



Centro de
Comercio
Internacional

GOBIERNO
FEDERAL

SRE



EXHIBICIÓN Y FORO DE MUJERES EMPRESARIAS 2012

Plataforma Global para la Acción sobre
el Abastecimiento de Proveedoras Mujeres
6-7 noviembre de 2012, Ciudad de México

AGENDA



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

© Noviembre 2012, Centro de Comercio Internacional

Dirección postal: ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Ginebra 10, Suiza

Dirección de la calle: ITC
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Teléfono: +41-22 730 0111

Fax: +41-22 733 4439

Correo electrónico: itcreg@intracen.org

PARA MAYOR INFORMACIÓN

Persona de contacto:

Sra. Meg Jones
Coordinadora del Programa Mujeres y Comercio
Centro de Comercio Internacional

Teléfono: +41 22 730 0166

Correo electrónico: jones@intracen.org

Sitio Web: www.intracen.org

DIRECCIONES

Hotel Melia México Reforma

Paseo de la Reforma No.1 Mexico City, MEXICO 06030

Secretaría de Relaciones Exteriores

Plaza Juárez No. 20. Col. Centro. Delegación Cuauhtémoc. 06010 México D.F.

Martes 6 de NOVIEMBRE 2012

Lugar	<i>Secretaría De Relaciones Exteriores (SRE) José María Morelos, Plenary Room, 1st Floor</i>
07:00	Registro – Lobby, 1 ^{er} Piso
08:15	SESIÓN PLENARIA DISCURSOS INAUGURALES Sra. Patricia Francis, Directora Ejecutiva, ITC Sr. Carlos Casas Guerrero, Jefe de la Unidad de Promoción de Exportaciones, ProMéxico Sra. Elizabeth Vazquez, Directora Ejecutiva, WEConnect International Sra. Alia Lorena Ibarra Ávalos, Presidenta Nacional, Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias
08:45	CEREMONIA DE FIRMA Sra. Patricia Francis, Directora Ejecutiva, ITC Sr. Carlos Casas Guerrero, Jefe de la Unidad de Promoción de Exportaciones, ProMéxico
10:15	FOTO DE GRUPO
09:45	Coffee Break – Lobby, 1 ^{er} Piso
10:00	DISCURSO DE APERTURA Sr. Michael K. Robinson, Director de Programa, Global Supplier Diversity, IBM
10:30	PANEL SOBRE PRÁCTICAS DE ADQUISICIÓN Moderadora: Sra. Elizabeth Vazquez, Directora Ejecutiva, WEConnect International Speakers: Sr. John Priddy, Director Ejecutivo, Priddy Group Sra. Pacita Juan, Consejo de Café de Filipinas Sra. Phyllis Johnson, Alianza Internacional de Mujeres del Café
11:30	INTRODUCCIÓN A LOS GRUPOS DE ORIENTACIÓN CON COMPRADORES (BGMS por sus siglas en inglés) – GRUPOS DE TRABAJO IMPARTIDOS: 1. Tecnología informática, telecomunicaciones y externalización de servicios empresariales y administrativos <i>Salón César Sepúlveda, 3^{er} Piso</i> Líder BMG: Sra. Liz Cullen Especialista en Generación de Negocios: Sra. Grace Oliver, ProMéxico 2. El ambiente construido (tecnología limpia y verde, construcción y minería) <i>Salón Genaro Estrada, 3^{er} Piso</i> Líderes BMG: Sra. Tess Mateo y Sra. Porie Saikia-Eapen Especialista en Generación de Negocios: Sra. Lorena Colin, ProMéxico

3. Facilitación del comercio

Salón José María Morelos, Sección F, 1^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Dagmar Steinmez

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Lorenia Orantes, ProMéxico

4. Café

Salón Venustiano Carranza , 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Phyllis Johnson

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Karola de la Peña, ProMéxico

5. Textiles y vestido (incluyendo joyería de plata)

Salón José Gorostiza , 3^{er} Piso

Líderes BMG: Sr. John Priddy y Sra. Rupa Ganguli

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Tania Mosquera, ProMéxico

6. Negocios Agropecuario

Salón Lázaro Cárdenas, 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Luz María de la Mora

