra en julio de 2019. El laboratorio presentó sus servicios y comenzó a evaluar cómo adaptar sus servicios para atender las necesidades de los proyectos sobre el terreno. Se abrió una convocatoria de "retos" que tuvo lugar en el último trimestre de 2019. El laboratorio trabajará en al menos un proyecto sobre el terreno en 2020 para evaluar cómo puede adaptar sus servicios a los retos en ese contexto.

▪ Lanzamiento del compendio de innovación

El laboratorio de innovación incorporó el apartado "compendio de innovación" (Innovation Digest) en su

boletín tradicional para proporcionar al personal del ITC más información sobre temas y metodologías de innovación. Esta iniciativa formaba parte de la labor de diversificación de los canales de intercambio de información sobre innovación en el ITC. El compendio se presentó en el boletín del tercer trimestre y se incluyó en el boletín de final de año publicado en el cuarto trimestre.

▪ Factory17 y el Centro de impacto

El laboratorio de innovación participó en calidad de asociado en el evento Factory17, organizado por el Centro de impacto en octubre de 2019. En encuentro reunió a importantes emprendedores de África, Asia, América Latina y Europa Oriental junto con visionarios procedentes de Ginebra para que explicaran cómo habían conseguido cambiar sus sectores. El laboratorio participa en el proyecto piloto de un sistema de mentoría lanzado por el Centro de impacto para prestar apoyo a los finalistas del programa. Con este canal, los mandos intermedios y la gerencia del ITC ayudan a los emprendedores a crear sus itinerarios de internacionalización.

▪ Green Stories for Lunch

En 2019, el laboratorio de innovación lanzó Green Stories for Lunch, una serie coorganizada por la comunidad de trabajadores en prácticas y el laboratorio, en el marco de la Iniciativa Verde. La primera narradora, Dorinda Philips de Zero Waste Switzerland, compartió consejos útiles para reducir los residuos en nuestra vida cotidiana.

▪ Podcast Trade Forward

A finales de 2019, el laboratorio de innovación lanzó su primer podcast, Trade Forward, creado en colaboración con la sección de Comunicación y Eventos del ITC. Trade Forward explora la innovación en la intersección del comercio y el desarrollo mediante el diálogo con el ITC y expertos externos. Este lanzamiento no habría estado completo sin la colaboración de los distintos equipos del



1. Innovation Heroes Awards 2019 2. Evento de lanzamiento del podcast de ITC, Ginebra

ITC con el laboratorio de innovación para crear el mejor contenido posible. El laboratorio tiene previsto emitir otros doce episodios más en 2020 después de los tres episodios iniciales de finales de 2019.

■ **Capacitación en “metodologías agile”**

En 2019, el laboratorio de innovación organizó una sesión de capacitación con un consultor externo especializado sobre “metodologías agile” para gestionar proyectos. Catorce miembros del personal, consultores y trabajadores en prácticas de distintas divisiones del ITC se beneficiaron de la capacitación.

Lecciones extraídas

El laboratorio de innovación extrajo varias lecciones de la labor desarrollada en 2019 que orientarán su actividad en 2020.

Se señaló la comunicación como un ámbito prioritario para incorporar mejoras. En 2019, el laboratorio lanzó el resumen de innovación y los eventos Open Coffee para informar de los canales de comunicación del laboratorio al resto del ITC. En diciembre de 2019, la Encuesta de percepción de la innovación señalaba que algunas personas no siempre entendían de qué forma contribuía el trabajo del laboratorio a la misión del ITC. En consecuencia, en 2020, el laboratorio se ha propuesto adoptar un planteamiento orientado a los retos para lograr una mejor alineación de sus servicios con la labor esencial del ITC.

En 2019, el laboratorio cuadruplicó su ejecución financiera en comparación con 2018. Para ello, incrementó el número de consultores a tiempo parcial dedicados a la realización de actividades específicas. Este modelo es eficaz y se prevé que continúe en 2020 para garantizar la correcta ejecución de las iniciativas.

Retos

El equilibrio entre los dos géneros y la ratio entre personal de categorías inferiores y categorías superiores del laboratorio siguen suponiendo un reto. La mayoría de sus integrantes son mujeres jóvenes, principalmente trabajadoras en prácticas, consultoras y personal de categorías profesionales inferiores.

El programa Champions tenía por objeto abordar este problema y, a lo largo de 2019, se mejoró la interacción con varios mandos intermedios. Sin embargo, estos compromisos se mantienen en el ámbito de la colaboración. Hasta ahora, el laboratorio no ha conseguido la adhesión de los mandos intermedios, lo que indica que se trata de un propósito para 2020. Un sistema de gestión temprana del conocimiento supone que, en la actualidad, el laboratorio no tiene capacidad para gestionar el conocimiento institucional. Si esta circunstancia se suma al hecho de que muchos miembros del laboratorio son consultores, existe el riesgo de que este sufra una pérdida de conocimientos e ideas. En 2019, el laboratorio puso en marcha la herramienta en línea Basecamp como solución para registrar el conocimiento. La herramienta ha funcionado de manera satisfactoria, pero se necesitan más esfuerzos para transferir el saber hacer que tradicionalmente está en manos de los primeros miembros del laboratorio. Las ideas erróneas sobre el laboratorio de innovación y la innovación en general lastran las actividades y la labor que este desempeña, un problema que deberá abordarse.

Próximos pasos

El laboratorio de innovación arrancó 2020 con un Plan operativo que detallaba cómo cumpliría sus objetivos adecuándose a su Plan Estratégico 2019-2021. En concreto, el laboratorio debía trabajar para resolver determinados retos fundamentales a los que se enfrenta el ITC. A medida que el ITC crece y cambia, el laboratorio de innovación debe hacer lo propio para seguir atendiendo las necesidades de la organización.



Evaluación y desempeño

Para todas las intervenciones del ITC, la evaluación constituye un instrumento fundamental de rendición de cuentas respecto a los resultados previstos, además de promover el aprendizaje y el desarrollo de conocimientos en la organización. Las evaluaciones aportan información para la toma de decisiones del ITC en gestión de políticas, programas y proyectos para mejorar el desempeño y reforzar la contribución del ITC a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

La Unidad de Evaluación Independiente (UEI) es la que custodia la función de evaluación del ITC. En 2019, la UEI realizó las evaluaciones independientes que figuran en la Tabla 1.

Todos los informes definitivos de dichas evaluaciones son de acceso público y se encuentran en la sección del sitio web del ITC dedicada a las evaluaciones, junto con las respuestas de la gerencia a las recomendaciones y comunicaciones breves donde se resumen las principales conclusiones. En la Tabla 1 se incluyen los resúmenes de las evaluaciones independientes realizadas en 2019.

Asimismo, la UEI prestó servicios de análisis y asesoramiento a la alta gerencia y los gerentes de proyectos, principalmente en relación con las autoevaluaciones, las evaluaciones dirigidas por los financiadores y los informes de realización de proyectos. En el marco de una capacitación combinada para el conjunto del ITC que se desarrolló durante una semana de agosto de 2019, la UEI preparó e impartió sesiones de capacitación sobre evaluación para el personal del ITC.

Como punto de coordinación del ITC para la Unidad de Inspección Conjunta (JIU), el órgano de supervisión independiente de las Naciones Unidas, la unidad de evaluación dirigió la participación del ITC en ocho revisiones del conjunto del sistema de la JIU. Dichas revisiones abordaban temas como el refuerzo de la incorporación de la investigación sobre políticas en el contexto de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, el plan de acción para el conjunto del sistema de la ONU relativo a la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer (ONU-SWAP), la reducción del riesgo de catástrofes, el intercambio de personal y medidas similares de movilidad entre organismos.

La UEI también sintetizó conclusiones fundamentales y conocimientos adquiridos de las evaluaciones y los Informes de realización de proyectos (PCR) en un Informe anual de síntesis de las evaluaciones (AESR). En 2019, el informe se centró en el tema central de la complejidad e incluía recomendaciones a la alta gerencia. El informe señalaba que, dada la creciente complejidad de las intervenciones del ITC, la sensibilización y la gestión de la complejidad son ahora prioritarias para garantizar los resultados y la sostenibilidad a largo plazo. Cuanto mayor es la complejidad, más elevado es el riesgo y, con ello, el grado de flexibilidad o de adaptabilidad innovadora que podría ser necesaria. Generar sinergias basadas en la asociación y la coordinación efectivas puede contribuir a superar los retos que plantean las intervenciones complejas. El AESR 2019 (y los informes de los años anteriores) también están disponibles en la sección de evaluaciones del sitio web del ITC.

TABLA 1 Evaluaciones de la Unidad de Evaluación Independiente en 2019

Evaluación	Tipo
Evaluación de la participación y el desempeño del ITC en el sistema “Unidos en la acción” de la ONU	Evaluación a nivel institucional
Evaluación del programa del ITC “Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión”	Evaluación de programas
Evaluación del Programa sobre Facilitación del Comercio del ITC	Evaluación de programas
Evaluación de mitad de período del proyecto Empoderamiento de los Jóvenes en Gambia	Evaluación de proyectos



TABLA 1 Evaluaciones de la Unidad de Evaluación Independiente en 2019 (viene de la página 93)

Evaluación de la participación y el desempeño del ITC en el sistema “Unidos en la acción” de la ONU

En 2006, el informe “Panel de Alto Nivel sobre Coherencia del Sistema de Naciones Unidas” del Secretario General de las Naciones Unidas incluía recomendaciones para reforzar el trabajo del sistema de las Naciones Unidas en asociación con los gobiernos anfitriones. El panel recomendaba que el sistema de las Naciones Unidas estuviese “unido en la acción” (DaO) a nivel de cada país, con un solo líder, un único programa, un presupuesto y, en su caso, una sola oficina. La evaluación examinaba los esfuerzos del ITC en materia de compromiso con DaO y su participación en el Marco de Asistencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (MANUD) en países seleccionados. Las conclusiones fueron que el compromiso del ITC con DaO no era sistemático y que su participación limitada mermaba parcialmente su visibilidad en los países. El informe incluía varias recomendaciones para mejorar el compromiso del ITC en todo el sistema; por ejemplo, desarrollando una estrategia clara sobre cómo desea posicionarse la organización para participar de manera sistemática en las iniciativas sistémicas en curso, como DaO o la reforma del Sistema de Desarrollo de las Naciones Unidas, y beneficiarse de ellas.

Evaluación del Programa Fortalecimiento de las Instituciones de Apoyo al Comercio y la Inversión del ITC

Las instituciones que ayudan a las empresas a crecer, innovar y mejorar su competitividad tienen un efecto multiplicador que permite ampliar el alcance y la magnitud de las intervenciones del ITC. También son asociadas locales de gran importancia para lograr resultados a largo plazo. El ITC se propone mejorar el desempeño operativo y de gestión de dichas instituciones de manera que puedan prestar una mejor asistencia a las microempresas y las pequeñas y medianas empresas que operan en el ámbito internacional.

La evaluación concluyó que el Programa Fortalecimiento de las Instituciones de Apoyo al Comercio y la Inversión del ITC logró buenos resultados en general y confirmaba sus efectos positivos en las actividades del ITC en general. El programa ha recabado abundante información sobre las prácticas institucionales y también ha creado un instrumento de gran alcance con distintas actividades de capacitación y servicios. Estos conocimientos altamente especializados en fortalecimiento institucional otorgan al ITC una posición diferencial en este ámbito. Sin embargo, existen discrepancias en cuanto a la eficacia dependiendo de diversos factores (como el compromiso y la capacidad de absorción de las instituciones). En la evaluación se formulaban varias recomendaciones. Algunas eran de tipo estratégico y estaban destinadas a mejorar los resultados adaptando la oferta de servicios; otras eran de ámbito gerencial y se enfocaban a preservar la capacidad del programa de llevar a cabo su labor como función básica del ITC.

Evaluación del Programa de Facilitación del Comercio del ITC

El ITC lanzó su Programa de Facilitación del Comercio a raíz del Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la Organización Mundial del Comercio de 2013. Dicho acuerdo establecía una serie de obligaciones para los miembros de la OMC, como por ejemplo, la mejora de la eficiencia de los procedimientos transfronterizos y el fortalecimiento de la coordinación en materia reglamentaria. El programa ha proporcionado asistencia técnica para ayudar a los países a ratificar y aplicar el AFC. Sus actividades y enfoque principales han evolucionado en el tiempo, desde la labor de información general sobre el AFC hasta un apoyo exhaustivo a los países en relación con necesidades específicas. La evaluación concluyó que el programa realiza una labor positiva, oportuna y pertinente gracias a su equipo comprometido y hábil. Los asociados, financiadores y beneficiarios tenían una opinión muy favorable del trabajo del equipo y la estrecha relación con los clientes. El programa ha acreditado al ITC como una organización clave que ofrece apoyo para la ejecución del AFC. No obstante, el éxito y la evolución del programa han ido acompañados de un crecimiento que es necesario encauzar, gestionar y coordinar internamente de manera correcta. Las recomendaciones de la evaluación se centraban en dichas necesidades.

Evaluación de mitad de período del proyecto Empoderamiento de los Jóvenes en Gambia

El proyecto Empoderamiento de los Jóvenes (YEP) se concibió para abordar las causas principales de la migración irregular dotando de mayores oportunidades de empleo y mejores perspectivas de ingresos para los jóvenes de Gambia. YEP se centra en la capacitación profesional y presta apoyo a las microempresas y las pequeñas empresas, además de crear empleo en sectores seleccionados con valor añadido y vínculos comerciales.

La evaluación de mitad de período concluyó que el proyecto estaba funcionando bien y que sus partes interesadas estaban satisfechas con el apoyo recibido. Su enfoque hacia la cadena de valor basado en un mapa de ruta sectorial también era esperanzador. El proyecto ha sido importante para Gambia porque aborda uno de los grandes retos para el desarrollo del país. Sin embargo, el apoyo para el empoderamiento de los jóvenes en Gambia debería continuar más allá de 2021 bajo el liderazgo del gobierno, de manera que las actividades ensayadas en el marco del programa YEP puedan integrarse. La evaluación formulaba varias recomendaciones para el Gobierno de Gambia, YEP, el ITC y la delegación de la Unión Europea.

Gestión de riesgos

Gestión de riesgos en 2019

El ITC identifica, evalúa, mitiga, controla y comunica los riesgos dentro de un marco de gestión de riesgos (RMF). Este marco se compone de estructuras, procesos y mecanismos de gobernanza que posibilitan una gestión efectiva del riesgo y refuerzan la rendición de cuentas del ITC.

En 2019, el ITC mejoró sus prácticas de riesgo fomentando la capacidad del personal y desarrollando una infraestructura tecnológica para dar apoyo a las prácticas habituales de gestión del riesgo a escala de proyectos y de secciones, e integrándola en sus procesos de planificación, seguimiento e información.

A finales de 2019, el ITC actualizó el marco de gestión de riesgos (política de gestión de riesgos, declaración de apetito de riesgo, orientación sobre calificación del impacto de los riesgos y registro de riesgos) con un boletín de la Oficina de la Directora Ejecutiva. El ITC trabajó en la aplicación y mejora continua del marco de gestión de riesgos en tres ámbitos:

- intercambio de conocimientos y comunicación
- evaluaciones de riesgos
- medidas de mitigación

Intercambio de conocimientos y mitigación

A lo largo de 2019, el ITC desarrolló cursos de capacitación sobre la gestión de riesgos específicos, entre ellos, cursos sobre riesgos de proyectos dirigidos al personal que trabaja en los mismos, sesiones informativas sobre riesgos para los equipos nacionales y capacitación básica sobre riesgos destinada al personal de Ginebra.

El ITC compartió constantemente información sobre la aplicación del marco de riesgos y sobre perfiles de riesgo con el personal, los asociados y los financiadores. Informar a las

partes interesadas sobre el apetito de riesgo del ITC reviste especial importancia, ya que crea conciencia sobre los tipos de riesgos que el ITC está dispuesto a asumir y aquellos que no, como por ejemplo, los relativos al fraude y todo tipo de acoso. La postura en cuanto al apetito de riesgo también se compartió y debatió con la Junta consultiva de instituciones de apoyo al comercio y la inversión del ITC. Se organizó asimismo una presentación de los riesgos para los miembros del Comité Consultivo del Fondo Fiduciario del ITC (CCITF).

Evaluaciones de riesgos y ejemplos de medidas de mitigación

El ITC ha adaptado sus prácticas de riesgo a un modelo de tres líneas de defensa. El Comité de gestión superior del ITC llevó a cabo una evaluación de riesgos descendente a finales de 2018, centrándose en la eficiencia y la eficacia de las operaciones de la organización. A raíz de la evaluación se documentó un conjunto de medidas correctivas y preventivas que tomaron la forma de un plan de acción del ITC. En 2019, la gerencia del ITC tomó medidas para reforzar la primera y segunda línea de defensa. Dichas medidas trataban áreas consideradas críticas para la eficiencia operativa del ITC y para fortalecer los controles internos y eliminar numerosas posibles causas de riesgos.

A modo de ejemplo, uno de los puntos de actuación —la necesidad de reforzar la eficiencia y la eficacia de los procedimientos internos— se abordó con la actualización y formalización de instrucciones operativas e impartiendo capacitación institucional a todo el personal involucrado en los procesos esenciales de finanzas, contratación y gestión de proyectos, entre otros.

En otra iniciativa, el ITC racionalizó su proceso de diseño de proyectos para incrementar la rapidez de respuesta a solicitudes de asistencia técnica desde el terreno.

Esta medida también garantizó una calidad óptima y la adecuación estratégica. El ITC analizó todos los riesgos documentados de sus proyectos y los agrupó en categorías correspondientes a temas de riesgo institucional, entre ellos, el fraude, el desarrollo de la participación de los asociados, la capacidad de los beneficiarios, los riesgos tecnológicos y los riesgos de seguridad y protección. Los riesgos significativos resultantes de las evaluaciones de riesgos de los proyectos de 2019 guardaban relación con la capacidad y la participación de los asociados en la ejecución, el panorama político, y la seguridad y la protección.

En el plano corporativo se identificaron como riesgos más altos los relacionados con la eficiencia operativa en los entornos cambiantes de los proyectos, reflejo de los riesgos mencionados en el plano de los proyectos. Los siguientes riesgos más altos identificados fueron los relativos a la justificación de los resultados a nivel de impacto y a la seguridad en el ámbito de la TI.

En consecuencia, el ITC comenzó a recabar datos sobre distintos aspectos relativos a la participación de los beneficiarios y los asociados, incluidas las contribuciones financieras y en especie y el reparto de costos, que fundamentan el compromiso y la participación activa de ambos grupos.

