ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

OCDE

LA **AYUDA** PARA **EL COMERCIO** EN SÍNTESIS 2019

APOYAR LA DIVERSIFICACIÓN Y EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICOS



LA **AYUDA** PARA EL **COMERCIO** EN SÍNTESIS 2019

APOYAR LA DIVERSIFICACIÓN Y EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICOS

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

OCDE

Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE o de la Organización Mundial del Comercio o sus Miembros.

Tanto este documento, así como cualquier dato y cualquier mapa que se incluya en él, se entenderán sin perjuicio respecto al estatus o la soberanía de cualquier territorio, a la delimitación de fronteras y límites internacionales, ni al nombre de cualquier territorio, ciudad o área.

Los datos estadísticos para Israel son suministrados por y bajo la responsabilidad de las autoridades israelíes competentes. El uso de estos datos por la OCDE es sin perjuicio del estatuto de los Altos del Golán, Jerusalén Este y los asentamientos israelíes en Cisjordania bajo los términos del derecho internacional.

Por favor, cite esta publicación de la siguiente manera:
OECD/WTO (2021), *La ayuda para el comercio en síntesis 2019: Apoyar la diversificación y el empoderamiento económicos*, OECD Publishing, Paris, *https://doi.org/10.1787/79394efe-es*.

ISBN 978-92-64-67901-6 (impresa)
ISBN 978-92-64-49095-6 (pdf)

La ayuda para el comercio en síntesis
ISSN 2410-2016 (impresa)
ISSN 2410-2024 (en línea)

OMC:
ISBN 978-92-870-4988-9 (impreso)
ISBN 978-92-870-4991-9 (libro electrónico/PDF)

Las erratas de las publicaciones se encuentran en línea en: *www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm*.

© OCDE, OMC 2021

El uso del contenido del presente trabajo, tanto en formato digital como impreso, se rige por los términos y condiciones que se encuentran disponibles en: *http://www.oecd.org/termsandconditions*.

PRÓLOGO

La diversificación y el empoderamiento económicos son esenciales para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible, además de ser el fundamento de la iniciativa de Ayuda para el Comercio. La diversificación de la economía ofrece un camino hacia el empoderamiento, y este permite a las mujeres, los jóvenes y las microempresas y pequeñas y medianas empresas participar en el comercio. El crecimiento en los sectores agropecuario, manufacturero y de los servicios genera oportunidades empresariales y empleos productivos. La diversificación de la economía contribuye asimismo al aumento de los ingresos y al desarrollo humano en general. Hemos podido observar cómo, en muchos países en desarrollo, esta pauta de progreso se ha traducido en una reducción sustancial de la pobreza extrema.

Sin embargo, el ritmo de la diversificación de la economía es desigual y las pautas están evolucionando. Además, algunas economías, en especial los países pequeños, insulares, sin litoral o dependientes de los recursos y los países frágiles y afectados por conflictos, afrontan diversos problemas inherentes. Los rápidos avances tecnológicos amenazan con perturbar las vías tradicionales de desarrollo económico, aunque también brindan nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo. El aumento de los riesgos para el medio ambiente requiere nuevas estrategias de diversificación de la economía.

El comercio internacional puede servir de ayuda. Un sistema de comercio abierto y basado en normas contribuye al bienestar mundial. Ayuda a difundir bienes y servicios, así como las tecnologías y conocimientos necesarios para gestionar los problemas ambientales. Pero convertir las oportunidades comerciales en flujos comerciales obliga a redoblar los esfuerzos para abordar las numerosas limitaciones de oferta a las que aún se enfrentan muchos países en desarrollo, y en especial los países menos adelantados.

Mucho de esto está ya sucediendo. Desde que se puso en marcha la iniciativa de Ayuda para el Comercio, en 2006, se han desembolsado USD 409.000 millones en asistencia oficial para el desarrollo y USD 346.000 millones en préstamos en condiciones de favor limitadas para ayudar a los países en desarrollo a desarrollar su capacidad comercial. En 2017 se comprometieron casi otros USD 100.000 millones para estos dos conceptos. Además, los proveedores de cooperación Sur-Sur aportaron USD 9.000 millones y diversas fundaciones, otros USD 100 millones.