Especialista Sectorial: Sra. Ileana Domínguez, ProMéxico

12:30

Almuerzo – Terraza, 2^o Piso

14:00

**BMGS – COMPRENDIENDO LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN
GRUPOS DE TRABAJO IMPARTIDOS:**

1. Tecnología informática, telecomunicaciones y externalización de servicios empresariales y administrativos

Salón César Sepúlveda, 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Liz Cullen

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Grace Oliver, ProMéxico

2. El ambiente construido (tecnología limpia y verde, construcción y minería)

Salón Genaro Estrada, 3^{er} Piso

Líderes BMG: Sra. Tess Mateo y Sra. Porie Saikia-Eapen

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Lorena Colin, ProMéxico

3. Facilitación del comercio

Salón José María Morelos, Sección F, 1^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Dagmar Steinmez

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Lorenia Orantes, ProMéxico

4. Café

Salón Venustiano Carranza , 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Phyllis Johnson

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Karola de la Peña, ProMéxico

5. Textiles y vestido (incluyendo joyería de plata)

Salón José Gorostiza , 3^{er} Piso

Líderes BMG: Sr. John Priddy y Sra. Rupa Ganguli

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Tania Mosquera, ProMéxico

6. Negocios Agropecuario

Salón Lázaro Cárdenas, 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Luz María de la Mora

Especialista Sectorial: Sra. Ileana Domínguez, ProMéxico

15:15

Receso de Café – Lobby, 1^{er} Piso

15:30

SESIONES PARALELAS

REUNIÓN CENTRADA EN COMPRADORES Y VENDEDORAS

Salón José María Morelos, Sección D, 1^{er} Piso

BMGS – PROMOVRIENDO LOS VÍNCULOS

GRUPOS DE TRABAJO IMPARTIDOS:

1. Tecnología informática, telecomunicaciones y externalización de servicios empresariales y administrativos

Salón César Sepúlveda, 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Liz Cullen

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Grace Oliver, ProMéxico

2. El ambiente construido (tecnología limpia y verde, construcción y minería)

Salón Genaro Estrada, 3^{er} Piso

Líderes BMG: Sra. Tess Mateo y Sra. Porie Saikia-Eapen

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Lorena Colin, ProMéxico

3. Facilitación del comercio

Salón José María Morelos, Sección F, 1^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Dagmar Steinmez

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Lorenia Orantes, ProMéxico

4. Café

Salón Venustiano Carranza, 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Phyllis Johnson

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Karola de la Peña, ProMéxico

5. Textiles y vestido (incluyendo joyería de plata)

Salón José Gorostiza, 3^{er} Piso

Líderes BMG: Sr. John Priddy y Sra. Rupa Ganguli

Especialista en Generación de Negocios: Sra. Tania Mosquera, ProMéxico

6. Negocios Agropecuario

Salón Lázaro Cárdenas, 3^{er} Piso

Líder BMG: Sra. Luz María de la Mora

Especialista Sectorial: Sra. Ileana Domínguez, ProMéxico

16:30

SESIÓN PLENARIA

José María Morelos, Salón Plenario, 1^{er} Piso

CONCLUSIONES DEL PRIMER DÍA:

Sra. Aicha Pouyé, Directora, División de Negocios y Apoyo Institucional, ITC

17:00

FIN DE LAS SESIONES DEL PRIMER DÍA

18:00

RECEPCIÓN

Salón Juárez, Mezzanine, Hotel Meliá México Reforma

Lanzamiento en México de la Red Vital Voices de Mujeres de Negocios de Latinoamérica y el Caribe

19:00

CENA DE GALA

Salón Revolución, Mezzanine, Hotel Meliá Mexico Reforma

Lanzamiento de WEConnect International en México

Miércoles 7 de NOVIEMBRE 2012

Lugar *Secretaría De Relaciones Exteriores (SRE)*
José María Morelos, Plenary Room , 1st Floor

09:00 **SESIÓN PLENARIA**
ELEMENTOS PARA EL ÉXITO DE LAS MUJERES PROVEEDORAS A TRAVÉS DE LAS CADENAS DE VALOR EN LA EXPORTACIÓN; PERSPECTIVA GENERAL DE LOS TALLERES PARALELOS

09:30 **SESIONES PARALELAS**
REUNIÓN CENTRADA EN COMPRADORES Y VENDEDORES
Salón José María Morelos, Sección D, 1^{er} Piso

