



Número 2
**50 AÑOS DE COMERCIO
Y DESARROLLO**

FORUM

DE COMERCIO INTERNACIONAL



CRÓNICAS

Pequeños pasos hacia el gran renacimiento de Liberia



ITC@50 ANIVERSARIO

Cincuenta años fomentando el comercio para el desarrollo



EL ITC EN ACCIÓN

Se abren las puertas de los pequeños agricultores del Perú



mensaje de

ARANCHA GONZÁLEZ
Directora Ejecutiva, ITC



El éxito es superar los obstáculos al comercio

Este año el Centro de Comercio Internacional (ITC) celebra su 50 aniversario. Desde su fundación en 1964, la función del ITC ha cambiado radicalmente en respuesta al cambiante entorno del comercio mundial. Hemos pasado de ser una oficina de cinco empleados a un equipo formado por casi 300 profesionales de distintas partes del mundo que trabaja con los países en desarrollo (PED), sus pequeñas y medianas empresas (PYME), así como sus instituciones de promoción del comercio y de la inversión, a fin de desarrollar su capacidad productiva y aumentar su competitividad comercial.

En 1964, el comercio mundial alcanzaba una cifra estimada de \$EE.UU. 175.000 millones y la participación de los PED era inferior al 20%. A día de hoy, se estima que alcanza unos \$EE.UU. 18 trillones y los PED son responsables de cerca de un 45%. Si bien es cierto que la participación se reparte de forma desigual, hay que reconocer que la mayoría de los PED han visto crecer su comercio durante las últimas décadas.

Asimismo, se seguirán produciendo cambios en el comercio mundial durante los próximos años. El surgimiento de cadenas de valor internacionales seguirá afectando a los patrones comerciales. Por otra parte, comenzamos a ver nuevas formas de regionalismo y el comercio de servicios crecerá de forma significativa. Además, el futuro nos depara mayores incidencias en materia de medidas no arancelarias (MNA), precios más altos e inestables de las materias primas, así como el cambio climático; todos ellos factores que afectarán al comercio. Estas tendencias incrementarán los desafíos para el ITC y sus asociados durante las próximas décadas.

La mayor parte de este número de *Forum de Comercio Internacional* se centra en el 50 aniversario del ITC. Volvemos la vista al pasado y contemplamos el futuro, hablamos con dos antiguos Directores Ejecutivos, y nuestros asociados nos cuentan acerca de su trabajo con el ITC durante estos años. Asimismo, hacemos un repaso de los 50 años de *Forum de Comercio Internacional* y vemos cómo ha ido evolucionando simultáneamente con el ITC.

El ITC y *Forum de Comercio* no son los únicos que marcan un hito este año. Nuestras empresas asociadas, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), también están de celebración. El Secretario General Mukhisa Kituyi revisa los 50 años de la UNCTAD y los retos del futuro (pág. 30), mientras que el Director General Adjunto Yonov Frederick Agah repasa los 20 años que han pasado desde la firma de los Acuerdos de Marrakech que marcó el comienzo de la OMC (pág. 32).

En abril, Liberia lanzó su Estrategia Nacional para la Exportación y su Política Nacional de Comercio; ambas desarrolladas con el apoyo del ITC. Entre las páginas 12 y 14 nos reunimos con una serie de empresarios/as que son algunos de los posibles beneficiarios de estos instrumentos. En las páginas 36 y 37 encontrarán un informe sobre un proyecto lanzado en conjunto entre el ITC y el PNUD en Palestina a principios de año, cuyo objetivo es mejorar la capacidad de los empresarios, y además hablamos con algunas empresarias palestinas sobre los retos a los que se enfrentan a la hora de exportar sus bienes.

Los aniversarios son una ocasión ideal para hacer un repaso de los logros alcanzados pero también nos recuerdan que aún nos queda mucho trabajo por delante. En el ITC la verdadera celebración llega cuando nuestros asociados ganan: cuando las empresas de Liberia alcanzan éxitos en materia de exportación o las empresarias palestinas superan los obstáculos al comercio a los que se enfrentan. Esta es la verdadera razón de nuestras celebraciones. ¡Deseamos poder causar un impacto comercial sostenible aún mayor en el futuro!



Arancha González

La revista *Forum de Comercio Internacional*, que se centra en la promoción del comercio y el desarrollo de las exportaciones, forma parte del programa de cooperación técnica del ITC con países en desarrollo y economías en transición.

Publicación trimestral desde 1964 en español, francés e inglés.

Versión en línea:
forumdecomercio.org

Suscripción para recibir notificaciones por correo-e tradeforum.org/alerts

Suscripción:
forum@intracen.org

Suscripción anual a la versión impresa
\$EE.UU. 60 (gratuita para instituciones de apoyo al comercio y empresas de países en desarrollo)

ISSN: 251-009X

Dirección
Centro de Comercio Internacional
Palais des Nations
1211 Ginebra 10
Suiza

t +41 22 730 0111
f +41 22 733 4439
intracen.org
twitter.com/ITCnews

Reimpresión
Los artículos de esta revista se pueden reimprimir libremente indicando el autor y la fuente 'Forum de Comercio Internacional, ITC'. Apreciaremos recibir copia de los artículos reproducidos. Tal vez no sea posible reproducir algunas fotos con copyright.



COMERCIO EN BENEFICIO DE TODOS

1964-2014

EMPLEO EN EL ITC

El ITC desea contratar profesionales calificados en distintas áreas de pericia. Si quiere contribuir con sus competencias a incrementar la competitividad de las exportaciones de economías en desarrollo y le motiva trabajar en un entorno internacional que promueve la diversidad, visite la sección de Puestos vacantes de nuestro sitio web, que actualizamos cada semana: www.intracen.org/about/jobs

Editor
Jarle Hetland

Gestora de edición
Evelyn Seltzer

Redactores
Miklos Gaspar
Susanna Pak

Traductora
Raphaela Wiss

Revisión y lectura de pruebas
Françoise Donet

Diseño, ilustraciones y dirección artística
Kristina Golubic

Imprenta
Tara TPS

Descargo de responsabilidad
Las opiniones vertidas en *Forum de Comercio* incumben a los autores y no coinciden forzosamente con las del ITC, la ONU o la OMC. Las denominaciones empleadas no implican juicio alguno del ITC en cuanto a la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, sus autoridades o fronteras, ni respecto a una empresa o un producto determinados.

Edición
Centro de Comercio Internacional, agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas.



10 ¿QUIÉN REQUIERE UN TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO?

12 PEQUEÑOS PASOS HACIA EL GRAN RENACIMIENTO DE LIBERIA

PANORAMA MUNDIAL

GACETILLA	6
¿QUIÉN REQUIERE UN TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO?	10
Arne Melchior, Instituto Noruego de Asuntos Internacionales	
PROGRAMA	40

CRÓNICA FOTOGRÁFICA

LA NUEVA GENERACIÓN DE TALENTO AFRICANO	8
Chloe Mukai, Centro de Comercio Internacional	

CRÓNICAS

PEQUEÑOS PASOS HACIA EL GRAN RENACIMIENTO DE LIBERIA	12
Jarle Hetland, Centro de Comercio Internacional	
CINCUENTA AÑOS FOMENTANDO EL COMERCIO PARA EL DESARROLLO	30
Mukhisa Kituyi, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo	
FOMENTAR EL ESPÍRITU DEL COMERCIO MUNDIAL	32
Yonov Frederick Agah, Organización Mundial del Comercio	



LA NUEVA GENERACIÓN DE TALENTO AFRICANO

Grace-Age Anang y Klekleli Dzidzienyo, las diseñadoras detrás de la marca AMEYO, creando muestras para presentar su colección en el IED Moda en Milán el 24 de junio, gracias a la Inicitiva Moda ética del ITC. © ITC

CRÓNICA *fotográfica*

30 CINCUENTA AÑOS
FOMENTANDO EL
COMERCIO PARA
EL DESARROLLO

32 FOMENTAR EL
ESPIRITU DEL
COMERCIO MUNDIAL

34 ENFOQUE EN LA
COLABORACIÓN ENTRE
LA INDIA Y ÁFRICA

ITC@50 ESPECIAL ANIVERSARIO

CINCUENTA AÑOS DE IMPACTO POSITIVO EN EL DESARROLLO 15
Miklos Gaspar, Centro de Comercio Internacional

FELICITACIONES DE LOS ASOCIADOS DEL ITC 18

50 AÑOS EN UN VISTAZO.....20

**ENTREVISTAS CON ANTIGUOS DIRECTORES EJECUTIVOS DEL ITC:
PATRICIA FRANCIS Y J. DENIS BÉLISLE**22
Jarle Hetland, Centro de Comercio Internacional

TESTIMONIOS

COMISIÓN EUROPEA24

NEPAL.....25

PERÚ.....26

ZAMBIA.....27

50 AÑOS DE FORUM DE COMERCIO INTERNACIONAL.....28

PYR

ENFOQUE EN LA COLABORACIÓN ENTRE LA INDIA Y ÁFRICA34
Susanna Pak, Centro de Comercio Internacional

EL ITC EN ACCIÓN

**PALESTINA: LAS MUJERES SUPERAN
LOS OBSTÁCULOS AL COMERCIO**36
Jarle Hetland, Centro de Comercio Internacional

**SE ABREN LAS PUERTAS PARA LAS EXPORTACIONES
DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES DEL PERÚ**38
Aaban Ali Butt, Centro de Comercio Internacional

PUBLICACIONES

PUBLICACIONES DEL ITC42

GACETILLA



© Ricki Melchior

Un millón de empleos y educación superior en Sierra Leona

Sierra Leona ha lanzado un amplio plan juvenil, a fin de crear un millón de puestos de trabajo y dar un mayor acceso a la educación superior. Respaldada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la iniciativa pretende proporcionar acceso a la educación secundaria y superior a 300.000 estudiantes durante los próximos tres años. El PNUD financió la elaboración del plan y ayudará al gobierno a movilizar los recursos necesarios para ponerlo en práctica.

La iniciativa se centrará en crear oportunidades laborales y empresariales en el sector

privado. Se espera que se creen puestos de trabajo en sectores tan diversos como el marketing de productos agrícolas y las obras públicas.

Según el Programa nacional para los jóvenes, en Sierra Leona viven 1,7 millones de mujeres y hombres entre 15 y 35 años, y el 60% de ellos no tiene empleo. Tan solo el 37% de la población en edad escolar asiste a educación secundaria o universitaria, y la mitad de los jóvenes del país son analfabetos.📌

OCDE: Ha llegado el momento para la reforma

La economía mundial se fortalecerá en los próximos dos años pero necesitamos tomar medidas urgentes para reducir el desempleo y matizar las herencias de la crisis, según el Informe Perspectivas Económicas de la OCDE.

'Las economías avanzadas están retomando impulso y se dirigen al alza, mientras que los cilindros –atascados– del motor económico, como la inversión y el comercio, están empezando a funcionar de nuevo', declaró el Secretario General de la OCDE Angel Gurría durante el lanzamiento del Informe en la Reunión

Ministerial del Consejo y del Foro de la Organización en París.

'Con un mundo aún enfrentado a altas tasas de desempleo, los países deben esforzarse por fomentar una economía resistente e inclusiva, y potenciar la creación de empleo. Ha llegado el momento para la reforma: necesitamos políticas que estimulen el crecimiento y al mismo tiempo creen oportunidades para todos, asegurando que los beneficios de la actividad económica se compartan ampliamente', añadió el Sr. Gurría.📌



© shutterstock.com



© shutterstock.com

OMC: Podría invertirse la tendencia a un aumento del regionalismo

Es posible que disminuya el comercio en el marco de los principales acuerdos comerciales en 2035, según un documento titulado *Simulaciones del comercio mundial en los próximos decenios: fuerzas impulsoras y repercusiones en materia de políticas* publicado recientemente. El estudio sugiere que la cooperación comercial a nivel multilateral seguirá siendo crucial y concluye que harán falta unas economías dinámicas y un entorno comercial abierto para que sigan emergiendo nuevos actores en la economía mundial, aumente el comercio Sur-Sur y los países diversifiquen su economía orientándose a actividades que precisan mano de obra cualificada.📌

La UE fomentará el papel del sector privado en el crecimiento inclusivo en los países en desarrollo

La Comisión Europea redacta un comunicado sobre el papel del sector privado en el desarrollo internacional. El sector privado crea el 90% de los puestos de trabajo en los PED y es un asociado esencial para la lucha contra la pobreza, señaló la Comisión.

El comunicado describe un nuevo marco estratégico que asegure que las operaciones del sector privado en los PED tengan un impacto positivo en la sociedad, especialmente en las mujeres, los jóvenes y los desfavorecidos.

El Comisario de Desarrollo Andris Piebalgs declaró: 'El sector privado desempeña un papel crucial a la hora de ayudar a las personas a salir de la pobreza, no obstante, debemos asegurarnos de que se beneficie toda la sociedad, no solo unos pocos.' 



Un fondo privado invertirá \$EE.UU. 700 millones en el África Subsahariana

Con un enfoque en las oportunidades de inversión vinculadas al crecimiento de la clase media emergente en el África Subsahariana, The Carlyle Group, gestor global de activos alternativos, ha anunciado el cierre del Fondo Carlyle para el África Subsahariana con una cifra de \$EE.UU. 698 millones.

Marlon Chigwende, Director General y Copresidente del grupo consultivo para el África Subsahariana, declaró: 'El éxito de la recaudación de fondos refleja el deseo de los inversores por ver el gran crecimiento económico que la región ha experimentado durante la última década, así como las perspectivas para un desarrollo económico futuro en el continente.

Carlyle es uno de los primeros gestores globales de activos alternativos que lanza un fondo destinado al África Subsahariana.'

El fondo recibe un gran apoyo de inversores africanos y también atrajo capital de inversores de todo el mundo. Entre los sectores clave para el fondo encontramos los bienes de consumo, la logística, los servicios financieros y las telecomunicaciones.

Hasta la fecha, el fondo ha hecho dos inversiones: Export Trading Group, un gestor de la cadena de suministro con sede en Tanzania, y J&J África, una empresa de logística con sede en Mozambique. 



Las remesas en América Latina y el Caribe

Las remesas continúan siendo uno de los mayores flujos transfronterizos destinados a América Latina y el Caribe, sumando un total de \$EE.UU. 60.000 millones anuales. No obstante, estos recursos contribuyen poco a los ahorros formales de los hogares desfavorecidos y vulnerables, subrayando la importancia de los clientes de remesas bancarias.

El estudio *Situación económica y envío de remesas de migrantes de América Latina y el Caribe en el periodo post-recesión* ha

sido comisionado por el Fondo Multilateral de Inversiones, miembro del Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo, y preparado por el Diálogo Interamericano. Se basa en una encuesta realizada en 2013 a 2.000 migrantes de países de la región que residen en cinco grandes ciudades estadounidenses.

En esta, las remesas de las mujeres aumentaron en cifra y frecuencia anual, mientras que las de los hombres se mantenían estables. 

CHLOE MUKAI, Oficial asociada, Responsabilidad Social Corporativa y Servicios de Comunicación relacionados, Centro de Comercio Internacional

La nueva generación de TALENTO AFRICANO

Elogiada por conectar a artistas de comunidades desfavorecidas con los principales diseñadores de moda, la Iniciativa Moda Ética (IME) del ITC ahora pretende traer al frente la energía y creatividad de los diseñadores de Ghana, mientras sigue promoviendo las destrezas y aptitudes de los artesanos locales.

