



**Centro de Comercio Internacional**  
UNCTAD / OMC

ITC/AG(XXXVI)/194  
28 de febrero de 2003

# *Informe Anual* **2002**

## *Informe del Comité Consultivo del Fondo Fiduciario Global*

Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC  
Trigésima sexta reunión  
Ginebra, 28 de abril al 2 de mayo 2003

## Índice

Nota	iv
<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>EL COMITÉ CONSULTIVO</b>	1
<b>VERTIENTE I</b>	2
<b>VERTIENTE II</b>	3
<b>Informes provisionales sobre los programas de la Vertiente II</b>	3
World Tr@de Net – El desarrollo empresarial y el Programa de Doha para el Desarrollo	3
Cuadro – Situación del presupuesto para el período 1999–2002	5
Cuadro – Situación del presupuesto para el período 2002–2004	5
Creación de capacidad y de redes para servicios de información comercial (CAPNET/BIS)	6
Cuadro – Situación del presupuesto para el período 1999–2002	7
Programa de Competitividad Internacional para las PYME (ProCIP)	8
Cuadro – Situación del presupuesto para el período 1999–2002	10
Promoción del comercio Sur-Sur	11
Cuadro – Situación del presupuesto para el período 1999–2002	12
Cuadro – Situación del presupuesto para el período 2002–2004	13
Programa E-Trade Bridge para PYME (un programa de desarrollo de la capacidad para el comercio facilitado electrónicamente)	14
Cuadro – Situación del presupuesto para el período 2002–2005	16
<b>Anexo 1 – Fondo Fiduciario Global: Promesas de contribuciones y recursos disponibles</b>	17
<b>Anexo 2 – Fondo Fiduciario Global: Vertiente II – Promesas de contribuciones y asignaciones a los distintos programas</b>	18

## Nota

Se han utilizado las siguientes abreviaturas:

ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdos sobre los)
CAPNET/BIS	Creación de capacidad y establecimiento de redes para servicios de información comercial
CCI	Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC
CD-ROM	Disco compacto-memoria sólo de lectura
FFG	Fondo Fiduciario Global
FMPC	Federación Mundial de Puntos de Comercio
GCM	Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC
IAC	Instituciones de apoyo al comercio
MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias
OCE	Organización de Cooperación Económica
OMC	Organización Mundial del Comercio
OTC	Obstáculos técnicos al comercio
PCSS	Promoción del Comercio Sur-Sur
PMA	Países menos adelantados
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
ProCIP	Programa de Competitividad Internacional para las PYME
PYME	Pequeñas y medianas empresas
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

## INTRODUCCIÓN

---

1. La propuesta para establecer un Fondo Fiduciario Global (FFG) y un Comité Consultivo fue adoptada en la vigésima octava reunión del Grupo Consultivo Mixto (GCM) en junio de 1995. La implementación de las actividades financiadas por el FFG comenzó a principios de 1996.

2. En 2002, el FFG siguió siendo un mecanismo de suma utilidad para ampliar el alcance de las actividades de cooperación técnica del CCI. El Fondo, que ha resultado ser el mejor complemento del presupuesto ordinario del CCI, permitió al Centro prestar ciertos servicios a países asociados y realizar actividades sobre el terreno para un mayor número de beneficiarios. En 2002, había cinco programas de la Vertiente II en curso. Estos programas asistían a un creciente número de empresas e instituciones de

apoyo al comercio (IAC) a nivel mundial, especialmente en abordar algunas de las necesidades críticas que resultan del sistema comercial multilateral. Para muchos países que no se beneficiaron de proyectos especialmente adaptados a sus circunstancias, el FFG fue la única fuente de financiación de la asistencia del CCI.

3. Los recursos y actividades combinados y que se apoyan mutuamente conforme a las Vertientes I y II permitieron que el CCI responda eficazmente a los requisitos colectivos de los países asociados. En particular, la Vertiente I permitió al CCI poner a disposición de esos países servicios de expertos claves de alto nivel y, de ese modo, aumentar la gama de funciones complementarias relacionadas con el comercio que ofrece la organización.

## EL COMITÉ CONSULTIVO

---

4. El Comité Consultivo asesora a la secretaría del CCI sobre la utilización del Fondo y garantiza su transparencia. Constituido en octubre de 1995, ha celebrado 25 reuniones hasta la fecha bajo la presidencia del Director Ejecutivo del CCI.

5. El Comité está integrado actualmente por 18 miembros: Alemania, Canadá, Cuba, Dinamarca, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, India, Irlanda, Madagascar, Nepal, Nigeria, Noruega, Reino Unido, República Islámica del Irán, Suecia, Suiza y Venezuela. Además, atendiendo a sus solicitudes, se ha otorgado la condición de observadores a los siguientes países: Argelia, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Camerún, Chile, China, Egipto, Eslovenia, Etiopía, Italia, Japón, Malta, Países Bajos, Pakistán, Panamá, Perú, Rumania, Túnez y Turquía.

6. De acuerdo con los procedimientos de trabajo del Comité, los miembros son nombrados por un período de un año entre reuniones anuales del GCM. El Comité recomienda, como en años anteriores, que cada grupo regional decida si su representación debe prorrogarse otro año o si desea sustituir a uno o a todos sus representantes por nuevos miembros, teniendo debidamente en cuenta la necesidad de garantizar la continuidad de la labor del Comité. Del mismo modo, cualquier país interesado en presentarse para representar a su región debe solicitar la condición de observador para familiarizarse con los procedimientos del Comité antes de ocupar formalmente el lugar del miembro saliente.

7. Desde la reunión 2002 del GCM, el Comité se ha reunido dos veces para analizar las propuestas de la secretaría del CCI para asignar fondos conforme a la Vertiente I y el progreso de los cinco programas

financiados por la Vertiente II. El Comité estuvo de acuerdo con las propuestas del CCI para una segunda etapa de dos programas para el período 2002–2005, a saber: "Desarrollo empresarial y los Acuerdos de la OMC (World Trade Net)" y "Promoción del Comercio Sur-Sur"; y con el nuevo programa de la Vertiente II intitolado E-Trade Bridge for SMEs (Puente de Comercio Electrónico para PYME) – Un programa de desarrollo de capacidad para el comercio facilitado electrónicamente", que comienza en junio de 2002.

8. Los otros dos programas en curso, "Creación de capacidad y establecimiento de redes para servicios de información comercial (CAPNET/BIS)" y "Programa de Competitividad Internacional para las PYME (ProCIP)" iban a ser eliminados gradualmente entre junio de 2002 y mayo de 2003 y por lo tanto no necesitarían ninguna financiación adicional. Ambos programas serán evaluados en 2003.

9. En octubre de 2002, el Comité Consultivo consideró propuestas para dos nuevos programas de la Vertiente II intitolados "Programa de reducción de la pobreza a través de las exportaciones" y "Cooperación regional e interregional en información y promoción del comercio". Las contribuciones del Programa de Reducción de la Pobreza a través de las Exportaciones de dos países donantes permitirá que el programa se inicie en 2003.

10. Durante el año se creó un subsitio del Comité Consultivo del Fondo Fiduciario Global en el sitio Web del CCI. La documentación para reuniones y otra información básica pueden ahora ser consultadas y descargadas de <http://www.intracen.org/ccgtf> (contraseña disponible a pedido).

## VERTIENTE I

11. Las contribuciones de la Vertiente I se utilizan primordialmente para financiar asesoramiento técnico, actividades de desarrollo de programas en las esferas prioritarias convenidas por el GCM y actividades en países concretos, principalmente la formulación de programas adaptados, para las que no se dispone de recursos suficientes del presupuesto ordinario y otras fuentes. También se financian otras actividades de apoyo a la labor del CCI, como misiones, reuniones de expertos y evaluaciones independientes. Estas contribuciones no reservadas son asignadas periódicamente por la secretaría del CCI sobre la base de las necesidades más urgentes, tomando en debida cuenta los parámetros establecidos por el Comité Consultivo. La secretaría informa al Comité periódicamente de las aportaciones financiadas con cargo a esta Vertiente.

12. Según la práctica usual, los recursos disponibles en un año dado son asignados hasta mayo del año siguiente, es decir cuando nuevas promesas de contribución son anunciadas o confirmadas en las reuniones anuales del GCM. Esto asegura la continuidad de la competencia técnica financiada por el FFG y permite financiar actividades que deben ser iniciadas antes de que haya nuevas contribuciones disponibles.