El ITC hizo frente a un número creciente de peticiones exigiendo que se demostrasen los resultados a nivel de impacto, así como el riesgo derivado de la falta de consenso sobre los criterios necesarios para este análisis o el nivel de recursos que deben utilizarse. El ITC se centra en garantizar la perdurabilidad de sus resultados en el período posterior a los proyectos.


En 2019, la Unidad de Evaluación Independiente creó una metodología que se probará de manera experimental en 2020 para revisar el impacto de los proyectos alrededor de tres meses después de que estos concluyan. La metodología se perfeccionará aplicando las lecciones extraídas.

Por último, el ITC presta especial atención a reforzar su infraestructura tecnológica invirtiendo en el mantenimiento y la mejora continuos de sus sistemas informáticos. Esta medida permite reforzar la seguridad y la protección de los datos frente a las cada vez más frecuentes amenazas cibernéticas, ataques de programas maliciosos y posibles incidentes. Esta sólida infraestructura también ha contribuido a que el ITC haya podido adaptarse rápidamente a las necesidades surgidas por el cierre a raíz de la COVID-19 en los primeros meses de 2020.

En el cuarto trimestre de 2019, al igual que en el mismo período de 2018, los proyectos y programas del ITC presentaron su situación de riesgo y sus medidas y planes de mitigación a la Directora Ejecutiva Adjunta en reuniones específicas para abordar los riesgos. De dichas reuniones surgió información valiosa para los debates sobre el riesgo institucional. Los mandos intermedios y el Comité de gestión superior reevaluaron los riesgos institucionales del ITC en tres sesiones que incluyeron mayor desarrollo y racionalización de las prácticas de gestión de riesgos.

A lo largo de 2019, el riesgo fue un tema recurrente en las reuniones del Comité de gestión superior en lo que se refiere a todo tipo de decisiones. Para facilitar un seguimiento continuo de los riesgos para el conjunto de la cartera de proyectos se comenzó a elaborar informes financieros mensuales y de seguimiento de proyectos. Asimismo, se amplió el alcance de las revisiones trimestrales para incluir elementos de gestión de riesgos.

Explicación de las tres líneas de defensa El ITC utiliza un modelo tradicional de tres líneas de defensa para la gobernanza del riesgo que contempla una separación de las autoridades y las responsabilidades para la gestión del riesgo. El primer nivel de defensa del ITC es el personal que asume y gestiona riesgos concretos aplicando controles internos, entre ellos las normas y reglamentos de las Naciones Unidas, así como controles de gestión, como los procesos relacionados con la gestión operativa, entre ellos la gestión basada en resultados y las evaluaciones de riesgos. La segunda línea de defensa comprende las funciones de control, aseguramiento de la calidad y seguimiento, como por ejemplo, las unidades de finanzas, estrategia, jurídica y de riesgo institucional. Estas unidades supervisan los riesgos institucionales, conducen las evaluaciones de riesgos, garantizan el intercambio de conocimientos y las mejores prácticas en gestión de riesgos, mejoran constantemente el marco de riesgos y facilitan la comunicación vertical sobre riesgos cuando estos se derivan a instancias superiores o inferiores en la organización. La auditoría interna y la evaluación representan la tercera línea de defensa. Estas funciones ofrecen una garantía independiente de la eficacia de la labor, los procesos y los sistemas organizativos del ITC que constituyen las líneas de defensa primera y segunda.



En 2019, el ITC intensificó su seguimiento sobre la forma en que su asistencia técnica en materia de comercio aprovecha los recursos financieros y no financieros para sus clientes objetivo. El ITC realiza un seguimiento de dos tipos de aprovechamiento de los recursos:

- incrementos en el valor del comercio y la inversión de sus microempresas y pequeñas y medianas empresas beneficiarias como resultado directo de los proyectos del ITC
- incrementos en las cantidades de asistencia técnica en materia de comercio disponible para los clientes como resultado directo de los proyectos del ITC, ya sea en efectivo o en especie

Los beneficiarios del ITC notifican estimaciones de las transacciones de comercio e inversión internacionales, de clientes potenciales y de acuerdos conseguidos gracias a la asistencia de la organización.

En 2019, el importe comunicado de negocios realizados y acuerdos negociados de comercio e inversión internacionales ascendió a \$1 000 millones y los clientes potenciales y los acuerdos en etapas tempranas de negociación suponían más de \$2 000 millones. La mayoría eran clientes potenciales y posibles acuerdos generados en el marco del programa de Comercio e inversiones Sur-Sur del ITC, y se trataba de asociados y empresas de la región de Asia-Pacífico interesados en hacer negocios o invertir en el África Subsahariana. Otros clientes potenciales y acuerdos importantes eran fruto del trabajo de las iniciativas del ITC SheTrades y Alianzas para la acción, entre otras. Los sectores del textil y prendas de vestir, agroprocesamiento y productos farmacéuticos fueron los más importantes para generar clientes potenciales y lograr acuerdos.

A escala global, las mipymes beneficiarias han utilizado la inteligencia de mercado ofrecida a través de los bienes públicos mundiales del ITC para conseguir acuerdos comerciales y de inversión por valor de \$367 millones.

Las instituciones de apoyo al comercio y la inversión que cuentan con el apoyo del ITC notificaron un aumento de la eficiencia e incrementos presupuestarios que se tradujeron en mejoras de su capacidad para prestar servicio a un mayor número de mipymes, y lograr un efecto multiplicador en comercio internacional.

El ITC también movilizó más de \$15 millones en contribuciones adicionales de los asociados directamente relacionados con las actividades de los proyectos en curso de la organización. Dichas contribuciones son tanto financieras como no financieras e incluyen nueva financiación para ampliaciones de los proyectos actuales, incrementos presupuestarios, contribuciones en especie a proyectos, así como actividades para el desarrollo de la capacidad y servicios adicionales para los beneficiarios del ITC por parte de los asociados.

Aprovechamiento de los recursos

Panorama general del estado financiero

El presupuesto ordinario (PO) del ITC está financiado en partes iguales por las Naciones Unidas (ONU) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), y su aprobación, cada dos años, es competencia de la Asamblea General de la ONU y el Consejo General de la OMC. A su vez, los Estados miembros, las organizaciones multilaterales, las entidades del sector privado y otras fuentes aportan recursos extrapresupuestarios (EP). Los fondos extrapresupuestarios complementan y suplementan la financiación básica y, a menudo, abarcan períodos plurianuales que comprenden toda la duración de los proyectos.

El ITC cobra un costo de apoyo a los programas (CAP) de hasta el 13 % del gasto extrapresupuestario. Los ingresos derivados del CAP se reciben cuando se incurre en el gasto extrapresupuestario pertinente y no cuando se cobran las contribuciones. La finalidad del CAP es recuperar los costos adicionales incurridos para apoyar actividades financiadas con contribuciones extrapresupuestarias. Esta estructura presupuestaria es única entre las organizaciones internacionales.

El ITC lleva su contabilidad de conformidad con el Reglamento Financiero de las Naciones Unidas aprobado por la Asamblea General. Los estados financieros del ITC se

elaboran según el criterio de devengo, con arreglo a las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (NICSP). Desde la aprobación de las NICSP en 2014, los estados financieros del ITC siempre han recibido una opinión de auditoría sin salvedades, incluidos los correspondientes a 2019, lo que confirma las mejores prácticas en gestión financiera de la organización.

DATOS FINANCIEROS MÁS IMPORTANTES DE 2019

- **\$164,59 millones**: valor total de los nuevos acuerdos EP firmados en 2019 correspondientes a proyectos cuya ejecución se extenderá hasta 2024 (2018: \$165,04 millones)
- **\$227,33 millones** en recursos globales disponibles en 2019, que se componen de un saldo de apertura de \$62,52 millones y \$164,81 millones en concepto de nuevas contribuciones (2018: \$166,53 millones).
- **\$164,81 millones** en contribuciones netas recibidas (2018: \$133,78 millones).
- **\$132,77 millones** fue el gasto global acumulado (2018: \$104,00 millones).

Las iniciativas de recaudación de fondos del ITC fueron muy fructíferas en 2019 y culminaron con la firma de nuevos acuerdos de financiación por valor de \$164,59 millones y una cartera de más de \$300 millones de financiación EP para 2020 y años posteriores.

Las actividades de captación de fondos permitieron que el ITC pudiera hacer frente a la creciente demanda de sus servicios. El gasto total de 2019 se incrementó un 28 % en comparación con 2018. Los gastos del PO se incrementaron un 3 % y el gasto EP en asistencia técnica, desarrollo de la capacidad e inteligencia de mercado aumentó un 44 % hasta un importe bruto de \$91,80 millones. La actuación general se ajustó a los objetivos de productos y resultados para el bienio 2018-2019. El gasto en concepto de CAP ascendió a \$3,57 millones, lo que representa un descenso de \$0,15 millones.

FIGURA 3 Patrón de gasto 2015–2019 (\$ millones)

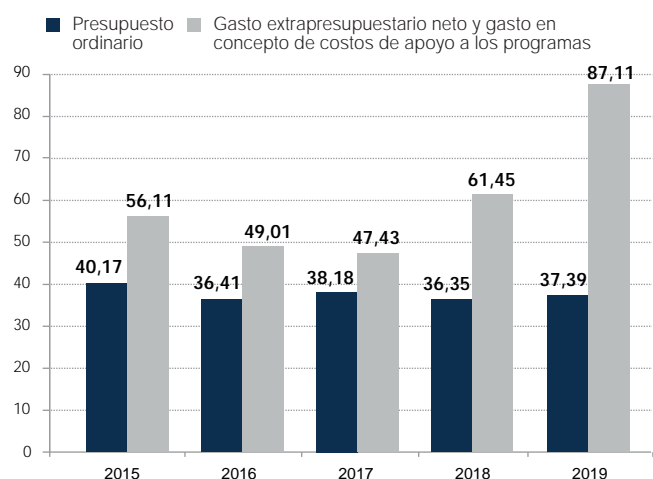


TABLA 2 Estado de los recursos (brutos en millones de \$) al 31 de diciembre de 2019

DESCRIPCIÓN	Saldo de apertura	Ingresos netos recibidos*	Gastos	Efectivo disponible
Presupuesto ordinario	1,26	36,95	37,39	0,81
Costos de apoyo a los programas	3,64	8,26	3,57	8,34
Total recursos extrapresupuestarios	57,62	119,60	91,80	85,42
Recursos extrapresupuestarios, Ventanilla I	8,30	16,03	15,09	9,25
Recursos extrapresupuestarios, Ventanilla II	49,32	103,56	76,72	76,17
Total	62,52	164,81	132,77	94,56

*Contribuciones netas incluyendo los reembolsos a los donantes (\$0,28 millones) y excluyendo los intereses y las transferencias a las reservas de explotación.

Presupuesto ordinario

La financiación del PO abarca los costos de funcionamiento de la organización, incluidos los sueldos y los gastos comunes de personal. También se utiliza para actividades generales de investigación y desarrollo en materia de promoción del comercio y desarrollo de las exportaciones. Una parte de los resultados de dichas actividades se plasman en estudios publicados, información de mercado y servicios estadísticos.

La ONU y la OMC contribuyen de manera equitativa al fondo para el PO bianual. El presupuesto se aprueba en francos suizos. En diciembre de 2018, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó un acuerdo de ajuste de costos para el ITC. Con el nuevo método aplicado se creó un presupuesto estable en francos suizos, incluso a pesar de las variaciones de las cifras en dólares de los Estados Unidos del presupuesto para programas de la ONU con arreglo a las fluctuaciones de los tipos de cambio.

En 2019, el gasto del PO ascendió a \$37,39 millones, lo que supuso un incremento de \$1,04 millones en comparación con 2018. Este aumento es producto de la optimización de los recursos disponibles en la ejecución de actividades sustantivas, junto con una tendencia a gastar más en el segundo año del bienio.

- **\$38,21 millones** fueron los recursos del presupuesto ordinario disponibles para 2019.
- **\$37,39 millones** fue el importe registrado como gasto al 31 de diciembre de 2019, lo que supone una tasa de ejecución del 98 % de los recursos disponibles.

Comenzando con el programa para presupuestos para 2020, la Asamblea General ha aprobado que, cada tres años, se cambie de un presupuesto bianual a un presupuesto anual para las Naciones Unidas. La OMC mantendrá su proceso actual de presupuesto bianual.

Fondos extrapresupuestarios

En 2019, el ITC siguió desarrollando sólidas relaciones con diversos financiadores para lograr acuerdos por un importe de \$164,59 millones con gobiernos donantes, agencias multilaterales y fundaciones internacionales. En 2019, las contribuciones EP al ITC alcanzaron una cifra récord de \$119,60 millones. Dichas contribuciones procedieron de fuentes cada vez más diversas: 14 financiadores aportaron, de manera individual, más de \$1 millón, lo que representa el 91 % de la financiación EP.

En la Figura 4 se muestra la evolución de los fondos asignados y no asignados (las denominadas contribuciones de la Ventanilla I) en cuanto al número de contribuyentes y el valor total de sus contribuciones.

Los recursos totales disponibles en 2019 incluían:

- **\$57,62 millones** trasladados a cuenta nueva en 2018.
- **\$119,60 millones** en contribuciones brutas recibidas en 2019.

La ejecución EP del ITC de \$91,80 millones en 2019 representaba un incremento del 44 % respecto a 2018, lo que refleja la creciente demanda de los servicios del ITC y una

FIGURA 4 Ventanilla I – Contribuciones 2016–2019 (\$ millones)

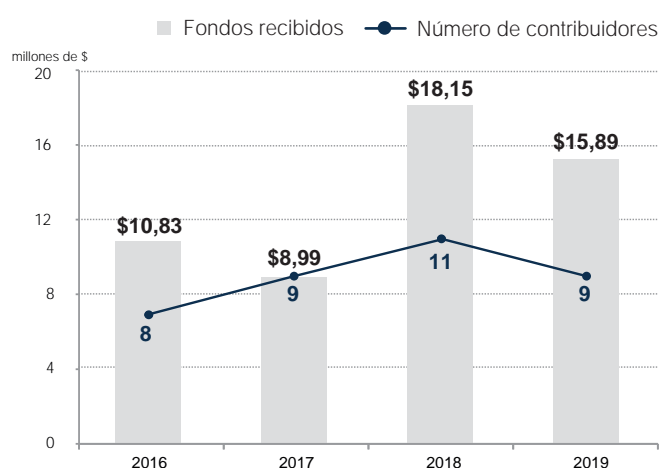


FIGURA 5 Acuerdos de financiación firmados 2015–2018 (\$ millones)

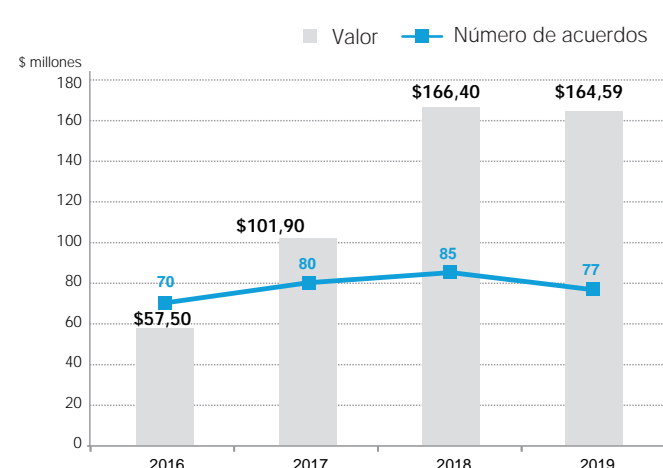


TABLA 3 Gasto con cargo al presupuesto ordinario en 2019 (bruto en millones de \$)*

CATEGORÍAS	Gasto
Gastos de personal y otros gastos conexos	30,1
Gastos operacionales y otros gastos directos	4,7
Servicios contractuales	0,9
Mobiliario y vehículos de equipamiento	1,1
Viajes	0,5
Suministros, materias primas y materiales	0,1
Total	37,4
Recursos disponibles	38,21
% de ejecución	98 %

* El PO se aprueba en francos suizos. Las sumas declaradas en la tabla se han convertido a dólares de los Estados Unidos con objeto de facilitar la comparación de los datos y de ofrecer una perspectiva completa de la situación financiera del ITC a efectos contables y de información.

continúa reorientación hacia programas de mayor envergadura. La actuación del ITC siguió potenciándose con iniciativas institucionales para la innovación, y el desarrollo de proyectos. A lo largo de 2019 se aprobaron más de \$0,6 millones para proyectos innovadores del Fondo de desarrollo empresarial del ITC.

El carácter plurianual de los programas del ITC supuso que un saldo de \$85,42 millones se trasladara a 2020 para actividades ejecutadas en ese año. Esta suma se añade a los cobros pendientes derivados de acuerdos firmados por valor de \$215,21 millones.

Cuenta de apoyo a los programas

Con arreglo a los procedimientos financieros de la ONU, el ITC aplica tasas estándar en concepto de CAP que varían entre el 7 % y el 13 % sobre los gastos EP. Los ingresos obtenidos se utilizan para cubrir costos adicionales directos e indirectos asociados a proyectos EP, como por ejemplo, la administración central de recursos humanos, financieros y de tecnología de la información, así como para las labores de seguimiento y supervisión.

- **\$8,26 millones** recibidos en concepto de ingresos de CAP en 2019 además de los \$3,64 millones trasladados de 2018.
- **\$3,57 millones** en gasto en concepto de CAP.
- **\$8,34 millones** de saldo en la cuenta de CAP al cierre del ejercicio.

El gasto en concepto de CAP fue inferior a los ingresos de CAP, debido principalmente a unos costos más reducidos de la plantilla y otros gastos de personal, así como por el aplazamiento de las asignaciones de reparto de costos relacionadas con iniciativas institucionales de la Secretaría General de las Naciones Unidas.