Esta nueva aventura incluye un programa de tutoría en el que la Editora jefa de Vogue Italia Franca Sozzani y el diseñador de alta costura Duro Olowu, entre otros, ofrecerán enseñanza en materia de marketing, creación de imagen y planificación de colecciones para los diseñadores de Ghana. Además, la Iniciativa apoyará a una serie de diseñadores para que participen en algunos de los principales eventos de moda de Europa en 2014.

A través de estas imágenes podrán conocer a algunas de las estrellas emergentes de la moda africana y mundial.



AMEYO

Grace-Age Anang y Klekleli Dzidzienyo, diseñadoras de la marca AMEYO, desarrollando muestras para presentar su colección en IED Moda en Milán el próximo 24 de junio.



MO SAIQUE

Producción de tacones de madera en un taller en Accra para los diseñadores de MO SAIQUE, ghaneses afincados en Londres que colaboran estrechamente con artesanos africanos para producir su gama de zapatos.



© ITC



© ITC



© ITC



© ITC

STUDIO 189

Abrima Eriwah y Rosario Dawson, fundadoras de Studio 189, desarrollando un nuevo estampado con una tradicional técnica de impresión en bloque en el taller de Accra.

ARNE MELCHIOR, Investigador Principal, Instituto Noruego de Asuntos Internacionales



¿Quién requiere UN TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO?

El trato especial y diferenciado sigue siendo una parte importante del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, las definiciones no son claras y las prácticas varían entre los países. No existe un acuerdo en cuanto a los beneficiarios y el crecimiento económico podría disminuir el número de PMA y países de ingresos bajos.

i Cómo pueden las políticas comerciales apoyar el desarrollo? Hace 50 años se introdujo y puso en práctica el concepto de Trato Especial y Diferenciado (TED) a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Esto permitía conceder mejores condiciones comerciales a los PED, y los aranceles preferenciales del SGP eran uno de los pilares fundamentales. Esta discriminación evidente entre países está permitida por las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Sin embargo, debido a que el SGP se ejecuta a través de los planes nacionales, existen variaciones entre los distintos países donantes.

En los años 60, los conceptos 'tercer mundo' y 'país en desarrollo' tenían significados claros, por lo que los beneficiarios eran obvios. Cincuenta años después, estos términos parecen más difusos. Algunos antiguos PED se han hecho ricos: Singapur, por ejemplo, en 2012 registraba unos ingresos per capita de \$EE.UU. 52.050. Estos países de altos ingresos se han 'graduado' del SGP o de otras medidas del TED con poca controversia. Recientemente, incluso algunos países de ingresos medios se han graduado del sistema presuponiendo que 'ya no lo necesitan'. Se han acordado algunos principios en la OMC, sin embargo, las prácticas siguen siendo variadas

entre los distintos países donantes y, en gran parte, el TED continúa cambiando.

¿Qué países necesitan recibir un TED?

Clasificados de acuerdo con los grupos de ingreso del Banco Mundial, la figura muestra la participación de distintos grupos de PED en el total mundial en 2009, en referencia a la economía, población, pobreza y el comercio. Hemos clasificado a China individualmente debido a su reciente cambio de país de ingreso mediano bajo (PIMB) a ingreso mediano alto (PIMA).

Antes, todos estos grupos habrían podido beneficiarse del SGP. Sin embargo, la reforma del SGP realizada por la Unión Europea (UE) a principios de 2014 refleja que esto ya no es tan sencillo. La UE ha cancelado el SGP para los PIMA. Como consecuencia, China perderá este beneficio en la UE, ya que recientemente ha superado el umbral de ingresos pertinente (en 2012 estaba fijado en \$EE.UU. 4.086 per capita). De ahí que, dentro de la esfera del SGP, ya no existe un consenso sobre el significado de PED ni sobre los países con derecho a recibir estos beneficios. Esta nueva práctica de la UE difiere de otros planes de SGP pero también de la clasificación utilizada normalmente para decidir el derecho a la ayuda para el desarrollo.

Beneficios comerciales extendidos para los PMA: los regímenes libres de aranceles y de cuotas

¿El TED o el SGP debería concederse de la misma forma a todos los países beneficiarios o hay países que lo necesitan más que otros? Durante mucho tiempo ha existido un consenso en la OMC de que los países menos adelantados (PMA) se debían considerar una categoría especial que podía recibir mayores beneficios. Distintos países han aplicado este concepto a través de regímenes libres de aranceles y de cuotas (DFQF) para los PMA. Según la UNCTAD, 12 países desarrollados y seis PED han establecido regímenes de este tipo, con beneficios extendidos para los PMA. En las negociaciones de la Ronda de Doha, una meta ha sido establecer estos regímenes para los PMA como práctica general de la OMC.

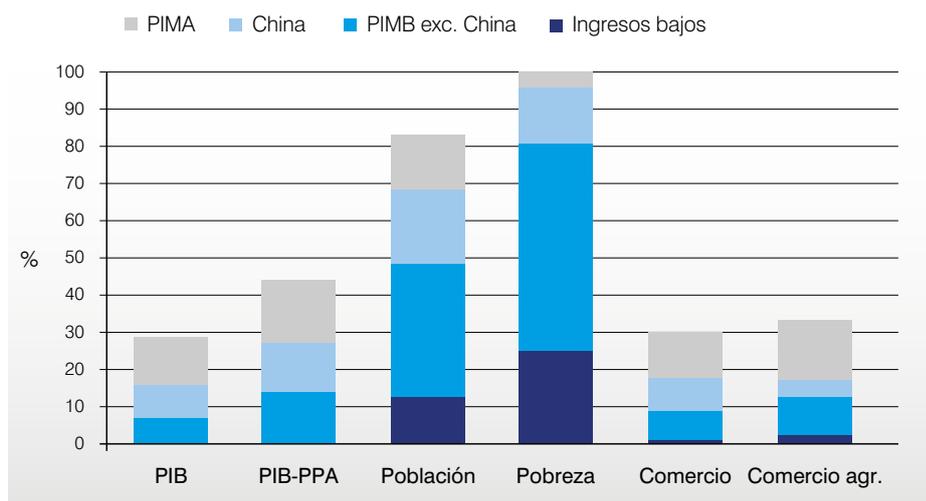
No obstante, existe un problema con los accesos DFQF: los países más desfavorecidos tienen una capacidad de exportación limitada. Esto, a menudo, significa que las preferencias comerciales no son demasiado eficientes para generar comercio. Como muestra la figura, los países de ingresos bajos cuentan con un porcentaje alto de pobreza pero una participación muy pequeña en el comercio. Esto es un reto para los países o bloques comerciales con regímenes SGP. En el régimen SGP de Noruega, por ejemplo, los aranceles manufactureros son bajos pero la protección agrícola es muy alta, lo que significa que el acceso DFQF supone una preferencia arancelaria inmensa para muchos productos. A pesar de esto, el crecimiento de la importación de productos agrícolas de los PMA ha sido mínimo y Noruega ha reformado su SGP.

Además, en el futuro el acceso DFQF podría tener que enfrentarse a retos adicionales: mientras que el número de PMA se ha mantenido constante durante las últimas décadas, un crecimiento económico continuado podría reducir el tamaño de este grupo. En 2011, tan solo 29 de los 49 PMA pertenecían al grupo de los países con ingresos bajos. Datos recientes de 178 países (*Services and Development: The Scope for Special and Differential Treatment in the GATS*, Melchior y al., 2012) sugerían que el número de países de ingresos bajos había disminuido rápidamente (de 59 en 1999 a 34 en 2009). Es probable que esta tendencia continúe y genere una reducción del grupo de PMA, lo que a su vez hará que más países se 'gradúen'. Por tanto, la importancia de los beneficios extendidos para los PMA disminuirá con el tiempo y dañará a los 'graduados'.

¿Más peldaños en la escalera del TED?

Ya que los 'segundos países más desfavorecidos' tienen mayor capacidad de exportación, el TED puede generar más comercio extendiendo

GRUPOS DE PAÍSES EN DESARROLLO; % DEL TOTAL MUNDIAL, 2009



Fuentes de datos: Indicadores del desarrollo mundial para el PIB, el PIB-PPA, la población y la pobreza; COMTRADE para los datos comerciales.

los beneficios a los países de ingresos medios. En particular, los PIMB cuentan con un alto porcentaje de pobreza pero también con una gran participación en el comercio. Si obtienen un mejor acceso al mercado, no cabe duda de que el comercio crecerá y esto tendrá un impacto positivo en el desarrollo. Por otro lado, cuando los países ganan competitividad también se convierten en competidores más fuertes, lo que podría generar una resistencia a la liberalización en algunos grupos de interés.

El acceso DFQF de Noruega tuvo un impacto modesto en los PMA, por lo que se extendió a 13 países de ingresos bajos adicionales en una reforma del SGP en 2008. En 2013 también se otorgaron beneficios de SGP a los países de ingresos medios, aunque menos extensos que el DFQF. El umbral de población se marcó en 75 millones y países como la India quedaron excluidos. Esto probablemente fue en respuesta a la oposición de los agricultores noruegos que no estaban entusiasmados con conceder un acceso DFQF a los PIMB por miedo a la competencia agrícola de la India y de otros países con un gran potencial de exportación. A pesar de esta limitación, las reformas noruegas, especialmente la primera en 2008, se podrían considerar como generosas.

El régimen de SGP de Noruega se compone de tres peldaños: acceso DFQF para los PMA y países de ingresos bajos; un régimen intermedio para los PIMB, excepto los países grandes; y un 'SGP ordinario' para los PIMA. La razón de integrar un peldaño intermedio era evitar la graduación del acceso DFQF que generaría un deterioro devastador en términos de acceso al mercado. Es posible que esta cuestión pronto

cobre importancia cuando los PMA y países de ingresos bajos disminuyan y muchos se 'gradúen'.

Otro enfoque a la distinción del TED son los llamados SGP+ de la UE y los EE.UU., que no se basan en los ingresos. En la UE, por ejemplo, se otorga a los países que ratifican y aplican convenciones internacionales relacionadas con los derechos humanos y laborales, el medio ambiente o la buena gestión pública.

Sin embargo, en la OMC el único grupo distinguido claramente en relación con el TED son los PMA. Esto se ha convertido en un asunto de litigios. Hace algunos años, la India recurrió al órgano de solución de diferencias de la OMC por uno de los acuerdos de SGP+ de la UE, el régimen 'países en lucha contra las drogas' para algunos países de América Latina. El veredicto sugirió que en el caso del TED/SGP la discriminación entre los subgrupos de los PED era posible, siempre que se relacione con criterios objetivos y generales relacionados con el desarrollo (Trade policy differentiation between developing countries under GSP schemes, Melchior, 2005). Un ejemplo sería utilizar el criterio de los ingresos (umbral del Banco Mundial u otro).

El TED sigue siendo una parte importante del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, las definiciones no son claras y las prácticas varían entre los países. No existe un acuerdo en cuanto a los beneficiarios y el crecimiento económico podría disminuir el número de PMA y países de ingresos bajos. Es posible que esto lleve a serios problemas relativos a la graduación y distinción entre los PED. Para evitarlo solo queda esperar que la OMC y la UNCTAD establezcan unos principios más claros. ☺

JARLE HETLAND, Redactor, Centro de Comercio Internacional

Pequeños pasos hacia EL GRAN RENACIMIENTO DE LIBERIA

© ITC

Los liberianos tienen perspectivas de futuro y las condiciones están mejorando. Con el apoyo de los asociados internacionales, se están reconstruyendo las carreteras, renovando las casas y la mayoría de los niños asisten a escuelas durante una media de 10 años.



© ITC

Los edificios quemados y las carreteras destrozadas muestran las cicatrices de Monrovia, capital de Liberia, once años tras la guerra civil que paralizó a este país de África Occidental durante más de dos décadas. Sin embargo, esto no son todos los daños del conflicto: además del sufrimiento humano, entre las víctimas encontramos la economía, la educación, el conocimiento y las competencias. En este país rico en recursos, las exportaciones se detuvieron y los empresarios huyeron, llevándose consigo los activos y la experiencia. Hoy, Liberia es uno de los países más desfavorecidos del mundo.

Sin embargo, esto pronto podría cambiar. Los liberianos tienen perspectivas de futuro y las condiciones están mejorando. Con el apoyo de los asociados internacionales, se están reconstruyendo las carreteras, renovando las casas y la mayoría de los niños asisten a escuelas durante una media de 10 años. Alrededor de Monrovia el comercio parece bastante activo. En los mercados se vende de todo, desde zapatos hasta camisetas de clubes de fútbol. Además, se están abriendo tiendas en cada calle para satisfacer la creciente demanda de teléfonos móviles o coches.

A día de hoy, el país es políticamente estable. Gran parte del progreso se puede atribuir a

la Presidenta, Ellen Johnson Sirleaf, quién, desde que fue votada en 2006, ha creado una unidad nacional y lleva la reconstrucción por el buen camino. Como resultado, han vuelto las oportunidades de crecimiento y la población está sacando provecho de ellas.

Una empresaria con sabor

Tomemos el ejemplo de Martha Hendricks. Regresó a Liberia de los EE.UU. poco después de la firma del Acuerdo General de Paz de Accra que marcó el fin de la guerra en 2003. Había planeado pasar sus años de jubilación tranquilamente con su hijas y sus nietos pero cuando se puso a cultivar verduras y especias para mantenerse activa, pronto encontró clientes para sus cosechas y se convirtió, casi por accidente, en una exitosa empresaria.

Hoy, su empresa, Zoequoi Farms, tiene empleados y vende sus productos a hoteles y tiendas de todo el país, e incluso los envía a través del Atlántico a los EE.UU. La Sra. Hendricks quiere seguir expandiendo su negocio: 'Quiero convertir mi empresa en la productora de productos orgánicos más grande de Liberia', declaró. Y en cuanto a las exportaciones, 'mi objetivo son los EE.UU. y Europa'.

'En Liberia tenemos una infinidad de recursos y mucha lluvia. Espero poder llegar a ver



cómo mi país se autoabastece. No hay razón que nos lo impida, solo necesitamos un pequeño empujón, y el comercio desempeña una función importante en este asunto. África es la nueva frontera y nosotros también tenemos que participar', añadió.

La Sra. Hendricks es una de las muchas personas que desean exportar una mayor cantidad de sus productos a países vecinos o más allá. Charlesetta P. Harrow y Teinzee Zeon trabajan para Amazing Grace, una empresa que, desde que acabó la guerra, ha estado reciclando botellas de cristal y convirtiéndolas en abalorios, y da trabajo a mujeres y jóvenes en Paynesville, un área de la capital. 'Vendemos bastante a emigrantes y especialmente a la Embajada de los EE.UU.', señaló la Sra. Harrow. 'Pero nos gustaría vender nuestros abalorios en el extranjero y estamos buscando a alguien que nos ayude a conseguirlo', añadió. 'Nos gustaría que más mujeres, y en especial chicas jóvenes, se convirtieran en empresarias. Esto permite que tengan sus propios ingresos y nosotras queremos empoderar a las jóvenes.'

Aumento de las inversiones

Las exportaciones de Liberia se están recuperando. Según la herramienta Trade Map del ITC, en 2012 el país exportó productos por un valor de \$EE.UU. 1.200 millones. Gran parte fueron materias primas como el caucho, el hierro o la madera. No obstante, se están tomando medidas para añadir valor a estos productos.