El informe *La Ayuda para el Comercio en síntesis* ilustra mediante numerosos ejemplos cómo este apoyo está ayudando a los países en desarrollo a mejorar su competitividad, ampliar y diversificar su comercio, atraer la inversión extranjera directa y crear empleo para hombres y mujeres. Las mejoras en la facilitación del comercio son un caso ilustrativo. El informe destaca que la ayuda adaptada a las prioridades nacionales funciona mejor y contribuye a crear un entorno en el que pueden prosperar las empresas, y en particular las microempresas y pequeñas y medianas empresas, que constituyen la columna vertebral de la mayoría de las economías en desarrollo. El informe también pone de relieve la magnitud de los retos que quedan por superar.

Debemos aprender de estos ejemplos para reforzar la coherencia entre la ayuda y el comercio, necesaria para abordar los desafíos y oportunidades de la diversificación y el empoderamiento económicos. Ante todo, debemos tener en cuenta que el empoderamiento económico de los jóvenes y de las mujeres no es el resultado del proceso de diversificación de la economía sino, con frecuencia, su punto de partida.

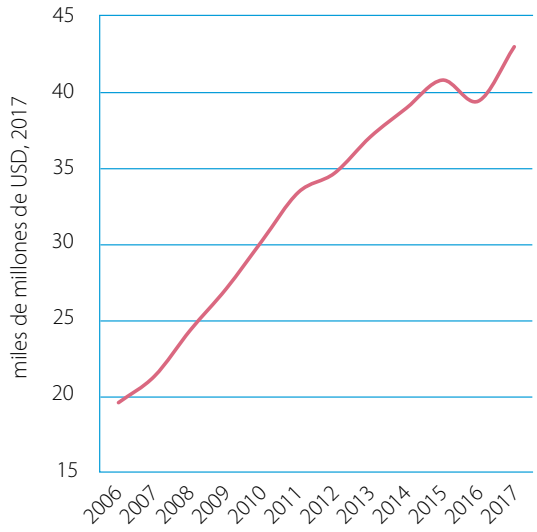
Angel Gurría
Secretario General,
OCDE

Roberto Azevêdo
Director General,
OMC

LA AYUDA PARA EL COMERCIO: DATOS Y CIFRAS

CORRIENTES DE FINANCIACIÓN

Desembolsos de la Ayuda para el Comercio



USD 410.000 millones
desembolsados de 2006 a 2017

USD 154.900 millones a Asia

USD 146.200 millones a África

USD 12,2 per cápita en los países menos adelantados (PMA) en 2017

USD 4,7 per cápita en países que no son PMA en 2017

Fuente: Base de Datos del Sistema de notificación por parte de los países acreedores (SNPA) de la OCDE.

PROYECTOS Y PROGRAMAS

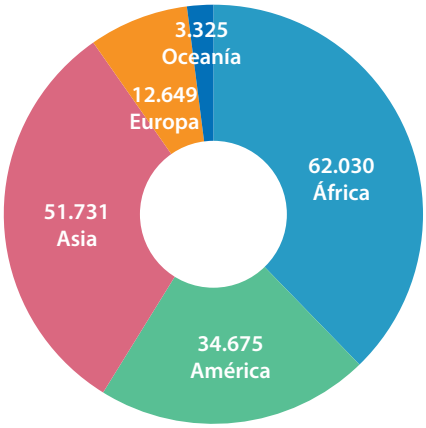
Proyectos de Ayuda para el Comercio desde 2006

Desde 2006 se han financiado más de **178.141 proyectos** de Ayuda para el Comercio.

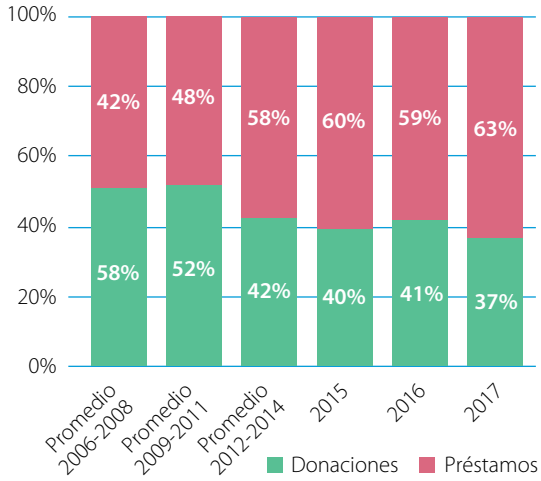
La mediana de los valores de los proyectos asciende a **USD 98.400.**