TABLA 4 Gasto extrapresupuestario en 2019 (bruto en millones de \$)

CATEGORÍAS	Gasto
Expertos técnicos y otros miembros del personal	56,1
Viajes	12,4
Gastos operacionales y otros gastos directos	11,6
Servicios contractuales	4,2
Becas concedidas	1,2
Mobiliario y vehículos de equipamiento	1,1
Trasferencias y subvenciones concedidas a asociados en la ejecución	4,5
Suministros, materias primas y materiales	0,7
Total	91,8

TABLA 5 Gasto extrapresupuestario por área de interés en 2019 (bruto en millones \$)

ÁREAS DE INTERÉS	Gasto
Facilitación de inteligencia comercial y de mercado	7,58
Creación de un entorno propicio a la actividad empresarial	11,00
Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión	7,09
Conexión con las cadenas de valor internacionales	24,19
Promoción e integración de un comercio inclusivo y ecológico	28,06
Apoyo a la integración regional y al comercio y las inversiones Sur-Sur	11,32
Corporativo	2,56
Total	91,80

Perfeccionamiento de la gestión financiera

En 2019, la información financiera remitida a la gerencia del ITC se tradujo en una gestión eficiente de los recursos, especialmente en lo concerniente al Fondo Fiduciario del ITC (FFI). Los informes financieros destacaban aquellas cuestiones que exigían atención por parte de la gerencia, enriquecían sus debates y facilitaban la toma de decisiones con conocimiento de causa. A su vez, una previsión más acertada de los flujos de efectivo resultó en una planificación y disponibilidad de los recursos mejoradas. También se pusieron de relieve los ámbitos siguientes:

- Sostenibilidad financiera y planificación financiera a largo plazo que respaldan la agenda institucional del ITC fijada por la alta gerencia
- Una función de gestión financiera reforzada que preste servicios de manera oportuna y proactiva, sobre la base de políticas sólidas y controles internos conexos
- Transformación y automatización de procesos internos y flujos de trabajo.



Gestión de recursos humanos

En 2019, las principales prioridades para el equipo de gestión de recursos humanos del ITC englobaban varias inversiones destinadas a reforzar el desempeño organizativo. Entre dichas prioridades se encontraban las siguientes:

- reforzar y promover una cultura institucional inclusiva, segura y propicia, emprendiendo políticas e iniciativas que defiendan la diversidad
- imponer sólidos mecanismos de rendición de cuentas para apoyar los ambiciosos objetivos de paridad de género del ITC

Tolerancia cero con las conductas prohibidas

En 2019, el ITC ratificó su tolerancia cero con las conductas prohibidas, que incluyen la discriminación, el acoso (incluido el de carácter sexual) y el abuso de autoridad. Tras una actualización de la política de capacitación obligatoria a finales de 2018, el ITC puso en marcha una nueva capacitación en 2019 para varias categorías de personal, entre las que se encontraban los consultores y contratistas individuales, trabajadores en prácticas, becarios y personal contratado de la Oficina de Servicios para Proyectos de las Naciones Unidas, aparte de los miembros del personal.

La nueva capacitación se centró en la seguridad y la protección, en unas relaciones laborales armoniosas y en evitar el acoso, el abuso y la explotación sexual. Esta capacitación contribuyó a reforzar una base común de conocimientos así como a promover una cultura organizativa compartida de conformidad con la política.

Por otro lado a petición de varios equipos técnicos, el curso Anti-Fraud & Anti-Corruption Framework Awareness del ITC se tradujo a los idiomas francés, español, persa y urdu en 2019. Las nuevas versiones se lanzarán en 2020.

Un entorno de trabajo propicio, seguro e inclusivo

Desde políticas que favorezcan la vida familiar hasta capacitación sobre sesgos inconscientes y liderazgo inclusivo, el ITC se compromete a predicar con el ejemplo. La organización trabaja para crear un entorno propicio, seguro e inclusivo que refleje la diversidad de su personal en cuanto a género, orientación sexual, discapacidad, nacionalidad y cultura.

Basándose en el reconocimiento de que la organización lucha por lograr un entorno de trabajo que favorezca el bienestar emocional, físico y psíquico, el ITC tomó numerosas medidas para garantizar una cultura de apoyo en el lugar de trabajo, como por ejemplo:

- una nueva política inclusiva de lactancia materna y con biberón que tuvo una gran acogida en el ITC y en otras entidades de las Naciones Unidas por su postura positiva y progresista hacia la crianza activa.
- nuevas políticas sobre discapacidad y para el colectivo de lesbianas, gais, transexuales, bisexuales y queer (LGBTIQ+) y la creación de un “grupo de inclusión” de coordinadores (LGBTIQ+, discapacidad y accesibilidad y género) que se reúne mensualmente para ofrecer mensajes eficaces y sensibilización.



1. Coordinadores de campo en la sede del ITC en Ginebra 2. Sesión de compartir y aprender

Paridad de género

En 2019, el ITC logró avances decisivos hacia la paridad de género y la creación de una cultura organizativa inclusiva con la adopción de sólidos mecanismos de rendición de cuentas.

Para los ciclos de evaluación 2018/2019 y 2019/2020, los objetivos obligatorios de la alta gerencia en materia de paridad de género exigen la inclusión de un 50 % de mujeres y un 50 % de hombres en la preselección para las listas de evaluación/recomendación de candidatos cualificados. Por otro lado, se asignó un objetivo obligatorio al Jefe de Recursos Humanos que exige el suministro de información desglosada por sexos en cada etapa del proceso de selección, la supervisión de los progresos respecto a los objetivos anuales y garantizar la aplicación sistemática de medidas especiales.

En 2019, el Comité de gestión superior del ITC logró la paridad de género. De los seis miembros que lo componen, tres eran mujeres (Directora Ejecutiva, Directora Adjunta y Directora).

En 2019, el porcentaje de mujeres profesionales que trabajaban para el ITC era del 47 % —frente al 44 % en 2018— y la paridad de género se alcanzó en los niveles P1 (50 %), P2 (57 %) y P3 (51 %). En el nivel P4, las mujeres representaban el 38 % (frente al 34 % en 2018). En el nivel P5, la proporción se mantuvo estable en el 21 % respecto al año anterior. El equipo de gerencia de recursos humanos utilizó un cuadro de mando mensual para supervisar los progresos hacia la paridad de género en cada nivel profesional.

Desempeño de ONU-SWAP 2.0

El ITC informa a ONU Mujeres sobre sus progresos en materia de igualdad de género y empoderamiento de las mujeres (IGEM) tomando como referencia el marco de 17 indicadores de desempeño del Plan de Acción para Todo el Sistema de las Naciones Unidas sobre la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres (ONU_SWAP 2.0).

En 2019, el ITC avanzó en su cumplimiento de ONU-SWAP hasta el 81 %, frente al 75 % en 2018. Esta mejora fue posible gracias al fortalecimiento de su arquitectura de género y el marco de políticas de IGEM, así como al desarrollo de un indicador de género. Además, basándose en las recomendaciones de la Unidad de Inspección Conjunta y a fin de institucionalizar ONU-SWAP en las distintas secciones, el ITC incorporó una variedad más amplia de áreas de negocio (pasando de tres a doce) y aumentó de tres a doce el número de propietarias de empresas de ONU-SWAP 2.0 que participaban en la ejecución y el suministro de información. El grupo de propietarias de empresas sirve actualmente como mecanismo interno de revisión por pares y aseguramiento de la calidad, lo que garantiza la coherencia en las autoevaluaciones de las mediciones de ejecución del ITC.

A finales de 2019, la Directora Ejecutiva del ITC aprobó una hoja de ruta ambiciosa para 2020 y años posteriores, y creó una nueva unidad funcional de género compuesta por la coordinadora de cuestiones de género, que desempeña la función de coordinadora de la unidad, su personal de apoyo, una coordinadora de género alternativa y todas las propietarias de empresas.

En 2020 se publicará un folleto institucional del ITC sobre igualdad de género y entornos de trabajo propicios, en el que se facilitará más información sobre esta labor.



3



4

3. Dorothy Tembo dirigiéndose a los coordinadores de campo en el ITC 4. Personal del ITC fotografiado en julio de 2019

Equilibrio entre el trabajo y la vida personal

El marco de equilibrio entre el trabajo y la vida personal (WLB) del ITC, revisado en 2018, se ha convertido en una política de vanguardia dentro del sistema de las Naciones Unidas. Actualmente se incluye en el catálogo de mejores prácticas de ONU Mujeres del que pueden beneficiarse otras entidades.

En 2019, la coordinadora de cuestiones de género, en su función de coordinadora del marco de WLB, comenzó a trabajar para institucionalizar los conceptos básicos de la política de equilibrio entre el trabajo y la vida personal y a prestar apoyo al personal y a la gerencia para su utilización. Un sistema electrónico basado en internet que se implantó en 2018 permite realizar un seguimiento de la utilización del marco de WLB por género, categoría profesional y división y sección del ITC. A 31 de diciembre de 2019, el 31 % del personal del ITC utilizaba WLB. Esta cifra representa un incremento del 14,5 % en la utilización, de 112 instrumentos WLB en 2018 a 131 en 2019. La utilización de WLB por parte de los hombres se incrementó un 29 % en comparación con 2017.

Evaluación estratégica de la fuerza laboral

En 2019 se mantuvieron reuniones de evaluación del talento con la Directora Ejecutiva y la Directora Ejecutiva Adjunta, con jefes de sección individuales y gerentes, así como con el Jefe de Recursos Humanos. El propósito era asegurarse de que la fuerza laboral del ITC está correctamente alineada con las necesidades operativas y detectar déficits de competencias profesionales actuales y futuras, las fortalezas y las necesidades. Esta evaluación garantizó la asignación y distribución de los recursos adecuados al conjunto de la organización. Las reuniones también permitieron garantizar que las necesidades de desarrollo se reflejaban e incluían en el Plan de aprendizaje y desarrollo del ITC.

En 2019 se pusieron en marcha dos programas en el Marco de desarrollo del talento:

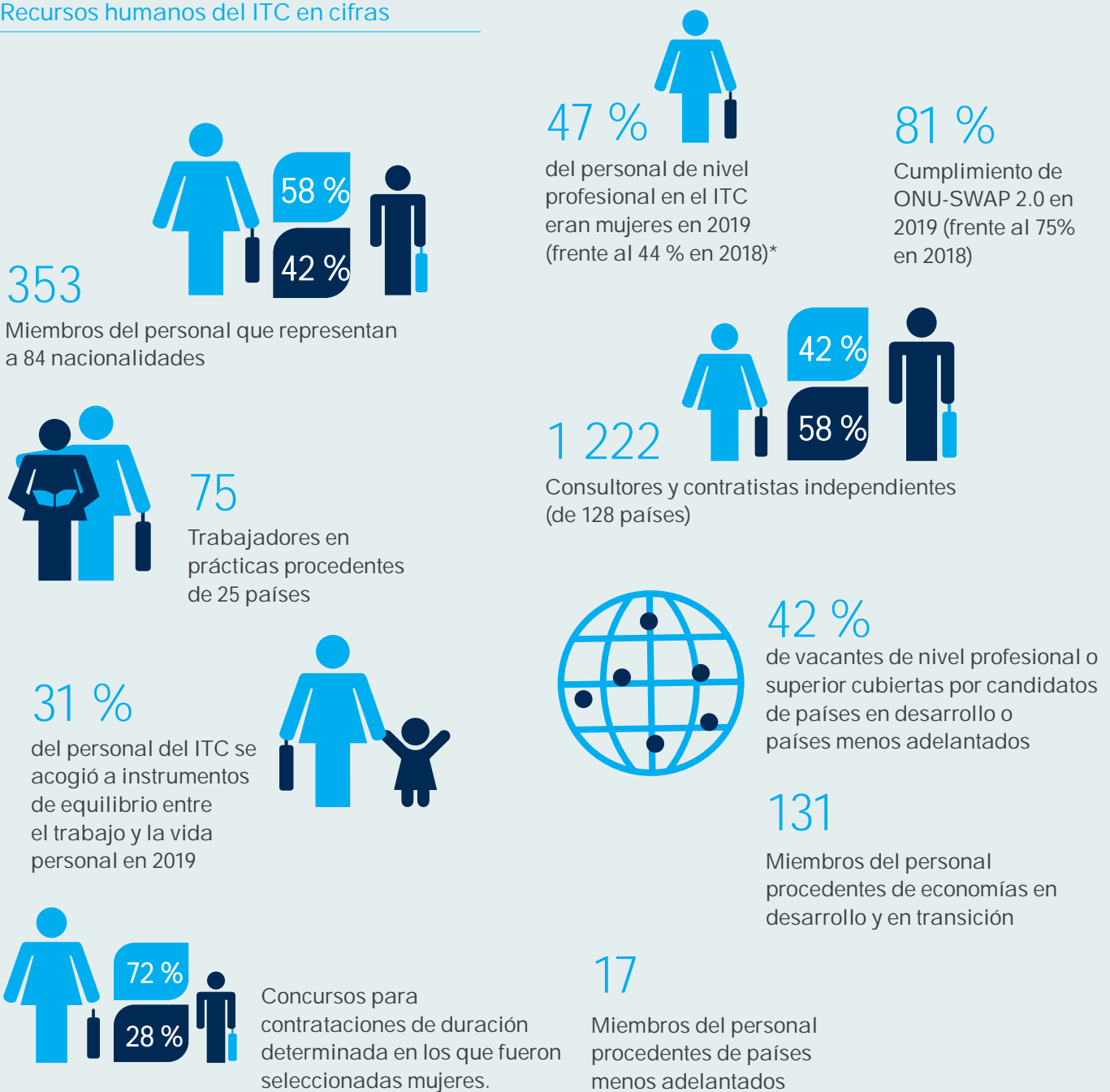
- 33 sesiones en el programa de conversaciones de asesoramiento profesional y otras seis en lista de espera
- una sesión del programa “Siete hábitos de la gente altamente efectiva”, al que asistieron 17 personas

En 2019, el ITC elevó el nivel de competencia del personal con los procesos internos a través de su programa de capacitación llamado Bundle Training. Este programa se componía de 151 sesiones en 44 módulos y se desarrolló durante una semana dedicada exclusivamente a la capacitación. Cada módulo, impartido por un experto en la materia del ITC, y con una duración de entre 30 y 120 minutos, estudiaba un proceso interno. 1 300 participantes siguieron la capacitación y el 90 % de aquellos que evaluaron el programa confirmaron que se habían beneficiado de un mayor nivel de competencia en el uso de los procesos, las políticas y las herramientas internos.

Aprendizaje continuo

En 2019, el Centro de aprendizaje y desarrollo del ITC se reforzó para supervisar la capacitación no obligatoria para el personal y se adquirió un catálogo de más de 3 000 cursos en línea. También se puso en marcha como proyecto piloto la herramienta de comentarios “360 UN Competencies for the future”. Se presentó un primer borrador de su programa de inducción al ITC.

Recursos humanos del ITC en cifras



*desglose exacto: P1: 50 %; P2: 57 %, P3: 51 %; P4: 38 %, P5: 21 %

Primeras impresiones

Sushma Desai

Asistente de equipo,
Investigación y
estrategias para la
exportación (India)



Trabajo en dos proyectos en Myanmar que prestan apoyo al gobierno del país para alcanzar un crecimiento económico inclusivo y sostenible. Los proyectos contribuyen a reforzar los sistemas nacionales y a desarrollar su capacidad aplicando los resultados de nuestras iniciativas. Disfruto coordinando el trabajo con otras divisiones y asociados del ITC, como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, para organizar talleres, viajes, contrataciones y otras actividades. Siento una enorme satisfacción al poder contribuir a la visión del ITC de crear un comercio en beneficio de todos.

Me interesa el comercio desde hace mucho tiempo y estoy encantada de trabajar con compañeros motivados y dinámicos para promover un comercio sostenible e inclusivo, sobre todo porque el comercio es un factor eficaz para la inclusión económica de las mujeres. Resulta inspirador ver cómo el ITC impulsa la participación de las mujeres en el comercio abordando de manera integral los obstáculos estructurales que afrontan e incrementando la competitividad de sus negocios. Las mujeres pueden realizar una contribución inestimable a la sociedad y la economía.

**Nydiane Razafindraingo**

Oficial profesional joven, Cadenas de valor sostenibles e inclusivas (Madagascar)

Camille Roy

Oficial adjunta de proyectos
Oficina para Asia-Pacífico
(Francia)



Ayudo a desarrollar y ejecutar varios proyectos en la región de Asia-Pacífico financiados por la Unión Europea y el Reino Unido. Tengo la oportunidad inigualable de estar rodeada de gente profesional, apasionada e inspiradora que facilitan la puesta en marcha de iniciativas valiosas que generan impacto en una amplia variedad de procesos y temas. Desde la coordinación y gestión de los proyectos y la planificación del trabajo, hasta la elaboración de presupuestos e informes, esta experiencia me ha permitido crecer tanto profesional como personalmente, así como contribuir positivamente al desarrollo de nuestros beneficiarios en la región.



Comunicación

En 2019, la sección de **Comunicación y Eventos** del ITC siguió prestando servicio a todas las áreas de la organización mediante un apoyo estratégico y operativo en información pública, alcance, planificación de eventos y edición. Este trabajo incluía las relaciones con los medios, las noticias del sitio web, la revista trimestral del ITC, boletines, redes sociales, vídeos, podcast, un programa de empoderamiento en la comunicación y el establecimiento de colaboraciones con asociados clave.

Actividad de comunicación

En 2019, el ITC complementó sus esfuerzos para interactuar con medios influyentes de países beneficiarios y financiadores. Las fuentes de noticias globales siguieron utilizando los datos del ITC en sus reportajes sobre comercio, y los medios locales y nacionales, así como las redes de comunicación regionales y globales, se hicieron eco de las iniciativas de la organización.

El número total de **referencias en los medios** al ITC en 2019 fue similar al del año anterior, con 12 700 (un ligero incremento del 0,61 % respecto a 2018). El ITC también transmitió su mensaje a través de la prensa con numerosos artículos de opinión y entrevistas con medios impresos y de televisión.

El **sitio web** del ITC tuvo más de 4 034 586 visualizaciones en 2019, lo que supone un incremento del 8,39 % con respecto al año anterior. Dichas visualizaciones se produjeron durante 2 114 738 sesiones de usuario, un 8,81 % más que en el año anterior. Las crónicas, notas de prensa y boletines sobre el trabajo del ITC recibieron 145 849 visualizaciones.

Forum de Comercio Internacional, la publicación trimestral del ITC, recibió 106 577 visitas en línea a su página a lo largo del año. Entre los temas tratados se encontraban el comercio y la tecnología, la financiación para el desarrollo y una edición doble especial sobre el Área Continental Africana de Libre Comercio. Albert Muchanga, Comisario de la Unión Africana de Comercio e Industria; David Luke, coordinador del Centro Africano de Política Comercial de la Comisión Económica para África de las Naciones Unidas y Fekitamoeloa Utoikamanu, Secretario General Adjunto y Alto Representante de la Oficina del Alto Representante de las Naciones Unidas para los Países Menos Adelantados y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo fueron algunos de los colaboradores. Por otra parte, el boletín mensual del ITC ofreció las últimas novedades sobre los proyectos, las noticias y las publicaciones de la organización a casi 16 000 receptores de **correo electrónico**.

