
Fortalecimiento de las Redes de Representación Comercial en el Exterior (RCE)

Un programa para definir los vínculos institucionales necesarios, las prioridades, los servicios y modos de gestión de las redes de representación comercial

¿Qué es?

El programa propone tres tipos de actividades:

- Asesorías**, con el fin de evaluar las fuerzas y las debilidades de las redes existentes de representación en el país, en particular: mecanismos de coordinación, términos de referencia, directivas, manuales, sistemas de información, métodos y herramientas, servicios ofrecidos, mecanismos de evaluación, etc.
- Talleres de formación de representantes comerciales al nivel nacional**, con el fin de compartir métodos y buenas prácticas, y mejorar las competencias de los miembros del personal en puesto al extranjero. La participación de los supervisores de la red, de especialistas de las principales Instituciones de Apoyo al Comercio (IAC) y de representantes del sector privado, es deseable para llegar a progresos de la red en su conjunto.
- Encuentros regionales de coordinadores de redes de varios países**, con el fin de intercambiar buenas prácticas e identificar experiencias novadoras en las áreas precedentemente nombradas.

Las actividades más arriba se articulan en 4 grandes áreas de acción:

- **Redes:** porqué y cómo las redes internas y externas necesitan estar fuertemente interconectadas; cómo aprovechar otras redes; (empresas; personas; redes virtuales).
- **Estrategias:** garantizar el vínculo con la estrategia nacional de exportación; establecer prioridades esenciales (clientes, productos, mercados, estrategias comerciales); llevar a cabo ejercicios de análisis y selección de mercado, incluido mediante sesiones de práctica en línea.
- **Servicios:** revisar qué servicios necesitan los exportadores y otros usuarios (inteligencia comercial, promoción comercial, facilitación, lobbying, etc.); resaltar las ventajas comparativas de las RCEs, y adoptar las necesarias especializaciones de tareas.
- **Gestión:** coordinación de la red; funcionamiento cotidiano de las oficinas en el extranjero; gestión de cada categoría de recursos; gestión del tiempo; seguimiento y evaluación de los resultados.

¿Para quién es?

Supervisores y coordinadores de redes de representación comercial en el extranjero
Personal de las oficinas en el extranjero (agregados comerciales; diplomáticos; personal contractual)
Países en desarrollo - Países menos adelantados - Economías en transición

El programa se enfoca en la función de representación comercial, e involucra a todas las instituciones y todas las categorías de personal que participan en esta función. Las redes RCE son consideradas como extensiones de las Instituciones de Apoyo al Comercio.

¿En dónde se utiliza?

El programa fue iniciado en 2008. Talleres de formación fueron organizados para México, El Salvador, Guatemala, Belice, Egipto, Indonesia, Benín y Argelia; asesorías en Indonesia y en Paraguay; encuentros regionales en Ecuador (Dic. 2009) así como en República Dominicana (Nov. 2010).

Para mayores informes:

Bertrand Monrozier, Asesor Principal, TSISS, coordinador del programa de RCE del ITC
Sección de Fortalecimiento de las Instituciones de Apoyo al Comercio (DBIS/TSISS)
Internet: <http://www.intracen.org> - E-mail: monrozier@intracen.org
Tel.: +41 22 730 01 93; Fax: +41 22 730 02 49