13. El total de los fondos disponibles en 2002 ascendía a US\$ 3,4 millones<sup>1</sup>, un aumento de casi 25 % con respecto a 2001 (US\$ 2,7 millones). A continuación se proporciona un panorama general de la utilización de estos fondos a fines de diciembre de 2002, dentro de las diversas subvertientes:

- **Plantilla de personal esencial.** Esta subvertiente permitió financiar parcialmente 12 expertos de alto nivel en esferas especializadas, en las que el CCI necesitaba mantener el nivel de competencia profesional para desempeñar cumplidamente su mandato. Este personal se financió también con cargo al presupuesto de gastos de apoyo, así como con afectaciones a otros proyectos y el uso de puestos vacantes con cargo al presupuesto ordinario en la medida de lo posible. Esto fortaleció la capacidad del CCI de desarrollar herramientas de cooperación técnica, para mejorar la comprensión del sistema comercial multilateral y para suministrar servicios de asesoramiento e información en respuesta a las necesidades colectivas de los países asociados. (US\$ 912.455)
- **Misiones del personal del CCI.** Estas misiones estaban relacionadas con el programa normal de trabajo. Fueron emprendidas para distintos propósitos, que incluyen participación en reuniones especializadas y coordinación con

organizaciones asociadas existentes o posibles, que no podían ser financiadas con el presupuesto ordinario. (US\$ 64.972)

- **Actividades de desarrollo de programas.** Esta subvertiente financió actividades para fortalecer las capacidades de investigación y suministro de servicio del CCI. Los fondos fueron asignados, *inter alia*, para el desarrollo de las herramientas de gestión de la calidad de la exportación del CCI; para la redefinición de la estrategia del CCI sobre el comercio y el medio ambiente; para el fortalecimiento institucional de las OPC como complemento de la Conferencia de Beijing; y para mejorar las actividades en curso de análisis comercial y acceso al mercado. Al igual que en años anteriores, las necesidades fueron muy superiores a los fondos disponibles, y las prioridades fueron determinadas por el Comité de Gestión Ejecutivo del CCI sobre la base de las necesidades colectivas de los países asociados. (US\$ 791.800)
- **Formulación de programas individualizados y actividades para determinados países o regiones.** Cuando la financiación no era posible de otra manera, los fondos asignados dentro de esta subvertiente permitieron al CCI satisfacer las solicitudes de países específicos de asistencia al desarrollo de proyectos y programas, según la evaluación de sus necesidades y la metodología de diseño de programas. También fue posible reaccionar rápidamente a las solicitudes de actividades de cooperación técnica a pequeña escala y autónomas, que no podían ser financiadas por otras fuentes. Además, la subvertiente permitió al CCI mantener y fortalecer el diálogo con los beneficiarios. (US\$ 748.068)
- **Reuniones de expertos.** Esta subvertiente permitió organizar una reunión del grupo de expertos sobre el *Modelo Secretos de la Estrategia*; una "herramienta de proceso" cuyo objeto es ayudar a los formuladores de estrategias a desarrollar y administrar la implementación de estrategias realistas a nivel nacional y sectorial. De igual manera, se organizó una segunda reunión de abogados provenientes de países en desarrollo para elaborar contratos modelo para empresas mixtas a fin de utilizarlos en aquellos países. (US\$ 218.960)
- **Evaluaciones.** Esta subvertiente financió los costos de la evaluación de la Semana del Comercio de África Meridional que se realizó en noviembre de 2002. (US\$ 3.344)

<sup>1</sup> Promesas de contribuciones en 2002: US\$ 3.333.860  
Interés acumulado: US\$ 118.734  
Total de fondos disponibles: US\$ 3.452.594

14. **Las necesidades futuras** con arreglo a la Vertiente I seguirán dependiendo de varios factores que no pueden ser pronosticados completamente, tales como la disponibilidad de otras fuentes de financiación para el personal básico y la solicitud por parte de países asociados de misiones de evaluación de necesidades, programación y de asesoramiento cortas.

Puesto que los recursos de los que dispone el CCI dentro de esta Vertiente fueron asignados totalmente, al igual que en años anteriores, la secretaría cuenta con promesas de contribuciones en 2003 que tengan al menos el mismo nivel de los recursos disponibles en 2002, es decir US\$ 3,4 millones.

## VERTIENTE II

---

### **Informes provisionales sobre los programas de la Vertiente II**

15. En los párrafos que siguen se describen las actividades que se han ejecutado con arreglo a los programas de la Vertiente II durante 2002.

#### ***World Trade Net – El desarrollo empresarial y el Programa de Doha para el Desarrollo***

16. En junio de 2002, el programa World Trade Net entró a una nueva etapa de tres años, siendo fortalecidos su importancia y objetivos por el Programa de Doha para el Desarrollo. Durante este periodo, las actividades del Programa World Trade Net siguieron una estrategia de dos niveles:

(1) Apoyar a las redes nacionales a abordar inquietudes empresariales relacionadas con la implementación y el funcionamiento de los Acuerdos de la OMC actuales mediante el desarrollo de una serie de herramientas de información y materiales de capacitación, y

(2) Fortalecer su estructura de red y cobertura, las asociaciones institucionales y el establecimiento de redes, promover el fomento empresarial con miras a la ronda actual de negociaciones con la OMC (iniciativa del CCI "Business for Cancun").

17. El Programa World Trade Net cubrió 45 países en diciembre de 2002. La red se amplió el 2002 para incluir a seis nuevos miembros de la red: Brasil, Guyana, República Dominicana, Senegal, Trinidad y Tabago y Ucrania. Las reuniones de lanzamiento identificaron las necesidades y los intereses prioritarios de la comunidad empresarial local que deben ser abordados en los próximos años. Están sintetizados en los planes de acción de red de países. Hasta la fecha, más de 10 países adicionales han expresado su deseo de convertirse en miembros de la World Trade Net lo antes posible.

18. Para apoyar a los miembros de la red en la implementación de los planes de acción de su país, el programa World Trade Net contribuyó a la realización de actividades consideradas de importancia capital por la red, con pequeñas contribuciones financieras que complementaron los

recursos locales. Los países que se beneficiaron de tales donaciones son: Albania, Bangladesh, Belarús, Bosnia y Herzegovina, Camboya, Croacia, Filipinas, Kirguistán, Lituania, Mongolia, Nepal, Pakistán, Sri Lanka, Viet Nam y Zambia.

19. A la luz del aumento de miembros – y las continuas solicitudes de países que buscan afiliarse – se introdujo un foco regional para intensificar la interacción con las redes existentes. Esto implicó el nombramiento de Coordinadores Regionales.

20. A pedido de las empresas, el programa World Trade Net asistió a los representantes de las redes de la World Trade Net a comprender mejor las implicancias empresariales de los Acuerdos de la OMC sobre textiles y vestido, obstáculos técnicos al comercio (OTC) y vías de recurso comerciales (que incluyen medidas anti dumping, de derechos compensatorios y de salvaguardia). Dentro de este contexto, seis reuniones de trabajo interregionales – cuyo objeto es transmitir información actualizada, presentar los nuevos materiales de la World Trade Net y alentar el diálogo gobierno-empresa sobre estos temas – fueron organizadas para cerca de 180 especialistas de países de la World Trade Net: Albania, Bangladesh, Belarús, Brasil, Bulgaria, Camboya, Costa Rica, Croacia, Cuba, El Salvador, Estonia, Filipinas, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Hungría, Jamaica, Kazajstán, Kirguistán, Letonia, Lituania, Malasia, Mongolia, Nepal, Nicaragua, Pakistán, República Dominicana, Rumania, Sri Lanka, Tailandia, Trinidad y Tabago y Viet Nam.

21. Mediante su boletín de noticias mensual, que es distribuido a todos los miembros de las redes nacionales, el programa World Trade Net siguió suministrando información periódica acerca de los desarrollos y las negociaciones con la OMC y temas relacionados con la OMC de importancia para las empresas.

22. El tercer número del año de la revista *Forum de Comercio Internacional del CCI*, "Doha: Beneficios para las empresas" (noviembre de 2002), contiene información, guías e instrumentos para la comunidad empresarial desarrolladas dentro del programa, y pone de relieve actividades de miembros seleccionados de la World Trade Net.

23. A la luz de los preparativos para una Ronda de Desarrollo, en la segunda mitad del año el programa se

concentró en noticias actualizadas y detalladas sobre tendencias en las negociaciones de Doha, y publicó varios informes de progreso sobre las negociaciones desde una perspectiva empresarial: *Informe de Progreso sobre las negociaciones de servicios con la OMC; Negociaciones con la OMC sobre el Párrafo 6 de la Declaración Ministerial de Doha sobre el Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública; Informe de Progreso de las Negociaciones con el OMC sobre el Establecimiento de un Registro Multilateral para Indicaciones Geográficas de Vinos y Bebidas Alcohólicas; el Informe de Progreso sobre las Negociaciones con la OMC sobre Acceso al Mercado para Productos no Agrícolas; y el Informe de Progreso sobre las Negociaciones Agrícolas con la OMC.*

24. Además de estas actualizaciones en áreas capitales del trabajo de la OMC, el programa World Trade Net ha seguido difundiendo información básica sobre temas comerciales, que incluye un documento sobre *Implicancias comerciales de las Medidas de Salvaguardia de los Estados Unidos para Productos de Acero para Exportadores de Países en Desarrollo*. Como una primera reflexión sobre la reciente concentración en el Fomento de la empresa, un nuevo documento, *Defensa de los Intereses de la Empresa y Formulación de Políticas Comerciales*, describe las cuestiones conceptuales y técnicas básicas de la defensa de los intereses de la empresa en la política comercial, brindando una atención especial a la Ronda para el Desarrollo de Doha en curso.