En 2019, las **redes sociales** siguieron registrando un crecimiento orgánico y el ITC aumentó su capacidad analítica. Las campañas en medios sociales se centraron en vídeos, fotografías e infografías que captaron la atención y generaron tráfico de internet hacia el trabajo del ITC.

La cuenta principal del ITC en Twitter (@ITCnews) consiguió un 27,8 % más de seguidores, alcanzando un total de 35 466. La red LinkedIn del ITC también se incrementó un 46,8 % hasta los 48 083.

En Facebook, los seguidores del ITC crecieron un 12,4 % hasta los 23 466. Los seguidores del ITC en Instagram aumentaron un 56,2 % hasta superar ligeramente los 5 467. Las tasas de participación superaron sistemáticamente las referencias del sector para todos los canales.

Comunicación multimedia

En 2019, el ITC siguió invirtiendo en contenido de vídeo de alta calidad para su uso en las redes sociales y apoyando numerosos eventos. Las visualizaciones de vídeos en todas las plataformas se incrementaron un 41 % con respecto a 2018. Asimismo, a finales de 2019, la unidad de Comunicación y Eventos colaboró con el Laboratorio de innovación del ITC para coproducir y lanzar el podcast Trade Forward del ITC.

Resumen de visualizaciones de vídeos en todos los canales de redes sociales en 2019:

CANAL	Número de vídeos	Número de visualizaciones
Twitter	197	81 255
Facebook	164	98 673
LinkedIn	55	6 096
Instagram	3	1 262
YouTube	161	129 338
TOTAL	580	316 624

Principales eventos en los que se prestó apoyo con contenido de vídeo en 2019:

- Día Internacional de la Mujer 2019
- Día Internacional de las Microempresas y las Pyme 2019
- Foro sobre el Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) 2019
- Día Mundial del Algodón 2019
- Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones 2019



Videoentrevista durante el Foro de Comercio para un Desarrollo Sostenible 2019 © Antoine Tardy/ITC

Asociaciones en el ámbito de la comunicación

En 2019, el ITC colaboró con varios asociados para entablar una comunicación con audiencias nuevas y existentes en relación con eventos como el Día Internacional de la Mujer, las Jornadas Europeas de Desarrollo y el Día Internacional para las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas. Entre estos asociados se encontraban el Marco Integrado Mejorado, la Unión Europea, la Universidad de Ginebra, el estado (cantón) de Ginebra y USAID.

El ITC colaboró con Ethiopian Airlines y consiguió tarifas especiales de vuelos a Addis Abeba para apoyar la campaña de publicidad del Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones que se celebraba en Etiopía en noviembre de 2019.

Empoderamiento de la comunicación

La unidad de Comunicación y Eventos del ITC llevó a cabo varias actividades de capacitación y sensibilización en 2019. Dichos eventos tenían por objeto desarrollar la capacidad de los medios en materia de comercio y desarrollo proporcionando a los periodistas herramientas de información sobre las pyme en los países en desarrollo y mejorando las capacidades de los profesionales de la comunicación.

En el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones celebrado en Addis Abeba (Etiopía) en noviembre de 2019, 20 periodistas (19 procedentes de África y uno de Europa) participaron en un programa de capacitación para medios del ITC dirigido por altos representantes del ITC, la Unión Europea, el Marco Integrado Mejorado y la Unión Africana. Los participantes generaron más de 50 artículos y reportajes de vídeo durante toda la semana.

En diciembre de 2019, el ITC proporcionó capacitación en difusión mediática y técnicas de narración a 25 profesionales de la comunicación y del desarrollo de las exportaciones que trabajan para la Autoridad para la Promoción de las Exportaciones de Ghana, coorganizadora de la Conferencia de Organizaciones de Promoción del Comercio Internacional que se celebra en Acra (Ghana) en 2020.

Comunicaciones internas

En 2019, el ITC reforzó sus comunicaciones internas con un nuevo concepto denominado Staff Talks. Se organizaron ocho actividades que consistían en conversaciones previas al almuerzo en las que participaron ponentes del sector privado de entidades como Mastercard o asociados de la Organización Mundial del Comercio y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Los ponentes y los miembros del personal discutieron sobre diversos temas, desde la tecnología blockchain hasta el emprendimiento social, las industrias creativas y la economía azul.

A su vez, el boletín interno mensual del ITC impulsó la comunicación entre organizaciones con secciones destacadas dedicadas a entrevistas con el personal y los profesionales que trabajan sobre el terreno, así como a procesos internos, eventos relacionados con el ITC y asociaciones.



1. Día Mundial del Algodón 2019 en la OMC (Ginebra) 2. Una sesión "Staff Talks" en el ITC (Ginebra) 3. Día Internacional de la Mujer 2019 4. Women Shaping Global Economic Governance

Publicaciones

En 2019, las publicaciones que ofrecían análisis y herramientas para las empresas, los gobiernos y los investigadores siguieron siendo un elemento primordial de la difusión externa y la ejecución de la cooperación técnica del ITC.

Entre los títulos más populares de 2019 se encontraban **Perspectivas de competitividad de las pymes**, dedicada a las finanzas, una nueva edición de la **Guía sobre Diplomacia Comercial** y una publicación sobre las perspectivas de mujeres líderes en torno a la gobernanza económica. **Women Shaping Global Economic Governance** reunía las reflexiones de 28 grandes figuras femeninas del mundo del pensamiento y la política, con un prefacio de Angela Merkel, Canciller Federal de la República Federal de Alemania.

En 2019, el ITC publicó 47 títulos (31 de ellos nuevos). El número total de descargas desde el sitio web se incrementó un 14 %, hasta un total de 37 883. La impresión según demanda aumentó un 37 % hasta un total de 10 000 copias, en su mayoría distribuidas directamente a los países en desarrollo. Este incremento de la difusión se debe a la utilización de planes de promoción específicos y a la realización de actividades de lanzamiento, incluida la necesidad de disponer de copias impresas en los talleres de capacitación y los eventos de lanzamiento.

De las 20 publicaciones más descargadas en 2019, la mitad se publicaron por primera vez durante el año, y otras de años anteriores siguieron siendo populares.

Descargas de las 10 publicaciones más populares del ITC

1. The Coffee Guide (3ª edición, inglés)
2. Perspectivas de competitividad de las pymes 2019
3. Contratos modelo para la pequeña empresa
4. Perspectivas de competitividad de las pymes 2018
5. Guía sobre diplomacia comercial
6. Women Shaping Global Economic Governance
7. El Mercado de la Unión Europea para los Productos Sostenibles
8. World Tariff Profiles 2019
9. El estado de los mercados de sostenibilidad 2018
10. La Guía del Café

Varios títulos nuevos se centraban en la sostenibilidad, como por ejemplo, los requisitos de conformidad para el comercio sostenible en los países africanos, las preferencias de los consumidores por productos sostenibles en Europa y orientaciones para la integración de prácticas sostenibles en la ejecución de proyectos. En 2019 se trataron temas como las guías específicas de productos, las medidas no arancelarias y las mujeres en el comercio.



1. Exposición fotográfica de los proyectos del Fondo Fiduciario de los Países Bajos en la Revisión Global de la Iniciativa de Ayuda para el Comercio de la OMC

Eventos

Eventos principales

Día Internacional de la Mujer: Youth in Business – Pitching for Gender Equality

7 de marzo, Ginebra

En el Día Internacional de la Mujer 2019, el ITC organizó una ceremonia de entrega de premios y anunció al ganador de su primer concurso de presentación en vídeo para estudiantes de todo el mundo, cuyo objetivo era generar ideas para empoderar a las mujeres en el mundo empresarial. Creationesia, formada por tres mujeres estudiantes del Instituto Tecnológico de Bandung (Indonesia), ganó el concurso con su idea innovadora para reutilizar los residuos de plástico sacados del océano. El equipo ganador compartió su idea de negocio en la zona para medios dedicada a los jóvenes del Foro Mundial para el Desarrollo de las exportaciones que tuvo lugar en Addis Abeba en noviembre de 2019.

Día de las Mipymes 2019: Big Money for Small Business

27 de junio, Ginebra, Nueva York, Bombay, Nairobi, Lyon, Offenburg

En una serie de eventos mundiales para celebrar el tercer Día Internacional de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas el 27 de junio, el ITC y sus asociados se centraron en la importancia de la financiación para las pymes de las economías emergentes a fin de alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible. Perspectivas de competitividad de las pymes, el informe anual de referencia del ITC, se lanzó por primera vez en el Día de las Mipymes. El informe ofrece datos y análisis para fundamentar los debates en el Día de las Mipymes mantenidos con representantes de organizaciones internacionales, gobiernos, asociaciones empresariales, del mundo académico y del sector privado en encuentros celebrados en Ginebra, Nueva York, Bombay, Nairobi, Lyon y Offenburg.

Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones (WEDF) 2019: Investing in One Africa

Del 18 al 22 de noviembre, sede de la Unión Africana en Addis Abeba

El ITC celebró su emblemático evento anual en la sede de la Unión Africana en Addis Abeba (Etiopía), en el marco de la Semana de la Industrialización de África que organizaba la UA. El Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones 2019 se centró en las nuevas oportunidades en los ámbitos del comercio y la inversión en el contexto del Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA).

La 19ª edición del WEDF, coorganizado con el Gobierno de Etiopía y la Unión Africana, reunió a más de 1 000 formuladores de políticas, inversores, empresarios y jóvenes emprendedores junto con representantes de organizaciones internacionales, gobiernos y empresas.

En una semana de duración, el Foro mostró una triple orientación hacia la empresa, las mujeres y los jóvenes, con una amplia variedad de colaboraciones en las siguientes actividades:

- Plenos de alto nivel sobre inversión en soluciones innovadoras, sostenibles e inclusivas para "one Africa" (una sola África).
- El tercer concurso de propuestas de jóvenes emprendedores sociales.
- Talleres de fortalecimiento de la capacidad.
- Reuniones de establecimiento de contactos entre empresas con énfasis en los agronegocios, la maquinaria y el embalaje
- SheTrades Global 2019: reunión anual de la iniciativa SheTrades del ITC.
- Talleres de SheTrades AfCFTA dirigidos a asociaciones de mujeres empresarias de toda África.
- Foro de Emprendimiento Juvenil y Autoempleo (YES) 2019.



2. Ceremonias de firma –para el desarrollo de variedades de algodón mejoradas– entre investigadores ugandeses e indios que trabajan con el algodón, Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones 2019, Etiopía © Koraimage/ITC 3. Reuniones entre empresas, Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones, Etiopía© Koraimage/ITC

- Fuerte presencia de empresas promovida por el programa de Apoyo al Comercio y la Inversión de la India en África (SITA).
- Reunión de inversión entre China y Etiopía organizada por la Alianza para el Crecimiento y la Inversión en África (PIGA).
- Capacitación para medios de comunicación dirigida a periodistas de todo el continente.
- Zona para medios dedicada a los jóvenes: espacio para talleres temáticos patrocinado por USAID sobre “El África que queremos”.
- Concurso de presentación de propuestas de jóvenes emprendedores sociales

La ganadora de la tercera edición del concurso de **Jóvenes emprendedores sociales** 2019 que organiza el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones fue **SiyaBuddy**. Esta empresa de reciclaje sudafricana proporciona empleo indirecto a más de 1 000 personas, de las que el 80 % son mujeres. La empresa está desarrollando un sistema para comercializar su idea utilizando larvas de mosca soldado negra para producir compost. Con el dinero del premio, SiyaBuddy tenía previsto ampliar el proyecto para aumentar la visibilidad de esta innovadora solución sostenible desde el punto de vista medioambiental.

Otros aspectos destacados

Revisión Global de la Iniciativa de Ayuda para el Comercio de la Organización Mundial del Comercio

Del 3 al 5 de julio de 2019, Ginebra

El ITC prestó apoyo en numerosos eventos organizados en el marco de la séptima Revisión Global de la Iniciativa Ayuda para el Comercio aportando conocimientos expertos en turismo, mujeres en los mercados internacionales, comercio electrónico y cadenas de valor sostenibles. Asimismo, el ITC organizó una **exposición fotográfica** de proyectos en Kenia, Myanmar y Senegal, y lanzó su libro **Women Shaping Global Economic Governance**. Varias de las colaboradoras de la publicación acompañaron a la Directora Ejecutiva del ITC en el debate sobre soluciones para afrontar los retos económicos y financieros mundiales. El evento se emitió en vivo.

Foro de Comercio para el Desarrollo Sostenible: Sostenibilidad: la nueva normalidad en el mundo a partir de 2030

Del 7 al 9 de octubre, Ginebra

El sexto Foro T4SD de 2019 brindó una plataforma para intercambiar impresiones, compartir mejores prácticas y catalizar soluciones que ayudarán a crear una economía más verde e inclusiva. El evento arrojó luz sobre la importancia de integrar la sostenibilidad. Su propósito era impulsar la acción dentro de la comunidad del comercio para llenar el vacío entre el comercio y la sostenibilidad medioambiental.

Día Mundial del Algodón

7 de octubre, Ginebra

Después de que Benin, Burkina Faso, el Chad y Malí (los “4 países del algodón”) solicitaran a la Asamblea General de las Naciones Unidas que se reconociera el 7 de octubre como el Día Mundial del Algodón, el ITC se sumó al grupo de organizaciones asociadas para marcar esa jornada con eventos en la Organización Mundial del Comercio. El ITC organizó una **boutique de exposición** y un **desfile de moda** para artesanos relacionados con la industria africana del algodón, y dirigió debates sobre la agregación de valor y los derivados del algodón.

Expo Internacional de Importaciones de China (CIIE)

Del 5 al 10 de noviembre, Shanghái

El ITC brindó apoyo a 84 microempresas y pequeñas y medianas empresas de 22 países de África, Asia y América Latina para participar en la segunda edición de la CIIE y adentrarse en el mercado chino. Para que los emprendedores pudieran sacar el máximo partido a esta oportunidad, el ITC instaló un stand institucional y prestó apoyo con difusión en los medios y las redes sociales. A la cita acudieron 150 000 compradores profesionales nacionales e internacionales, además de expositores de 100 países.



Asociaciones

Las asociaciones fueron la esencia de las intervenciones del ITC en 2019, un reflejo de la mayor concienciación sobre la necesidad de colaborar con otros agentes del desarrollo para lograr resultados sostenibles en marcos de desarrollo complejos y dinámicos.

Esta prioridad también se reflejó en las conclusiones del Informe Resumido de Evaluación Anual para 2019. En él se recomendaba que “la planificación y ejecución de los proyectos del ITC tuvieran en cuenta la creación de sinergias como elemento obligatorio para sus intervenciones en las fases de diseño, ejecución e información. Esto implica hacer hincapié en la existencia de alianzas y asociaciones robustas para coordinar sus actividades y aprovechar sus capacidades de un modo coherente con las políticas”.

El ITC actúa como un ecosistema en el que no solo presta asistencia técnica relacionada con el comercio, sino que también influye en sus asociados y su entorno creando sinergias reales.

En este sentido, el ITC siguió fortaleciendo sus relaciones con los gobiernos y otros asociados, a la vez que prestaba especial atención a incrementar su presencia dentro de los países con medidas como el refuerzo de su red de asociados de ejecución fiables.

El ITC amplió su innovador portal de inteligencia del comercio mundial, el Global Trade Helpdesk, en asociación con la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y otras entidades de las Naciones Unidas. El portal integra información sobre comercio y empresas en una “ventanilla única”. Se basa en servicios existentes del ITC, la UNCTAD y la OMC, así como en otros servicios gestionados por organizaciones asociadas, incluida la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Africano de Desarrollo, la Organización Mundial de Aduanas, el Grupo del banco mundial y otros.

En 2019, el ITC colaboró con países africanos para poner en marcha el Observatorio de Comercio Africano, un instrumento creado para dar asistencia a la próxima Área Continental Africana de Libre Comercio. El Observatorio de Comercio Africano será una fuente de información en tiempo real sobre el comercio y el mercado africanos —que abarca países, productos y mercados— en un único lugar. En 2019, se presentaron el proyecto y sus actividades a más de 100 formuladores de políticas, representantes de alto nivel y partes interesadas pertinentes en talleres nacionales, y 13 países piloto participaron en un taller técnico.

En el marco del programa Alianzas para la acción, el ITC entabló o fortaleció alianzas con la Comunidad del Pacífico (SPC) en el contexto del proyecto intra-ACP financiado por la UE. El ITC también se asocia con el Instituto de Investigación y Desarrollo Agrícolas del Caribe, la Agencia de Desarrollo de Exportación del Caribe, el Consejo de Industrias del Coco y otras instituciones regionales y nacionales, con especial atención al sector del coco en 12 países caribeños. En este sector, el ITC se asoció con Fair Trade Africa, Max Havelaar Switzerland, Kuapa Kokoo Farmers Union y COOP Chocolats Halba en Ghana.

En el sector del café, el ITC mantiene acuerdos de asociación con la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños(as) Productore(as) y Trabajadore(as) de Comercio Justo (CLAC) para la región de América Latina y el Caribe, y con la Agence des Cafés Robusta d’Afrique et de Madagascar (ACRAM) para la región africana. El ITC también ha organizado una red de 40 partes interesadas del sector del café, que van desde productores hasta marcas, para ofrecer asesoramiento experto sobre la actualización de la Guía del Exportador de Café del ITC. En el ámbito de la financiación y la inversión inclusiva, el ITC ha colaborado con la Red de finanzas e inversión agrícola para pequeñas y medianas empresas en la elaboración de folletos de inversión para cadenas de valor específicas en el Caribe.



1. El Consejo Noruego para Refugiados y Freelancer ofrecieron a los residentes de un campo de refugiados la posibilidad de aprender nuevas capacidades © David Macharia/ITC 2. Mia Amor Mottley, Primera Ministra de Barbados, en el evento de lanzamiento de la Fase II del programa Desarrollo del Sector del Coco para el Caribe de Alianzas para la Acción, ejecutado en colaboración con la EU, CARIFORUM y OACPS 3. La Fundación para la Infancia de UEFA y el ITC firmaron un acuerdo de asociación para desarrollar una nueva iniciativa –Kick for Trade 4. El ITC promueve la asociación entre Suiza y Egipto para impulsar las exportaciones de textiles y prendas de vestir.

La iniciativa SheTrades del ITC siguió trabajando con sus asociados esenciales, incluidos aquellos del sector privado, como eBay, Maersk, UPS, Barclays Bank y GroFin, para fortalecer las capacidades de las empresas propiedad de mujeres y seguir avanzando para conectar a tres millones de mujeres con el mercado en 2021, así como para cumplir los compromisos suscritos en la llamada a la acción de SheTrades.