1. Taller: ACCESS! Programa de Construcción de Capacidades para Mujeres Exportadoras

Salón José Gorostiza, 3^{er} Piso

Sr. Sébastien Turrel, Oficial Senior de Promoción Comercial, ITC

Financiado por la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA), ACCESS! para el acceso de las mujeres de negocios en el comercio internacional se ha desarrollado e implementado para satisfacer principalmente las necesidades de las empresarias y los empresarios, con vistas a mejorar su acceso al conjunto de servicios de apoyo al comercio, como la formación de exportación, asesoramiento empresarial, desarrollo de mercados oportunidad de los productos, establecimiento distribución canales y gestión de inteligencia de mercado.

La sesión sobre ACCESS! tiene como objetivo presentar el concepto y sus modalidades de aplicación. En particular, la sesión examinará los beneficios de ACCESS!, su metodología y enfoque y sus diversos componentes (Formación de exportación, Asesoramiento Empresarial y Acceso a Mercados). Asimismo, los participantes tomarán parte en debates con Instituciones de Apoyo al Comercio (IACs) que han aplicado con éxito el programa ACCESS! y compartir las mejores prácticas para replicar el programa.

2. Taller: Manejo de la Cadena de Suministro

Salón César Sepúlveda, 3^{er} Piso

Sr. Kofi Essuman, Asesor Senior, Cadena de Valor de Exportación, ITC

La gestión eficiente de la cadena de suministro es vital para la competitividad de los exportadores sobre todo de los países en desarrollo. Un desafío importante que un gran número de mujeres empresarias enfrentan es la ineficiencia en el movimiento de bienes y servicios desde la fuente de procedencia hasta los clientes y consumidores. En consecuencia, la sesión sobre la gestión de la cadena de suministro para la competitividad exportadora tiene como objetivo crear conciencia entre las mujeres empresarias sobre la forma de alcanzar la competitividad empresarial a través de la creación de capacidades en gestión de compras y cadena de suministro.

Durante esta sesión, los participantes serán introducidos al programa Sistema Modular de Formación en Gestión de la Cadena de Suministro (MLS-SCM) y cómo este programa puede beneficiar a las mujeres empresarias. Además, esta plataforma permitirá el intercambio de experiencias y otras oportunidades de creación de redes.

3. Taller: Gestionando el Ambiente Construido – Entrega de proyectos verdes y limpios

Salón Venustiano Carranza, 3^{er} Piso

Sra. Tess Mateo y Sra. Porie Sakia-Eapen

Esta sesión proporcionará una visión general de lo que la sostenibilidad es y por qué es importante para las empresas. Los debates se incluyen ejemplos de sostenibilidad de soluciones como los servicios de los ecosistemas, restauración ecológica, edificios ecológicos, rehabilitación sostenible, transporte ecológico, infraestructura ecológica, herramientas de sostenibilidad y buenas prácticas. Los participantes aprenderán sobre la aplicación de la sostenibilidad a los retos importantes de infraestructura y enfoques sostenibles de construcción.

En la segunda parte del taller, la discusión se centrará en la logística de la construcción y la planificación de proyectos de miles de millones de dólares en zonas urbanas densamente pobladas, así como un estudio de caso de Reconstrucción del Bajo Manhattan después del 9/11.

11:00

Receso de Café

Lobby, 1^{er} Piso

11:30

SESIONES PARALELAS

REUNIÓN CENTRADA EN COMPRADORES Y VENDEDORES

Salón José María Morelos, Sección D, 1^{er} Piso

1. Taller: Herramientas de Análisis de Mercados, ITC

Salón José Gorostiza, 3^{er} Piso

Sr. Mathieu Lamolle, Analista de Mercados, ITC

La sesión sobre las herramientas del CCI para el Análisis de Mercado tiene como objetivo presentar las herramientas y metodologías a las organizaciones que están interesadas en las estrategias de desarrollo de las exportaciones, los problemas de acceso al mercado, el análisis de los flujos comerciales, las estadísticas y las cuestiones de sostenibilidad en juego en el comercio internacional, tales como el medio ambiente, los derechos laborales y la empoderamiento de las mujeres en las cadenas de suministro globales.