25. En respuesta a la preocupación de los miembros de la World Trade Net acerca del creciente número de procedimientos de vías de recurso anti-dumping y otras vías de recurso comerciales, el programa preparó cuatro guías jurídicas: *Guía Empresarial para las Vías de Recurso Comerciales en Canadá; Guía Empresarial para las Vías de Recurso Comerciales en los Estados Unidos; Guía Empresarial para las Vías de Recurso Comerciales en la Unión Europea, y Procedimientos Anti-dumping: Directrices para Importadores y Exportadores*. Estos han sido actualizados y editados y serán traducidos al español y francés a principios de 2003.

26. El manual práctico sobre *Preguntas Frecuentes sobre la Evaluación Aduanera* fue traducido al español y el francés.

27. Un nuevo *Paquete de Capacitación sobre OTC* fue preparado y usado en actividades regionales y de países. Se ha puesto a disposición de los miembros de la red paquetes de capacitación sobre OTC/SPS, Textiles y Vestido y Agricultura en tres idiomas.

28. Los documentos de país preparados por miembros de la red de países en el marco de cada uno de los países regionales fueron puestos en el sitio Web. Constituyen un conjunto cada vez más rico de experiencias y temas de países específicos con respecto a importantes áreas relacionadas con la OMC.

29. El programa World Trade Net presentó a sus miembros Mapas de Acceso al Mercado (MACMaps), un software único desarrollado por la Sección de Análisis de Mercados del CCI. MACMaps está dirigido a los negociadores comerciales de empresas y gobiernos por igual, como una herramienta para el análisis de problemas de acceso al mercado mediante datos acerca de flujos comerciales de países y productos específicos y aranceles relacionados, junto con fórmulas de reducción arancelaria. Esto es particularmente importante para los miembros de la World Trade Net en el contexto de la preparación para las negociaciones de acceso al mercado con la OMC. El software será distribuido a las 45 redes de país de la World Trade Net a principios de 2003.

30. La página Web de la World Trade Net se actualizó periódicamente y se añadieron nuevos materiales. Ahora incluye una sección sobre el Programa de Doha para el Desarrollo, con informes sobre los desarrollos en las negociaciones con la OMC.

31. Mediante la consolidación de redes de países y el desarrollo de una amplia gama de herramientas actualizadas constantemente, el programa World Trade Net es un mecanismo único – y comprobado en el tiempo – para promover la Ronda de Doha para el Desarrollo en sus circunscripciones objetivo.

32. Para preparar y concentrar las aportaciones empresariales para la Conferencia Ministerial de Cancún, el CCI está organizando una serie de reuniones regionales intituladas "Business for Cancun". Estas reuniones servirán de plataforma para expresar intereses específicos y analizar los temas que están en juego para Cancún desde una perspectiva empresarial, y permitirán discusiones de los sectores público-privado sobre las negociaciones comerciales multilaterales. Una primera reunión Business for Cancun se realizó en Kuala Lumpur en enero de 2003. La siguiente reunión de la serie, cuya celebración está programada para marzo de 2003 en Sudáfrica, será seguida por una serie de reuniones similares en América Latina, Europa Central y Oriental, y África Occidental. El proceso Business for Cancun culminará con una reunión de conclusiones en el mismo Cancún en septiembre de 2003.

**SITUACIÓN DEL PRESUPUESTO**  
**Para el período 1999–2002**  
**Desarrollo empresarial y los Acuerdos de la OMC (World Trade Net)**  
**al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

	Gastos frente a las promesas de contribuciones 1999 – 2001				
	Jun 99 – Dic 01	Ene 02 – Dic 02	Total Jun 99 – Dic 02	Presupuesto total	Saldo
Personal de proyectos	1.377.824	457.458	1.835.282	1.846.419	11.137
Subcontratos	93.289	(224)	93.065	93.289	224
Capacitación colectiva	265.101	119.910	385.011	401.152	16.141
Equipo	8.986	-	8.986	8.986	-
Varios	71.217	24.489	95.706	98.155	2.449
<b>A) Total</b>	<b>1.816.417</b>	<b>601.633</b>	<b>2.418.050</b>	<b>2.448.001</b>	<b>29.951</b>

	1999–2000	2001	1999–2001
B) Sumas recibidas/prometidas	1.770.014	722.987	2.493.001
Suma transferida a la "World Trade Net (Desarrollo empresarial y el Programa de Doha para el Desarrollo)"		45.000	
Suma que será transferida a la "World Trade Net (Desarrollo empresarial y el Programa de Doha para el Desarrollo)"		29.951	74.951
Gastos totales			2.418.050

**SITUACIÓN DEL PRESUPUESTO**  
**Para el período 2002–2004**  
**Red de Comercio Mundial (Desarrollo empresarial y el Programa de Doha para el Desarrollo)**  
**Al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

	Gastos Jun 02 – Dic 02	Gastos proyectados frente a				Presupues to total
		Ene 03 – May 03	Promesas de contribuciones de 2002 (Jun 02 – May 03)	Promesas de contribucion es de 2003 Jun 03 – May 04	Promesas de contribucion es de 2004 Jun 04 – May 05	
Personal de proyectos	367.316	310.224	677.540	530.000	300.000	1.507.540
Subcontratos	57.163	29.020	86.183	40.000	22.000	148.183
Capacitación colectiva	133.973	96.547	230.520	180.000	92.000	502.520
Equipo	120.937	5.623	126.560	10.000	5.000	141.560
Varios	27.928	14.745	42.673	40.000	17.524	100.197
<b>A) Total</b>	<b>707.317</b>	<b>456.159</b>	<b>1.163.476</b>	<b>800.000</b>	<b>436.524</b>	<b>2.400.000</b>

	2002	2003	2004	2002–2004
B) Promesas de contribuciones	1.025.610	416.250	416.250	1.858.110
C) Sumas recaudadas	869.360	-	-	869.360
C–B) Excedente/(Déficit) Sumas recibidas frente a promesas de contribuciones	(156.250)	(416.250)	(416.250)	(988.750)
B–A) Excedente/(Déficit) Promesas de contribuciones frente al presupuesto	(137.866)	(383.750)	(20.274)	(541.890)

### **Creación de capacidad y de redes para servicios de información comercial (CAPNET/BIS)**

33. Este programa, iniciado en el último trimestre de 2000, será terminado en mayo de 2003. Las actividades en 2002 continuaron los esfuerzos hechos en los años anteriores para apoyar un creciente número de servicios de información comercial a nivel mundial. De conformidad con las prioridades de la nueva estrategia sobre información comercial, endosada por el GCM en abril de 2000, los recursos del programa correspondientes a casi el 50 % del presupuesto inicial fueron concentrados principalmente en actividades de creación de capacidad, satisfaciendo las solicitudes de asistencia técnica de las organizaciones asociadas (con especial énfasis en las PMA y las economías en transición), y en desarrollar herramientas de interés común en respuesta a las necesidades colectivas. En 2002 se realizaron las siguientes actividades.

34. Conforme al componente n° 1 del programa (**creación de capacidad**), se organizaron misiones de asesoramiento en Bhután, Bolivia, Brasil, Burkina Faso, Egipto, Haití, Kirguistán, Mozambique, República Dominicana, Uganda y Viet Nam, para ayudar a los servicios de información comercial a fortalecer los servicios existentes, desarrollar nuevas actividades e introducir nuevas tecnologías de información.

35. Se celebraron tres reuniones de trabajo interregionales en cooperación con la UNCTAD y foros regionales de los Puntos de Comercio en Dakar (para países de África Occidental de habla francesa), Santo Domingo (para países de habla española del Caribe y centroamericanos) y Shanghai (para países de Asia Meridional y Oriental). Estas actividades fueron especialmente importantes puesto que contribuyeron al intercambio de conocimientos especializados entre organizaciones avanzadas y principiantes, y resultó en la elaboración de actividades comunes y proyectos conjuntos. Se celebró un seminario interregional de dos semanas para 11 directores de información comercial en el CCI, lo que incluyó un recorrido de estudio en Londres. Se realizaron actividades de capacitación nacionales en el Brasil, Haití y Malasia para 75 especialistas de la información de los sectores público y privado (cofinanciados por organizaciones asociadas o proyectos de país).

36. Más de 180 participantes de los sectores público y privado (incluso PYME) se beneficiaron de los seminarios de conciencia organizados en estrecha colaboración con las IAC en China, República Dominicana y Senegal. El objetivo era aumentar el conocimiento de los participantes y guiarlos acerca del uso eficaz de la información comercial como apoyo decisivo para su adopción de decisiones comercial estratégicas.