La iniciativa Comercio para el desarrollo sostenible del ITC se asoció con el Social & Labor Convergence Program para promover la adopción del Converged Assessment Framework y reducir las duplicaciones de auditorías en sectores específicos. Esta iniciativa podría recuperar recursos

gastados en auditorías duplicadas que solo en 2019 ascendieron a \$1 millón, hasta alcanzar los \$200 millones en 2023. Estos fondos se reinvertirán para mejorar las condiciones laborales en fábricas de ropa de todo el mundo.

La asociación del ITC con el Consejo Noruego para los Refugiados y las plataformas de empleo Upwork y Freelancer permitió que los residentes del campo de refugiados de Kakuma y las comunidades receptoras locales adquiriesen nuevas capacidades y consiguieran empleo de forma remota. Gracias al aprendizaje de capacidades como la entrada de datos, la transcripción, la investigación en internet y el diseño publicitario, los beneficiarios han podido acceder a oportunidades de empleo muy lejos de Kakuma.



Política de integración

Los objetivos de desarrollo sostenible e inclusivo son la esencia de la labor del ITC. El “comercio de calidad” es un comercio que genera un impacto económico, social y medioambiental positivo e inclusivo. Proporciona oportunidades empresariales, especialmente para las mujeres, los jóvenes y las comunidades desfavorecidas, además de ser inteligente con respecto al clima.



Rubén Lasso Guevara, Corporación Técnica para el Desarrollo del Pacífico, Colombia © Ana Milena Moreno Toledo/ITC



Chandrika Pakhrin, diseñadora de modas, CDK company, Bután © Gabriela Byrde/ITC

En este contexto, el ITC lanzó una iniciativa en 2019 para integrar sistemáticamente los objetivos relacionados con el género, la juventud, el crecimiento verde y la responsabilidad social en todos sus proyectos. La iniciativa de integración comprendía varias acciones:

- **Crear una visión:** el ITC proporcionó mayor apoyo a los asociados y beneficiarios al abordar los objetivos de género, juventud, crecimiento verde y responsabilidad social en todos sus proyectos.
- **Dotación de conocimientos y apoyo:** el ITC elaboró orientaciones prácticas para los gerentes de proyectos sobre cómo integrar los objetivos de integración en el ciclo completo de los proyectos, desde el desarrollo hasta la ejecución y la evaluación. Los puntos de coordinación proporcionaron información de primera mano a los gerentes de proyectos para cada área de integración. Los empleados que participaban en el diseño de proyectos, la ejecución y actividades posteriores recibieron capacitación.
- **Exigencia de la rendición de cuentas:** el ITC desarrolló sistemas, procesos e indicadores clave para verificar los progresos y el éxito de la integración. La alta gerencia del ITC verificaba periódicamente las acciones y las obligaciones de información de los gerentes de proyectos.
- **Crear un movimiento:** el ITC llevó a cabo actividades de comunicación con partes interesadas internas y externas para impulsar el compromiso con conseguir que la sostenibilidad y la inclusión formen parte del trabajo y los hábitos cotidianos.

Este planteamiento sistemático garantizaba que la labor del ITC seguía contribuyendo a aliviar la pobreza y mejorar el sustento de las personas, a la vez que mitigaba los riesgos medioambientales y generaba oportunidades económicas.

■ 120

Países* en los que
intervino el ITC en 2019



* Los límites y nombres mostrados, las designaciones utilizadas en este mapa son sólo para fines informativos. No implican el respaldo o la aceptación oficial por parte de las Naciones Unidas en ninguna frontera en litigio, y se entienden sin perjuicio de una solución política mutuamente aceptable que sea compatible con los principios y propósitos de la Carta de las Naciones Unidas.



Apéndices



APÉNDICE I

ÁREAS DE INTERÉS Y PROGRAMAS DEL ITC

ÁREAS DE INTERÉS	PROGRAMAS
1. Facilitación de inteligencia comercial y de mercado	Transparencia comercial
	Medidas no arancelarias en bienes y servicios
	Inteligencia Competitiva
2. Creación de un entorno propicio a la actividad empresarial	Estrategias para el desarrollo del comercio
	Facilitación del comercio
	Apoyo a las negociaciones comerciales y a la reforma política
3. Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión	Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión
4. Conexión con las cadenas de valor internacionales	Valor agregado al comercio
	ecomConnect: facilitación del comercio a través de canales digitales
5. Promoción e integración de un comercio inclusivo y ecológico	Empoderamiento comercial de las mujeres
	Empoderamiento comercial de las comunidades desfavorecidas
	Juventud y comercio
	Comercio para el desarrollo sostenible
6. Apoyo a la integración económica regional y a las relaciones Sur-Sur	Impulsar el comercio regional
	Comercio e inversiones Sur-Sur

CUÁL ES LA RELACIÓN ENTRE LOS PROGRAMAS DEL ITC Y LOS OBJETIVOS Y LAS METAS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

ODS	OBJETIVOS	PROGRAMAS
Objetivo 1 Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo.	1.2 Reducir la proporción de hombres, mujeres y niños de todas las edades que viven en la pobreza	Todos los programas
	1.b Crear marcos normativos sólidos sobre la base de estrategias de desarrollo en favor de los pobres que tengan en cuenta las cuestiones de género	
Objetivo 2 Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.	2.3 Duplicar la productividad y los ingresos de los productores de alimentos a pequeña escala, en particular las mujeres, los pueblos indígenas, los agricultores familiares, los pastores y los pescadores	Transparencia comercial Medidas no arancelarias en bienes y servicios
	2.4 Asegurar la sostenibilidad de los sistemas de producción de alimentos	Apoyo a las negociaciones comerciales y a la reforma política Valor agregado al comercio
	2.b Corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales	Empoderamiento comercial de las mujeres Empoderamiento comercial de las comunidades desfavorecidas Comercio para el desarrollo sostenible
Objetivo 4 Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.	4.4 Aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento	Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión Valor agregado al comercio Empoderamiento comercial de las mujeres Juventud y comercio Empoderamiento comercial de las comunidades desfavorecidas
	Objetivo 5 Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas.	5.1 Poner fin a todas las formas de discriminación contra todas las mujeres y las niñas en todo el mundo 5.5 Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo a todos los niveles decisorios en la vida política, económica y pública 5.a Emprender reformas que otorguen a las mujeres igualdad de derechos a los recursos económicos 5.b Mejorar el uso de la tecnología instrumental, en particular la tecnología de la información y las comunicaciones, para promover el empoderamiento de las mujeres
Objetivo 8 Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.	8.2 Lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación	Todos los programas
	8.3 Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las mipymes	
	8.5 Lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes	
	8.6 Reducir considerablemente la proporción de jóvenes que no están empleados y no cursan estudios ni reciben capacitación	
	8.9 Poner en práctica políticas encaminadas a promover un turismo sostenible que cree puestos de trabajo y promueva la cultura y los productos locales	
	8.10 Fortalecer la capacidad de las instituciones financieras para fomentar y ampliar el acceso a los servicios financieros para todos	
	8.a Aumentar el apoyo a la iniciativa de ayuda para el comercio en los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados	
	8.b De aquí a 2020, desarrollar y poner en marcha una estrategia mundial para el empleo de los jóvenes y aplicar el Pacto Mundial para el Empleo de la Organización Internacional del Trabajo	

ODS	OBJETIVOS	PROGRAMAS
Objetivo 9 Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.	9.3 Aumentar el acceso de las pequeñas industrias y otras empresas, particularmente en los países en desarrollo, a los servicios financieros, incluidos créditos asequibles, y su integración en las cadenas de valor y los mercados	Estrategias para el desarrollo del comercio Facilitación del comercio Valor agregado al comercio Comercio e inversiones Sur-Sur
	9.b Apoyar el desarrollo de tecnologías, la investigación y la innovación nacionales en los países en desarrollo, incluso garantizando un entorno normativo propicio a la diversificación industrial y la adición de valor a los productos básicos, entre otras cosas	
Objetivo 10 Reducir la desigualdad en y entre los países.	10.1 Lograr y mantener el crecimiento de los ingresos del 40 % más pobre de la población	Todos los programas
	10.2 Potenciar y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas, independientemente de su edad, sexo, discapacidad, raza, etnia, origen, religión o situación económica u otra condición	
	10.a Aplicar el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados (PMA)	
Objetivo 12 Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.	12.2 Lograr la gestión sostenible y el uso eficiente de los recursos naturales	Valor agregado al comercio Comercio para el desarrollo sostenible
	12.6 Alentar a las empresas a que adopten prácticas sostenibles	
Goal 16 Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y construir a todos los niveles instituciones eficaces e inclusivas que rindan cuentas.	16.6 Promover a todos los niveles instituciones eficaces y transparentes que rindan cuentas	Estrategias para el desarrollo del comercio Apoyo a las negociaciones comerciales y a la reforma política Valor agregado al comercio Impulsar el comercio regional
	16.7 Garantizar la adopción en todos los niveles de decisiones inclusivas, participativas y representativas que respondan a las necesidades	
	16.8 Ampliar y fortalecer la participación de los países en desarrollo en las instituciones de gobernanza mundial	
Objetivo 17 Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible.	17.3 Movilizar recursos financieros adicionales de múltiples fuentes para los países en desarrollo	Todos los programas
	17.5 Adoptar y aplicar sistemas de promoción de las inversiones en favor de los países menos adelantados	
	17.6 Mejorar la cooperación regional e internacional Norte-Sur, Sur-Sur y triangular en materia de ciencia, tecnología e innovación y el acceso a estas, y aumentar el intercambio de conocimientos en condiciones mutuamente convenidas	
	17.10 Promover un sistema de comercio multilateral universal, basado en normas, abierto, no discriminatorio y equitativo	
	17.11 Aumentar las exportaciones de los países en desarrollo, en particular con miras a duplicar la participación de los PMA en las exportaciones mundiales	
	17.12 Lograr la consecución oportuna del acceso a los mercados libre de derechos y contingentes de manera duradera para todos los PMA	
	17.13 Aumentar la estabilidad macroeconómica mundial, incluso mediante la coordinación y coherencia de las políticas	
	17.17 Fomentar y promover la constitución de alianzas eficaces en las esferas pública, público-privada y de la sociedad civil, aprovechando la experiencia y las estrategias de obtención de recursos de las alianzas	
	17.19 Apoyar la creación de capacidad estadística en los países en desarrollo	

APÉNDICE II

COOPERACIÓN TÉCNICA DEL ITC, POR REGIÓN Y ÁREA DE INTERÉS

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAÍSES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPE EN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Afganistán	■	■	Afganistán: iniciativa de estilos de vida éticos para la reintegración económica de los retornados y los desplazados internos (B439)					■			Unión Europea	3 046	3 389	111 %
			Afganistán: asistencia relacionada con el comercio (A764)		■	■	■			Ventanilla 1 del ITF China				
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■				■						
Albania			Apoyo a la facilitación del comercio entre las partes en el ALCEC (B444)		■				■	Unión Europea	51	39	77 %	
ANTIGUA Y BARBUDA	■	■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea	-	47	0 %
			CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■			Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte				
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Arabia Saudita			Arabia Saudita: desarrollo del sector del dátil en la región de Medina (AfTIAS) (B605)				■			Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio	172	154	89 %	
Argentina			Asociación para negocios electrónicos entre China y América Latina (B848)			■	■	■		Ventanilla 1 del ITF (FDE)	-	9	0 %	
Armenia		■	Asociación Oriental: Listos para el Comercio - una Iniciativa de EU4Business (B252)				■	■		Unión Europea	340	409	120 %	
Azerbaiyán		■	Asociación Oriental: Listos para el Comercio - una Iniciativa de EU4Business (B252)				■	■		Unión Europea	340	409	120 %	
Bahamas		■	Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■						Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	3	0 %	
Bahrein		■	Desarrollo de Export Bahrain (B815)			■				Fondo de Trabajo de Bahrein (Tamkeen)	-	420	0 %	
Bangladesh	■	■	Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■							Ventanilla 1 del ITF Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte China	1 088	1 461	134 %
			Programa de SheTrades para el Commonwealth (B578)		■			■						
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■				■						
Barbados	■	■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■			Unión Europea	-	33	0 %	
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■						Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte				
Belarús			Asociación Oriental: Listos para el Comercio - una Iniciativa de EU4Business (B252)				■	■		Unión Europea	340	409	120 %	
Belice	■	■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■			Unión Europea	-	33	0 %	
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■						Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte				
Benin	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■	■			Unión Europea	95	138	146 %
			Desfile de moda del Día Mundial del Algodón (B894)				■			Ventanilla 1 del ITF Francia				
			Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1 (B898)				■							
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
Bhután	■	■	Bhután: asistencia para el comercio (B382)		■		■			Unión Europea China	1 105	1 960	177 %	
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■				■						

APÉNDICES

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAÍSES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Bosnia y Herzegovina		■	Apoyo a la facilitación del comercio entre las partes en el ALCEC (B444)		■				■		Unión Europea	51	39	77%
Brasil			Asociación para negocios electrónicos entre China y América Latina (B848)			■	■		■		Ventanilla 1 del ITF (FDE)	-	9	0%
Burkina Faso	■		Burkina Faso et Mali: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaines de valeur liées au secteur du lifestyle (B276)						■		Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Japón	1 884	2 023	107%
			CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■	■						
			Desfile de moda del Día Mundial del Algodón (B894)				■							
			Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■										
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (A874)						■					
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)						■					
Burundi	■		Burundi: programa de actualización del acceso al mercado - MARKUP (B718)			■	■		■		Unión Europea	1 343	1 962	146%
			UE-CAO: programa de actualización del acceso al mercado - MARKUP (B383)		■		■		■					
Cabo Verde		■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■	■			Unión Europea	61	57	93%
Camboya	■		Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (A874)						■		Japón China	6	24	430%
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■					■					
Camerún	■		Camerún: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B899)	■			■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Francia	34	178	526%
			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Chile			Asociación para negocios electrónicos entre China y América Latina (B848)			■	■		■		Ventanilla 1 del ITF (FDE)	-	9	0%
China			Asociación para negocios electrónicos entre China y América Latina (B848)			■	■		■		Ventanilla 1 del ITF (FDE), Unión Europea	-	178	0%
			Aumento de la transparencia y la trazabilidad de las cadenas de valor de los textiles sostenibles (B893)						■					
Colombia		■	Colombia PUEDE: paz y unidad a través del desarrollo productivo y la comercialización (B599)	■			■	■			Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE), Ventanilla 1 del ITF	988	1 045	106%
Comoras	■		Comoras: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B901)	■			■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	182	0%
			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Costa Rica			América Central: vinculación de las empresas pertenecientes a mujeres (WBE) con el mercado mundial del sector de la decoración del hogar y los regalos (A314)			■	■	■		Unión Europea	114	133	117%	
Côte d'Ivoire	■		Côte D'Ivoire: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B902)	■			■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Francia Corea Ventanilla 1 del ITF (FDE)	520	663	127%
			Proyecto cultural: iniciativa de desarrollo de la identidad e intercambio empresarial (B542)						■					
			CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■	■						
			Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1 (B898)				■							
			Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■										
	Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)						■							

PAIS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Côte d'Ivoire (continuación)			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
			SheTrades África Occidental (B610)						■					
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Cuba		■	Cuba: Fortaleciendo capacidades de inserción internacional (B830)	■		■	■	■			Ventanilla 1 del ITF (FDE)	-	28	0 %
Curaçao		■	Curaçao: estrategia nacional de exportación y gestión de la ejecución (B896)		■						Curaçao	-	50	0 %
Djibouti		■	Djibouti: Projet de développement et de promotion du tourisme (A993)			■	■				Marco Integrado Mejorado	36	14	40 %
Dominica		■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	47	0 %
		■	CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Egipto			Egipto: crear un departamento especializado de promoción de las exportaciones dentro del Banco de Desarrollo de las Exportaciones de Egipto (AFTIAS) (B606)			■					Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio Suiza Suecia	928	442	48 %
			Egipto: mejora de la competitividad internacional del sector de los textiles y el vestido (GTEX/MENATEX) (B673)				■							
			Egipto: SheTrades (AFTIAS) (B821)			■	■	■						
			Mundial: creación de redes y gestión del conocimiento para el sector de los textiles y de la confección (GTEX) (B451)				■							
			MENATEX Regional: componente regional del programa de los productos textiles y las prendas de vestir para la región MENA (B696)				■							
El Chad		■	Desfile de moda del Día Mundial del Algodón (B894)				■				Ventanilla 1 del ITF Francia	34	58	170 %
		■	Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
El Salvador		■	América Central: vinculación de las empresas pertenecientes a mujeres (WBE) con el mercado mundial del sector de la decoración del hogar y los regalos (A314)			■	■	■			(la) Unión Europea	114	133	117 %
Estado de Palestina			Palestina: vinculación de los refugiados y de la población joven de Gaza con oportunidades de mercado (B682)			■		■			Japón Organización para la Alimentación y la Agricultura Palestina	155	314	203 %
		■	Estado de Palestina: mejora del empleo de los refugiados y de la población joven de Gaza (B688)			■	■	■						
			Estado de Palestina: reforma y desarrollo de los mercados, las cadenas de valor y las organizaciones de productores (B580)	■			■	■						
Etiopía			COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras (B796)	■	■	■					COMESA Ventanilla 1 del ITF (FDE) Ventanilla 1 del IFT Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Japón	1 368	1 806	132 %
			Etiopía: consulta y evaluación de las necesidades (B909)	■	■	■	■	■						
			Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1 (B898)				■							
		■	Alianza para el crecimiento y la inversión en África (fase principal) (B340)			■			■					
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (A874)					■						
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)					■						
			SheTrades Café (B637)					■						
Fiji			Pacífico: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B905)	■			■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	191	0 %
		■	Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										