Durante esta sesión, los participantes recibirán un acceso personal a las herramientas de análisis de mercado del ITC y se les invitará a hacer algunas manipulaciones directamente en línea para familiarizarse con las herramientas y metodologías relacionadas. Los participantes serán introducidos a los conceptos básicos y teorías para el desarrollo de estudios de mercado a partir de una perspectiva de negocios de exportación y optimización de mercado de alcance.

2. Taller: Obteniendo la Certificación de Empresa Dirigida por Mujeres

Salón César Sepúlveda, 3^{er} Piso

Sra. Liz Cullen, Sra. Belisa de Las Casas y Sra. Luz Maria de la Mora, WEConnect International

WEConnect International ayuda a identificar, capacitar y certificar a las empresas de mujeres para aumentar sus oportunidades de contratación local y global. WEConnect Internacional también ofrece herramientas para las corporaciones que quieran emplear a las mujeres titulares de empresas como su base de abastecimiento para crear valor compartido, aumentar el valor del accionista y mejorar la ventaja competitiva. Las mujeres representan la mayoría de las decisiones de los consumidores y las empresas cumplen con esa demanda con proveedores que reflejan sus mercados. Las empresas inteligentes están invirtiendo en desarrollar la capacidad de las mujeres para ayudar a satisfacer las necesidades mundiales de una manera que es responsable, cuantificable y sostenible y WEConnect les ayuda a hacer esas conexiones.

La sesión WEConnect Internacional introducirá a los participantes a la diversidad e inclusión de proveedores y a los programas que ayudan a las mujeres empresarias a acceder a los mercados y establecer relaciones con las corporaciones multinacionales. Los participantes aprenderán acerca de la certificación como una herramienta de marketing, WEConnect's global eNetwork, y las historias de éxito de otras empresas propiedad de mujeres.

13:00

Almuerzo

Terraza, 2° Piso

14:00

SESIÓN PLENARIA NUEVOS ENFOQUES Y COMPROMISOS

Moderadora:

Sra. Aicha Pouyé, Directora, División de Negocios y Apoyo Institucional, ITC

14:45

CEREMONIA DE CLAUSURA

Sr. Fernando J. Cruz, Director Ejecutivo de Cooperación Internacional, ProMéxico

Sra. Liz Cullen, Directora de Programa, WEConnect International

Sra. Alia Lorena Ibarra Ávalos, Presidenta Nacional, Asociación Mexicana de Mujeres Empresaria

Sra. Meg Jones, Gerente del Programa de Mujeres y Comercio, ITC

15:15

FIN DEL EVENTO

NOTA CONCEPTUAL

ANTECEDENTES

El mercado de adquisiciones tiene un tamaño considerable. El promedio de las compañías en Fortune 500, la mayoría de las cuales tienen programas de diversidad de proveedores, gasta 6 millones de dólares al día en compras indirectas¹. En el 2002 el tamaño total del sector de adquisiciones del gobierno estaba estimado en 15-20% del PIB entre economías pertenecientes y no pertenecientes a la OCDE².

A pesar de su significativa participación en la economía, conformando más del 34% de empresas alrededor del mundo, las compañías lideradas por mujeres no están obteniendo una participación justa en el total de contratos. Su acceso al comercio y oportunidades de proveeduría está restringido por una variedad de factores, incluyendo información limitada sobre lineamientos y regulaciones para la proveeduría y poco conocimiento de los procedimientos de oferta y selección. La participación de las mujeres en las adquisiciones corporativas está estimada en menos de 1%; incluso en los Estados Unidos, en donde existe el mandato gubernamental de lograr un objetivo de adquisiciones del 5%, sólo 4.1% de los contratos son otorgados a negocios de los cuales las mujeres son propietarias³.

La Exhibición y Foro Anual de Mujeres Empresarias (WVEF por sus siglas en inglés) es el evento anual de la Plataforma Global para la Acción sobre el Abastecimiento de Proveedoras Mujeres, lanzada en septiembre del 2010 en el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones del Centro de Comercio Internacional. Bajo una estrategia de 10 años que busca vincular a compradores, vendedores e instituciones para construir capacidades que ayuden a las proveedoras a cumplir con los requisitos que demandan los compradores, la Plataforma Global apunta a fortalecer asociaciones con gran capacidad para incrementar el porcentaje de las compras corporativas, gubernamentales e institucionales a negocios liderados por mujeres con el propósito de obtener mayores beneficios económicos para ellas y sus comunidades en países en desarrollo.