37. Se terminaron tres guías sobre difusión de información, administración de servicios de información comercial y medición del rendimiento. Estos importantes documentos de información básica

de apoyo a las actividades de asesoramiento y a las actividades de capacitación fueron difundidos ampliamente a las IAC en el mundo entero.

38. La nueva versión del Conjunto de herramientas en CD ROM incluyó una gran cantidad de manuales, documentos, materiales de capacitación y herramientas para ser utilizados por directores de información comercial para realizar sus propios planes estratégicos y desarrollar servicios económicos que respondan a las necesidades de sus comunidades empresariales.

39. Conforme al componente n° 2 del programa, se continuaron las actividades de investigación sobre fuentes de información relacionadas con las **condiciones de acceso a los mercados**. Los consultores del CCI realizaron amplios análisis de fuentes Web pertinentes a nivel internacional y regional. A nivel nacional se realizaron análisis en cooperación con 25 IAC. La base de datos sobre fuentes Web fue integrada al nuevo Sistema de Referencia de Información Comercial (SRIC) del CCI, que también incluye referencias a informes de mercado, documentos jurídicos y artículos pertinentes. El SRIC cubre 15.000 fuentes y ahora está accesible en línea a través del sitio Web del CCI con una interfaz de usuario modernizada.

40. Conforme al componente n° 3 del programa, se apoyó a las **redes de información comercial** en cooperación con la Federación Mundial de Puntos de Comercio (FMPC) y diversas iniciativas regionales.

41. Se realizaron ejercicios de estudio sobre mejores prácticas relacionadas con la difusión de información por Internet y la venta de servicios de información comercial en general. Se organizó tres reuniones de grupos de expertos en cooperación con la UNCTAD y la FMPC a fin de asistir a la Red de Puntos de Comercio a desarrollar su plan económico, su directorio comercial global y su sitio Web global, y a lanzar nuevos proyectos con actividades generadoras de ingresos. Estos temas fueron presentados en la Asamblea General de la FMPC en Beirut.

42. Se suministró servicios de asesoramiento a pedido a proyectos de red tales como la Red de Comercio de la OCE en la región de la OCE, la iniciativa AREC en África Occidental y Central, el servicio CaribExport en la región caribeña y foros de puntos de comercio regionales.

43. El programa PROMOTE iT, que aspira a desarrollar asociaciones internacionales en el área de servicios TIC tales como el desarrollo de software, la gestión de base de datos, el diseño Web y los centros de llamadas, continuó en 2002 con el desarrollo de un portal Web común para facilitar los contactos personales virtuales. Los contactos personales también fueron posibles mediante la participación de 12 países asociados dentro de un pabellón internacional en la exposición Semana Europea de Tecnologías de la Información (SETI) en París, apoyada por diversas organizaciones de promoción de las exportaciones, asociaciones comerciales y puntos de comercio.

**SITUACIÓN DEL PRESUPUESTO**  
**Para el período 1999–2002**  
**Creación de capacidad y establecimiento de redes para servicios de información comercial (CAPNET/BIS)**  
**al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

	<b>Gastos frente a las promesas de contribuciones 2000–2001</b>				
	<b>Jun 00 – Dic 01</b>	<b>Ene 02 – Dic 02</b>	<b>Total Jun 00 – Dic 02</b>	<b>Gastos proyectados Ene 03 – May 03</b>	<b>Presupuesto total</b>
Personal de proyectos	485.707	423.899	909.606	200.087	1.109.693
Subcontratos	-	-	-	-	-
Capacitación colectiva	72.477	115.930	188.407	22.722	211.129
Equipo	19.117	9.255	28.372	8.338	36.710
Varios	16.601	21.534	38.135	13.285	51.420
<b>A) Total</b>	<b>593.902</b>	<b>570.618</b>	<b>1.164.520</b>	<b>244.432</b>	<b>1.408.952</b>

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2000–2001</b>
B) Sumas recibidas/ prometidas	562.006	846.946	1.408.952

## **Programa de Competitividad Internacional para las PYME (ProCIP)**

44. El Programa de Competitividad Internacional para las PYME (ProCIP) aumenta la capacidad de las agencias de desarrollo empresarial a ayudar a las pequeñas y medianas empresas (PYME) a fortalecer su ventaja competitiva en el comercio internacional. El programa también apoya y promueve el establecimiento de redes regionales, interregionales e internacionales entre agencias como medio de intercambiar experiencias y mejores prácticas y por lo tanto reforzar la capacidad institucional y los conocimientos técnicos especializados. El programa ha adoptado un enfoque doble:

- Un "camino de **productos**" que crea herramientas, guías prácticas y sistemas de evaluación comparativa que tienen importancia directa para las PYME. Estos "productos genéricos" están previstos para mejorar y fortalecer la competitividad al nivel de las firmas.
- Un "camino de **redes**" en el cual las agencias de apoyo al comercio se asocian con el CCI para adoptar los productos genéricos a la situación local y poner a disposición de las empresas herramientas hechas a la medida como parte de su suministro de servicios a la comunidad empresarial del país.

45. Usando este "**enfoque de red de productos**" eficaz con respecto a los costos y comprobado, el año 2002 estuvo marcado por el desarrollo de nuevos productos, un crecimiento continuo del número de adaptaciones nacionales de productos genéricos del ProCIP, y asociaciones más activas en términos de reacciones y respuestas de los asociados. Muchos nuevos asociados se dirigieron al CCI con solicitudes para adaptar las herramientas prácticas del ProCIP y han empezado, por iniciativa propia, a adaptar los productos para que se adecúen a sus necesidades específicas.

46. Los productos del ProCIP para mejorar la competitividad de las PYME están divididos en tres grupos: guías prácticas, herramientas de autoevaluación y sistemas de evaluación comparativa.

47. **Guías prácticas.** En 2002, asociados del CCI en ocho países más (Arabia Saudita, Benín, Bulgaria, Burkina Faso, Colombia, Eslovenia, Sudán y Túnez) adaptaron y pusieron a disposición de sus empresas sus versiones nacionales de *La Clave del Comercio: Libro de respuestas para el exportador*. Como consecuencia, las PYME en esos países pueden ahora hallar respuestas fáciles y fuentes de información nacional sobre las preguntas y limitaciones más comunes que tienen a la hora de exportar. Confirmando la utilidad y validez de esta guía, los asociados nacionales del CCI en Bolivia (CADEX y CEPROBOL) actualizaron y publicaron su segunda edición nacional en 2002. OCIPED en Omán preparó una versión nacional en árabe, habiendo ya producido

una versión nacional en inglés. Hasta la fecha, 40 países han preparado adaptaciones nacionales de esta guía. Hay siete adaptaciones más en producción en Angola, Haití, Congo, República Democrática del Congo, Etiopía, Honduras, Senegal y Zambia.

48. En respuesta a las solicitudes de los asociados, el CCI preparó su guía más reciente de su serie de publicaciones *La Clave del Comercio, Exportación de Componentes de Automotores: Una guía para pequeñas y medianas empresas*. Esta guía suministra respuestas para sectores específicos y fuentes de información sobre limitaciones comunes y nuevas a las cuales se enfrentan los exportadores de componentes de automotores en países en desarrollo, de una manera práctica, simple y fácil de comprender. La guía fue presentada en una reunión de compradores-vendedores de Asia Meridional y Suroriental para el sector de componentes de automóviles en Singapur, en colaboración con el Programa de Promoción de Comercio Sur-Sur del CCI.

49. Empresas en cinco países más (Bolivia, Colombia, Guatemala, Pakistán y Túnez) ahora han comprendido fácilmente la información sobre cómo aprovechar al máximo la Internet y sobre los aspectos comerciales prácticos del comercio electrónico como resultado de que los asociados del CCI adaptaron, publicaron y lanzaron versiones nacionales de *La Clave del Comercio Electrónico*. Una adaptación regional caribeña fue realizada en asociación con CaribExport. Costa Rica y Marruecos, tras haber firmado acuerdos de publicación conjunta en 2002, se convirtieron en los asociados más recientes del CCI en preparar versiones nacionales de esta guía.

50. La guía *La Clave del Comercio Gestión de la Calidad de Exportación* está siendo adaptada en Brasil y China. Se han recibido solicitudes de adaptaciones nacionales de Argentina, Costa Rica, Guatemala, India y de varios países de Europa Oriental.

51. Se está elaborando una nueva guía de la serie *La Clave del Comercio* sobre temas de propiedad intelectual relacionados con las PYME. Las preguntas más frecuentes de las empresas en países en desarrollo sobre este tema han sido identificadas mediante una serie de encuestas por correo electrónico en estrecha colaboración con la red de asociados de *La Clave del Comercio*. Esta guía está siendo redactada en estrecha cooperación con la División PYME de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

52. *Cómo Acceder a los Bancos* ha sido adaptada por organizaciones asociadas en siete países más (Côte d'Ivoire, Cuba, El Salvador, India, Kenya, Palestina y la República Unida de Tanzania), con lo que el total de adaptaciones nacionales de esta guía asciende a 16. Como consecuencia, las PYME en estos países cuentan ahora con una guía fácil de comprender para prepararse para acceder a las finanzas comerciales.