En la plantación de caucho de Firestone, los árboles que normalmente se quemaban al final de su ciclo de vida para producir látex, ahora se reutilizan como madera de hevea ecológicamente sostenible, empleada en la fabricación de muebles, suelos y otros productos. Firestone es el productor de caucho más importante del país pero no es el único que quiere sacar más provecho de sus árboles 'caducados'.

Roland C. Karné, Presidente de la National Rubber Brokers and Farmers Union of Liberia (unión nacional de comerciantes y cultivadores de caucho de Liberia), comparte este deseo, aunque su principal preocupación es capacitar a los productores independientes. 'Lo que necesitamos de forma más urgente es maquinaria y aprender a utilizarla', declaró el Sr. Karné. 'Las herramientas de corte para despejar el terreno nos ayudarían a aumentar la producción. No podemos seguir trabajando con machetes, no es sostenible.'

Las inversiones extranjeras directas en Liberia están incrementando. Y, al igual que en muchos PED, cada vez más inversiones proceden de otros PED o economías emergentes, especialmente de China e Indonesia, que son productores de mineral de hierro y caucho.

Axel Addy, Ministro de Comercio e Industria de Liberia, dice que el país busca inversiones que se ajusten a sus prioridades de desarrollo. 'Las inversiones deben generar empleo para los nuestros y crear asociaciones, oportunidades y crecimiento para los sectores (prioritarios)', declaró.

- 1 Charlesetta P. Harrow y Teinzee Zeon del fabricante de joyas Amazing Grace.
- 2 La Directora Ejecutiva del ITC Arancha González y la Presidenta de Liberia Ellen Johnson Sirleaf en la conferencia nacional para MPYME.
- 3 Abalorios de Amazing Grace.
- 4 Martha Hendricks, empresaria agrícola y dueña de Zoequoi Farms.
- 5 Algunos de los productos de Zoequoi Farms.

Según el Sr. Addy, la Estrategia Nacional de Exportación y la Política Nacional de Comercio, ambas lanzadas el 29 de abril (ver el recuadro), proporcionarán a Liberia un manual de los sectores prioritarios (yuca, cacao, pescado y crustáceos, caucho y aceite de palma) que ayudará a los inversores a identificar oportunidades de inversión.

Otro objetivo para el país es unirse a la OMC. 'Con tan solo 4 millones de personas Liberia es un país pequeño. Por tanto, nos interesa formar parte de un sistema multilateral de comercio y la OMC trae consigo beneficios incalculables', explicó el ministro.

'Vamos a tener que ampliar nuestro abanico de exportaciones de tal forma que los inversores que vienen a nuestro país puedan ver el valor que aporta trabajar con el sector privado nacional y, así, podamos compartir la meta conjunta de lograr un crecimiento equitativo e inclusivo', añadió. 'Esto garantizará que el país que dejamos a nuestros jóvenes sea un país mejor.'

Se tardarán muchas décadas en reconstruir lo que se destruyó a lo largo de más de 20 años. Sin embargo, estamos seguros de que poco a poco Liberia lo conseguirá. 



- 1 Extracción de látex de un árbol de caucho.
- 2 Axel Addy, Ministro de Comercio e Industria de Liberia.
- 3 Los trabajadores de la plantación de Firestone transforman los árboles en madera de hevea.
- 4 La Directora Ejecutiva del ITC Arancha González y la Presidenta de Liberia Ellen Johnson Sirleaf durante el lanzamiento de la Estrategia Nacional de Exportación y la Política Nacional de Comercio de Liberia.



LA ESTRATEGIA NACIONAL DE EXPORTACIÓN Y LA POLÍTICA NACIONAL DE COMERCIO DE LIBERIA

El día 29 de abril Liberia lanzó su Estrategia Nacional de Exportación (ENE) y su Política Nacional de Comercio (PNC). El objetivo de ambas es fomentar las capacidades del sector privado y volver a conectar al país con los mercados regionales y globales.

Ejecutadas tras varias rondas de consulta dirigidas por el Ministerio de Comercio e Industria en colaboración con el ITC, actuarán como manuales para el gobierno, el sector privado y los asociados para el desarrollo en su esfuerzo conjunto por ayudar a las PYME del país a mejorar su competitividad y adición de valor.

'Me siento orgullosa de poder lanzar la PNC 2014-2019 y la ENE 2014-2019 en Liberia', declaró la Presidenta del país Ellen Johnson Sirleaf durante su presentación en el evento nacional para pequeñas y medianas empresas en Monrovia. 'Estos dos documentos describen la estrategia del Gobierno de Liberia para la creación de crecimiento inclusivo a través de la competitividad comercial.'

Con la urgencia de crear empleo, ambos instrumentos pretenden mejorar el entorno empresarial y encontrar formas de crecimiento sostenible.

'El comercio trata sobre encontrar maneras de añadir valor a los bienes y servicios de un país, y, así, obtener un mayor acceso a las cadenas de valor locales, regionales y globales', afirmó Arancha González, Directora Ejecutiva del ITC. 'Esto es importante para todos los países, sin embargo, para países en situación de posconflicto como Liberia, la urgencia es mayor porque el comercio proporciona estabilidad y seguridad.'



La ENE está encaminada al desarrollo de cinco sectores prioritarios: yuca, cacao, pescado y crustáceos, aceite de palma y caucho, así como tres funciones que apoyan al comercio y tienen un impacto positivo sobre la competitividad de exportación de todos los sectores, esto es, acceso a financiación, gestión de la calidad, y logística y facilitación comercial. Por otro lado, ya se han comenzado a explorar las oportunidades comerciales que ofrecen los sectores del turismo y el mobiliario.

La PNC, por su parte, pretende fomentar la integración de Liberia en la economía mundial aumentando la competitividad de sus empresas, con un enfoque en los sectores agrícola, industrial y de servicios.

Axel Addy, Ministro de Comercio e Industria de Liberia, declaró: 'A menudo, las empresas no tienen acceso a financiación para adquirir la maquinaria necesaria. A veces, los agricultores no pueden llevar sus productos al mercado y contemplan como se pudren. Otras veces, las empresas no tienen las competencias necesarias para gestionar y mantener un negocio. Estas son exactamente las barreras que la ENE y la PNC quieren superar: servirán de guía para ejecutar los programas de desarrollo del país y ayudarán a impulsar nuestras exportaciones.'



MIKLOS GASPAR, Administrador del sitio web, Centro de Comercio Internacional

Cincuenta años de IMPACTO POSITIVO EN EL DESARROLLO

1976



© ITC

1997



© ITC

2012



© shutterstock

El ITC cuenta con 50 años de experiencia y ha demostrado su capacidad a la hora de conectar a las empresas de los PED con las cadenas de valor, desarrollar vínculos de mercado sostenibles y crear un impacto positivo en el desarrollo.

Cuando la Secretaría del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) creó el Centro de Comercio Internacional (ITC) en 1964, lo equipó con cinco empleados y un presupuesto anual de \$EE.UU. 50.000. En 2014, la organización cuenta con casi 300 empleados y unos gastos previstos de \$EE.UU. 91,7 millones. El ITC tiene 146 proyectos activos en 107 países y gran parte del trabajo se lleva a cabo sobre el terreno por consultores del país.

Esta evolución no ha sido para nada automática. El ITC fue creado para recoger, cotejar, analizar y publicar datos que fomentaran el comercio satisfaciendo las necesidades de las economías en desarrollo y transición, y los PMA. Sin embargo, la información y el análisis comercial, ahora conocidos como inteligencia

comercial y de mercado, tan solo representaron el 10% de los gastos totales del ITC en 2013.

Años sesenta: enfoque en la información comercial

Durante los años sesenta, los objetivos de las políticas comerciales de la mayoría de los PED consistían en limitar sus importaciones y hacerse lo más autosuficientes posible. En muchos países esto venía bien a sus empresas, ya que no debían temer tener competencia. Renunciaron voluntariamente a las oportunidades de exportación a cambio de protección en su país.

Fue en este contexto en el que el ITC abogaba por la promoción del comercio, ofreciendo datos e información sobre buenas prácticas, y luchando por obtener mercados más abiertos. *Forum de Comercio Internacional* fue uno de los



principales medios de difusión de información durante este periodo (ver pág. 28), además, la revista se complementaba con estudios de mercado y manuales sobre técnicas y prácticas de promoción comercial.

A finales de la década, el ITC se convirtió en la agencia conjunta del GATT y las Naciones Unidas, estableciendo su posición de agencia multilateral de promoción del comercio. A su presupuesto ordinario de \$EE.UU. 1,2 millones se sumaban las contribuciones voluntarias de donantes de países desarrollados y del PNUD.

Años setenta: creación de capacidad

Durante años los gobiernos daban por hecho que menores barreras al comercio con sus asociados comerciales se traducirían automáticamente en mayores exportaciones para sus empresas. Fue a mediados de los 70 cuando las limitaciones de capacidad en los PED se reconocieron como un obstáculo a las exportaciones, y aquí es donde el ITC encontró su sitio.

Estos años representaron un periodo de auge para el ITC. La agencia se reinventó y se estableció como una organización que trabaja con los gobiernos y exportadores de los PED, y crea la capacidad de exportación de las empresas

de los sectores con potencial de exportación. Ganó presencia en muchos países beneficiarios y desarrolló programas de formación que complementarían las actividades de publicación existentes. Por primera vez se prepararon evaluaciones de necesidad de los países y los representantes del ITC se convirtieron en consejeros cercanos de los gobiernos de los PED. Desde entonces, el ITC ha respaldado la creación de instituciones de promoción de las exportaciones en varios países: En 1973, por ejemplo, el ITC creó CEPEX, la organización de promoción del comercio de Túnez, y 18 años después, el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia.

En 1980, los gastos totales ya alcanzaban los \$EE.UU. 25 millones, y las contribuciones voluntarias de los gobiernos donantes representaban dos tercios del presupuesto.

Años ochenta: cambios estructurales

El ITC, como lo conocemos hoy, comenzó a tomar forma en los 80: la agencia comenzó a trabajar de forma directa con las PYME, y empezó a contemplar su trabajo como un medio para conseguir mayores prioridades de desarrollo, especialmente la reducción de la pobreza. Durante este periodo, el ITC puso en marcha su primer

proyecto centrado en las necesidades específicas de las empresarias, el precursor de nuestro Programa Mujeres y Comercio.

Su presupuesto se duplicó de nuevo, alcanzando los \$EE.UU. 54 millones a finales de la década.

Años noventa: crecimiento irregular

Por razones ajenas al ITC, las contribuciones voluntarias comenzaron a disminuir a principios de los 90, lo que reflejaba un cambio de prioridades de los grandes donantes, y en particular del PNUD. Entre 1992 y 1994, el ITC no contaba con un Director Ejecutivo, lo que aumentaba aún más el estado de incertidumbre en la agencia. Sin embargo, durante la segunda mitad de la década, el ITC recuperó su fuerza y amplió su enfoque, yendo más allá de la promoción y el marketing para fomentar la competitividad general de las exportaciones de las PYME.

El ITC publicó una serie de guías empresariales sobre temas como la adquisición, las cadenas de suministro y la gestión de la calidad. Algunas de estas guías han sido actualizadas y están disponibles en la página de publicaciones del sitio web del ITC.

En 1996, el ITC diseñó su primer programa realmente grande: el Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica (JITAP), presupestado en \$EE.UU. 28 millones, que apoyó a 16 países africanos durante una década. El programa ayudó a los beneficiarios a prepararse para las negociaciones de la OMC y, al mismo tiempo, ofrecía consejos sobre cómo aprovechar las oportunidades de exportación que surgían de la liberalización del comercio mundial.

Desde el 2000: proyectos más grandes, enfoque en el impacto

Con el nuevo milenio el ITC comenzó a desarrollar estrategias de exportación para sus clientes, y esto sigue siendo un importante pilar de su

COMERCIO EN
BENEFICIO DE TODOS

50 AÑOS

1964-2014

FELICITACIONES

de los asociados del ITC

BAN KI-MOON, *Secretario General, Naciones Unidas*

Estoy encantado de poder felicitar al ITC por su 50 aniversario.

Durante media década, el ITC y sus asociados han ayudado a potenciar el crecimiento sostenible y a mejorar las oportunidades económicas de personas de todo el mundo. Ha ayudado a las PYME de los PED a aumentar sus exportaciones a través de la mejora de competitividad de sus bienes y servicios, así como conectándolas con las cadenas de valor mundiales.

Mediante estos esfuerzos, el ITC ha aportado su grano de arena para conseguir los

Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Ya hemos comenzado a acelerar nuestro trabajo para alcanzar los ODM y formular el programa posterior a 2015, y la función del ITC seguirá siendo crucial para fomentar el crecimiento económico inclusivo y erradicar la pobreza a través del comercio.

Quisiera aprovechar este acontecimiento para reconocer el importante trabajo que realizan a la hora de avanzar el desarrollo global, promover el crecimiento equitativo y mejorar la vida de personas de todo el mundo. 



© ONU



© ONU Mujeres

PHUMZILE MLAMBO-NGCUKA, *Secretaria General Adjunta de las Naciones Unidas, Directora Ejecutiva de ONU Mujeres*

ONU Mujeres y el ITC son aliados naturales en la promoción de políticas y acciones en pro del empoderamiento económico de las mujeres. Juntos, creamos presión a favor de los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres, especialmente del principio 5 que consiste en apoyar a las empresarias y empresas en manos de mujeres, y en promover la igualdad de género en el desarrollo empresarial, las cadenas de suministro y el marketing. También trabajamos con mujeres comerciantes.

Valoramos al ITC por sus conocimientos y su amplia y dinámica red, que incluye decenas de miles de empresarias. Como organización, cuenta con los contactos empresariales necesarios para que el trabajo se realice.

En el futuro, deberían seguir concentrándose en la inclusividad y sostenibilidad, así como en avanzar a las mujeres y al comercio. ONU Mujeres espera colaborar con el ITC durante los próximos 50 años para potenciar los derechos de las mujeres, el empoderamiento de las mujeres y la igualdad de género. 

FRANCIS GURRY, *Director General, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)*

Los proyectos entre el ITC y la OMPI combinan las ventajas de las dos organizaciones para reforzar la sostenibilidad del desarrollo económico a través de la innovación, el comercio y el desarrollo empresarial internacional. La OMPI trabaja con el ITC para apoyar a las PYME y para crear proyectos de adición de valor al suministro y a la cadena de valor de los productos agroalimentarios, a través de un uso estratégico del sistema de propiedad intelectual.

Como agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas, el ITC aprovecha las especificidades de ambos para enfocar y organizar ese conocimiento de una

manera práctica, a fin de conectar a las PYME de los PED y las economías en transición con el sistema mundial de comercio, creando un verdadero impacto en términos de objetivos de desarrollo.

Durante los próximos años, el crecimiento económico equitativo y la erradicación de la pobreza dependerán de las empresas sostenibles, especialmente de las PYME, que puedan comerciar libremente, generar empleo y ser competitivas a nivel local, regional y global, y el ITC está en la posición idónea para ayudar a facilitar un entorno que lo permita. La OMPI está deseando seguir trabajando con el ITC durante, al menos, otros 50 años más. ☺



GUY RYDER, *Director General, Organización Internacional del Trabajo (OIT)*

La globalización tiene el potencial de estimular la productividad y el crecimiento, pero solo si las políticas comerciales, laborales y sociales se aplican a la vez. Esto no siempre ha sido así, pero el trabajo conjunto entre el ITC y la OIT puede crear una relación armoniosa entre el comercio, el empleo decente y el desarrollo.