El valor promedio de los proyectos asciende a **USD 2,25 millones.**

Número de proyectos por región



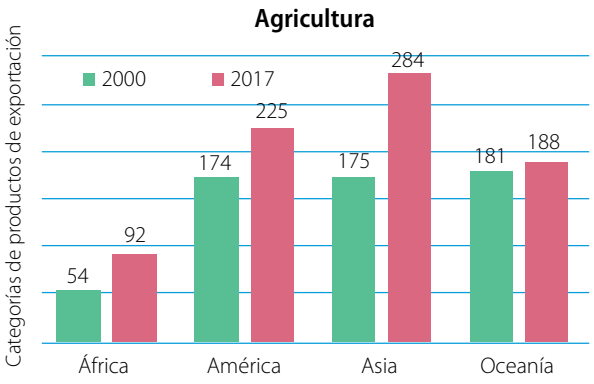
Desembolsos de la Ayuda para el Comercio, por tipo

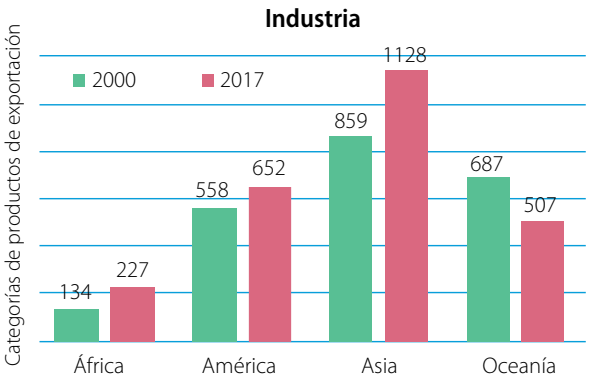


Fuente: Base de Datos del Sistema de notificación por parte de los países acreedores (SNPA) de la OCDE.

RESULTADOS COMERCIALES

Diversificación de las exportaciones

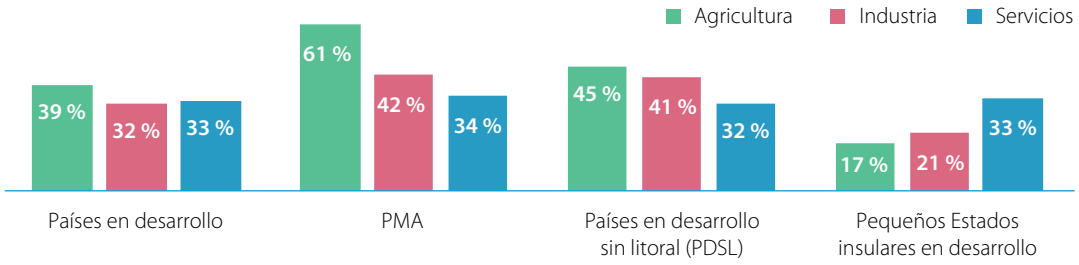




Fuente: Base de Datos de la OMC.

Los progresos realizados en materia de diversificación de la economía y de las exportaciones no han sido uniformes ni universales. Según el ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio de 2019, el 53% de los países en desarrollo (el 66% en el caso de los PMA) comunicaron que, desde la puesta en marcha de la iniciativa Ayuda para el Comercio en 2006, habían realizado **progresos en el ámbito de la diversificación económica.** Según informó el 33% de los países en desarrollo, los servicios son el segundo sector en que mayores avances se han registrado (después de la agricultura).

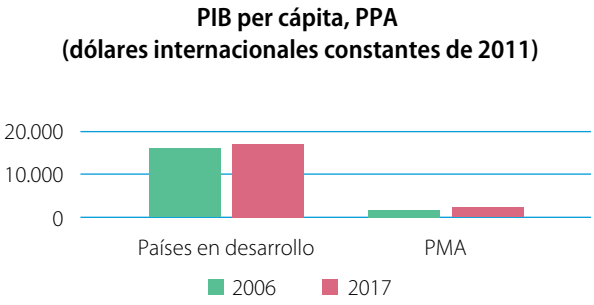
Sectores en los que se registraron mayores avances, según los participantes en el ejercicio

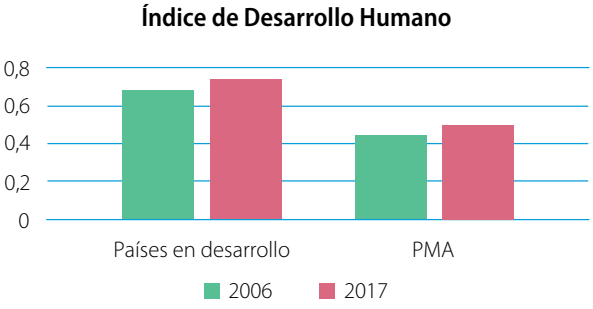


Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio de 2019.