53. El programa no fomentó activamente las publicaciones La Clave del Comercio en 2002, pero sin embargo ha habido una demanda continua y creciente de adaptaciones nacionales de estas guías de parte de agencias de desarrollo empresarial y proveedores de apoyo al comercio. Considerando el creciente número de guías La Clave del Comercio, y la demanda de adaptaciones nacionales, se han elaborado "paquetes de adaptación" para la serie de publicaciones La Clave del Comercio. Los paquetes de adaptación, que están pensados para ser usados por todos los posibles y futuros asociados de la serie La Clave del Comercio, suministran la información básica, los objetivos, y una metodología paso a paso para producir y lanzar una guía de La Clave del Comercio adaptada a los requisitos específicos del país.

54. **Sistemas de referencia.** Se desarrolló The Fit, un nuevo instrumento de referencia para el sector de las prendas de vestir. Durante su etapa experimental, el instrumento permitió que más de 30 pequeñas y medianas empresas de Camboya, India, Lesotho y Malawi en el sector de fabricación de prendas de vestir compare sus rendimientos con respecto a los requisitos de abastecimiento de los principales compradores internacionales y los estándares de mejor rendimiento en la industria. En diciembre de 2002 se completó una lista de comprobación de evaluación comparativa para servicios, otro sector de interés prioritario para los PMA.

55. **Instrumentos de autoevaluación.** Fueron desarrolladas dos nuevos instrumentos interactivos trilingües, un Indicador de Aptitud de la Calidad (*Quality Fitness Checker*) y un Indicador de Aptitud para el Embalaje (*Packaging Fitness Checker*). El primer instrumento ayuda a las empresas a comprender los requisitos de las normas ISO 9001 y a evaluar su propia posición con respecto a estos requisitos de calidad, guiándolas por el camino hacia la certificación ISO 9001. El segundo instrumento ayuda a las empresas a comprender las exigencias del embalaje para la exportación durante el transporte y a tomar decisiones informadas y a planear eficazmente la protección de los productos durante su transporte y manipulación.

56. **Establecimiento de redes.** Se preparó y se puso en línea un sitio Web de Competitividad Empresarial (<http://www.intracen.org/ec>) que contiene

información sobre y acceso a los instrumentos ProCIP. El sitio suministra información sobre los varios instrumentos y servicios de competitividad empresarial que las agencias de desarrollo de PYME pueden ofrecer a las empresas adaptando los productos a nivel nacional en asociación con el CCI. Además, el sitio Web proporciona un foro para que las agencias de desarrollo de PYME se unan a la red de asociados del CCI, envíen sus puntos de vista sobre necesidades actuales y futuras en el área de la competitividad de las PYME, y formulen y suministren una respuesta oportuna y eficaz.

57. Además de la interacción normal con la red internacional de asociados cada vez más amplia del ProCIP, en noviembre se realizó una discusión electrónica sobre "Maximización de la Competitividad mediante el Establecimiento de Redes". El objeto de la discusión era permitir que los socios de La Clave del Comercio exploren las ventajas de formar parte de una red de desarrollo del comercio, tanto como proveedores de servicios de apoyo al comercio y como clientes para servicios de apoyo al comercio.

58. La capacitación y el fortalecimiento de redes regionales sigue siendo un aspecto fundamental del programa, colaborando los países entre sí en el desarrollo y lanzamiento de sus versiones nacionales de la guía. Los asociados de La Clave del Comercio organizaron lanzamientos conjuntos por videoconferencia en Colombia, El Salvador, Guatemala y Honduras.

59. Se esperaba que ProCIP termine en diciembre de 2002. Debido a la naturaleza impulsada por los asociados de las actividades, importantes elementos del programa dependen de las aportaciones y las reacciones de las instituciones asociadas. Puesto que las pruebas experimentales de los instrumentos de evaluación comparativa y algunas adaptaciones nacionales tomaron más tiempo que el previsto, la duración del programa se ha ampliado al 30 de junio de 2003.

60. Se están tomando los pasos para asegurar que los productos, activos tangibles y metodologías del ProCIP, cuyo valor práctico ha sido confirmado por agencias asociadas y empresas internacionalmente, sean mantenidos y se maximice su uso más allá de la duración del programa.

**SITUACIÓN DEL PRESUPUESTO**  
**Para el período 1999–2002**  
**Programa de Competitividad Internacional para las PYME (ProCIP)**  
**al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

	Gastos frente a las promesas de contribuciones 1999-2002				
	Jun 99 – Dic 01	Ene 02 – Dic 02	Total Jun 99 – Dic 02	Gastos proyectados Ene 03 – Jun 03	Presupuesto total
Personal de proyectos	939.243	496.770	1.436.013	81.970	1.517.983
Subcontratos	104.598	(5.239)	99.359	31.163	130.522
Capacitación colectiva	76.001	20.737	96.738	2.936	99.674
Equipo	6.171	-	6.171	-	6.171
Varios	37.364	22.630	59.994	2.585	62.579
<b>A) Total</b>	<b>1.163.377</b>	<b>534.898</b>	<b>1.698.275</b>	<b>118.654</b>	<b>1.816.929</b>

	<b>1999–2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>1999–2002</b>
B) Sumas recibidas/prometidas	1.099.785	500.515	216.629	1.816.929

## **Promoción del comercio Sur-Sur**

61. Durante el año, la primera etapa del Programa de Promoción del Comercio Sur-Sur (PCSS), que finalizó en mayo de 2002, fue evaluada por un equipo de expertos. Su conclusión general fue que el programa era único y eficaz, y que "merecía un apoyo mucho más amplio de la comunidad internacional".

62. El programa organizó 10 actividades en 2002, y suministró a 568 PYME una plataforma para las negociaciones empresariales. Las contrapartes emprendieron 38 estudios de oferta y demanda para captar la dinámica de las industrias y para proporcionar un instrumento de información comercial eficaz para las empresas que buscan oportunidades de importación, exportación y otras oportunidades comerciales. Además, se realizaron cuatro análisis estadísticos: para identificar el potencial de comercio intrarregional dentro de los Estados Árabes en África del Norte, para detectar el potencial de exportación entre países seleccionados de Asia Central y miembros de la CEI, para aumentar la participación del África en la obtención de ayuda para el desarrollo para artículos alimenticios, y para confirmar el potencial de exportación andino de productos farmacéuticos.

63. Una parte importante de las actividades del programa se concentró en África. En Nigeria (mayo), la Red de Editores Africanos (APNET) fue apoyada en la organización de una reunión de compradores-vendedores en la que participaron 69 empresas de 26 países. La actividad fue organizada en gran medida por el personal de la APNET, usando la metodología de PCSS sobre la cual había recibido capacitación en años anteriores.

64. El programa ofrecía un servicio de compatibilización en la Cumbre Económica de África del Foro Económico Mundial (Sudáfrica, junio). En la actividad se firmó una transacción de varios millones de dólares entre dos instituciones en diferentes países africanos, como consecuencia de discusiones impulsadas por el CCI que fueron iniciadas durante una Cumbre anterior.

65. Dentro del contexto de los esfuerzos para ampliar el comercio intrarregional en África Meridional, una reunión de compradores-vendedores sobre textiles y vestido reunió a 56 compañías de 20 países (Sudáfrica, julio). La meta de la reunión era relacionar a las empresas en la cadena de valor a través de las fronteras para aumentar la competitividad global.

66. Para alentar a las agencias de ayuda internacional a comprar de fuentes africanas, el CCI organizó dos actividades subregionales en Senegal (junio) y en Sudáfrica (octubre), sobre artículos alimenticios, de vivienda, de protección personal y domésticos. Se familiarizó a más de 100 empresarios africanos seleccionados con las oportunidades de vender sus productos a 38 oficinas de compra de

agencias de ayuda. Aprendieron métodos adecuados para licitar y comercializar, establecieron contactos con agencias de ayuda, se conectaron en red con compañías regionales, y aprovecharon la oportunidad para comparar sus productos con los de los 120 expositores de la Exposición Ayuda, Catástrofe y Socorro en África. Por su propia iniciativa, las compañías consideraron nuevos productos para ofrecer a las agencias de ayuda (por ejemplo: un fabricante de mantas que estableció instalaciones de fabricación en Sudáfrica y una firma de Ghana que diseñó un nuevo bidón de plástico). Las agencias participantes terminaron con un compromiso más sólido de obtener sus suministros localmente, y reconociendo que las reuniones de compradores-vendedores son una manera económica de hacerlo. Más del 80 % de las agencias participantes declararon que las reuniones ayudaron a cambiar su percepción del potencial de suministro del África.