Para la OIT, la singularidad del ITC reside en la forma en la que su trabajo complementa al nuestro. Tenemos muchas prioridades en común en términos de desarrollo económico justo y

sostenible, sin embargo, el ITC las contempla desde una perspectiva diferente y hace preguntas diferentes.

El mandato del ITC es sólido y transparente. En mi opinión, debería seguir centrándose en ayudar a las economías en desarrollo y transición a mejorar la calidad de vida de su población, aumentando y mejorando la actividad comercial. Este desafío les acompañará durante los próximos 50 años y la OIT está dispuesta a ayudarles por el camino. ☺

LI YONG, *Director General, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)*

Como agencias de las Naciones Unidas, se nos pide que realicemos contribuciones decisivas al logro de los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible. La ONUDI se ha asociado con el ITC en distintos programas nacionales en África, Asia y la región árabe.

Valoramos altamente la complementariedad de los conocimientos del ITC sobre promoción del comercio con nuestros propios servicios dentro del área de la capacitación comercial. Juntos, el ITC y la ONUDI respaldan eficazmente a los países en su búsqueda por alcanzar un desarrollo industrial sostenible e inclusivo, una

prosperidad compartida y un futuro brillante, especialmente a las mujeres y a los jóvenes de los PED.

El ITC cuenta con amplia experiencia a la hora de diseñar estrategias de exportación, así como de proporcionar inteligencia de mercado y servicios de asesoramiento empresarial en materia de exportación, como el marketing o la creación de marcas. Sus conocimientos son una contribución valiosa para los programas de las Naciones Unidas, ya que preparan a los actores de las cadenas de valor de los PED para las exportaciones. ☺



50 años en un vistazo

1964

El ITC comienza sus operaciones en Villa Le Bocage, Ginebra, con cinco empleados.



El primer número de Forum de Comercio.

1973

El ITC es nombrado punto de coordinación de las Naciones Unidas para la asistencia técnica y la promoción de las exportaciones.



Fotografía: Nestlé

1978

El programa anual de cooperación técnica del ITC alcanza por primera vez la marca de los \$EE.UU. 10 millones.



Fotografía: Junta de Comercialización de Manzanas y Peras de Nueva Zelandia.

1981

Se inaugura de forma oficial la sede del ITC en Ginebra.



1990

Los fondos extrapresupuestarios de los donantes alimentan más del 70% de los gastos anuales del ITC.

1988

El ITC comienza a centrarse en los programas de formación y capacitación.



1970

El programa anual de cooperación técnica del ITC alcanza por primera vez la marca de \$EE.UU. 1 millón.

1983

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo otorga al ITC el estado de agencia ejecutiva.



Fotografía: FAO

1964

1974

1984

1964

El Presidente de los Estados Unidos Johnson firma la Ley de Oportunidad Económica.

1969

El hombre pisa la luna por primera vez.

1974

Dobla la población desde 1927 alcanzando los 4.000 millones, 14 años después de haber alcanzado los 3.000 millones.

1973

Se realiza la primera llamada desde un teléfono móvil en la ciudad de Nueva York.

1970

Se celebra por primera vez a nivel internacional el Día de la Tierra para conservar los recursos naturales.

1979

La OPEC dobla sus beneficios por la venta de petróleo, provocando la recesión y la apropiación.

1975

Se firma el Acuerdo de Helsinki sobre los derechos humanos.

1981

Se identifica el virus del SIDA.

1989

Cae el Muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética marca el final de la Guerra Fría.

1987

La Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo define el desarrollo sostenible.

1992

El programa anual de cooperación técnica del ITC alcanza por primera vez la marca de los \$EE.UU. 20 millones.

1995

El ITC establece una 'hoja de ruta' para crear nuevas respuestas al cambiante entorno comercial, incluida la nueva Organización Mundial del Comercio.



1999

Se celebra el primer Foro Ejecutivo, renombrado más tarde Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones, sobre 'Redefinición de la Promoción del Comercio'.



2004

El ITC presenta sus premios para recompensar las 'mejores prácticas' de las organizaciones de promoción del comercio.



2008

Los usuarios de los PED reciben acceso gratuito a las herramientas de análisis de mercados en línea.



2011

El ITC registra un gasto anual de \$EE.UU. 87 millones, el más alto hasta el momento.



2014

El ITC espera un gasto anual de \$EE.UU. 91,7 millones, tiene activos 146 proyectos y emplea a casi 300 personas.

1994

2004

2014

1990

Se crea la World Wide Web, junto con la primera página web y el primer navegador.

1995

Se fundan Yahoo e eBay.

1999

Nace el habitante de la tierra número 6.000 millones.

2004

Aterrizan en Marte los robots Spirit y Opportunity del Programa de Exploración de Marte.

2001

Ataque terrorista al World Trade Center de Nueva York que causa la inestabilidad económica y política de los años siguientes.

2008

Comienza la peor crisis financiera desde la Gran Depresión y afecta a todo el mundo. El petróleo alcanza un precio récord.

2012

Fallece Ionesome George, la última tortuga de la isla Pinta.

2011

La Primavera Árabe inicia una serie de revoluciones en distintas regiones árabes.

1992

Se crea la Unión Europea con la firma del Tratado de Maastricht (Países Bajos), se crea la moneda única, el euro, y se llevan a cabo cambios importantes en materia de políticas fronterizas internas.



Patricia Francis

Patricia Francis fue Directora Ejecutiva del Centro de Comercio Internacional (ITC) entre los años 2006 y 2013. Este periodo fue testigo del auge de la asistencia técnica en materia de comercio de la organización: el presupuesto y número de empleados aumentaron, y su impacto sobre el terreno mejoró.

Tras trabajar en el área del comercio y las inversiones a nivel internacional durante muchos años, la Sra. Francis declaró unirse al ITC por su importancia como organización para el mundo en desarrollo: '[En el ITC], podía emplear mis conocimientos y experiencia de la realidad a la que se enfrentan los PED, a fin de añadir valor a la organización.' Según la Sra. Francis, la singularidad del ITC va más allá de su mandato; es empoderar al sector privado para que participe en el comercio local, regional y mundial. 'Su pequeño tamaño le permite ser ágil y responder a la demanda del mercado en tiempo real', añadió. 'Esto es lo que hizo tras la 9ª Conferencia Ministerial de la OMC en Bali, Indonesia, en diciembre de 2013. Casi de inmediato, el ITC publicó un manual sobre lo que significaba el acuerdo sobre facilitación del comercio para las PYME.'

'La respuesta empresarial a su mandato es una de las razones que lo hace especial', afirmó.

Además, destacó que el ITC ha desarrollado una serie de programas diseñados a encontrar soluciones para las necesidades de sus países beneficiarios, cuyo objetivo es fomentar la igualdad de género, mejorar el medio ambiente, reducir la pobreza, aumentar las exportaciones y apoyar a los países que desean unirse a la OMC. Este tipo de programas intersectoriales dan más peso al mandato y a la visión del ITC, declaró. 'El ITC ha sido capaz de crear capacidad comercial en los PED que no solo consistía en hacer el bien sino en hacerlo bien – como crear capacidades de formación para promover el comercio sostenible e inclusivo.' Desde su punto de vista, un factor importante para conseguir esto fue centrarse en un enfoque orientado a los resultados, así como en la transparencia y rendición de cuentas.

JARLE HETLAND, Editor, Centro de Comercio Internacional

HACER EL BIEN y hacerlo bien



© ITC



© ITC

El ITC no solo crea capacidad sobre el terreno, explicó. Sus servicios, incluidas las amplias bases de datos sobre información y datos comerciales, han aumentado de forma importante la habilidad de los PED para comprender los mercados y tomar mejores decisiones, subrayó. 'El desafío sigue siendo encontrar formas de expandir estos servicios de manera exponencial, a través de métodos modernos de distribución y asociaciones.'

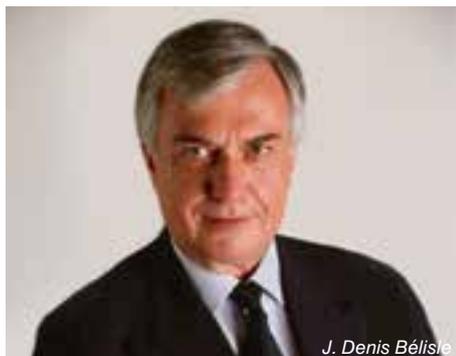
'La habilidad de hacer que los formuladores de políticas comprendan qué se necesita para desarrollar las exportaciones del sector privado es otro servicio con potencial de impacto.' 'La práctica de garantizar que se oiga la voz del sector privado cuando se toman decisiones sobre políticas comerciales es otro servicio en el que el ITC ha visto resultados.'

Por otra parte, destacó la relación única del ITC con las organizaciones de promoción del comercio, organizaciones de promoción de las inversiones, así como con otras IAC. 'El conjunto de servicios que ofrece para capacitar a estas empresas, a fin de que puedan respaldar mejor a las PYME es una oportunidad inmensa', señaló. 'En los países desarrollados, las PYME tienen acceso a múltiples organizaciones que ofrecen servicios de apoyo. En los PED, a menudo, no

existen o son deficientes. El ITC aún tiene que presentar esto como un servicio integral, pero cuando lo haga, su impacto sobre los PED será aún mayor.'

La Sra. Francis opina que el ITC seguirá desempeñando una función vital en el futuro. 'Espero que dentro de 50 años ya no encontremos PMÁ, no obstante, seguirá habiendo países que aún no hayan aprovechado todo su potencial en términos de comercio y desarrollo.' 'También espero que se reconozca al ITC por su contribución a la habilidad del sector privado para formar parte de un sistema multilateral de comercio y a las políticas gubernamentales que apoyan el sector privado en los PED.'

La provisión fiable de servicios y la provisión de soluciones a problemas futuros serán cruciales para el ITC, según la Sra. Francis. 'El reto será seguir ganándose la confianza y seguridad de sus financiadores y partes interesadas, a fin de incrementar sus recursos para satisfacer la demanda de sus servicios', explicó. 'Esto requerirá que el ITC siga enfocando el diseño y la provisión de sus programas a los resultados. Asimismo, deberá ofrecer mayores niveles de transparencia en sus procesos de rendición de cuentas y continuar evolucionando sus servicios para satisfacer las necesidades de sus clientes.'



J. Denis Bélisle

Como Director Ejecutivo del Centro de Comercio Internacional (ITC) entre los años 1994 y 2006, J. Denis Bélisle, es la persona que más tiempo estuvo a la cabeza del ITC, por el cual sigue sintiendo un gran afecto y cariño.

Para el Sr. Bélisle, lo que convierte al ITC en una organización especial es su profundo conocimiento sobre el entorno comercial de los PED y las economías en transición. 'Mucho antes de que las instituciones financieras internacionales y agencias nacionales de desarrollo descubrieran el poder que tiene el comercio para fomentar el desarrollo sostenible, el ITC ya se centraba en él', declaró. 'El ITC, la OMC y la UNCTAD forman el equipo perfecto de comercio internacional, y el ITC está en una posición idónea para apoyar a los exportadores nuevos y pequeños. Transmite credibilidad y se adapta a sus necesidades.'

Este canadiense, que ejerció como embajador y ocupó puestos de alta dirección en el pasado, se unió al ITC convencido de que el comercio podría impulsar el crecimiento en los PED. 'Tras 30 años tratando con cuestiones de desarrollo y ayuda en los sectores público y privado, y en PED y países industrializados, sabía que ese puesto era perfecto para mí', explicó.

Cuando llegó al ITC en 1994, se encontró con una organización que, tras un periodo difícil, tenía la moral baja y un futuro incierto. 'En la primera reunión con mi jefe, el antiguo Director General de la OMC Peter Sutherland, este me dijo que el ITC se debía someter a una reforma 'drástica'.

No todos apoyaban esta idea pero se aceptó el reto y la mayoría del personal respaldó la reforma con su energía y entusiasmo, añadió. 'Confíaban en que el ITC podía hacer más.' 'Estudiamos las nuevas necesidades de nuestros clientes, adaptamos nuestra forma de hacer negocios, eliminamos los programas marginales, redistribuimos al personal, creamos nuevas herramientas y programas, e iniciamos una colaboración sistemática con asociados. El periodo no fue fácil pero ahora

JARLE HETLAND, Editor, Centro de Comercio Internacional

¿Cómo volvió el ITC AL PUNTO DE MIRA?



© ITC



© ITC

puedo decir que constituyó el hito más importante durante mi mandato en el ITC.'

Uno de los puntos centrales de la reforma era aumentar el impacto sobre el terreno en los países donde trabajaba (y aún trabaja) el ITC. 'Realmente intentamos marcar una diferencia, y según muchos clientes, lo logramos', afirmó. 'Los expertos han creado herramientas complejas para medir el impacto de la ayuda al desarrollo. Sin embargo, a pesar de las sofisticadas respuestas que ofrecen, creo que debemos ser humildes a la hora de proclamar nuestro éxitos.'

El Sr. Bélisle insiste en que gracias a los esfuerzos del ITC miles de exportadores tienen la capacidad necesaria para exportar y que una de las claves ha sido reunir a los principales agentes del desarrollo comercial, es decir, empresarios, formuladores de políticas y negociadores comerciales.

¿Puede el ITC marcar una diferencia incluso más grande? Según el Sr. Bélisle, el ITC tiene el potencial para convertirse en el referente mundial de asistencia técnica en materia de comercio. Además, opina que podría liderar la inteligencia comercial, así como la creación de herramientas y técnicas para el desarrollo del comercio que tanto necesitan los PED y los países recientemente industrializados.

No obstante, también ve retos. 'Es probable que salvar la brecha entre los sectores público y privado, y mejorar el comercio Sur-Sur sigan siendo factores claves para la exportación de los PED durante los próximos años', declaró. 'Esto significa trabajar de forma más estrecha con más operadores comerciales y estar atentos a las necesidades cambiantes de los clientes', explicó. 'El apoyo y la colaboración constante del sector público es importante, sin embargo, la clave para el éxito continuado del ITC es una relación incluso más estrecha con el sector privado.'

En vísperas del 50 aniversario del ITC, el Sr. Bélisle quiere dar algunos consejos a esta organización que dirigió durante 12 años. 'La creación de un grupo consultivo de empresas privadas de PED, por ejemplo, podría permitir que la Directora Ejecutiva esté al tanto de las necesidades existentes y el ITC pueda elaborar una respuesta mejor', concluyó. 

ANDRIS PIEBALGS, Comisario encargado del Desarrollo, Comisión Europea

© shutterstock

LA COMISIÓN EUROPEA

Asociados POR EL COMERCIO

La mayoría de los agentes que intervienen en el desarrollo creen firmemente que el comercio es esencial para el crecimiento económico y la generación de empleo que, a su vez, ayudan a fomentar el desarrollo. La Unión Europea (UE) comparte esta creencia aunque nuestra opinión sobre el papel que puede desempeñar el comercio ha ido evolucionando con los años.