REPERCUSIONES

El 90% de los países en desarrollo que respondieron al cuestionario (el 95% en el caso de los PMA y los países en desarrollo sin litoral (PDSL)) reconocieron que **el empoderamiento económico es prioritario** en sus estrategias nacionales o regionales de desarrollo.





Fuente: Banco Mundial - Indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - Indicadores internacionales sobre desarrollo humano.

AGRADECIMIENTOS

La publicación *La Ayuda para el Comercio en síntesis: Apoyar la diversificación y el empoderamiento económicos* se ha elaborado bajo la dirección del Comité de Asistencia para el Desarrollo y el Comité de Comercio de la OCDE, junto con el Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC. Las Secretarías de la OCDE y la OMC desean expresar su reconocimiento a todos los Gobiernos, organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales que han participado en el ejercicio de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio de 2019.

El informe ha sido preparado bajo la dirección general de Frans Lammersen (OCDE) y Michael Roberts (OMC), con el apoyo de Jorge Moreira da Silva y Ken Ash (OCDE) y de Shishir Priyadarshi (OMC) en lo que respecta a la gestión.

El capítulo 1 fue escrito por Justine Lan, Michael Roberts y Dayong Yu (OMC); el capítulo 2, por Frans Lammersen (OCDE); el capítulo 3, por Nobuya Haraguchi (ONUDI); el capítulo 4, por Luisa Bernal (PNUD) y Daria Shatskova (MIM); el capítulo 5, por Paul Brenton, Ian Gillson y Pierre Sauvé (Grupo del Banco Mundial); el capítulo 6, por William John Gain, Brian O'Shea y Heidi Stensland (Grupo del Banco Mundial), Evdokia Moïsé (OCDE) y Pamela Ugaz (UNCTAD); el capítulo 7, por Miho Shirotori y Cecilia Heuser (UNCTAD); el capítulo 8, por Sarah Mohan y Valentina Rollo (ITC); y el capítulo 9, por Kaori Miyamoto y Marianne Musumeci (OCDE). Los perfiles de los países los preparó Rainer Lanz (OMC).

El ejercicio de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio fue llevado a cabo por Théo Mbise y Justine Lan. Aussama Bejraoui (OCDE) proporcionó apoyo estadístico. El informe fue diseñado por Peggy King Cointepas. El equipo contó con la asistencia de Najat Lachal (OCDE).

Deseamos además expresar nuestro reconocimiento a las siguientes personas: Néstor Pelechà Aigües, Mark Baldock, Juan Casado Asensio, Freerk Boedeltje, Stacey Bradbury, Ana Fernandes, Tomas Hos, James Kim, Anne-Lise Prigent, Jan-Anno Schuur, Annelise Thim, Thierry Vebr (todos ellos de la OCDE); David Cordobés, Eleonora de Falcis, Jennifer Freedman, Marion Jansen, Evelyn Seltier, Jasmeer Virdee, Matthew Wilson (todos ellos del ITC); Ratnakar Adhikari (del MIM); Riad Meddeb (del PNUD); Pamela Coke-Hamilton, Poul Hansen, Jan Hoffmann, Brook Kidane, Samuel Munyaneza, Alessandro Nicita, Bonapas Onguglo, Ralf Peters, Mesut Saygili (todos ellos de la UNCTAD); Thomas Zörner, Frank Van Rompaey, Ani Gabrielyan (todos ellos de la ONUDI); y Barbara Marcetich (de la OMC).

Se agradece la generosa ayuda financiera prestada por el Gobierno de los Países Bajos para elaborar el presente documento y por el Gobierno de Suecia para realizar el análisis en que se basa el capítulo 9. ■

ÍNDICE

PRÓLOGO ... 3

LA AYUDA PARA EL COMERCIO: DATOS Y CIFRAS ... 4

AGRADECIMIENTOS ... 7

SIGLAS Y ABREVIATURAS ... 19

RESUMEN ... 23

CAPÍTULO 1 CONTEXTO GENERAL ... 25

Contribución de la Organización Mundial del Comercio

Introducción ... 26

La diversificación económica como prioridad de política ... 28

Diversificación de las exportaciones: progresos y dificultades ... 32

Empoderamiento económico ... 39

Conclusiones ... 48

CAPÍTULO 2 LA AYUDA PARA EL COMERCIO Y LA DIVERSIFICACIÓN Y EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICOS ... 51