67. "Reunión en África" (Túnez, octubre), la reunión semestral para la industria del cuero africana, fue apoyada con la organización de una reunión de compradores-vendedores que incluyó 480 consultas individuales entre 133 participantes de 29 países africanos y 8 no africanos. Se negociaron varias transacciones, que incluyeron representación de agencias, suministro de insumos de producción y propuestas de inversión a través de África.

68. Durante una reunión de la Red Empresarial de África Meridional (Sudáfrica, noviembre), que representa a las IAC de los Estados miembros, se lanzó un portal en Internet para el intercambio continuo de información sobre oportunidades de negocios en la subregión. Los sitios Web de las IAC subregionales seleccionadas vinculados con el portal han sido equipados con una función de búsqueda diseñada especialmente por el CCI para este fin.

69. En América Central, cinco estudios de mercado determinaron que el 76 % de los medicamentos básicos necesarios en la región es importado de fuera de la región, y sin embargo, las más de 200 compañías de la región, perfectamente capaces de producir muchos de éstos, está trabajando al 10 %-50 % de su capacidad.

70. El programa reunió a todos los asociados – públicos y privados – bajo la enseña "LatinPharma" para empezar a trabajar en soluciones prácticas (El Salvador, abril). Cien representantes de las empresas, el gobierno, el mundo académico y las IAC exploraron las zonas de investigación y desarrollo, el marketing y la confianza del consumidor, el desarrollo de productos y su embalaje, y buenas prácticas de fabricación así como la certificación ISO. Como consecuencia de esto, se elaboraron estrategias regionales de comercialización, se firmaron acuerdos conjuntos de compra, se establecieron nuevas relaciones entre compañías y universidades, y se echaron los cimientos para el desarrollo de una industria farmacéutica sostenible en América Central.

71. Se organizó un Foro Empresarial en la Séptima Cumbre OCE (Estambul, octubre) para identificar obstáculos al comercio intrarregional y para adoptar un plan de acción para la organización de actividades de promoción del comercio tales como reuniones de compradores-vendedores.

72. Se organizó una reunión de Compradores-Vendedores Panasiática sobre Componentes de Automotores (Singapur, diciembre) para promover vínculos de intercambio y comerciales, a nivel empresarial, entre 12 países asiáticos. Sesenta y cinco empresas, que iban de grupos grandes diversificados a pequeñas empresas dirigidas por empresarios, participaron en la reunión. Los participantes comunicaron transacciones

comerciales que ascendían a un valor total de aproximadamente US\$ 2,2 millones. Los tratos negociados incluyeron compra y venta directas así como representaciones y empresas mixtas.

73. El Programa de Promoción del Comercio Sur-Sur tiene un calendario completo de 13 actividades en 2003, y algunas ya programadas para 2004. Debido a la gran demanda de tal apoyo práctico orientado a la empresa, el programa está investigando nuevos mecanismos de implementación, tales como las franquicias. El programa continúa respondiendo a solicitudes de las IAC regionales y nacionales de un enfoque sostenido y sistemático de la exploración de oportunidades comerciales regionales para aumentar la competitividad global.

**SITUACIÓN DEL PRESUPUESTO**  
**Para el período 1999-2002**  
**Promoción de Comercio Sur-Sur**  
**Al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

	Gastos frente a las promesas de contribuciones 1999-2001				
	Jun 99 – Dic 01	Ene 02 – Dic 02	Total Jun 99 – Dic 02	Presupuesto total	Saldo
Personal de proyectos	1.292.945	208.869	1.501.814	1.516.086	14.272
Subcontratos	90.604	34.732	125.336	134.110	8.774
Capacitación colectiva	124.355	16.549	140.904	143.225	2.321
Equipo	27.494	3.182	30.676	31.683	1.007
Varios	52.990	11.516	64.506	66.148	1.642
<b>A) Total</b>	<b>1.588.388</b>	<b>274.848</b>	<b>1.863.236</b>	<b>1.891.252</b>	<b>28.016</b>

	1999-2001	2001	1999-2001
B) Sumas recibidas/prometidas	1.284.285	748.967	2.033.252
Suma transferida a "Comercio Sur-Sur - nuevo ciclo"		142.000	
Suma a ser transferida a "Comercio Sur-Sur - nuevo ciclo"		28.016	170.016
Gastos totales			1.863.236

**SITUACIÓN DEL PRESUPUESTO**  
**Para el periodo 2002–2004**  
**Promoción del Comercio Sur-Sur – nuevo ciclo**  
**al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

	Gastos Jun 02 – Dic 02	Gastos proyectados frente a				Presupuesto total
		Ene 03 – May 03	Promesas de contribuciones de 2002 (Jun 02 – May 03)	Promesas de contribuciones de 2003 (Jun 03 – May 04)	Promesas de contribuciones de 2004 (Jun 04 – May 05)	
Personal de proyectos	352.989	329.201	682.190	455.753	563.410	1.701.353
Subcontratos	28.260	14.125	42.385	31.115	39.550	113.050
Capacitación colectiva	44.231	28.589	72.820	53.047	63.280	189.147
Equipo	3.100	-	3.100	2.359	2.260	7.719
Varios	19.662	15.606	35.268	21.963	31.500	88.731
<b>A) Total</b>	<b>448.242</b>	<b>387.521</b>	<b>835.763</b>	<b>564.237</b>	<b>700.000</b>	<b>2.100.000</b>

	2002	2003	2004	2002–2004
B) Promesas de contribuciones	1.211.888	111.496	-	1.323.384
C) Sumas recaudadas	1.100.391	-	-	1.100.391
C-B) Excedente/(Déficit) Sumas recibidas frente a promesas de contribuciones	(111.497)	(111.496)	-	(222.993)
B-A) Excedente/(Déficit) Promesas de contribuciones frente al presupuesto	376.125	(452.741)	(700.000)	(776.616)

**Programa E-Trade Bridge para PYME (un programa de desarrollo de la capacidad para el comercio facilitado electrónicamente)**

74. El principal objetivo del Programa E-Trade Bridge para PYME es crear empresas competentes electrónicamente competitivas internacionalmente y crear capacidades dentro de las instituciones que las apoyan. El programa tiene tres metas:

- Desarrollar productos y servicios electrónicos,
- Crear capacidades nacionales, y
- Asegurar el intercambio y la comunicación entre los participantes.

75. Las metas del programa se logran mediante bloques de construcción independientes suministrados a los beneficiarios como componentes del programa. Los componentes del programa y los bloques de construcción correspondientes aparecen en la siguiente tabla:

Componentes del programa	Bloques de construcción
La reunión de lanzamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manual para Reuniones de Lanzamiento del E-Trade Bridge</li> <li>• Guía para preparar balances electrónicos</li> <li>• Guía para preparar puntos de acción electrónicos</li> <li>• Manual para Misiones Especiales Nacionales</li> </ul>
El programa Winning With the Web ( <i>Ganar con la Web</i> ) (WWW)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guías prácticas para PYME</li> <li>• Instrumentos de mejores prácticas para las PYME</li> </ul>
El programa de capacitación nacional en estrategia electrónica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación de planes de acción nacionales</li> </ul>
Habilitación del programa de las PYME (Capacitación de los instructores y asesores)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de activos electrónicos</li> <li>• Comercialización electrónica</li> <li>• Habilitación de procesos empresariales</li> <li>• Gestión de programas de capacitación</li> <li>• Competencias de suministro de asistencia técnica para instructores y asesores</li> <li>• Diseño de programas de capacitación y asesoramiento</li> <li>• Preparación electrónica para las PYME</li> <li>• La plataforma y el mercado del comercio electrónico</li> </ul>

76. En mayo-diciembre de 2002, las actividades fueron orientadas a la preparación de materiales, documentos y directrices pertinentes a los bloques de construcción del programa. Éstos fueron suministrados a los beneficiarios a medida que

estaban disponibles, para facilitar la implementación de componentes subsiguientes del programa.

77. **La reunión de lanzamiento.** La preparación del informe nacional de evaluación electrónica es el paso inicial en cada país, que requiere investigación basada en la metodología desarrollada por el CCI. Mediante la preparación del informe:

- Se desarrolla entre los asociados una comprensión común de la situación "electrónica" en el país,
- Se forma una red de apoyo de bajo costo, y
- Se identifican puntos de acción para el corto, mediano y largo plazo.

78. El informe de evaluación electrónica incluye el balance electrónico del país. Este identifica los puntos fuertes y débiles relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), y evalúa los riesgos y oportunidades del comercio facilitado electrónicamente. El informe también elabora un mapa del país, identificando quién hace qué en términos "electrónicos" y ayuda a establecer la aplicación del componente adecuado del programa en un momento dado.

79. Se ha elaborado una guía para preparar balances electrónicos y puntos de acción electrónicas (*Directrices para los Asesores Nacionales/la Misión Especial*), y una guía para las reuniones de lanzamiento del E-Trade Bridge (*Directrices para la Organización Asociada Nacional*), para facilitar la preparación del informe de evaluación electrónica y la subsiguiente reunión de lanzamiento.