Las preferencias comerciales a través de las cuales ofrecemos exenciones de los derechos y contingentes arancelarios siempre han sido generosas. Como ejemplo cabe destacar la iniciativa 'Todo menos armas', con la que los PMA se han beneficiado de un acceso libre a los mercados de la UE desde 2005. En general, las disposiciones comerciales de la UE han ayudado a impulsar las exportaciones de algunos países, sin embargo, hay otros que necesitan ayuda adicional para aumentar sus capacidades y habilidades de producción, así como para mejorar sus marcos reglamentarios. En respuesta a esto, las políticas de desarrollo de la UE se han centrado más detenidamente en estas áreas, particularmente concentrando una mayor atención en la función del sector privado.

El ITC cuenta con una experiencia de primera clase en este área; una experiencia que ha adquirido durante 50 años de actividad sobresaliente. Su trabajo con empresas, pequeños comerciantes, formuladores de políticas e instituciones de apoyo al comercio convierten al ITC

en un asociado muy valioso para los donantes y, sobre todo, para nuestros asociados en los PED.

Cuando se juntan la política de comercio y desarrollo de la Comisión Europea y la misión y los recursos del ITC, se consiguen resultados excelentes. Los proyectos llevados a cabo en Asia, África y América Latina, en materia de desarrollo comercial, diversificación de las exportaciones, entornos empresariales, competitividad de las PYME, así como otros aspectos claves de la capacidad productiva y comercial, son prueba suficiente de lo exitosa que ha sido nuestra colaboración. Asimismo, seguimos con gran interés el despliegue de instrumentos de información del ITC, como Trade Map, Market Access Map, Standards Map y el resto de servicios en línea. Es complicado, a veces incluso imposible, obtener en otro sitio la información que ofrecen estos instrumentos, y su valor es incalculable para el número cada vez mayor de empresarios en los PED.

Por último, pero no por ello menos importante, quisiera rendir homenaje a la extraordinaria visión y al dinamismo del ITC y de su Directora Ejecutiva, y elogiar su actitud receptiva en lo que se refiere a explorar nuevas formas de colaboración con otras organizaciones internacionales. Confío plenamente en que, basándose en estos recursos, el ITC seguirá liderando los esfuerzos de la comunidad en pro del desarrollo por abordar los grandes desafíos que nos depara el futuro. ☺



© ITC



© ITC

VIJOY DUGAR, *Secretario General, Asociación para la Industria de la Pashmina de Nepal*

© iStock

NEPAL

SIN LITORAL PERO LIBERADO

por nuevas oportunidades comerciales

Nepal es un país sin litoral que se encuentra encajado entre dos gigantes, China por el norte y la India por el sur, este y oeste. Nepal siempre ha sido un país aislado de la economía mundial, y hasta hace unas décadas su comercio exterior se limitaba a sus dos países vecinos.

Desde entonces se han llevado a cabo cambios drásticos en el país, especialmente tras la restauración de la democracia en 1990, que lo catapultó hacia una economía orientada a las exportaciones y dominada por el mercado.

El ITC ha desempeñado un papel crucial a la hora de apoyar los esfuerzos de Nepal por participar de forma más plena en la economía mundial. A través de la promoción de la sostenibilidad comercial y el logro de objetivos de desarrollo mediante las exportaciones, Nepal está cada vez más cerca de su objetivo de erradicar la pobreza.

La ayuda que el ITC ofrece al país, a menudo junto a sus asociados del Marco Integrado Mejorado, ha sido esencial para impulsar el desarrollo turístico y de las exportaciones, así como para proporcionar la inteligencia comercial necesaria. Este apoyo ha ayudado a forjar vínculos comerciales progresivos y regresivos, especialmente en los sectores del té, café, vestido y turismo. Recientemente, vimos el lanzamiento del proyecto Apoyo al comercio y mejora de la pashmina (PETS), que ayudará a aumentar las capacidades de exportación de los productores de pashmina

de Nepal. Además, de forma más general, el proyecto contribuirá al desarrollo económico y social del país.

El comercio es el motor que impulsa el crecimiento económico – y esto se acentúa en la dinámica de este globalizado siglo XXI. El comercio es vital para expandir los horizontes, el desempeño y las elecciones de las personas. La incorporación del comercio en los planes y en las estrategias de desarrollo nacionales tiene un impacto positivo en el desarrollo humano en general. El comercio contribuye a los objetivos de desarrollo de un país, incluidos el desarrollo socioeconómico y la reducción de la pobreza. La asistencia del ITC ha ayudado a Nepal a integrar el comercio y el desarrollo, así como a crear sinergia en su gestión general del desarrollo. La cooperación ha sido buena y esperamos que el ITC siga apoyando nuestros esfuerzos por promocionar el comercio y erradicar la pobreza. ⑦



MAGALI SILVA, *Ministra de Comercio Exterior y Turismo, Perú*

PERÚ

Un entorno comercial propicio para

EL COMERCIO REGIONAL Y LAS EXPORTACIONES

Durante las últimas décadas, las políticas comerciales del Perú se han sometido a reformas importantes. En los años 80, el país estaba prácticamente aislado de la economía mundial. Las políticas económicas nacionales se centraban en proteger la industria doméstica y evitar la entrada de competidores extranjeros. Eran tiempos de crisis en los que las exportaciones cayeron en picado y los agricultores eran cada vez más pobres. La inflación era alta, los salarios bajos y había mucha gente sin empleo.

Las extensas reformas de las políticas económicas y comerciales abrieron las puertas del país a las inversiones extranjeras, y marcaron el comienzo de un proceso de liberalización arancelaria e integración comercial con asociados claves. Estas reformas han generado mayores oportunidades y más inversiones, han creado empleo y han mejorado considerablemente las exportaciones del Perú.

A día de hoy, el país es considerado una economía emergente con un crecimiento económico constante. Se ha calificado como un país estable y los analistas apoyan las inversiones extranjeras directas. Asimismo, el Perú ha incorporado el comercio en sus planes de desarrollo nacionales. Durante los últimos años la industria del país se ha diversificado, y los sectores como los agronegocios, los servicios, la manufactura, la pesca o los textiles, están comenzando a añadir más valor a sus productos finales.

No obstante, a pesar de este progreso, el país aún tiene un largo camino por recorrer hasta alcanzar el desarrollo inclusivo. En respuesta, el Gobierno del Perú está realizando grandes esfuerzos para garantizar un crecimiento económico sostenible continuado. En asociación con el sector privado, se está mejorando la calidad de las infraestructuras del país y se están realizando reformas para impulsar el comercio de los servicios y la facilitación del comercio, así como para promover la innovación, la ciencia y la tecnología.

Gran parte de esto se ha logrado en cooperación con nuestros asociados internacionales. La intervención del ITC en nuestro país ha ayudado, por ejemplo, a reforzar las instituciones que ofrecen servicios de promoción del comercio. El ITC también ha respaldado el desarrollo de un entorno comercial propicio para el comercio regional y las exportaciones. Esto es algo que queremos continuar. Para el Perú es importante que el ITC continúe siendo un asociado clave que apoye tanto a las instituciones públicas como a las empresas privadas, ya que esto permite que los ciudadanos puedan sacar provecho de los beneficios que ofrecen los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales. 🕒



ZAMBIA

El ITC ayuda a Zambia a AÑADIR VALOR A SUS PRODUCTOS

El comercio es una herramienta importante para propulsar a un país hacia el crecimiento y el desarrollo. Permite que el país explore mercados más amplios y, por tanto, expanda sus ingresos, y lo obliga a adquirir tecnología y competencias nuevas, lo que mejora su competitividad.

Zambia es un país rico en recursos naturales. Tiene enormes depósitos de mena y es el principal productor de cobalto y cobre del continente africano. El Gobierno de Zambia ha comenzado a dar más importancia al comercio. Un ejemplo de ello es que ha incorporado el comercio en su plan de desarrollo nacional. Además, ha puesto en marcha iniciativas destinadas a diversificar la economía y reducir la dependencia de las exportaciones de cobre, cuyo objetivo general es generar empleo e industrializar la economía.

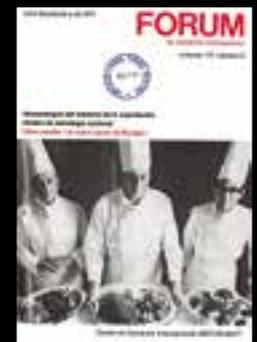
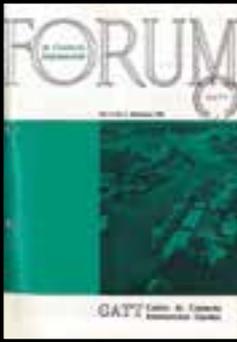
Durante los últimos años han aumentado de forma significativa los productos no tradicionales, pasando de \$EE.UU. 484 millones en 2004 a más de \$EE.UU. 3.550 millones en 2013. Esta gran demanda por los productos de Zambia es el resultado de una serie de factores, siendo el más importante la integración regional. Asimismo, han jugado un papel importante las actividades de promoción del comercio llevadas a cabo por la Agencia de Desarrollo de Zambia (ZDA), así como la asistencia técnica recibida de asociados como el ITC.

La asistencia técnica del ITC para el sector de la yuca, por ejemplo, condujo al desarrollo de una estrategia para la yuca. Gracias a su puesta en marcha, los agricultores tienen acceso a variedades de yuca de maduración temprana y las empresas de elaboración se benefician de producciones más numerosas, lo que aumenta su producción de harina, por ejemplo. El aumento en la producción y en el procesamiento de la yuca se traduce en mayores exportaciones a otros mercados.

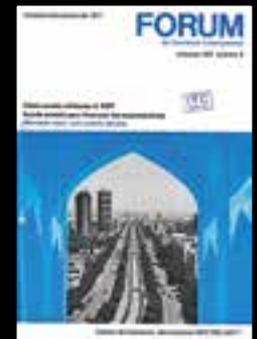
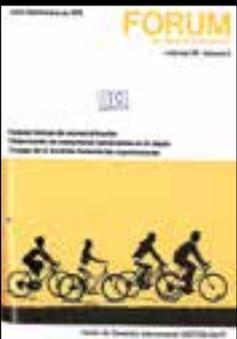
Por otra parte, debido a la asistencia técnica y financiera del ITC a la estrategia para el sector del cuero del Mercado Común de África Oriental y Meridional, el Lusaka Trades Institute será uno de los primeros beneficiarios en recibir equipos para el procesamiento de cuero en Zambia. Esto permitirá que se produzca y venda una mayor cantidad de productos con valor añadido.

La ayuda del ITC ha contribuido de forma importante a la mejora del comercio regional e internacional. Una vez que se hayan puesto en marcha todos los proyectos del ITC, estos no solo contribuirán al aumento del comercio intrarregional, sino que impulsarán la creación de empleo, lo que, a su vez, generará un aumento del producto interior bruto y reducirá la pobreza. 📈

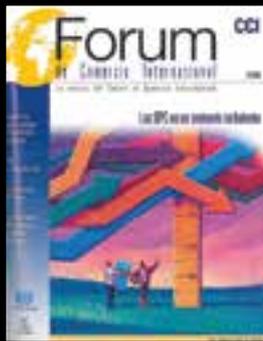
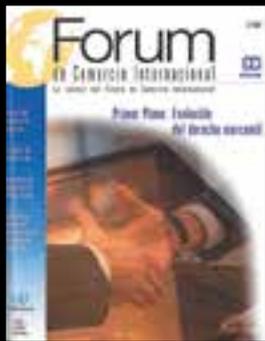
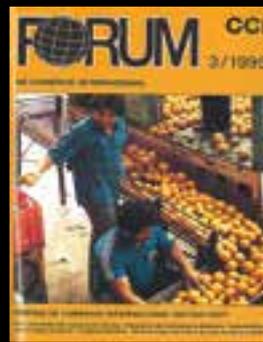
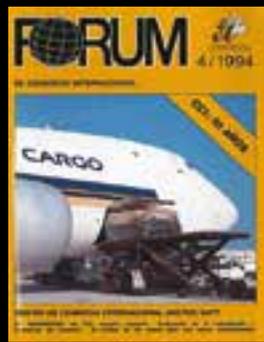
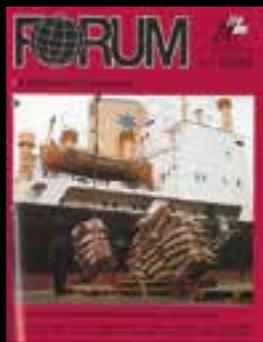
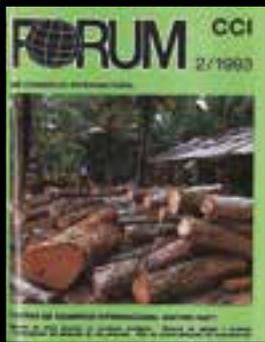
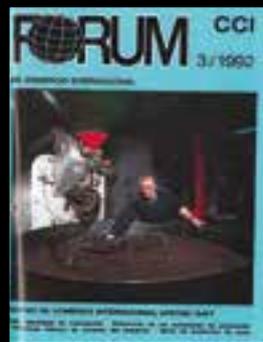
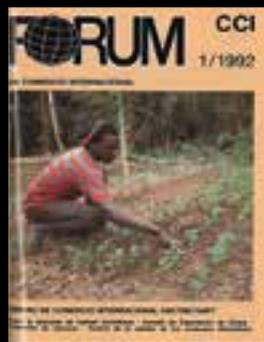
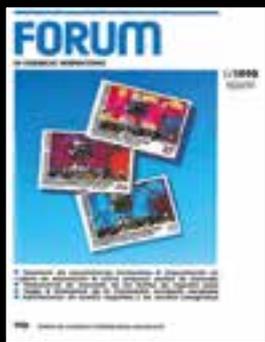




50 años de Forum de Comercio Internacional



Cuando en 1964 se fundó el Centro de Comercio Internacional (ITC), también se lanzó el primer número de su emblemática publicación *Forum de Comercio Internacional*. Desde entonces, la revista ha sido una destacada defensora de la promoción del comercio y ha proporcionado datos e información sobre mejores prácticas, incluidos artículos de expertos y ministros de comercio. Publicada de forma trimestral en tres idiomas, *Forum de Comercio* sirve como plataforma para compartir ideas sobre comercio y desarrollo, así como para ofrecer una mirada introspectiva de los programas de cooperación técnica que el ITC lleva a cabo en los PED y en las economías en transición. Con el paso de los años, *Forum de Comercio* se ha ganado la confianza de muchos lectores de todo el mundo, entre ellos, instituciones de apoyo al comercio, empresas, gobiernos y círculos académicos. Aquí echamos un vistazo a la evolución del diseño y enfoque de la revista desde su debut en 1964. 🕒



MUKHISA KITUYI, Secretario General, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo



© shutterstock.com

Cincuenta años FOMENTANDO EL COMERCIO PARA EL DESARROLLO

Los PED necesitaban ayuda, entre ellos información y asesoramiento, para poder beneficiarse de las oportunidades que ofrece el comercio y asegurar que estas oportunidades se traduzcan en verdaderos logros de desarrollo.

En 1964, cuando se fundaron tanto la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como el Centro de Comercio Internacional (ITC), el mundo era distinto en muchos sentidos. El comercio ayudó a perpetuar la clara distinción entre el Norte y el Sur que ya existía antes de la descolonización. Los países recientemente independizados dependían de las exportaciones de materias primas a sus antiguas colonias e importaban de estas bienes manufacturados con un alto valor añadido.