APÉNDICES

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Gabón		■	Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■					Francia	34	37	110 %
Gambia	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Unión Europea Francia Marco Integrado Mejorado Ventanilla 1 del ITF Fondo de las Naciones Unidas para la consolidación de la paz Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC)	4 155	4 469	108 %
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
			SheTrades Gambia (B751)						■					
			Gambia: empleo, competencias y financiación (ECF) para las mujeres y los jóvenes (B664)		■	■		■						
			Gambia: FCP, Refuerzo de una reintegración sostenible y holística de los retornados (B786)		■		■	■						
Georgia			Asociación Oriental: Listos para el Comercio - una Iniciativa de EU4Business (B252)				■	■		Unión Europea	340	409	120 %	
Ghana	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Unión Europea Fundación Max Havelaar Chocolats Halba/ Coop Genossenschaft Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Ventanilla 1 del ITF Francia Ventanilla 1 del ITF (FDE)	1 828	2 661	146 %
			Ghana: desarrollo del cacao y de los cultivos asociados mediante el proyecto Sankofa potenciado por Alianzas para la Acción (B766)			■	■	■						
			Ghana: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B903)	■			■							
			Mipymes innovadoras y desarrollo de la cadena de valor a través de las Alianzas en los sectores del cacao, el café y los cultivos asociados en Ghana y Etiopía (B794)			■	■	■						
			Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■										
			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
			Programa de SheTrades para el Commonwealth (B578)						■					
			Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) - Centros (B694)						■					
Granada	■	■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■			Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Junta de Comercialización e Importaciones de Granada	83	73	88 %	
			CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■							
			Granada: apoyo a los sistemas de gestión de la seguridad alimentaria de la fruta y las hortalizas frescas (B710)		■	■	■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Guatemala	■	■	América Central: vinculación de las empresas pertenecientes a mujeres (WBE) con el mercado mundial del sector de la decoración del hogar y los regalos (A314)			■	■	■		Unión Europea Estados Unidos de América	736	739	100 %	
			Guatemala: refuerzo de las competencias empresariales y la empleabilidad de emprendedores del sector informal en la frontera de Ciudad de Pedro de Alvarado (B615)			■		■						
Guinea	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Unión Europea Países Bajos Francia Corea Ventanilla 1 del ITF (FDE)	3 912	3 727	95 %
			Guinea: Programme d'appui à l'integration socio-economique des jeunes (INTEGRA) (B463)			■	■	■						
			Río Mano: desarrollo de las cadenas de valor sectoriales del cacao (NTF IV) (B586)			■	■	■						
			Gestión de programas del NTF IV (B584)			■	■	■						
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
GUINEA-BISSAU	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■	■		Unión Europea	61	57	93 %	

PAIS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Guyana		■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	37	0 %
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Haiti	■	■	Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (A874)					■			Japón	6	-	0 %
Honduras			América Central: vinculación de las empresas pertenecientes a mujeres (WBE) con el mercado mundial del sector de la decoración del hogar y los regalos (A314)			■	■	■			Unión Europea	114	133	117 %
India			Aumento de la transparencia y la trazabilidad de las cadenas de valor de los textiles sostenibles (B893)					■			Unión Europea Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	296	573	194 %
			Apoyo al comercio y la inversión de la India en África (SITA) (A854)							■				
Indonesia			Aumento de la transparencia y la trazabilidad de las cadenas de valor de los textiles sostenibles (B893)					■			Unión Europea	-	28	0 %
Irán (República Islámica del)			Proyecto cultural: iniciativa de desarrollo de la identidad e intercambio empresarial (B542)					■			Unión Europea Ventanilla 1 del ITF	1 814	1 246	69 %
			Irán: asistencia técnica relacionada con el comercio (B782)		■	■	■							
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)					■						
Jamaica		■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)					■			Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	130	0 %
			CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■							
			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Jordania		■	Jordania: mejora de la competitividad internacional del sector de los textiles y el vestido (MENATEX) (B811)					■			Suecia Alemania	817	596	73 %
			Jordania: proyecto sobre comercio para el empleo: mejora del entorno empresarial para las pymes exportadoras a través de la facilitación del comercio (B639)	■	■	■								
			MENATEX Regional: componente regional del programa de los productos textiles y las prendas de vestir para la región MENA (B696)	■			■							
Kazajstán		■	Portal de Inteligencia Comercial de Asia Central (CATI) (B784)	■			■			PNUD	-	44	0 %	
Kenya		■	COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras (B796)	■	■	■					COMESA Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Consejo Noruego para Refugiados Japón Francia	3 745	5 167	138 %
			Proyecto cultural: iniciativa de desarrollo de la identidad e intercambio empresarial (B542)					■						
			UE-CAO: programa de actualización del acceso al mercado - MARKUP (B383)		■		■	■						
			Alianza para el crecimiento y la inversión en África (fase principal) (B340)			■		■						
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (A874)					■						
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)					■						
			Iniciativa de empleo y competencias profesionales de los refugiados (RESI): vinculación de refugiados de Kenya con oportunidades de mercado (Componentes 1 y 2) (B571)						■					
			Iniciativa de empleo y competencias profesionales de los refugiados: desarrollo de soluciones para los refugiados somalíes en un escenario frágil de desplazamiento prolongado (RESI Dadaab II) (B864)						■					
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■							
			RESI: altas competencias (B839)						■					
			Programa de SheTrades para el Commonwealth (B578)						■					
Apoyo al comercio y la inversión de la India en África (SITA) (A854)							■							
Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) - Centros (B694)						■								

APÉNDICES

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAÍSES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Kirguistán	■	■	Portal de Inteligencia Comercial de Asia Central (CATI) (B784)	■			■				PNUD Suiza China	416	557	134 %
			Mundial: creación de redes y gestión del conocimiento para el sector de los textiles y de la confección (GTEX) (B451)				■							
			Kirguistán: mejora de la competitividad internacional del sector de los textiles y el vestido (GTEX) (B676)			■	■							
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■			■		■					
Lesotho	■	■	Lesotho: programa para la ejecución de la política comercial nacional y formulación de la hoja de ruta de la estrategia nacional de exportación (B808)		■	■	■				Marco Integrado Mejorado	-	122	0 %
Libano	■	■	Líbano: creación de puestos de trabajo sostenibles e ingresos estables (B870)				■	■			Japón Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio	-	130	0 %
			Líbano: competitividad de las exportaciones de las pymes de los sectores de TI y de los frutos secos (AfTIAS) (B607)			■	■							
Liberia	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Unión Europea Marco Integrado Mejorado Países Bajos Corea Ventanilla 1 del ITF (FDE)	315	467	148 %
			Liberia: desarrollo del sector turístico prestando atención al surf y a los destinos (B555)				■							
			Río Mano: desarrollo de las cadenas de valor sectoriales del cacao (NTF IV) (B586)			■	■	■						
			Gestión de programas del NTF IV (B584)				■	■						
			SheTrades África Occidental (B610)						■					
Libia		■	Libia: Academia de Comercio (B409)			■	■				Francia	516	459	89 %
Macedonia del Norte		■	Apoyo a la facilitación del comercio entre las partes en el ALCEC (B444)		■				■		Unión Europea	64	49	77 %
Madagascar	■	■	Madagascar: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B904)	■			■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	202	0 %
			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Malasia			Asistencia técnica en materia de comercio en Malasia (Arise + Malasia) (B872)		■		■	■		Ventanilla 1 del ITF (FDE)	-	7	0 %	
Malawi	■	■	COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras (B796)	■	■	■					COMESA Francia	95	96	101 %
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■							
Mali	■	■	Burkina Faso et Mali: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du lifestyle (B276)						■		Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Japón Marco Integrado Mejorado Francia	1 711	1 825	107 %
			Proyecto cultural: iniciativa de desarrollo de la identidad e intercambio empresarial (B542)						■					
			CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■					
			Desfile de moda del Día Mundial del Algodón (B894)				■							
			Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1 (B898)					■						
			Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■										
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (A874)						■					
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)						■					
			Promoción de la goma arábiga maliense en los mercados de los EE.UU. y de Europa (B771)				■	■						
Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■										
			Facilitación del comercio (B628)		■									

PAIS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Marruecos			Mundial: creación de redes y gestión del conocimiento para el sector de los textiles y de la confección (GTEX) (B451)				■							
			MENATEX Regional: componente regional del programa de los productos textiles y las prendas de vestir para la región MENA (B696)				■				Suiza Suecia	691	624	90 %
			Marruecos: mejora de la competitividad internacional del sector de los textiles y el vestido (GTEX/MENATEX) (B674)				■							
Mauricio		■	Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■							Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	3	0 %
Montenegro			Apoyo a la facilitación del comercio entre las partes en el ALCEC (B444)		■				■		Unión Europea	51	39	77%
Mozambique	■	■	Alianza para el crecimiento y la inversión en África (fase principal) (B340)			■			■		Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	700	923	132 %
Myanmar			Proyecto sobre comercio e inversión (PCI) en Myanmar (B494)	■	■	■								
			Myanmar: mejora de la seguridad alimentaria y la conformidad con las MSF para aumentar los ingresos por exportaciones en la cadena de valor del aceite vegetal (A648)				■							
			Myanmar: desarrollo del turismo inclusivo centrado en los estados de Kayah (consolidación) y de Tanintharyi (ampliación) (NTF IV) (B386)				■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Fondo para la aplicación de normas y el fomento del comercio Países Bajos Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Suiza China	2 694	3 718	138 %
			Myanmar: asistencia técnica en materia de comercio (ARISE+ Myanmar) (B567)						■					
			Myanmar: mejorar el suministro de la horticultura y el turismo sostenible para forjar vínculos empresariales (B566)				■							
			Gestión de programas del NTF IV (B584)				■	■						
Nepal			Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■										
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (A874)					■						
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)					■			Ventanilla 1 del ITF Japón China	180	192	106 %
			Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) - Centros (B694)					■						
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■					■					
Nicaragua			América Central: vinculación de las empresas pertenecientes a mujeres (WBE) con el mercado mundial del sector de la decoración del hogar y los regalos (A314)			■	■	■			Unión Europea	114	133	117 %
Níger			CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■					
			Desfile de moda del Día Mundial del Algodón (B894)				■							
			Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■							Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Francia	525	558	106 %
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■							
Nigeria			Facilitación del comercio (B628)		■									
			CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Unión Europea Francia Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1 160	1 507	130 %
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■							
Pakistán			Programa de SheTrades para el Commonwealth (B578)						■					
			Encuesta sobre MNA en el Pakistán (B742)	■							Unión Europea Banco Mundial Ventanilla 1 del ITF (FDE)	169	1 911	1 130 %
			Pakistán: Crecimiento para el adelanto rural y el progreso sostenible (GRASP) (B466)		■		■	■						

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAÍSES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Panamá			América Central: vinculación de las empresas pertenecientes a mujeres (WBE) con el mercado mundial del sector de la decoración del hogar y los regalos (A314)			■	■	■			Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE)	142	175	123 %
			Asociación para negocios electrónicos entre China y América Latina (B848)				■	■	■					
Papua Nueva Guinea		■	Papua Nueva Guinea: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B967)	■			■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	67	0 %
			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Perú			Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) - Centros (B694)					■			Ventanilla 1 del ITF	137	134	98 %
Qatar			Qatar: iniciativa sobre el código de barras para el desarrollo comercial de las pymes (B743)					■			Banco de Desarrollo de Qatar	252	232	92 %
			Qatar: fundaciones para comercio electrónico B2B (B687)		■		■							
República Árabe Siria		■	Promoción de la integración de las personas sirias que se encuentren bajo protección temporal y en comunidades de acogida en Turquía (B655)				■	■			OIM Japón	232	270	116 %
			República Árabe Siria: facilitación a través de canales digitales (B681)				■	■						
República Centroafricana	■	■	República Centroafricana: Projet de relèvement socio-économique (B867)		■		■	■			Ventanilla 1 del ITF (FDE)	-	25	0 %
República Democrática del Congo		■	COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras (B796)	■	■	■					COMESA Ventanilla 1 del ITF	107	98	92 %
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)					■						
República Democrática Popular Lao		■	República Democrática Popular Lao: apoyo a la integración regional en la ASEAN (Laos-ARISE Plus) (B505)		■		■	■			Unión Europea Ventanilla 1 del ITF China	573	701	122 %
			Mecanismo sistemático para un comercio más seguro (SYMST) (B695)	■		■	■	■						
			Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) - Centros (B694)					■						
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■					■					
República de Moldova		■	Asociación Oriental: Listos para el Comercio - una Iniciativa de EU4Business (B252)				■	■			Unión Europea	391	448	115 %
			Apoyo a la facilitación del comercio entre las partes en el ALCEC (B444)		■			■						
República Dominicana		■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	69	0 %
			CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
República Unida de Tanzania		■	COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras (B796)	■	■	■					COMESA Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Francia Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Fondo de la iniciativa Una ONU	1 233	2 413	196 %
			UE-CAO: programa de actualización del acceso al mercado - MARKUP (B383)		■		■	■						
		■	Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1 (B898)				■							
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■								
			Apoyo al comercio y la inversión de la India en África (SITA) (A854)						■					
			Tanzanía: programa conjunto en Kigoma en el marco del UNDP II (B727)				■	■						

PAIS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Rwanda	■	■	UE-CAO: programa de actualización del acceso al mercado - MARKUP (B383)		■		■		■		Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Alemania Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1 570	3 014	192 %
			Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1 (B898)				■							
			Rwanda: potenciar el futuro del comercio electrónico (B330)				■							
			SheTrades Café (B637)					■						
			Apoyo al comercio y la inversión de la India en África (SITA) (A854)						■					
SAINT KITTS Y NEVIS	■	■	CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■				Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	18	0 %
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Santa Lucía	■	■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Agencia de Promoción del Comercio y las Exportaciones (TEPA) de Santa Lucía Ventanilla 1 del ITF	-	109	0 %
			CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■							
			Santa Lucía: refuerzo de la infraestructura institucional para la promoción de las exportaciones (A332)	■	■	■	■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
San Vicente y las Granadinas	■	■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	47	0 %
			CARIFORUM: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B900)	■			■							
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Senegal	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Unión Europea Países Bajos Francia Ventanilla 1 del ITF (FDE)	559	633	113 %
			Gestión de programas del NTF IV (B584)				■	■						
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■							
			Senegal: desarrollo de las exportaciones de servicios de tecnología de la información y de servicios informatizados (NTF IV) (B390)				■	■						
			Sénégal: Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO) (B461)				■	■	■					
Serbia			Apoyo a la facilitación del comercio entre las partes en el ALCEC (B444)		■				■	Unión Europea	51	39	77 %	
Seychelles		■	Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■						Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	3	0 %	
Sierra Leona	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Unión Europea ONUDI Países Bajos Francia Corea Ventanilla 1 del ITF (FDE)	458	572	125 %
			Río Mano: desarrollo de las cadenas de valor sectoriales del cacao (NTF IV) (B586)				■	■	■					
			Gestión de programas del NTF IV (B584)				■	■						
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■							
			SheTrades África Occidental (B610)						■					
			Sierra Leona: programa sobre la competitividad en África Occidental (B457)				■	■	■	■				
Somalia	■	■	Iniciativa de empleo y competencias profesionales de los refugiados: desarrollo de soluciones para los refugiados somalíes en un escenario frágil de desplazamiento prolongado (RESI Dadaab II) (B864)					■		Japón	-	98	0 %	
Sri Lanka	■	■	Aumento de la transparencia y la trazabilidad de las cadenas de valor de los textiles sostenibles (B893)						■		Unión Europea Fondo para la aplicación de normas y el fomento del comercio Alemania China	1 149	2 487	216 %
			Estudio de viabilidad sobre la agregación de valor en el sector de las frutas y hortalizas de Sri Lanka (B531)				■	■						
			Sri Lanka: asistencia relacionada con el comercio (A306)				■	■						
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■					■					

APÉNDICES

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAÍSES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
Sudáfrica		■	Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■				Francia	27	30	110 %
Sudán	■	■	Sudán: adhesión a la OMC (B683)		■						Japón	209	536	256 %
		■	Apoyo a las negociaciones para la adhesión del Sudán a la OMC y reformas políticas comerciales conexas (B895)		■									
Sudán del Sur	■	■	Sudán del Sur: Creación de empleo y desarrollo del comercio (B910)	■	■	■	■	■			Ventanilla 1 del ITF (FDE)	-	15	0 %
Suriname		■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	33	0 %
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■										
Tailandia			Mecanismo sistemático para un comercio más seguro (SYMST) (B695)	■		■		■	■		Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE)	7	21	309 %
			Tailandia Asistencia relacionada con el comercio (Arise + Tailandia) (B873)		■			■	■					
Tayikistán		■	Portal de Inteligencia Comercial de Asia Central (CATI) (B784)	■			■							
			Proyecto cultural: iniciativa de desarrollo de la identidad e intercambio empresarial (B542)					■						
			Mundial: creación de redes y gestión del conocimiento para el sector de los textiles y de la confección (GTEX) (B451)				■				PNUD Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Suiza Fondo para la aplicación de normas y el fomento del comercio China	1 155	1 154	100 %
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)					■						
			Tayikistán: propiciar el acceso al mercado de los productos agrícolas mediante la mejora del sistema de seguridad alimentaria (FANFC) (B312)		■	■	■							
			Tayikistán: mejora de la competitividad internacional del sector de los textiles y el vestido (GTEX) (B675)		■	■	■	■						
			Promoción del comercio entre China y otros países en desarrollo dentro de la iniciativa del cinturón y la ruta de la seda (B568)	■					■					
Togo	■	■	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental (WABEP) (B537)	■	■	■	■	■			Unión Europea	163	153	93 %
Trinidad y Tobago		■	Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II (B407)				■				Unión Europea Ventanilla 1 del ITF (FDE) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	-	33	0 %
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■			■							
Túnez			Mundial: creación de redes y gestión del conocimiento para el sector de los textiles y de la confección (GTEX) (B451)				■							
			MENATEX Regional: componente regional del programa de los productos textiles y las prendas de vestir para la región MENA (B696)				■				Suiza Suecia	760	536	71%
			Túnez: mejora de la competitividad internacional del sector de los textiles y el vestido (GTEX/MENATEX) (B672)				■							
Turquía			Aumento de la transparencia y la trazabilidad de las cadenas de valor de los textiles sostenibles (B893)					■			Unión Europea OIM	43	136	317 %
			Promoción de la integración de las personas sirias que se encuentren bajo protección temporal y en comunidades de acogida en Turquía (B655)				■	■						
Ucrania			Asociación Oriental: Listos para el Comercio - una Iniciativa de EU4Business (B252)				■	■						
			Estrategia nacional de exportación de Ucrania (B614)	■							Unión Europea Alemania Suecia Ventanilla 1 del ITF	1 144	1 243	109 %
			Ucrania: vinculación de pymes de la industria de frutas y verduras con cadenas de valor internas y mundiales (A303)	■		■								