80. En consulta con los funcionarios encargados del país pertinentes del CCI, se identificaron organizaciones asociadas nacionales (OAN), y se contrató a consultores nacionales para que redacten informes según las directrices. Se realizaron investigaciones de referencia, siguiendo las *Directrices para Realizar Investigaciones de Referencia*. Durante 2002 se llevó a cabo la preparación de informes de evaluación electrónica en Barbados, Costa Rica, El Salvador, Filipinas, Guatemala, Honduras, Jamaica, la República Unida de Tanzania, Rumania, Sudáfrica, Trinidad y Tabago y Uganda. Actualmente se está trabajando en la preparación de los informes de evaluación electrónica en Bangladesh, Bolivia, China, Mongolia y Nicaragua. Se están realizando los preparativos para lanzar el programa en Cuba tras una solicitud del Gobierno.

81. Se realizaron reuniones experimentales de lanzamiento en Nairobi, Kenya (noviembre de 2001), y en Hanoi y en la Ciudad Ho Chi Minh, Viet Nam (enero de 2002). Estas reuniones experimentales fueron útiles para probar el formato de la reunión, la naturaleza de los casos de mejores prácticas que serán presentados, el contenido de los informes, y la importancia de la evaluación electrónica nacional para establecer el programa de la misma reunión. Antes de las reuniones, los miembros de la Misión Especial

Nacional de cada país prepararon informes de evaluación electrónica.

82. Se celebraron dos reuniones de lanzamiento en Nueva Delhi y Chennai, India (diciembre). Se preparó un informe de evaluación electrónica para la India. El balance electrónico y el mapa electrónico fueron discutidos en las reuniones y se establecieron puntos de acción pertinentes. La experiencia adquirida en la India se usará como ejemplo en la implementación del programa en otros países en desarrollo.

83. **Winning With the Web (WWW) (Ganar con la Web).** El componente WWW del programa requiere la evaluación de las PYME local sobre la base de la preparación para la gestión, la preparación para la exportación y la preparación electrónica para la creación de casos de mejores prácticas. Se ha preparado un programa de capacitación de una semana sobre estos elementos. En junio de 2002, dos asesores de Kenya y Viet Nam respectivamente fueron capacitados en Ginebra, y lanzaron el componente WWW cuando regresaron a sus países. Las OAN en Kenya y Viet Nam están trabajando con PYME para generar casos de mejores prácticas.

84. Tras las reuniones de lanzamiento en la India y una solicitud del Gobierno de la India, se han iniciado los preparativos para lanzar WWW ahí.

85. Los productos del programa WWW contribuirán a y ampliarán las guías electrónicas prácticas y los instrumentos de mejores prácticas electrónicas para las PYME, creando al mismo tiempo casos de mejores prácticas. Estos casos de mejores prácticas serán difundidos dentro de la comunidad de las PYME.

86. **El programa de capacitación nacional en estrategia electrónica.** Se ha preparado la metodología y el modelo para la preparación de un plan nacional de estrategia electrónica y acción. El modelo permite una evaluación del desarrollo de la exportación y sectorial del país, y de las estrategias de TI, con respecto a sus socios comerciales, desde una perspectiva de comercio electrónico. El programa nacional de capacitación en estrategia electrónica está orientado a los encargados de formular políticas en el país.

87. Se celebró dos seminarios experimentales nacionales de estrategias de comercio electrónico en Hanoi y la Ciudad Ho Chi Minh, Viet Nam (octubre). Asistieron representantes de los sectores público y privado a los seminarios, cuyo objeto era promover un diálogo sobre la incorporación de políticas y programas de comercio electrónico en el desarrollo de la estrategia comercial nacional. Entre los participantes había IAC, agencias TIC, proveedores del servicio de Internet (ISP), y PYME. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Mecanismo de Desarrollo del Proyecto del Mekong (MDPM) también participaron en las actividades. Los representantes del PNUD destacaron el vínculo entre la Iniciativa Oportunidad Digital (IOD) y las

contribuciones del comercio facilitado electrónicamente a la reducción de la pobreza.

88. El enfoque y las metodologías del CCI fueron bien recibidas en Viet Nam, que ha manifestado interés en continuar la relación con el CCI para desarrollar el comercio electrónico en el futuro. El programa WWW sigue funcionando en Viet Nam.

89. **Habilitación del programa de las PYME (Capacitación de los instructores y asesores).** Esta es una iniciativa de creación de capacidad que suministra a un grupo de profesionales del desarrollo del comercio los instrumentos, materiales y competencias necesarios para elaborar y desarrollar intervenciones de capacitación y asesoramiento que cubran las áreas de gestión de activos electrónicos, comercialización electrónica, habilitación de procesos empresariales, gestión de programas de capacitación, competencias de asistencia técnica para instructores y asesores, diseño de programas de capacitación y asesoramiento, y preparación electrónica para las PYME. El objeto de estas intervenciones es crear capacidades dentro de las instituciones multiplicadoras para ayudar a las PYME a aprovechar de manera óptima las prácticas de las TIC y comercio electrónico para mejorar su competitividad internacional.

90. Durante la implementación del programa, los participantes son apoyados mediante tutoría, reacciones sobre el rendimiento e intercambio entre grupos paritarios. Una plataforma basada en la Web permite acceder a los materiales y recursos, y permite la interacción con la red más amplia del CCI de profesionales del desarrollo del comercio electrónico a través de la plataforma y el mercado de comercio electrónico (centros nacionales y regionales para la competencia electrónica).

91. Se usó una versión corta de una herramienta de evaluación para la preparación electrónica durante la capacitación de los asesores en Ginebra en junio de 2002. Se está preparando una versión ampliada.

92. En junio de 2002 se realizó una reunión de lluvia de ideas entre expertos para discutir temas de gestión de activos electrónicos, comercialización electrónica y habilitación de procesos empresariales estructurados conforme a un paradigma de dirección empresarial. El paradigma incluye los aspectos electrónicos de tareas genéricas de gestión, y ha sido presentado a varios expertos en el desarrollo de los materiales de capacitación.

93. A fin de iniciar la creación de centros nacionales y regionales de competencia electrónica, se ha creado un subsitio ([www.intracen.org/etradebridge](http://www.intracen.org/etradebridge)). Se creó y puso en línea sitios Web modelo ([www.africaonline.com/etrade/index.htm](http://www.africaonline.com/etrade/index.htm), [www.un.org.vn/digitalbridge](http://www.un.org.vn/digitalbridge) y [www.tradeportalindia.com/etradebridge](http://www.tradeportalindia.com/etradebridge)) dedicados a las reuniones de lanzamiento antes de las actividades en Kenya, Viet Nam y la India. El desarrollo de centros nacionales y regionales es un proceso continuo dentro del programa que será enriquecido por la implementación de

los componentes y por el número de países que participan.

94. **Cooperación con otras iniciativas del CCI y organizaciones internacionales.** El Programa E-Trade Bridge para PYME está vigilante para encontrar oportunidades para reducir costos, y está dispuesta a este respecto a ofrecer sus conocimientos especializados o a participar en otras iniciativas a pedido.

95. En cooperación con el programa Promoción del Comercio en Asia Central, se ha contratado a consultores nacionales para preparar informes de evaluación electrónica sobre el comercio electrónico en Kazajstán, Kirguistán, Tayikistán y Uzbekistán.

96. El Programa E-Trade Bridge está siendo implementado como un proyecto de Servicios de Apoyo para el Desarrollo de Políticas y Programas (SADPP) en Camboya, en asociación con el PNUD, el Ministerio de Comercio, y la Dirección Nacional de Desarrollo de

la Tecnología de la Información y las Comunicaciones. Actualmente se están llevando a cabo procedimientos consultivos con los asociados para lanzar la reunión de lanzamiento y los componentes del WWW. La financiación es suministrada por el PNUD a través del acuerdo SADPP.

97. Se ha contratado a un consultor internacional y se está realizando la preparación del informe de evaluación electrónica de la Región Caribeña. El informe regional será una publicación conjunta entre la Secretaría del Commonwealth y el CCI.

98. Una de las actividades incluidas en el proyecto Mejoramiento de las Perspectivas Comerciales para las PYME Pertenecientes a Mujeres en el Camerún mediante el Uso de la TIC, es capacitar a empresarias sobre cómo usar la TIC para desarrollar sus empresas e integrar la dimensión del comercio electrónico a su estrategia. Actualmente se está formalizando la contribución del E-Trade Bridge a este proyecto.