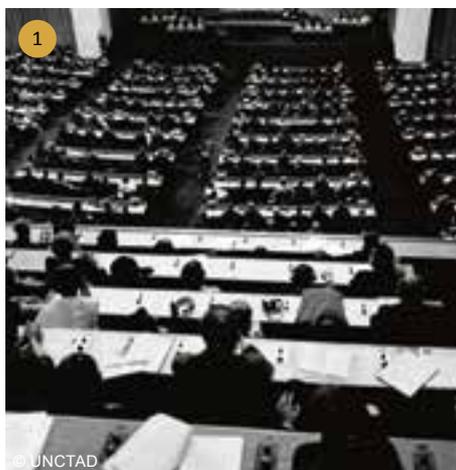
En el momento en que los Estados Miembros de las Naciones Unidas se reunieron en Ginebra para celebrar la UNCTAD I, dichos países trataron de tomar el control sobre su desarrollo. Muchos contemplaron el comercio como un medio prometedor para conseguirlo. Querían disponer de un foro donde se pudieran reunir los países ricos con los países desfavorecidos para entablar un diálogo sobre cómo abordar los desequilibrios económicos internacionales, nivelar el terreno de juego y garantizar que los PED no estén para siempre marginados de la economía mundial, pero también querían beneficiarse de los beneficios del comercio.

Con la fundación de la UNCTAD, los Miembros de las Naciones Unidas adoptaron una

perspectiva del desarrollo inclusiva y con miras al futuro. Buscaban hallar 'un sistema más eficaz para la cooperación económica, donde la división entre las áreas ricas y pobres desapareciera, y todos alcanzaran la prosperidad.¹

Desde aquella primera conferencia ministerial, las ideas y políticas concebidas y negociadas en la UNCTAD han ayudado a conseguir que el mundo se centre en las necesidades y prioridades de los PED. En el área del comercio, por ejemplo, la idea de ofrecer un trato preferencial a las exportaciones de los PED se remonta a la UNCTAD I. Esto resultó en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que más adelante era reconocido en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Llegó en un momento en el que los aranceles eran de media cinco veces más altos que ahora y donde las negociaciones comerciales previas se centraban sobre todo en productos que eran de interés para los países desarrollados.

Estaba claro que los PED necesitaban ayuda, entre ellos información y asesoramiento, para poder beneficiarse de las oportunidades que



© UNCTAD

¹ UNCTAD, Acta Final adoptada por la Conferencia tras su trigésima quinta sesión plenaria celebrada el 15 de junio de 1964, Primera parte - Preámbulo



ofrece el comercio y asegurar que estas oportunidades se traduzcan en verdaderos logros de desarrollo. Como parte del esfuerzo por crear este tipo de capacidades, la UNCTAD y el GATT unieron sus fuerzas para crear el ITC.

Durante los años siguientes, la UNCTAD y el GATT han ayudado a promover el desarrollo económico, tanto de forma individual como conjunta. Al centrarse en los exportadores, comerciantes y responsables de la promoción del comercio, el ITC ha sido vital a la hora de establecer conexiones con la comunidad empresarial, especialmente con las PYME que son importantes para crear la capacidad productiva de los PED.

La innovación que la UNCTAD aplica al pensamiento, a la investigación, así como al análisis ha contribuido para informar y dar forma al programa mundial de desarrollo. Esto, junto a la generación de consenso y la cooperación técnica, ha ayudado a promover las capacidades nacionales para fomentar el desarrollo comercial y económico. Además de dar vida al SGP, la propuesta de la UNCTAD de que los países donantes destinaran el 0,7% de sus ingresos nacionales brutos a la ayuda para el desarrollo se tradujo más tarde en uno de los compromisos de los ODM. El llamamiento de la UNCTAD por aliviar la deuda de los PED se convirtió en la base de la Iniciativa para el Alivio de la Deuda Multilateral. Asimismo, la UNCTAD fue uno de los primeros organismos de las Naciones Unidas que dirigió la atención a desafíos específicos a los que se enfrentan los países menos adelantados, conocidos actualmente como PMA.

El mundo de hoy es muy distinto al de 1964. La división entre el Norte y el Sur, así como entre el Este y el Oeste, ha disminuido. Algunos PED se han convertido en operadores mundiales y otros han evolucionado económicamente. Por otro lado, algunas naciones industriales han sufrido prolongadas crisis, y otros PED siguen marginados de la economía mundial. Todos nos enfrentamos a grandes retos en materia de finanzas, seguridad alimentaria, cambio climático, desigualdad y pobreza.

La UNCTAD se centrará cada vez más en las investigaciones, propuestas de políticas, negociaciones intergubernamentales y cooperaciones técnicas para encontrar formas de traducir los objetivos de desarrollo sostenibles en progresos reales y mejorar los medios de vida de las personas.

El trabajo de la UNCTAD ha evolucionado para adaptarse a este nuevo panorama internacional en el que encontramos, por ejemplo, problemas relacionados con las inversiones, la cooperación Sur-Sur el comercio y el género, la inestabilidad financiera o el cambio climático. En este contexto, parece propicio que el 50 aniversario de la UNCTAD y del ITC se celebre cuando la comunidad internacional está elaborando el programa de desarrollo sostenible posterior a 2015.

Desde que ocupé mi cargo en septiembre de 2013, mi prioridad ha sido reforzar la contribución de la UNCTAD a este impulso en pro del desarrollo, que es sostenible tanto en términos económicos como medioambientales. Apoyamos el trabajo que se está realizando en Nueva York para establecer objetivos de desarrollo sostenibles y esperamos que se intensifique.

La UNCTAD se centrará cada vez más en las investigaciones, propuestas de políticas, negociaciones intergubernamentales y cooperaciones técnicas para encontrar formas de traducir los objetivos de desarrollo sostenibles en progresos reales y mejorar los medios de vida de las personas, especialmente de aquellas que siguen viviendo en la pobreza. Estamos convencidos de que el comercio es uno de los medios que pueden ayudarnos a conseguirlo. Recientemente reforzamos nuestra colaboración con el ITC, a fin de ayudar a los países a poner en práctica el Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC que se firmó en Bali, Indonesia, en 2013. Estamos deseando seguir trabajando con el ITC durante muchas décadas. ⑦

- 1 Vista general del salón de actos durante la asamblea inaugural con un número aproximado de 1.200 participantes de 121 países.
- 2 Ginebra, 23 de marzo de 1964: La asamblea inaugural de la UNCTAD. De izquierda a derecha: Raul Prebisch, Secretario General de la Conferencia, U Thant, Secretario General de las Naciones Unidas, y Philippe de Seynes, Secretario General Adjunto de las Naciones Unidas a cargo del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- 3 Ginebra, 24 de marzo de 1964: Raul Prebisch, Secretario General de la Conferencia, pronunciando su declaración durante la asamblea.
- 4 Ginebra, 24 de marzo de 1964: Raul Prebisch, Secretario General de la Conferencia, pronunciando su declaración durante la asamblea. A su izquierda se encuentra Philippe Seynes, Secretario General Adjunto de las Naciones Unidas a cargo del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, y a su derecha, Abel Moneim El Kaissouni, Presidente de la Conferencia.
- 5 Vista de la asamblea inaugural desde la tribuna de prensa.

YONOV FREDERICK AGAH, Director General Adjunto, Organización Mundial del Comercio

FOMENTAR EL ESPÍRITU *del comercio mundial*

El sistema multilateral de comercio, representado por el GATT/OMC, ha sido durante décadas la base para un comercio mundial no discriminatorio, predecible y basado en normas.

Este año, el ITC celebra medio siglo de trabajo ayudando al sector privado de los PED a utilizar el comercio para impulsar el desarrollo. El pasado mes de abril también marco un aniversario importante para la OMC. Hace 20 años que se firmó el Acuerdo de Marrakech que concluyó las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Las negociaciones de la Ronda Uruguay fueron unas de las más complejas que hayan existido jamás. En su octavo y último año participaban en ellas 123 países; abarcaba prácticamente todo el comercio, desde los cepillos de dientes hasta las telecomunicaciones y desde los aranceles y subsidios que afectaban al arroz hasta los genes que hay en cada grano. La entrada en vigor de los Acuerdos de la Ronda transformó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) hasta convertirlo en la OMC que

conocemos hoy, mejorando el alcance y la solidez de las normas, el mecanismo de supervisión, así como el sistema de solución de diferencias del GATT.

El sistema multilateral de comercio, representado por el GATT/OMC, ha sido durante décadas la base para un comercio mundial no discriminatorio, predecible y basado en normas. Desde que se estableció el sistema en 1948, el comercio mundial ha crecido de forma más rápida que los ingresos, pasando de \$EE.UU. 59.000 millones anuales a los actuales \$EE.UU. 18 trillones. Muchos más países se han adherido a la OMC que, a día de hoy, cuenta con 159 Miembros. Rondas sucesivas de liberalización han creado los mercados abiertos que han permitido que muchos países impulsen su crecimiento y asciendan por la pirámide del desarrollo, liberando durante el proceso a miles de millones de personas de la extrema pobreza y del arduo trabajo de subsistencia. (Esto son los mismos mercados abiertos en los que los clientes del ITC quieren vender sus productos.)

El comercio, respaldado por el sistema multilateral de comercio, ha sido un motor importante para el crecimiento y el desarrollo. Esta tendencia se acentuó en los 90, cuando el crecimiento impulsado por el comercio aumentó en grandes zonas del mundo en desarrollo. Más

recientemente, el sistema de la OMC resistió con éxito su prueba más difícil hasta el momento: la crisis financiera mundial de 2008. Con gran ayuda de la vigilancia de la OMC y de las normas en pro de la apertura del sistema multilateral de comercio, los Miembros se abstuvieron de repetir el proteccionismo basado en 'empobrecer al vecino' que había empobrecido a todos en crisis anteriores. Tras una gran caída inicial, cuando los mercados de créditos se congelaron y la demanda cayó en picado, el comercio se recuperó rápidamente. No obstante, durante los últimos dos años el crecimiento comercial se ha ralentizado, limitando su habilidad para promover el crecimiento y el empleo.

Se espera que durante este año y el siguiente vuelva a incrementar ligeramente. Los Miembros de la OMC pueden respaldar este crecimiento de forma activa, actualizando sus normativas y cerrando nuevos acuerdos comerciales. El acuerdo alcanzado en la Conferencia Ministerial de Bali lo confirma.

Por tanto, la cuestión más apremiante del programa de comercio multilateral es concluir rápidamente las negociaciones de la Ronda de Doha. En Ginebra nos ocuparemos de dos tareas importantes este año: ejecutar plenamente el acuerdo histórico alcanzado en Bali y acordar, de



aquí a diciembre, un programa de trabajo para cerrar el Programa de Doha.

Unas palabras sobre el Paquete de Bali. Como el primer acuerdo multilateral negociado desde Marrakech, envió una poderosa señal que muestra que los Miembros de la OMC sí que pueden alcanzar acuerdos y anunció al mundo que la OMC estaba de vuelta. Los beneficios económicos del acuerdo eran inmediatos. Los economistas sugirieron que una vez se pusieran en marcha los distintos acuerdos, el aumento de la economía mundial podría alcanzar el trillón de dólares estadounidenses. La bajada de los costos de transacción y la simplificación de los procedimientos aduaneros que resultan del Acuerdo de Facilitación del Comercio son especialmente importantes para las PYME, que son las principales generadoras de empleo y las mandantes fundamentales del ITC, ya que no tienen la misma capacidad que sus competidores más grandes para lidiar con burocracias complejas. Además, el Paquete incluye pasos que ayudarán a los gobiernos de los PED a garantizar la seguridad alimentaria y medidas para ampliar las decisiones ya existentes a favor de los PMA.

Volviendo al programa de trabajo para cerrar la Ronda de Doha, sobra decir que la Ronda ya se ha extendido demasiado. El Director General de la OMC Roberto Azevêdo comentó a sus Miembros que para finalizar la Ronda de Doha deberían encontrar soluciones para aquellas áreas que en 2008 supusieron un estancamiento: la agricultura, los productos industriales y los servicios. En Ginebra, las consultas sobre cómo proceder en estas y en el resto de áreas pendientes de la Ronda han sido constructivas y van tomando impulso de cara a la fecha límite para finalizar el programa de trabajo, fijada en diciembre. Nuestro objetivo es poner fin a la Ronda lo antes posible.

Estas negociaciones dominan la impresión pública de la OMC aunque, desde luego, también nos esforzamos mucho en otras áreas.

El sistema de solución de diferencias continúa siendo una de las principales joyas de la OMC.

Durante los últimos dos años, se han presentado 47 recursos ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), lo que refleja la tensión comercial en la comunidad internacional pero también demuestra la confianza que los gobiernos depositan en la OMC para resolver sus conflictos comerciales.

Por otra parte, el día a día de la OMC no trata solo de disputas. Los comités 'convencionales' o no negociadores de la OMC también desempeñan trabajos importantes. Existen aproximadamente 20 comités de este tipo que abarcan todos los temas con los que trata la OMC, entre ellos la agricultura, la salud, las normas de seguridad o las normativas técnicas. Entre los delegados debaten y se informan sobre sus políticas y preocupaciones, y, a menudo, resuelven de forma cordial asuntos entre socios comerciales sin tener que recurrir al OSD.

A su vez, las actividades de vigilancia de la OMC ofrecen transparencia en torno a las políticas de los Miembros, que es esencial para el funcionamiento del sistema basado en normas. Además de los informes regulares sobre las restricciones comerciales de los países del G20 y el entorno comercial en general, las revisiones periódicas de las políticas comerciales de los Miembros hacen posible que los socios comerciales comprendan sus respectivas políticas y pidan aclaraciones cuando sea necesario.

La asistencia técnica y los programas de formación que ofrecemos proporcionan a los Miembros menos adelantados las herramientas que necesitan para evaluar y atender sus intereses de forma eficaz dentro del sistema de comercio. La iniciativa Ayuda para el Comercio sigue promoviendo la coherencia y coordinación entre los donantes y países que desean utilizar la asistencia al desarrollo para fomentar su integración en el mercado mundial. Esto incluye el Marco Integrado Mejorado, en el que la OMC y el ITC se asocian con otras organizaciones internacionales para ayudar a los PMA a aumentar su participación en el comercio internacional.

Sin embargo, por muy esencial que sean estos otros pilares, la OMC seguirá siendo

La bajada de los costos de transacción y la simplificación de los procedimientos aduaneros que resultan del Acuerdo de Facilitación del Comercio son especialmente importantes para las PYME, que son las principales generadoras de empleo.

definida por los progresos que alcance en las negociaciones. El Paquete de Bali ha demostrado de lo que somos capaces. Ahora debemos volver a hacerlo. Por tanto, aprovechemos la ocasión del 20 aniversario de la firma del Acuerdo de Marrakech para fomentar el espíritu que nos ayudó a alcanzarlo, a fin de que nos inspire para enfrentarnos a los retos que tenemos delante. ☺

- 1 Una de las numerosas salas de conferencia en la OMC.
 - 2 Ceremonia de firmas en Marrakech que estableció la OMC en 1994.
 - 3 Gran éxito en la Conferencia Ministerial de Bali en diciembre de 2013.
 - 4 Sede de la OMC en Ginebra.
- Todas las imágenes: © OMC

SUSANNA PAK, Redactora, Centro de Comercio Internacional

ENFOQUE EN LA COLABORACIÓN

entre la India y África

Todos estamos globalizados y nadie puede permitirse ser aislado. La cooperación Sur-Sur puede, y debe, generar resultados.