PAIS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO	
Uganda	■	■	Proyecto cultural: iniciativa de desarrollo de la identidad e intercambio empresarial (B542)				■	■			Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Países Bajos Francia Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Países Bajos Marco Integrado Mejorado Ventanilla 1 del ITF (FDE)	2 139	2 764	129 %	
			UE-CAO: programa de actualización del acceso al mercado - MARKUP (B383)		■		■		■						
			Gestión de programas del NTF IV (B584)				■	■							
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)						■						
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■								
			Apoyo al comercio y la inversión de la India en África (SITA) (A854)							■					
			Uganda: desarrollo de las exportaciones de servicios de tecnología de la información y de servicios informatizados (NTF IV) (B387)						■	■					
			Uganda: proyecto para el desarrollo de productos de artesanía y souvenirs (HSDP) (B764)					■	■	■					
Uzbekistán	■	■	Portal de Inteligencia Comercial de Asia Central (CATI) (B784)	■			■			PNUD Unión Europea Ventanilla 1 del ITF	369	370	100%		
			Proyecto cultural: iniciativa de desarrollo de la identidad e intercambio empresarial (B542)					■							
			Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)						■						
Vanuatu	■	■	Programa Comunidades Desfavorecidas y Comercio (B649)					■		Ventanilla 1 del ITF	30	26	85 %		
Viet Nam	■	■	Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■						Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Ventanilla 1 del ITF (FDE)	828	632	76 %		
			Mecanismo sistemático para un comercio más seguro (SYMST) (B695)	■		■		■	■						
			Facilitación del comercio (B628)		■										
			Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) - Centros (B694)						■						
			Viet Nam: proyecto de política comercial y promoción del comercio (B888)			■									
Zambia	■	■	COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras (B796)	■	■	■				COMESA Ventanilla 1 del ITF Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Francia Marco Integrado Mejorado Ventanilla 1 del ITF (FDE)	804	1 222	152 %		
			Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1 (B898)				■								
			Programa sobre medidas no arancelarias (V1) (B626)	■											
			Alianza para el crecimiento y la inversión en África (fase principal) (B340)				■		■						
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■								
			SheTrades Zambia (B785)						■						
Zimbabwe	■	■	COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras (B796)	■	■	■				COMESA Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte Francia	88	371	421 %		
			Gestión de programas: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B908)	■			■								
			Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)				■								
			Inteligencia comercial: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B906)	■											
			Zimbabwe: programa de asociaciones comerciales del Reino Unido (B907)	■				■							

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO
África			ACP: refuerzo de las capacidades productivas y las alianzas en las cadenas de valor (B807)				■		■		Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Ventanilla 1 del ITF (FDE) Alemania	709	1 143	161 %
			SheTrades: empoderamiento de las mujeres en el Área Continental Africana de Libre Comercio (B832)					■						
			Implantación del Observatorio de Comercio Africano en la CAU (B353)	■										
			Un país, un producto, un chef, un plato: conectar a los consumidores con los agricultores (B926)				■							
			Contribución del ITC al Área Continental Africana de Libre Comercio (B942)						■					
América Latina y el Caribe			ACP: refuerzo de las capacidades productivas y las alianzas en las cadenas de valor (B807)				■		■		Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Ventanilla 1 del ITF (FDE)	731	82	11%
			Un país, un producto, un chef, un plato: conectar a los consumidores con los agricultores (B926)				■							
Asia y el Pacífico			ACP: refuerzo de las capacidades productivas y las alianzas en las cadenas de valor (B807)				■		■		Unión Europea Ventanilla 1 del ITF Ventanilla 1 del ITF (FDE)	709	79	11%
			Un país, un producto, un chef, un plato: conectar a los consumidores con los agricultores (B926)				■							
Mundial			Actualización de la plataforma de evaluación comparativa (B891)							■	Ventanilla 1 del ITF	15 780	16 161	102 %
			Fondo de desarrollo empresarial (FDE 2019) (B835)							■	Ventanilla 1 del ITF (FDE)			
			Estudio de la encuesta empresarial para identificar las necesidades en materia de información de los exportadores de servicios de la UE (B734)	■							Unión Europea			
			CRM (B852)							■	Ventanilla 1 del ITF			
			DCP: coordinación y alianzas (B650)							■	Ventanilla 1 del ITF			
			DEI: fondo para la coordinación y la innovación (B647)							■	Ventanilla 1 del ITF			
			DHL: prestación de servicios de asesoramiento logístico en proyectos de TRTA (B931)		■						DHL			
			DMD: alianzas y coordinación (B620)							■	Ventanilla 1 del ITF			
			Personal de plantilla de la DMD/TMI (B849)	■							Ventanilla 1 del ITF			
			Mejora de la eficiencia operativa de la DPS (B838)							■	Ventanilla 1 del ITF			
			Acuerdos de Asociación Económica (AAE) a nivel mundial y normas de origen (B725)	■							Instituto Universitario Nacional de Estudios de Políticas (GRIPS)			
			Aprendizaje electrónico - Bienes públicos mundiales (B892)							■	Ventanilla 1 del ITF			
			Aprendizaje electrónico (B648)	■							Ventanilla 1 del ITF			
			Soluciones electrónicas (B636)				■				Ventanilla 1 del ITF			
			Mapa de Potencial de Exportación (A341)	■							OIT			
			Elaboración y gestión de estrategias para la exportación (B630)		■						Ventanilla 1 del ITF			
			Beca: Fundación Mo Ibrahim (B203)							■	Fundación Mo Ibrahim			
			Global Trade Helpdesk (B572)	■							Suiza Banco de Desarrollo de Qatar			
			Mundial: apoyo a métodos y herramientas innovadores (conocimiento de las MNA y acceso al comercio electrónico) (B678)	■			■				Estados Unidos			
			I 4 IMPACT (DAME): mejor desempeño institucional para la internalización de las pymes (B633)			■					Ventanilla 1 del ITF			
		Mejora de la transparencia comercial como un bien público mundial a través de las herramientas de análisis de mercados (B336)	■							Unión Europea Fondo rotatorio MAR Ventanilla 1 del ITF				
		Mejora de la transparencia comercial mediante la incorporación de herramientas de análisis de mercados (B352)	■							Centro Islámico para el Desarrollo del Comercio Corea TradeMalta				

PAIS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO	
Mundial (continuación)			Soporte y servicios de tecnología de la información (B625)								■ Ventanilla 1 del ITF				
			Innovation Lab (B788)								■ Ventanilla 1 del ITF				
			Información de precios de mercado (B627)	■								Ventanilla 1 del ITF			
			Fondo rotatorio para el SMF-GCS (B189)				■					Fondo rotatorio para el SMF-GCS			
			Nuevo sitio web del ITC (B824)									■ Ventanilla 1 del ITF			
			Oficina de NY (B624)									■ Ventanilla 1 del ITF			
			Gabinete de la OED (B623)									■ Ventanilla 1 del ITF			
			Normas sobre MSF y calidad (B427)		■							Ventanilla 1 del ITF			
			GBR (B622)									■ Ventanilla 1 del ITF			
			Fondo rotatorio para la competitividad empresarial de las empresas (B190)				■					Fondo rotatorio para la competitividad empresarial Banco Africano de Exportación e Importación			
			Miembro en comisión de servicios de la República de Corea (B600)	■								Corea			
			SheTrades (B641)						■			Ventanilla 1 del ITF			
			Asociación entre SheTrades y UPS (B750)						■			UPS Foundation			
			SheTrades Connect (Japón) (B516)						■			Japón			
			SheTrades, coordinación (B642)						■			Ventanilla 1 del ITF			
			SheTrades: acuerdo para la celebración de un taller internacional sobre la definición de «empresas pertenecientes a mujeres» (B562)						■			Suecia			
			SheTrades: utilizar datos para abordar las limitaciones al comercio más allá de la UE (B582)	■					■			Unión Europea			
			Perspectivas de competitividad de las pymes y encuesta (B631)	■		■						Ventanilla 1 del ITF			
			Sur-Sur - Participación del ITC en la Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur, metodología y movilización de recursos (B836)							■		Ventanilla 1 del ITF			
			Apoyo a las negociaciones comerciales (B629)		■							Ventanilla 1 del ITF			
			Fondo rotatorio para las IAC/aprendizaje electrónico (B155)	■								Fondo rotatorio para TS			
			Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) - Base de datos (B645)						■			Ventanilla 1 del ITF			
			Comercio para el Desarrollo Sostenible (T4SD) (B036)						■			Estados Unidos Plataforma Iniciativa para una Agricultura Sostenible (Plataforma IAS) Unión Europea Alemania Suiza Comité de Enlace de Europa con África, el Caribe y el Pacífico (COLECAP) Finance in Motion GmbH UNCTAD			
			Comercio de servicios (B026)		■					■		China			
			Comercio de servicios (B632)		■							Ventanilla 1 del ITF			
			Fondo rotatorio para la TS (B205)				■					Fondo rotatorio para TS			
		Valor agregado al comercio (B635)					■				Ventanilla 1 del ITF				

APÉNDICES

PAÍS/REGIÓN	PMA	PAISES PRIORITARIOS	PROYECTOS POR REGIÓN	ÁREA DE INTERÉS 1	ÁREA DE INTERÉS 2	ÁREA DE INTERÉS 3	ÁREA DE INTERÉS 4	ÁREA DE INTERÉS 5	ÁREA DE INTERÉS 6	CORPORATIVO	FINANCIADORES	PRESUPUESTO OPEN MILES DE \$	GASTO EN MILES DE \$	% EJECUTADO	
Mundial (continuación)			Marco sobre migración vulnerable y desplazamiento forzado (B842)					■			Ventanilla 1 del ITF				
			Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones (WEDF) 2019 - Etiopía (B927)								■	Ventanilla 1 del ITF			
			Juventud y Comercio: emprendimiento y empleabilidad (B840)						■			Ventanilla 1 del ITF			
			Experto asociado - Oficina para Asia-Pacífico (B880)								■	Consejo de Becas de China			
			Experto asociado - Oficina para Asia-Pacífico (B773)								■	Consejo de Becas de China			
			Experto asociado - Facilitación del comercio y política para los negocios (B393)		■							Finlandia			
			Experto asociado - Empresas e instituciones (B412)			■	■	■				Alemania			
			Experto asociado - Facilitación del comercio y política para los negocios (B699)		■							Alemania			
			Experto asociado - Aprendizaje electrónico (B774)					■	■			Consejo de Becas de China			
			Experto asociado - Unidad de Evaluación (B772)								■	Consejo de Becas de China	944	1 491	158 %
			Experto asociado - Soluciones electrónicas (B800)					■				Alemania			
			Experto asociado - SheTrades (B825)								■	Alemania			
			Experto asociado - Fortalecimiento de las IACI (B886)			■						Consejo de Becas de China			
			Experto asociado - Investigación y estrategias para la exportación (B887)								■	Consejo de Becas de China			
			Experto asociado - Competitividad sectorial y de las empresas (B947)					■				Países Bajos (los)			
		Experto asociado - Cadenas de valor sostenibles e inclusivas (B948)								■	Países Bajos (los)				

El ITC agradece las aportaciones a la Ventanilla 1 del Fondo Fiduciario del ITC (Ventanilla 1 del ITF) durante 2019 de Bélgica, el Canadá, China, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Islandia, India, Irlanda, Noruega y Suecia.

APÉNDICE III

EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES Y DISEÑO DE PROYECTOS DEL ITC EN 2019, POR REGIÓN

REGIÓN	REGIONAL	ESPECÍFICOS PARA CADA PAÍS
África Subsahariana	*SheTrades África Occidental	Namibia: apoyo a la competitividad comercial de las pymes
	SADC: desarrollo sectorial para el agroprocesamiento y los productos farmacéuticos	Nigeria: Food Africa, fondo para los ODS
	Observatorio comercial de la CUA	Cameroun: Programme pour la promotion de l'entreprenariat et de l'insertion professionnel au Cameroun (PROPEICAM)
	COMESA - Iniciativa de comercio transfronterizo: facilitación del comercio a pequeña escala entre fronteras	Iniciativa de empleo y competencias profesionales de los refugiados: desarrollo de soluciones para los refugiados somalíes en un escenario frágil de desplazamiento prolongado (RESI Dadaab II)
	CEDEAO: proyecto de promoción empresarial y de las exportaciones en África Occidental	Projet de relèvement socio-économique en République Centrafricaine
		Sénégal: Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO)
		Sierra Leona: programa sobre la competitividad en África Occidental
		Cameroun: Project d'appui à la compétitivité et au développement de l'entreprenariat rural jeune dans la filière coton
		Guinée: Projet de relance de la filière ananas à travers l'appui à la production, la transformation et l'exportation
		Malawi: proyecto para el desarrollo de la cadena de valor en los sectores de la miel y la horticultura
		Uganda: promoción del comercio transfronterizo inclusivo de productos agrícolas para mejorar la calidad de vida
		Uganda: proyecto de desarrollo de productos de artesanía y souvenirs
		Gambia: conflicto climático. Fortalecimiento de los mecanismos comunitarios para hacer frente y mitigar los riesgos de conflicto y reducir las tensiones relacionadas con el cambio climático
		Gambia: apostar por lo verde. Apostar por lo bueno. Apostar por Gambia
		Gambia: empleo, competencias y financiación (ECF) para las mujeres y los jóvenes
		Gambia: innovación en la financiación para el crecimiento inclusivo y la resiliencia climática
		Gambia: FCP, Refuerzo de una reintegración sostenible y holística de los retornados
		Liberia: desarrollo del sector turístico prestando atención al surf y a los destinos
		Kenya: apoyar a los refugiados mediante el modelo comercial a través de canales digitales
		Kenya: RESI Altas competencias
		Kenya: aumento de la competitividad de las pymes en una selección de cadenas de valor
		Liberia: cadenas de valor del cacao sostenibles
		Malawi: proyecto para el desarrollo de la cadena de valor en los sectores de la miel y la horticultura
		Sierra Leona: alianzas innovadoras en la cadena de valor para unos agronegocios inclusivos y sostenibles
		Tanzania: programa conjunto de empoderamiento económico para los refugiados y las comunidades de acogida
		Tanzania: desarrollo de la cadena de valor de la apicultura
		*Etiopía: consulta y evaluación de las necesidades
	Madagascar: Appui aux services de certification	
	Mali: creación de puestos de trabajo decentes y sostenibles para los artesanos del norte de Mali	
	Lesotho: programa para la ejecución de la política comercial nacional y formulación de la hoja de ruta de la estrategia nacional de exportación	
	Tanzania: promoción del emprendimiento de las mujeres refugiadas en Kigoma (KOICA)	
	Rwanda: inteligencia competitiva y MNA	
	Senegal: Projet d'appui à la compétitivité de l'Afrique de l'Ouest	
	Uganda: desarrollo de productos de artesanía y <i>souvenirs</i> para los mercados del turismo y la exportación	
	Uganda: mejora de las cadenas de valor de los productos agrícolas	
	Rwanda: inteligencia competitiva y MNA	

* Financiado por el fondo de desarrollo empresarial

REGIÓN	REGIONAL	ESPECÍFICOS PARA CADA PAÍS
Asia y el Pacífico		*Pakistán: Crecimiento para el adelanto rural y el progreso sostenible (GRASP) *
		*Myanmar - Arise Plus
		*Nepal - Asistencia relacionada con el comercio
		Afganistán: fomento del comercio en el Afganistán (Fase II)
		Afganistán: iniciativa de estilos de vida éticos para la reintegración económica de los retornados y los desplazados internos
		Malasia: Arise Plus Malasia
		Pakistán: asistencia técnica en materia de comercio en el Pakistán (ReMIT)
		Arise Plus Tailandia
		Apoyo a los vínculos entre la asociación de frutas y hortalizas de Sri Lanka y Noberasco
		Viet Nam: proyecto de política comercial y promoción del comercio
Región árabe	Mecanismo Euromediterráneo de Facilitación del Comercio y la Inversión (MFCI) Fase II	Fortalecimiento de la competitividad de las exportaciones de las pymes de Omán de los subsectores prioritarios: incienso y dátiles
		Tunisia: Projet de valorisation des industries créatives et agroalimentaires pour un emploi durable
		Academia de Comercio del Iraq
		Estrategia de desarrollo de las exportaciones no relacionadas con el petróleo de Omán
		Estado de Palestina: mejora del empleo de los refugiados y de la población joven de Gaza
		Jordania: comercio para el empleo
		Palestina: mejora del empleo de los refugiados y la población joven de Gaza
		Bahrein: creación de la Agencia de Desarrollo de las Exportaciones de Bahrein
		Libano: creación de puestos de trabajo sostenibles e ingresos estables
		Egipto: capacitación sobre comercio electrónico y asesores en materia de exportación
		SheTrades Egipto
		Iraq: refuerzo de la cadena de valor de la agricultura y los agroalimentos
		Jordania: RESI. Iniciativa de empleo y competencias profesionales de los refugiados
		Libano: mejora de la competitividad del sector de las TI para apoyar la estabilización social de los jóvenes
		Libano: creación de puestos de trabajo sostenibles e ingresos estables
		Libano: capacitación de asesores en materia de comercio electrónico y exportación (solicitud de propuestas del Banco Mundial)
		Libia: aumento de la transparencia comercial por medio del EuroMed Trade Helpdesk
		Mauritania: programa de desarrollo de capacidades para centros de apoyo al emprendimiento
		She Trades Marruecos
		Sudán del Sur: Creación de empleo y desarrollo del comercio
		Sudán: apoyo a la iniciativa de comercio para la paz mediante la adhesión a la OMC y reformas económicas
		Djibouti: capacitación sobre comercio electrónico y asesores en materia de exportación
		Túnez: capacitación sobre comercio electrónico y asesores en materia de exportación
Túnez: creación de nuevas oportunidades de empleo para los jóvenes tunecinos con el fin de aumentar la estabilidad social		
Turquía: empleo para la población de refugiados y de jóvenes		
Una selección de plataformas digitales para reactivar el emprendimiento e inspirar el comercio (Libano, Turquía, Jordania)		
Somalia: iniciativa de empleo y competencias profesionales de los refugiados (RESI) - Desarrollo de oportunidades económicas para los ciudadanos somalíes a través del comercio digital		
América Latina y el Caribe	*Caribe: desarrollo de productos con valor añadido y del comercio intrarregional para mejorar la calidad de vida de los productores de coco II	Colombia: promoción de la paz a través del comercio (KOICA)
		Ecuador: desarrollo de oportunidades de mercado en la UE para frutas tropicales y exóticas
		Curaçao: estrategia nacional de exportación y gestión de la ejecución
		Honduras: refuerzo de los sistemas de información comercial para apoyar la internacionalización de las pymes
	Caribe: cooperación con el Banco de Desarrollo del Caribe	
	América Central: Fase 2. Vinculación de las empresas pertenecientes a mujeres de América Central con el mercado mundial del sector de la decoración y los regalos hechos a mano	
	América Central. MADE@home: activos de los migrantes para el desarrollo y la exportación	