WVEF reúne a corporaciones, gobiernos, instituciones de apoyo al comercio (IACs) y proveedoras mujeres para establecer vínculos con el objetivo de generar transacciones de negocios que perduren en el tiempo. A la edición inaugural del WVEF, que se llevó a cabo en Chongqing, China en septiembre del 2011, acudieron 300 delegados de los sectores público y privado de 10 países, incluyendo oficiales de adquisiciones de alto nivel provenientes de corporaciones multinacionales tales como Accenture, Boeing, Marriott International y Walmart.

Mujeres propietarias de negocios firmaron contratos por 14.9 millones de dólares durante la reunión; en los meses subsecuentes, socios tales como Full Circle Exchange y la Alianza Internacional de Mujeres del Café se aliaron, resultando en la compra de 1,200 libras de café producido por mujeres, su distribución en la plataforma electrónica de Walmart y su prueba en 200 puntos de venta hacia noviembre de 2012.

1 Comisión Europea, E-Procurement

2 The Size of Government Procurement Markets, www.oecd.org/dataoecd/34/14/1845927.pdf

3 Women Impacting Public Policy

FORMATO

Se eligieron seis sectores para la Segunda Exhibición y Foro Anual de Mujeres Empresarias:

- Tecnología informática, telecomunicaciones y externalización de servicios empresariales y administrativos
- El ambiente construido (tecnología limpia y verde, construcción y minería)
- Facilitación del comercio
- Textiles y vestido (y joyería de plata)
- Café
- Negocios agropecuarios (únicamente México)

A través de un proceso riguroso de selección y combinación, las mujeres empresarias de los países en desarrollo son reunidas con altos representantes de corporaciones, gobiernos e instituciones de apoyo al comercio. En el WVEFII, las participantes tendrán la oportunidad de desarrollar alianzas mediante su participación en los grupos de trabajo impartidos en los sectores de su interés, así como profundizar estas alianzas por medio de la facilitación de reuniones entre compradores y vendedoras seleccionados. Los grupos de trabajo impartidos son dirigidos por mentores que cuentan con experiencia sustantiva en la realización de vínculos entre compradores y vendedores, y que también serán responsables de asegurar que estos vínculos se realicen entre mujeres empresarias, promoviendo la cooperación sur-sur.

Además de una ceremonia de firmas de alto nivel, centrada en los acuerdos alcanzados entre compradores y vendedoras, así como entre las organizaciones participantes, habrá presentaciones por parte de oradores que compartirán sus experiencias de colaboración exitosa e implementación en diversas cadenas de suministro.

La exhibición comprenderá una muestra electrónica de algunas compañías elegidas, además de talleres de construcción de capacidades que se enfocarán en temas clave tales como: análisis de mercados e información, estándares y certificaciones, y otros temas de acceso a mercados.

RESULTADOS

Los resultados esperados del WVEF II incluyen:

- Acuerdos para entablar transacciones comerciales entre mujeres empresarias de países en desarrollo y grandes corporaciones, así como entre las mismas mujeres empresarias;
- Relaciones de colaboración establecidas entre mujeres empresarias;
- Establecimiento y fortalecimiento de alianzas estratégicas para continuar con el objetivo de incrementar el porcentaje de participación de las mujeres en los contratos de adquisiciones;
- Compromisos para desarrollar proyectos de construcción de capacidades para promover una mayor participación de mujeres en las cadenas globales de suministro;
- Incremento del conocimiento y capacidad de las participantes para aumentar el porcentaje de participación de las mujeres en los contratos de adquisiciones

La Segunda Exhibición y Foro Anual de Mujeres Empresarias es organizada de manera conjunta por el Centro de Comercio Internacional, la Secretaría de Relaciones Exteriores, ProMéxico, WEConnect International y La Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias. También cuenta con el apoyo de la Federación Internacional de Mujeres Empresarias y Profesionales (BPW por sus siglas en inglés), la Alianza Internacional de Mujeres del Café (AIMC), la Alianza Internacional de Textiles de Mujeres y Quantum Leaps.

Socios Organizadores



Apoyado por