© ITC

Hace unos meses, el Export-Import (Exim) Bank de la India firmó un acuerdo de asociación con el ITC, destinado a reforzar la colaboración entre las dos organizaciones. El objetivo será mejorar la competitividad de las empresas y de los sectores, promover la capacitación en materia de inteligencia comercial, ayudar a crear vínculos empresariales entre la India y otros países, así como optimizar el entorno empresarial en estos países. Asimismo, trabajarán juntos en el proyecto Supporting India's Trade Preferences for Africa's Poor (SITA), un proyecto de seis años destinado a fomentar las exportaciones de cinco países de África Oriental: Etiopía, Kenya, Rwanda, Uganda y la República Unida de Tanzania.

Susanna Pak habló con Yaduvendra Mathur, Presidente y Director General de Exim Bank, sobre las repercusiones.

P ¿Por qué merece la pena poner en marcha el proyecto Supporting India's Trade Preferences for Africa's Poor (SITA)?

R Este proyecto nos proporciona mucha información que luego podemos compartir con el sector privado de la India. Hacemos uso de muchos de los datos y mapas que el ITC publica, y podemos compartirlos con nuestras empresas, así como con los cinco países africanos asociados. Mediante esta combinación de

competencias y aptitudes realmente podemos ofrecer competitividad exportadora.

P ¿Cómo de importante es la función del sector privado a la hora de garantizar el éxito del SITA?

R El sector privado es vital para este proyecto, ya que el objetivo final es reforzar su desarrollo en estos cinco países. Actualmente, este sector a menudo se encuentra con obstáculos debido a cuestiones de políticas. El SITA traerá consigo opiniones fundadas que podrán ayudar a que los formuladores de políticas reconozcan el gran potencial que existe para el comercio entre la India y estos cinco países, no solo para una serie de productos sino también para los servicios.

P ¿Cuáles son los mayores obstáculos al comercio a los que se enfrentan las PYME?

R Los obstáculos no arancelarios, que no son pocos, constituyen el mayor desafío. El frente político del ITC se compone de muchos servicios de asesoramiento sobre el mercado, y la combinación de las aptitudes y los puntos fuertes de nuestras instituciones ayudarán a las PYME a acceder al mercado mundial. Uno de los mayores desafíos de África es ver que sus PYME aceleran su crecimiento y obtienen acceso a financiación,



a fin de que puedan convertirse en actores de talla en la cadena de valor mundial.

P ¿Cómo de importante es el acceso a financiación para el desarrollo de las PYME?

R Uno de los mayores impedimentos al crecimiento del comercio es la falta de acceso a financiación. El Exim Bank y el ITC, junto con otras partes interesadas, podrán ayudar a las PYME a acceder tanto a tecnología como a financiación. Distintas PYME de nuestro país invertirán en estos cinco países [africanos], y el desarrollo del sector privado mejorará.

P ¿Cuáles son las dificultades de financiar a empresas que necesitan dinero pero no pueden ofrecer garantías?

R La financiación de las PYME se ha visto paralizada por la falta de garantías. Nosotros estamos acostumbrados a considerar las competencias como garantías. El sector de la TI de África, por ejemplo, alberga un gran potencial. Podemos fomentar que se desarrolle el sector de la TI en estos cinco países de África en el marco del SITA. También se está contemplando financiar proyectos cinematográficos en Nigeria, y nosotros podemos compartir nuestra experiencia. Estamos hablando de áreas desafiantes y debemos proceder con precaución. No obstante, el potencial es inmenso.

El Exim Bank trabajará con asociados, es decir, instituciones de apoyo al comercio y asociaciones de la industria, para ver cómo pueden fomentar el espíritu empresarial. Todos los jóvenes quieren conseguir un empleo pero también podrían convertirse en empresarios. Debemos esforzarnos por que más personas tomen esta alternativa. Esto es un gran reto tanto en África como en la India.

Si bien es cierto que hay inversores, no se dispone de mucho capital de riesgo. Esto es una área en la que debemos trabajar. Creo que, en el marco del SITA, vamos a redefinir cómo enfrentarnos a la financiación cuando no existen garantías. Estoy seguro de que junto a nuestros asociados sobre el terreno esto se puede y se va a hacer.

P La India es un mercado emergente que quiere apoyar a otros mercados emergentes. ¿Cómo pueden lidiar con todo?

R Todos estamos globalizados y nadie puede permitirse ser aislado. La cooperación Sur-Sur puede, y debe, generar resultados. Tras la crisis financiera, se están reduciendo las tensiones y van surgiendo nuevas asociaciones. El ITC y otras instituciones son de gran ayuda a la hora de conducir a estas asociaciones al siguiente nivel.

P ¿Cómo ayuda la asociación con el ITC al Exim Bank a conseguir su objetivo de fomentar el comercio internacional y las inversiones en la India?

R Este proyecto, que es una de las intervenciones recientes más grandes del ITC, es muy emocionante. Actualmente, la India y estos cinco países africanos presentan un balance negativo; existen más exportaciones de la India a estos países que al revés. Este proyecto fomentará las inversiones de las empresas indias en estos países africanos, así como las transferencias de tecnología.

P ¿Cómo se está asociando el Exim Bank con otras instituciones para desarrollar el comercio?

R Muchas instituciones financieras y bancos de exportación-importación se han conectado.

Nosotros, por ejemplo, prestamos más de \$EE. UU. 6.000 millones a África a través de líneas de crédito. Todas estas inversiones son para apoyar la capacitación. Estoy convencido de que la cooperación Sur-Sur representa un futuro en el que los bancos de exportación-importación, los bancos multilaterales y el sistema de las Naciones Unidas puedan promover un comercio mundial mejor. ☺

Principales logros profesionales del Sr. Mathur

Desde febrero de 2014 Presidente y Director Gerente, Exim Bank India

2011 – 2014 Presidente y Director Gerente, Rajasthan Financial Corporation

2003 – 2011 Distintos puestos en el Gobierno de Rajasthan y otros altos cargos en el sector privado de la India

2001 – 2003 Asistente del Director Ejecutivo, Banco Africano de Desarrollo

Funcionario de carrera y miembro de la administración pública de la India del grupo de 1986

¹ *Yaduvendra Mathur, Presidente y Director Gerente de Exim Bank, en la firma del Memorando de Entendimiento con Arancha González, Directora Ejecutiva del ITC, para promover el comercio y las inversiones entre la India y África Oriental facilitando el acceso a financiación para las PYME.*

JARLE HETLAND, Editor, Centro de Comercio Internacional

PALESTINA: *las mujeres superan los obstáculos al comercio*

© ITC



© ITC

...las mujeres nos encontramos con retos adicionales: las empresas en propiedad de mujeres deben tener un copropietario masculino.

Para Oriana Nasser la mejor forma de medir el éxito de su empresa de cortado de piedra es ver cuánto exporta, y, tras mucho esfuerzo, su empresa Jerusalem Stone Group exporta a clientes de todo el mundo.

Alcanzar el éxito no ha sido sencillo. 'Emprender no es nada fácil en Palestina', declara. Crear una empresa exportadora es incluso más difícil, ya que el 85% de las exportaciones deben pasar primero por Israel. Esto significa que tienen que cumplir con las condiciones israelíes. Además, las mujeres nos encontramos con retos adicionales: las empresas en propiedad de mujeres deben tener un copropietario masculino.

La Sra. Nasser tuvo la idea de exportar piedras durante una visita a los EE.UU., donde vio la gran demanda por la piedra de Jerusalén (nombre aplicado a diversos tipos de piedra caliza). De vuelta en Belén, formó, junto a su marido como copropietario obligatorio, su empresa, adquirió maquinaria para cortar piedra y comenzó a trabajar en una fábrica alquilada.

'Tras un mes de trabajo nos cortaron la electricidad porque el dueño entró en bancarrota', recuerda. Impávida, produjo su propia electricidad, primero con generadores y luego con paneles solares. 'La inversión fue inmensa', admite la Sra. Nasser. La empresa estaba creciendo y así lo hacían las ventas en los EE.UU. y en los Estados del Golfo. 'Decidimos salir de allí y montar nuestra propia fábrica', declara.

La producción es solo una parte del problema. Hacer llegar las piedras cortadas de Belén a los mercados de destino es incluso más complicado, ya que deben atravesar Israel. 'La lista de cumplimientos es extensa, y esto genera altos costes', explica.

Las piedras que se exportan se cargan en contenedores que luego son inspeccionados en Israel. Nos cuenta que 'una vez, no había espacio suficiente para que entrara el perro a olfatear y nos mandaron el contenedor de vuelta. Tuvimos que descargarlo y volver a cargarlo de forma que cupiera el perro. Y estos costes recaen sobre nosotros'.

Una vez pasados los controles de seguridad, el envío tiene que ser procesado por una empresa israelí que se encarga de emitir el certificado de fumigación necesario para entrar en los EE.UU. 'Todo esto hace que el proceso sea largo y nos obliga a aumentar el tiempo de entrega del pedido.' Por otra parte, si llega antes de tiempo, tendremos un cliente contento.'

Es raro encontrar una empresa de exportaciones exitosa en manos de una mujer en Palestina. Según el PNUD, menos de un 3% de las empresas exportadoras de Palestina son propiedad de mujeres. Sin embargo, mujeres de toda la región están mostrando interés en exportar sus productos.

Por esta razón, a principios de año el ITC y el PNUD han lanzado, junto con el Business Women Forum-Palestina (BWF), un nuevo proyecto para



Si ayudamos a las empresarias a acceder a más mercados, contribuimos a desarrollar una economía más dinámica en Palestina

empoderar y capacitar a las empresarias palestinas que les ayude a vender sus bienes y servicios. El programa 'Apoyar el desarrollo de PYME de mujeres en el Estado de Palestina' pretende aumentar las oportunidades de las mujeres palestinas para obtener ingresos. El proyecto creará una plataforma para que vendan sus bienes, a fin de que, a largo plazo, puedan expandir las exportaciones de manera sostenible.

Según Jawad al Naji, Ministro de Economía Nacional, para el desarrollo de Palestina es esencial aumentar la participación de las mujeres en la economía. 'A lo largo de la historia, las mujeres palestinas siempre han participado en el ciclo económico aunque, a menudo, fuera de manera informal. El Ministerio de Economía Nacional ha creado una unidad de género para fomentar la participación de las mujeres en las actividades económicas', declara.

Según la Oficina Central de Estadísticas de Palestina, aproximadamente la mitad de la población del país son mujeres; sin embargo, solo representan un 17,4% de la mano de obra. Esta cifra es mucho menor que el 25% de media en el resto del mundo árabe, y se encuentra entre las más bajas del mundo en desarrollo.

'Si ayudamos a las empresarias a acceder a más mercados, contribuimos a desarrollar una economía más dinámica en Palestina y reafirmamos que el comercio siempre ha sido uno de los impulsores centrales de nuestra economía',

HEIDI FASHION

Tras 20 años diseñando moda, en 2008 Heidi Hannouneh abrió su propia tienda en Belén, Heidi Fashion, con el fin de satisfacer la creciente demanda de sus productos. Desde entonces, la tienda ha ido en auge: hoy cuenta con tres empleadas y otras 14 mujeres locales participan en la producción de textiles y bisutería.

Su ropa y bisutería mezclan lo clásico con lo moderno, y gran parte de sus piezas se distinguen por los bordados tradicionales. Sus colecciones se han visto en desfiles de moda en toda Palestina: en Nablus,

Jerusalén, Ramallah y, desde luego, en Belén. Tras participar en un desfile de moda en Francia obtuvo pedidos tanto de Francia como de los EE.UU. Su próximo objetivo es vender más ropa y bisutería fuera de Palestina.



señaló la Sra. Helen Clark, Administradora del PNUD.

Arancha González, Directora Ejecutiva del ITC, comparte esta opinión. 'Este proyecto cuenta con el potencial para causar un impacto que puede ir mucho más allá de los confines de lo que firmaremos hoy', declaraba durante la presentación del proyecto. 'Es una señal de que las empresas en manos de mujeres palestinas están "abiertas a los negocios"!'

- 1 Oriana Nasser, Directora General y fundadora de Jerusalem Stone Group.
- 2-3 Interior de la fábrica de Jerusalem Stone Group.
- 4 La Directora Ejecutiva del ITC Arancha González y la Administradora del PNUD Helen Clark durante la presentación del proyecto 'Apoyar el desarrollo de PYME de mujeres en el Estado de Palestina'.
- 5 Algunos de los productos de Heidi Fashion.
- 6 La Directora Ejecutiva del ITC Arancha González y Heidi Hannouneh.

AABAN ALI BUTT, Consultora, Centro de Comercio Internacional

Se abren las puertas para las EXPORTACIONES DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES DEL PERÚ



El sachá inchi crece muy bien en el clima local y ofrece una fuente de ingreso importante para estas comunidades.

En una ladera del distrito de Lamas, en la parte norte de la cuenca del Amazonas en el Perú, nos encontramos a José Ramos, un pequeño agricultor de la comunidad de Pukashpa. Como muchas otras comunidades agrícolas de la zona de San Martín, una región al norte del Perú, esta comunidad no tiene acceso a electricidad y vive sobre todo de la agricultura de subsistencia, plantando yuca, plátano macho y frutas.

Durante siglos, los pequeños agricultores como José han cultivado sachá inchi, una planta autóctona. El sachá inchi crece muy bien en el clima local y ofrece una fuente de ingreso importante para estas comunidades. En los últimos años, el aceite de sachá inchi se ha hecho famoso mundialmente por sus valores nutricionales, que incluyen altos niveles de vitamina E y ácidos grasos omega 3. Se utiliza para perder peso, combatir las depresiones y prevenir enfermedades cardíacas.

El interés por explorar la biodiversidad en busca de ingredientes que proporcionen altos valores nutricionales y beneficios de salud ha aumentado drásticamente, especialmente en los EE.UU. Y en el Perú, estos productos naturales se están convirtiendo rápidamente en una marca que simboliza la singularidad del país. Según el Ministerio de Medio Ambiente peruano, en 2011 el valor total de las exportaciones de productos derivados de la biodiversidad ascendía a \$EE.UU. 350 millones, y el mercado estadounidense recibe aproximadamente el 40% de estos

productos. En el Perú, donde el 30% de la población vive en la pobreza, este aumento podría tener un impacto importante en el crecimiento económico, especialmente en las áreas rurales que dependen de la agricultura.

Sin embargo, a pesar del aumento de la demanda, las empresas peruanas tienen dificultades para acceder a los mercados extranjeros, especialmente a Canadá y a los EE.UU. Esto, a menudo, se debe a la falta de acceso a financiación y a las limitadas competencias y capacidades de las PYME. En los EE.UU., por ejemplo, una de las barreras era obtener la aprobación 'generalmente reconocido como seguro' (GRAS) de la Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA) necesaria para la importación de alimentos. Cualquier químico o sustancia añadida solo será reconocida como GRAS si un grupo de expertos científicos cualificados puede demostrar que su consumo es seguro.

Además, las PYME del Perú tampoco sabían cómo sacar el máximo partido de esta planta en el mercado; es decir, cómo posicionar sus productos junto con el resto de productos naturales u orgánicos y cómo mejorar la eficiencia productiva.

Para hacer frente a estos desafíos, la Sección de Comercio y Medio Ambiente del ITC ha proporcionado la asistencia técnica necesaria para desarrollar un dossier de evaluación GRAS para el aceite de sachá inchi. Esto implicó evaluar el uso seguro del aceite, los métodos de fabricación, así como las especificaciones en base a los



criterios establecidos por las normativas GRAS. Se creó un grupo de expertos para que firmara una declaración de consenso y notificara los resultados a la FDA.