* Financiado por el fondo de desarrollo empresarial

REGIÓN	REGIONAL	ESPECÍFICOS PARA CADA PAÍS
Europa Oriental y Asia Central	Asia Central: Listos para el Comercio	Tayikistán: propiciar el acceso al mercado de los productos agrícolas mediante la mejora del sistema de seguridad alimentaria (FANFC)
	Inteligencia comercial y de mercado para los países de la Asociación Oriental	Uzbekistán: programa de adhesión a la OMC
	Portal de Inteligencia Comercial de Asia Central (CATI)	Ejecución de la ENE en Ucrania
Mundial y multirregional	Kazajstán: desarrollo del comercio electrónico	
	Iniciativa del cinturón y ruta de la seda de China	
	ACP: refuerzo de las capacidades productivas y las alianzas en las cadenas de valor	
	Estudio de la encuesta empresarial para identificar las necesidades en materia de información de los exportadores de servicios de la UE	
	Juventud y Comercio: proyecto sobre emprendimiento y empleabilidad	
	She Trades África Occidental KOICA	
	SheTrades: empoderamiento de las mujeres en el Área Continental Africana de Libre Comercio	
	Asociación para negocios electrónicos entre China y América Latina	
	Programa de asociaciones comerciales del Reino Unido - múltiples países y temas: el Camerún, Cote d'Ivoire, el Líbano, Fiji, Papua Nueva Guinea, las Comoras, CARIFORUM, Zimbabwe, Madagascar, Ghana: inteligencia comercial	
	Inteligencia comercial y de mercado para los países de la Asociación Oriental	
	Vincular a las comunidades en condiciones de desplazamiento prolongado con oportunidades comerciales mediante una plataforma en línea (Etiopía y Turquía)	
	Aumento de la transparencia y la trazabilidad de las cadenas de valor de los textiles sostenibles	
	Un país, un producto, un chef, un plato: conectar a los consumidores con los agricultores	
	Alianza para la calidad de los productos en África	
	Tramitación acelerada del emprendimiento digital en África - Fase 1	
	PMA africanos: desarrollo de subproductos del algodón	
	Sistema de gestión de las relaciones con los clientes del ITC	
	Recopilación de datos relacionados con las mujeres en el comercio de servicios más allá de la UE en una selección de Estados miembros de la UE	
	Transición y gestión de la plataforma YEI para el ITC	
	Actualización de la plataforma de evaluación comparativa	
Implantación del Observatorio de Comercio Africano en la CAU		
*Centro de capacitación comercial		
Inversiones sostenibles en África (EIS)		

* Financiado por el fondo de desarrollo empresarial

APÉNDICE IV

PERFIL DEL PERSONAL DEL ITC

PAÍS	MUJERES	HOMBRES	TOTAL	%
PAÍSES EN DESARROLLO Y EN TRANSICIÓN				
Argelia		1	1	
Argentina	1	5	6	
Armenia	2	1	3	
Barbados		1	1	
Belarús		1	1	
Bolivia	1	1	2	
Bosnia y Herzegovina		1	1	
Brasil	8		8	
China	4	4	8	
Colombia	2	1	3	
Congo	1		1	
Côte d'Ivoire		2	2	
Ecuador		2	2	
Estado de Palestina	1		1	
Federación de Rusia	6		6	
Ghana	1	1	2	
Guatemala	1		1	
India	5	8	13	
Indonesia	1		1	
Irán		1	1	
Jamaica	1		1	
Kazajistán	2		2	
Kenya	3	1	4	
Malasia	2		2	
Marruecos	1	2	3	
Mauricio	3	3	6	
México	2	4	6	
Moldavia	1		1	
Mongolia	1		1	
Namibia	1		1	
Nicaragua	1		1	
Pakistán		4	4	
Panamá	1		1	
Perú	2	1	3	
República Árabe Siria	1	1	2	
República Dominicana		1	1	
Rumanía	5	1	6	
Serbia		1	1	
Sri Lanka	2		2	
Sudáfrica	1	2	3	
Tailandia	1		1	
Túnez		3	3	
Turquía	1		1	
Ucrania	1		1	
Uzbekistán	2		2	
Venezuela		1	1	
Viet Nam	1	3	4	
Zimbabwe	1	2	3	
Total países en desarrollo y en transición	71	60	131	37,11 %

PAÍS	MUJERES	HOMBRES	TOTAL	%
PAÍSES MENOS ADELANTADOS				
Benin		2	2	
Burkina Faso	1		1	
Comoras		1	1	
Etiopía		2	2	
Guinea	1	1	2	
Madagascar	2		2	
Nepal		1	1	
República Democrática del Congo		1	1	
Senegal	1		1	
Uganda	1	1	2	
Zambia	2		2	
Menos adelantados	8	9	17	4,82 %

OTROS PAÍSES

Alemania	17	4	21	
Australia	2	4	6	
Bélgica	1	1	2	
Bulgaria	1		1	
Canadá	5	4	9	
Chequia	2		2	
Croacia	4		4	
Dinamarca		1	1	
España	6	2	8	
Estados Unidos de América	8	5	13	
Finlandia	1		1	
Francia	35	25	60	
Irlanda	3	1	4	
Italia	13	9	22	
Japón	1	1	2	
Malta		1	1	
Noruega		1	1	
Nueva Zelanda	2	2	4	
Países Bajos	1		1	
Polonia	1	3	4	
Portugal	1		1	
Reino Unido	10	8	18	
República de Corea		1	1	
Suecia	1		1	
Suiza	12	5	17	
Otros	127	78	205	58,07 %

SUMA TOTAL	206	147	353	
-------------------	------------	------------	------------	--

APÉNDICE V

DISTRIBUCIÓN DE MISIONES, POR NACIONALIDAD Y GÉNERO DE LOS EXPERTOS, 2019

DE	TOTAL		MUJERES		HOMBRES	
	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO
PAÍSES EN DESARROLLO Y EN TRANSICIÓN						
ÁFRICA						
Benin	1	20			1	20
Botswana	1	20	1	20		
Burkina Faso	16	856	5	447	11	409
Burundi	4	95			4	95
Camerún	4	280	3	220	1	60
Comoras	2	101			2	101
Côte d'Ivoire	6	209	2	99	4	110
Djibouti	1	90			1	90
El Chad	1	100			1	100
Etiopía	17	1 140	3	281	14	859
Gambia	17	1 375	5	413	12	962
Ghana	17	1 709	5	421	12	1 288
Guinea	42	2 104	5	188	37	1 916
Kenya	65	3 978	33	2 128	32	1 850
Lesotho	3	53	1	25	2	28
Madagascar	2	336	1	215	1	121
Malawi	1	23			1	23
Mali	12	331	3	93	9	238
Mauricio	3	69	1	20	2	49
Mozambique	7	1 018	5	567	2	451
Namibia	1	19			1	19
Níger	5	162	1	132	4	30
Nigeria	11	843	7	780	4	63
Reino de Eswatini	1	25	1	25		
República Centroafricana	1	20			1	20
Rwanda	23	1 406	5	207	18	1 199
Senegal	13	551	6	148	7	403
Sierra Leona	3	178	2	47	1	131
Sudáfrica	10	512	5	314	5	198
Sudán	2	246	1	220	1	26
Tanzania	23	1 101	6	312	17	789
Uganda	27	894	13	368	14	526
Zambia	14	783	7	438	7	345
Zimbabwe	5	307	1	99	4	208
ÁFRICA TOTAL	361 <small>(29,54 % del total)</small>	20 954	128	8 227	233	12 727

DE	TOTAL		MUJERES		HOMBRES	
	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO
ASIA Y EL PACÍFICO						
Afganistán	21	1 385	3	272	18	1 113
Bangladesh	5	483	1	73	4	410
Bhután	9	851	3	163	6	688
Camboya	1	56			1	56
China	14	1 427	10	911	4	516
Fiji	4	133	3	106	1	27
Filipinas	4	156	2	70	2	86
India	45	2 440	19	1 516	26	924
Indonesia	2	135	2	135		
Irán	17	590	7	180	10	410
Malasia	3	77	1	30	2	47
Mongolia	3	95	2	80	1	15
Myanmar	9	493	5	280	4	213
Nepal	3	192	2	112	1	80
Pakistán	21	1 045	3	293	18	752
República Democrática Popular Lao	6	264	4	174	2	90
SAMOA	1	25	1	25		
Singapur	4	409	1	241	3	168
Sri Lanka	32	967	7	186	25	781
Tailandia	2	54			2	54
Viet Nam	16	1 457	5	442	11	1 015
TOTAL ASIA Y EL PACÍFICO	(18,17 % del total) 222	12 734	81	5 289	141	7 445
REGIÓN ÁRABE						
Argelia	2	202			2	202
Bahrein	2	42			2	42
Egipto	9	963	4	417	5	546
Estado de Palestina	12	225	3	51	9	174
Jordania	8	343	4	143	4	200
Líbano	3	68	2	51	1	17
Libia	3	145	2	127	1	18
Marruecos	7	487	3	361	4	126
República Árabe Siria	2	81			2	81
Túnez	21	1 365	4	434	17	931
TOTAL REGIÓN ÁRABE	(5,65 % del total) 69	3 921	22	1 584	47	2 337

DE	TOTAL		MUJERES		HOMBRES	
	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO
EUROPA Y LA COMUNIDAD DE ESTADOS INDEPENDIENTES (CEI)						
Albania	2	40			2	40
Armenia	6	216	2	134	4	82
Azerbaiyán	5	212	1	47	4	165
Belarús	1	120			1	120
Bosnia y Herzegovina	1	214			1	214
Federación de Rusia	12	1 145	10	975	2	170
Georgia	2	211	2	211		
Kazajstán	2	203	2	203		
Kirguistán	2	236	2	236		
Letonia	2	17			2	17
Macedonia del Norte	5	241	1	7	4	234
Moldavia	3	145	1	18	2	127
Rumania	4	412	3	392	1	20
Serbia	4	258	2	243	2	15
Tayikistán	10	967	2	195	8	772
Turquía	16	780	9	398	7	382
Ucrania	16	858	6	456	10	402
Uzbekistán	2	31	1	6	1	25
TOTAL EUROPA Y LA CEI	95	6 306	44	3 521	51	2 785
	(7,77 % del total)					
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE						
Antigua y Barbuda	2	30	2	30		
Argentina	4	144	2	38	2	106
Brasil	5	237	4	167	1	70
Chile	2	81			2	81
Colombia	23	1 948	11	772	12	1 176
Costa Rica	3	38	3	38		
Ecuador	1	28	1	28		
El Salvador	4	296	3	165	1	131
GRANADA	1	18	1	18		
Guatemala	2	182			2	182
Honduras	1	11	1	11		
Jamaica	2	72	2	72		
México	4	563	4	563		
Nicaragua	3	64	2	59	1	5
Perú	12	682	9	616	3	66
República Dominicana	4	399	2	129	2	270
Trinidad y Tobago	1	10	1	10		
TOTAL AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	74	4 803	48	2 716	26	2 087
	(6,06 % del total)					

DE	TOTAL		MUJERES		HOMBRES	
	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE EXPERTOS	DÍAS DE TRABAJO
TOTAL PAÍSES EN DESARROLLO Y EN TRANSICIÓN	(67,18 % del total) 821	48 718	323	21 337	498	27 381
PAÍSES DESARROLLADOS						
Alemania	35	2 226	20	1 495	15	731
Australia	7	192	4	125	3	67
Austria	1	37			1	37
Bélgica	12	625	7	453	5	172
Bulgaria	3	70	3	70		
Canadá	21	1 409	9	569	12	840
Chequia	1	11			1	11
Croacia	3	164	1	115	2	49
Dinamarca	6	907	3	485	3	422
Eslovaquia	2	13			2	13
Eslovenia	1	134			1	134
España	21	857	11	470	10	387
Estados Unidos	46	3 522	24	1 803	22	1 719
Finlandia	2	132			2	132
Francia	63	5 136	23	2 029	40	3 107
Irlanda	8	719	3	439	5	280
Israel	2	40			2	40
Italia	34	2 563	22	1 862	12	701
Japón	1	30	1	30		
Lituania	1	30	1	30		
Noruega	2	230	1	50	1	180
Nueva Zelandia	2	60			2	60
Países Bajos	30	1 152	14	468	16	684
Polonia	7	623	4	358	3	265
Portugal	1	102			1	102
Reino Unido	58	3 237	26	1 682	32	1 555
Suecia	2	118	1	36	1	82
Suiza	29	2 219	9	568	20	1 651
TOTAL PAÍSES DESARROLLADOS	(32,82 % del total) 401	26 558	187	13 137	214	13 421
TOTAL TODAS LAS REGIONES	1 222	75 276	510	34 474	712	40 802

APÉNDICE VI

LISTA DE CONTRIBUCIONES VOLUNTARIAS AL FONDO FIDUCIARIO DEL ITC

FINANCIADORES	ENE. A DIC. 2019 (\$ '000)			ENE. A DIC. 2019 (\$ '000)		
	VENTANILLA 1	VENTANILLA 2	TOTAL	VENTANILLA 1	VENTANILLA 2	TOTAL
Gobiernos y agencias nacionales para el desarrollo	18 151	29 828	47 979	15 890	39 310	55 199
Alemania	2 396	2 989	5 386	2 169	2 279	4 448
Banco de Desarrollo de Qatar	-	1 000	1 000	-	-	-
Bélgica	2 275	-	2 275	-	-	-
Canadá	741	-	741	711	-	711
China	100	1 478	1 578	100	1 054	1 154
Curaçao	-	-	-	-	155	155
Dinamarca	4 713	-	4 713	5 204	-	5 204
Estados Unidos	-	2 119	2 119	-	716	716
Etiopía	-	-	-	-	22	22
Finlandia	1 535	69	1 604	1 260	-	1 260
Francia	-	1 905	1 905	-	633	633
India	50	-	50	50	-	50
Irlanda	943	-	943	910	-	910
Islandia	200	-	200	-	-	-
Japón	-	1 050	1 050	-	1 396	1 396
Noruega	1 079	-	1 079	1 641	-	1 641
Países Bajos (los)	-	2 832	2 832	-	3 155	3 155
Reino Unido	-	9 526	9 526	-	22 063	22 063
República de Corea	-	-	-	-	2 774	2 774
San Vicente y las Granadinas	-	68	68	-	-	-
Suecia	4 118	2 271	6 389	3 845	1 904	5 749
Suiza	-	4 520	4 520	-	3 160	3 160
Organizaciones internacionales, incluidas instituciones financieras, alianzas y fondos, organizaciones regionales, el sistema de las Naciones Unidas y otras relacionadas	-	40 535	40 535	-	62 076	62 076
Banco Africano de Exportación e Importación	-	-	-	-	31	31
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)	-	188	188	-	-	-
Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio	-	-	-	-	350	350
Fondo Africano de Garantía (FAG)	-	150	150	-	-	-
Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC)	-	-	-	-	990	990
Fondo fiduciario de donantes múltiples	-	625	625	-	885	885
Fondo para la aplicación de normas y el fomento del comercio	-	445	445	-	445	445
Grupo del Banco Mundial	-	-	-	-	197	197

FINANCIADORES	ENE. A DIC. 2019 (\$ '000)			ENE. A DIC. 2019 (\$ '000)		
	VENTANILLA 1	VENTANILLA 2	TOTAL	VENTANILLA 1	VENTANILLA 2	TOTAL
Marco Integrado Mejorado	-	220	220	-	1 008	1 008
Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA)	-	766	766	-	-	-
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)	-	216	216	-	253	253
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)	-	-	-	-	662	662
Organismo de Fomento de las Exportaciones de los Estados del Caribe	-	14	14	-	-	-
Organización Internacional del Trabajo (OIT)	-	13	13	-	45	45
Organización Internacional para las Migraciones (OIM)	-	266	266	-	241	241
Organización Mundial del Comercio (OMC)	-	-	-	-	25	25
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)	-	27	27	-	204	204
Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMOA)	-	640	640	-	69	69
Unión Europea	-	36 965	36 965	-	56 671	56 671
Sector académico, instituciones de capacitación e investigación, organizaciones sin fines de lucro y empresas	-	1 297	1 297	-	972	972
Chocolats Halba/ Coop Genossenschaft	-	83	83	-	362	362
Citibank	-	47	47	-	-	-
Consejo Noruego para Refugiados	-	307	307	-	-	-
DHL	-	73	73	-	35	35
DMI Associates	-	31	31	-	-	-
Huawei Technologies	-	90	90	-	-	-
IBF International consulting	-	-	-	-	21	21
Fondo Mundial para la Naturaleza	-	15	15	-	-	-
Fundación Max Havelaar	-	52	52	-	-	-
Fundación Mo Ibrahim	-	114	114	-	76	76
Instituto Universitario Nacional de Estudios de Políticas (GRIPS)	-	165	165	-	160	160
Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB)	-	22	22	-	-	-
Swisscontact	-	22	22	-	18	18
UPS Foundation	-	276	276	-	300	300
Organizaciones de apoyo al comercio	-	325	325	-	1 150	1 150
Agencia de Promoción del Comercio y las Exportaciones (TEPA) de Santa Lucía	-	166	166	-	115	115
Andorra Desenvolupament i Inversio	-	-	-	-	25	25
Comité de Enlace de Europa con África, el Caribe y el Pacífico (COLECAP)	-	36	36	-	-	-
Enterprise Grecia	-	-	-	-	28	28
FEFAC	-	6	6	-	6	6
Fondo de Trabajo de Bahrein (Tamkeen)	-	-	-	-	700	700
Fondos rotatorios	-	432	432	-	479	479
Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas	-	18	18	-	-	-

FINANCIADORES	ENE. A DIC. 2019 (\$ '000)			ENE. A DIC. 2019 (\$ '000)		
	VENTANILLA 1	VENTANILLA 2	TOTAL	VENTANILLA 1	VENTANILLA 2	TOTAL
Iniciativa para una Agricultura Sostenible (Plataforma IAS)	-	24	24	-	62	62
Investchile	-	-	-	-	25	25
ITHRAA - Omán	-	37	37	-	-	-
Junta de Comercialización e Importaciones de Granada	-	-	-	-	156	156
Procomer	-	25	25	-	-	-
Switzerland Global Enterprise - GE	-	-	-	-	5	5
TradeMalta	-	12	12	-	29	29
FINANCIACIÓN EXTRAPRESUPUESTARIA TOTAL RECIBIDA	18 151	72 417	90 568	15 890	103 987	119 877

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.

Junio de 2020
Original: inglés

© Centro de Comercio Internacional 2020

ITC/AG(LIV)/278

Impreso por los Servicios de Reprografía del ITC en papel ecológico (sin cloro) utilizando tintas de base vegetal. Los materiales utilizados en la versión impresa son reciclables.