**SITUACIÓN DEL PRESUPUESTO**  
Para el periodo 2002-2005  
E-Trade Bridge para PYME  
al 31 de diciembre de 2002  
(US\$)

	Gastos Jun 02 – Dic 02	Gastos proyectados frente a					Presu- puesto total
		Ene 03 – May 03	Promesas de contribu- ciones de 2002 (Jun 02 – May 03)	Promesas de contribu- ciones de 2003 (Jun 03 – May 04)	Promesas de contribu- ciones de 2004 (Jun 04 – May 05)	Promesas de contribu- ciones de 2005 (Jun 05 – May 06)	
Personal de proyectos	144.250	258.494	402.744	496.580	437.732	343.054	1.680.110
Subcontratos	-	105.141	105.141	201.982	178.045	139.536	624.704
Capacitación colectiva	15.296	54.918	70.214	105.501	92.998	72.883	341.596
Equipo	34.488	32.883	67.371	63.170	55.684	43.639	229.864
Varios	10.963	18.978	29.941	36.767	32.138	24.880	123.726
<b>A) Total</b>	<b>204.997</b>	<b>470.414</b>	<b>675.411</b>	<b>904.000</b>	<b>796.597</b>	<b>623.992</b>	<b>3.000.000</b>

	2002	2003	2004	2005	2002-2005
B) Promesas de contribuciones	675.411	639.510	796.597	228.028	2.339.546
C) Sumas recaudadas	675.411	-	-	-	675.411
C-B) Excedente/(Déficit) Sumas recibidas frente a promesas de contribuciones	-	(639.510)	(796.697)	(228.028)	(1.664.135)
B-A) Excedente/(Déficit) Promesas de contribuciones frente al presupuesto	-	(254.490)	-	(395.964)	(660.454)

**Anexo I**  
**FONDO FIDUCIARIO GLOBAL**  
**Promesas de contribuciones y recursos disponibles**  
**al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

	Promesas de contribuciones 2002-2005									Sumas recibidas frente a las promesas de contribuciones de 2002-2005									Sumas por recaudar	
	TOTAL GENERAL	Vertiente I				Vertiente II				TOTAL GENERAL	Vertiente I				Vertiente II				VI	VII
		Total	2002	2003	2004-2005	Total	2002	2003	2004-2005		Total	2002	2003	2004-2005	Total	2002	2003	2004-2005	2002	2002
CANADÁ	595.772	595.772	595.772	-	-	-	-	-	-	595.772	595.772	595.772	-	-	-	-	-	-	-	-
DINAMARCA	2.774.578	2.774.578	880.638	946.970	946.970	-	-	-	-	880.638	880.638	880.638	-	-	-	-	-	-	-	-
FINLANDIA	147.146	147.146	147.146	-	-	-	-	-	-	147.146	147.146	147.146	-	-	-	-	-	-	-	-
ALEMANIA	1.534.585	-	-	-	-	1.534.585	470.450	339.510	724.625	470.450	-	-	-	-	470.450	470.450	-	-	-	-
INDIA	50.000	-	-	-	-	50.000	50.000	-	-	50.000	-	-	-	-	50.000	50.000	-	-	-	-
IRLANDA	198.216	198.216	198.216	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	198.216	-
PAÍSES BAJOS	445.986	-	-	-	-	445.986	222.993	222.993	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	222.993
NORUEGA	1.128.444	411.540	411.540	-	-	716.904	716.904	-	-	1.128.444	411.540	411.540	-	-	716.904	716.904	-	-	-	-
SUECIA	1.024.884	409.923	409.923	-	-	614.961	614.961	-	-	1.024.884	409.923	409.923	-	-	614.961	614.961	-	-	-	-
SUIZA	2.300.000	300.000	300.000	-	-	2.000.000	880.000	560.000	560.000	1.180.000	300.000	300.000	-	-	880.000	880.000	-	-	-	-
REINO UNIDO	1.250.000	781.250	390.625	390.625	-	468.750	156.250	156.250	156.250	-	-	-	-	-	-	-	-	-	390.625	156.200
INTERESES ACUMULADOS	188.310	118.734	118.734	-	-	69.576	69.576	-	-	188.310	118.734	118.734	-	-	69.576	69.576	-	-	-	-
SALDO ARRASTRADO DE LA PRIMERA ETAPA DE LOS PROGRAMAS VI	187.000	-	-	-	-	187.000	187.000	-	-	187.000	-	-	-	-	187.000	187.000	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>11.824.921</b>	<b>5.737.159</b>	<b>3.452.594</b>	<b>1.337.595</b>	<b>946.970</b>	<b>6.087.762</b>	<b>3.368.134</b>	<b>1.278.753</b>	<b>1.440.875</b>	<b>5.852.644</b>	<b>2.863.753</b>	<b>2.863.753</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2.988.891</b>	<b>2.988.891</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>588.841</b>	<b>379.243</b>

**Anexo II**  
**FONDO FIDUCIARIO GLOBAL**  
**VERTIENTE II**  
**Promesas de contribuciones y asignaciones a los distintos programas**  
**al 31 de diciembre de 2002**  
**(US\$)**

Programas	Donantes	Promesas de contribuciones					Sumas recaudadas					Sumas por recaudar	
		Total	2002	2003	2004	2005	Total	Frente a promesas de contribuciones de 2002	Frente a promesas de contribuciones de 2003	Frente a promesas de contribuciones de 2004	Frente a promesas de contribuciones de 2005	2002	2003-2005
1. World Trade Net Desarrollo empresarial y Programa de Doha para el Desarrollo	Alemania	201.296	201.296	-	-	-	201.296	201.296	-	-	-	-	-
	Suecia	307.481	307.481	-	-	-	307.481	307.481	-	-	-	-	-
	Suiza	800.000	280.000	260.000	260.000	-	800.000	800.000	-	-	-	-	520.000
	Reino Unido	468.750	156.250	156.250	156.250	-	-	-	-	-	-	156.250	312.500
	Interés acumulado	35.583	35.583	-	51.162	-	35.583	35.583	-	-	-	-	-
	Arrastrado: 1ª etapa	45.000	45.000	-	-	-	45.000	45.000	-	-	-	-	-
	<b>Total</b>	<b>1.858.110</b>	<b>1.025.610</b>	<b>416.250</b>	<b>416.250</b>	<b>-</b>	<b>869.360</b>	<b>869.360</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>156.250</b>	<b>832.500</b>
2. Programa de Competitividad Internacional para las PYME (ProCIP)	India	50.000	50.000	-	-	-	50.000	50.000	-	-	-	-	-
	Suecia	138.366	138.366	-	-	-	138.366	138.366	-	-	-	-	-
	Interés acumulado	18.183	18.183	-	-	-	18.183	18.183	-	-	-	-	-
	<b>Total</b>	<b>206.549</b>	<b>206.549</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>206.549</b>	<b>206.549</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
3. Promoción del Comercio Sur-Sur - nuevo ciclo	Alemania	269.154	269.154	-	-	-	269.154	269.154	-	-	-	-	-
	Países Bajos	222.993	111.497	111.496	-	-	-	-	-	-	-	111.497	111.496
	Noruega	205.769	205.769	-	-	-	205.769	205.769	-	-	-	-	-
	Suecia	169.114	169.114	-	-	-	169.114	169.114	-	-	-	-	-
	Suiza	300.000	300.000	-	-	-	300.000	300.000	-	-	-	-	-
	Interés acumulado	14.354	14.354	-	-	-	14.354	14.354	-	-	-	-	-
	Arrastrado: 1ª etapa	142.000	142.000	-	-	-	142.000	142.000	-	-	-	-	-
	<b>Total</b>	<b>1.323.384</b>	<b>1.211.888</b>	<b>111.496</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.100.391</b>	<b>1.100.391</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>111.497</b>	<b>111.496</b>
4. E-Trade Bridge para PYME Un programa de desarrollo de la capacidad para el Comercio Facilitado electrónicamente	Alemania	1.064.135	-	339.510	496.597	228.028	-	-	-	-	-	-	1.064.135
	Noruega	373.955	373.955	-	-	-	373.955	373.955	-	-	-	-	-
	Suiza	900.000	300.000	300.000	300.000	-	300.000	300.000	-	-	-	-	600.000
	Interés acumulado	1.456	1.456	-	-	-	1.456	1.456	-	-	-	-	-
	<b>Total</b>	<b>2.339.546</b>	<b>675.411</b>	<b>639.510</b>	<b>796.597</b>	<b>228.028</b>	<b>675.411</b>	<b>675.411</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.664.135</b>
5. Reducción de la pobreza a través de las exportaciones	Países Bajos	222.993	111.496	111.497	-	-	-	-	-	-	-	111.496	111.497
	Noruega	137.180	137.180	-	-	-	137.180	137.180	-	-	-	-	-
	<b>Total</b>	<b>360.173</b>	<b>248.676</b>	<b>111.497</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>137.180</b>	<b>137.180</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>111.496</b>	<b>111.497</b>
<b>GRAN TOTAL</b>		<b>6.087.762</b>	<b>3.368.134</b>	<b>1.278.753</b>	<b>1.212.847</b>	<b>228.028</b>	<b>2.988.891</b>	<b>2.988.891</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>379.243</b>	<b>2.719.628</b>