La evaluación se envió a la FDA en marzo de 2014. Si es aprobada, abrirá las puertas para todos los pequeños agricultores que deseen exportar sachá inchi al mercado norteamericano. Los cultivos de sachá inchi ya generan unos ingresos brutos de \$EE.UU. 5.000 la hectárea, y esta cifra podría aumentar notablemente con la aprobación GRAS, lo que generaría un enorme crecimiento de ingresos en las zonas más desfavorecidas del Perú.

El ITC realizó recientemente un análisis de mercado de tres productos naturales del Perú, entre ellos el sachá inchi. El estudio proporciona un resumen sobre los requisitos de mercado, normativos y técnicos de estos productos en Canadá y en los EE.UU. Asimismo, contiene información sobre empresas que actualmente utilizan ingredientes naturales del Perú, lo que facilita a los agricultores el contacto con posibles clientes.

La sección de Comercio y Medio Ambiente del ITC también ha ayudado a los exportadores de sachá inchi y de otros productos naturales a asistir a ferias comerciales, entre ellas la Biofach (Alemania) y la Supply Side West (EE.UU.), dándoles la oportunidad de conectar de forma directa con los compradores. Estos vínculos son importantes porque permiten que los productores y exportadores localicen e identifiquen nuevos mercados para el sachá inchi. De hecho,

La Sección de Comercio y Medio Ambiente del ITC ha proporcionado la asistencia técnica necesaria para desarrollar un dossier de evaluación GRAS para el aceite de sachá inchi.

solo en 2013, las empresas que recibieron ayuda del ITC y de la agencia de promoción del comercio del Perú, PromPerú, firmaron ventas por el valor de \$EE.UU. 502.500 en ferias comerciales.

Para José y el resto de agricultores que cultivan sachá inchi en el distrito de Lamas, y en el país en general, un mayor conocimiento y unas mejores competencias se traducen en más cultivos y ventas. Esto son buenas noticias no solo para ellos sino también para sus familias y comunidades. ⑦

- 1-2 Cultivo de sachá inchi orgánico en la cuenca del Amazonas, Perú.
- 3 Pequeños agricultores comenzando el proceso de secado de la uchuva. La uchuva fue uno de los productos naturales del análisis de mercado del ITC.
- 4 El comercio de los productos derivados de la biodiversidad puede generar 250.000 puestos de trabajo nuevos en las comunidades rurales.
- 5 Ensayos clínicos para evaluar las características químicas, botánicas y farmacéuticas del sachá inchi. Un paso esencial para crear el dossier GRAS.
- 6 Distintos granos andinos mostrados en la feria comercial Biofach en Alemania. El ITC promueve los vínculos empresariales entre las empresas y los compradores.

PROGRAMA

a partir del 15 de junio de 2014

Próximos eventos del ITC

- 15-17 septiembre** El ITC, en cooperación con la Rwanda Development Board, acogerá el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones (WEDF), así como la Exhibición y Foro de Mujeres Empresarias (WVEF), Kigali, Rwanda
- 4-5 noviembre** El ITC, en cooperación con Dubai Export, acogerá la décima Conferencia Mundial de la Red de Organizaciones de Promoción del Comercio (OPC), Dubai, Emiratos Árabes Unidos

Eventos clave en 2014

- | | | | |
|--------------------------|--|---------------------------|--|
| 14-15 de junio | Cumbre conmemorativa para celebrar el 50 aniversario del Grupo de los 77, <i>Santa Cruz, Bolivia</i> | 5-6 de septiembre | Cumbre de los Líderes del G20, <i>San Petersburgo, Federación de Rusia</i> |
| 16 de junio | La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) celebra su 50 aniversario, <i>Ginebra, Suiza</i> | 16 de septiembre | Reunión de la Asamblea General de las Naciones Unidas, <i>Nueva York, Estados Unidos</i> |
| 20 de junio | El Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) celebra el Día Mundial del Refugiado | 23 de septiembre | Foro del Sector Privado de las Naciones Unidas (Pacto Mundial), <i>Nueva York, Estados Unidos</i> |
| 13-15 de julio | Y20 - Cumbre de los jóvenes del G20, <i>Brisbane, Australia</i> | 28 de septiembre | Foro Económico Mundial sobre Oriente Medio, el Norte de África y Euroasia, <i>Estambul, Turquía</i> |
| 16 de julio | Italia asume la presidencia de la Unión Europea | 1-3 de octubre | Foro Público de la Organización Mundial del Comercio (OMC) 'Por qué el comercio nos concierne a todos', <i>Ginebra, Suiza</i> |
| 17-18 de julio | Cumbre del B20, <i>Brisbane, Australia</i> | 13 de octubre | La UNCTAD acoge el Foro Mundial de Inversiones 2014: Invertir en el desarrollo sostenible, <i>Ginebra, Suiza</i> |
| 19 de julio | Reunión de Ministros del G20, <i>Sydney, Australia</i> | 25-26 de octubre | ICC: Conferencia Internacional sobre la Recuperación Económica Mundial: Perspectivas de Asia, Comité Nacional de Bangladesh de la Cámara de Comercio Internacional, <i>Dhaka, Bangladesh</i> |
| 5-6 de agosto | Cumbre de Líderes de Estados Unidos y África, <i>Washington, DC, Estados Unidos</i> | 4-6 de noviembre | Foro Económico Mundial sobre la India <i>Nueva Delhi, India</i> |
| 30-31 de agosto | Foro del Sector Privado/Foro Empresarial de los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo (PEID), <i>Apia, Samoa</i> | 9-11 de noviembre | Cumbre del Programa Mundial, <i>Dubai, Emiratos Árabes Unidos</i> |
| 1-4 de septiembre | Tercera Conferencia sobre los PEID, <i>Apia, Samoa</i> | 15-16 de noviembre | Cumbre de los Líderes del G20, <i>Brisbane, Australia</i> |
| 5 de septiembre | Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), Reunión de Ministros de Pequeña y Mediana Empresa (SMEEM), <i>Nanjing, China</i> | | |

El Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones 2014 se centra en el sector privado para generar más comercio y empleo



La necesidad apremiante de crear oportunidades comerciales y de empleo a través del aumento de la competitividad de las PYME será el punto central de los debates entre los pensadores mundiales, líderes empresariales y empresarios durante el 14º Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones (WEDF), que se celebrará en Kigali, Rwanda, entre los días 16 y 17 de septiembre.

Este evento emblemático del ITC reunirá a 400 representantes de gobiernos, del sector privado y de instituciones de apoyo al comercio

de todo el mundo, con el fin de que participen en el debate mundial para encontrar maneras de alcanzar un desarrollo sostenible e inclusivo impulsado por el comercio, a través de la creación de empresas, la competitividad comercial de las PYME, el empleo y el crecimiento económico. Este año, el WEDF se celebrará en conjunto con la Exhibición y Foro de Mujeres Empresarias, que reúne a empresarias con compradores internacionales. [🔗](#)

Más información en inglés en: www.intracen.org/itc/events/world-export-development-forum/

La Segunda Conferencia de la ONU sobre los PDSL se celebrará en noviembre

El Secretario General Adjunto de las Naciones Unidas Gyan Chandra Acharya ha acogido la adopción de una resolución que pide la participación de todos los Estados Miembros en la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países en Desarrollo sin Litoral (PDSL), que se celebrará entre los días 3 y 5 de noviembre en Viena, Austria.

'Se espera que de la Segunda Conferencia sobre los PDSL surja un documento de resultados orientado al futuro, exhaustivo y focalizado. Insto a todos los Estados Miembros a participar

de forma activa en el proceso' declaró el Sr. Acharya, Alto Representante de las Naciones Unidas para los PMA, los PDSL y los PEID.

El día 22 de abril, la Asamblea General adoptó la resolución para convocar la conferencia, así como las reuniones preparatorias.

El año pasado, el Secretario General de las Naciones Unidas Ban Ki-moon designó al Sr. Acharya como Secretario General de la Conferencia, y la oficina que dirige es el punto de coordinación de las Naciones Unidas para los preparativos de la misma. [🔗](#)



Historias reales que alberga el comercio

El Foro Público 2014 de la OMC, que se celebrará en Ginebra entre los días 1 y 3 de octubre con el tema 'Por qué el comercio nos concierne a todos', tratará de contar las historias reales que alberga el comercio. Mostrará la conexión entre el comercio y la vida cotidiana de las personas, y cómo este no solo influye sino que mejora las vidas de los ciudadanos de todo el mundo. El Foro se centrará en el comercio y el empleo, el comercio y los consumidores, el comercio y África, así como en la conclusión de la Ronda de Doha. [🔗](#)

Los Premios de la Red de OPC 2014 reconocerán la excelencia de las iniciativas para el desarrollo de las exportaciones

El 17 de marzo el ITC abrió el plazo de presentación de solicitudes para los Premios de la Red de OPC 2014. Los Premios de este año reconocerán la excelencia de los procesos de las OPC, y todas las OPC reconocidas a nivel nacional pueden competir.

'Empresas de todo el mundo dependen de las OPC para poder exportar sus productos con éxito', explicó Arancha González, Directora Ejecutiva del ITC. 'Para que los exportadores puedan ser

competitivos en los mercados regionales y mundiales, las OPC deben reforzar su desempeño, a fin de poder ofrecer asesoramiento y apoyo adecuados. En la edición de los Premios de la Red de OPC de este año, reconoceremos el trabajo de las OPC y extraeremos lecciones de aquellas que han ayudado a sus clientes a alcanzar el éxito.' [🔗](#)

Más información en: <http://www.intracen.org/itc/eventos/tpo-network-congreso-y-premios-mundiales/>



DIRECTORIO

PUBLICACIONES DEL ITC

Recursos sobre comercio y desarrollo de las exportaciones para exportadores, instituciones de apoyo al comercio y formuladores de políticas

DETALLES SOBRE LOS PEDIDOS de publicaciones del ITC



Pedidos de publicaciones en línea

La lista de publicaciones con indicación de precios está disponible en línea. Cursar pedido a la e-Tienda del ITC: www.intracen.org/acerca/e-tienda/ o vía la National Book Network (NBN): <https://unp.un.org/>

Compra de publicaciones por correo-e

United Nations Publications Customer Service
National Book Network
PO Box 190
Blue Ridge Summit, PA 17214
Estados Unidos
Correo-e: unpublications@nbnbooks.com

En Europa, África y Oriente Medio

Turpin Distribuition
Pegasus Drive
Stratton Business Park
Biggleswade SG18 8TQ
Reino Unido
Correo-e: custserv@turpin-distribution.com

Número limitado de ejemplares gratuitos para instituciones oficiales relacionadas con el comercio. Dirigirse a Publicaciones del ITC, correo-e: itcreg@intracen.org.

Nuevos documentos técnicos

Enlace a descargas gratuitas:
www.intracen.org/publicaciones

01 MITIGATING CLIMATE CHANGE IN THE TEA SECTOR

Este es el primer manual de formación que ayuda a los cultivadores y a las fábricas de té a reducir sus emisiones y sus gastos energéticos. Ha sido creado en colaboración por la Ethical Tea Partnership, la Rainforest Alliance y FLOCERT, y ha utilizado la Agencia de Desarrollo del Té de Kenya como piloto. El cambio climático ya está teniendo impacto sobre la cantidad y la calidad del té. Además, los exportadores se encuentran con cada vez más requisitos establecidos por los compradores y minoristas para medir y reducir las emisiones de carbono. Este manual proporciona una visión global del cambio climático en el sector del té y ofrece opciones para los gerentes de las fábricas y los encargados de la extensión agraria, así como medidas para calcular la huella de carbono.

www.intracen.org/publication/Mitigating-Climate-Change-in-Tea-Sector/ (en inglés)

02 KENYA: COMPANY PERSPECTIVES – AN ITC SERIES ON NON-TARIFF MEASURES

Este nuevo estudio sobre medidas no arancelarias del ITC cita la centralización de los procedimientos gubernamentales, la mejora del mantenimiento de la infraestructura de transportes y TI, y la optimización de la difusión de información comercial como claves para incrementar las exportaciones de Kenya. Dos tercios de las empresas encuestadas en Kenya se enfrentan a dificultades relacionadas con las normativas comerciales, según los 750 exportadores e importadores kenianos entrevistados. Destacan las dificultades para cumplir con los requisitos técnicos debido al papeleo y a los retrasos de las agencias públicas. El estudio también confirma que los países de la Comunidad del África Oriental deben esforzarse más por armonizar los procedimientos y las normas de los productos.

<http://www.intracen.org/publications/ntm/Kenya/> (en inglés)

03 MEDICAL AND WELLNESS TOURISM: LESSONS FROM ASIA

Con el turismo médico en alza, este estudio se basa en cuatro países asiáticos, India, Malasia, Tailandia y Filipinas, para mostrar cómo los PED pueden sacar más provecho a esta industria. Este estudio es relevante para todos los países que estén explorando oportunidades de mercado en el sector del turismo médico y de bienestar, y ofrece una visión global de la industria, estudios de caso nacionales y un resumen de la asistencia del ITC para acceder a los mercados. Es el resultado de un estudio para Sri Lanka, cuyo objetivo es cuadruplicar el número de turistas "de alto nivel" en un periodo de seis años, desarrollando a sus conocimientos del ayurveda y ofreciendo tratamientos médicos "occidentales" a buen precio.

<http://www.intracen.org/Medical-and-Wellness-Tourism-Lessons-from-Asia/ITC-series-on-non-tariff-measures/> (en inglés)

Nueva publicación

Pedidos en línea: www.intracen.org/acerca/e-tienda

04 50 AÑOS POTENCIANDO LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYME: UNA GUÍA PARA EL FUTURO

El comercio internacional ha cambiado drásticamente durante los últimos 50 años; ha fomentado el crecimiento económico y ha hecho que los países y las empresas sean cada vez más interdependientes. Nuevas fuerzas han entrado al terreno de juego pero el ritmo del cambio no cesará durante las próximas décadas. Con motivo de su 50 aniversario, el ITC revisa los cambios más destacables del comercio mundial, analiza los principales impulsores de este cambio e identifica las tendencias claves del desarrollo empresarial internacional. Asimismo, examina las repercusiones para la Ayuda para el Comercio y cómo el desarrollo afecta y afectará a su trabajo a la hora de conectar a las PYME de los PED con los mercados internacionales.

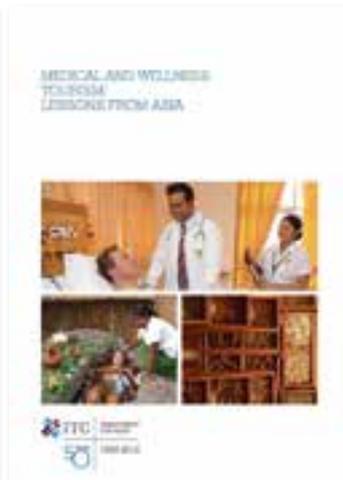
<http://www.intracen.org/publication/50-Years-of-Unlocking-SME-Competitiveness-Lessons-for-the-Future/> (se publicará próximamente)

01

02

03

04





SUSCRIPCIÓN:

forum@intracen.org

SUSCRIPCIÓN ANUAL A LA VERSIÓN IMPRESA

\$EE.UU. 60

(gratuita para empresas e instituciones de apoyo al comercio de países en desarrollo)