Contribución de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

Panorama general ... 52

La financiación del desarrollo sostenible ... 53

Desembolsos de ayuda para el comercio desde 2006 ... 59

¿Es efectiva la Ayuda para el Comercio? ... 61

Empoderamiento a través de la diversificación económica ... 64

Construcción de infraestructuras relacionadas con el comercio ... 72

Apoyo en 2017 ... 76

CAPÍTULO 3 LA PROMOCIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA Y DE LA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL A TRAVÉS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN ... 83

Contribución de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Introducción ... 84

Industrialización en pro de la diversificación económica y la transformación estructural ... 85

Naturaleza cambiante de los procesos de industrialización y producción ... 103

Conclusiones ... 107

CAPÍTULO 4 LA AYUDA PARA EL COMERCIO EN CONTEXTOS DIFÍCILES ... 113

Contribución del Marco Integrado mejorado (MIM) y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Introducción ... 114

El imperativo de la diversificación económica en los PMA ... 115

La Ayuda para el Comercio como apoyo a la diversificación económica en los PMA ... 125

Conclusiones ... 132

Anexo ... 137

CAPÍTULO 5 LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA: LECCIONES DERIVADAS DE LA EXPERIENCIA ... 141

Contribución del Grupo Banco Mundial

Por qué es importante diversificar la economía ... 142
Definición de la diversificación de la economía ... 148
Un marco institucional y de política propicio a la diversificación ... 149
Un marco de incentivos para la diversificación ... 151
El imperativo de reducir los costos del comercio ... 157
Intervenciones para subsanar deficiencias específicas del mercado, de las políticas y de las instituciones ... 158
Políticas para facilitar el proceso de adaptación ... 163
Reflexiones finales ... 164

CAPÍTULO 6 EL PAPEL FUNDAMENTAL DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EN APOYO DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LAS REFORMAS ... 171

Contribución del Banco Mundial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

Introducción ... 172
La asistencia técnica, el apoyo para la creación de capacidad y sus efectos ... 172
Facilitación del comercio electrónico ... 193
Conclusión ... 202

CAPÍTULO 7 LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN UNA FASE DE RALENTIZACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN ... 209

Contribución de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Las estrategias de diversificación de las exportaciones en el pasado y en el presente ... 210
El comercio de servicios y el comercio interregional Sur-Sur ... 213
Cooperación regional Sur-Sur en materia de reglamentación ... 219
El papel de la Ayuda para el Comercio ... 221

CAPÍTULO 8 EMPODERAMIENTO DE LOS JÓVENES Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE ... 227

Contribución del Centro de Comercio Internacional

Introducción ... 228
Capacitar a los jóvenes para trabajar en empresas exportadoras ... 229
Promover el autoempleo y el espíritu empresarial ... 235
Los Gobiernos pueden estimular el empoderamiento de los jóvenes ... 244
Conclusiones y recomendaciones ... 250

CAPÍTULO 9 LECCIONES APRENDIDAS DE LA PRESTACIÓN DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO EN APOYO DEL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES ... 259

Contribución de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

Contexto ... 260
Evaluar la incorporación de las perspectivas de género a la ayuda para el comercio ... 263
Estrategias y directrices para la incorporación de las perspectivas de género a la ayuda para el comercio ... 271
Resumen y conclusiones ... 284

PERFILES POR PAÍSES 295

Están disponibles en línea en inglés:
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade19_profiles_e.pdf

Notas explicativas 297

ANEXOS

Notas estadísticas 305

ANEXO A. DATOS FUNDAMENTALES SOBRE LA AYUDA PARA EL COMERCIO 309

Cuadro A.1. Ayuda para el comercio, por categorías 309
Cuadro A.2. Ayuda para el comercio, por categorías y regiones 310
Cuadro A.3. Ayuda para el comercio, por categorías y grupos de ingreso 311
Cuadro A.4. Ayuda para el comercio, por proveedores 312
Cuadro A.5a. Los 20 principales proveedores de ayuda para el comercio en 2017, compromisos 314
Cuadro A.5b. Los 20 principales proveedores de ayuda para el comercio en 2017, desembolsos 314
Cuadro A.6. Ayuda para el comercio, por países receptores 315
Cuadro A.7a. Los 20 principales receptores de ayuda para el comercio en 2017, compromisos 319
Cuadro A.7b. Los 20 principales receptores de ayuda para el comercio en 2017, desembolsos 319
Cuadro A.8. Programas regionales y mundiales de ayuda para el comercio 320
Cuadro A.9. Programas regionales y mundiales de ayuda para el comercio, por categorías 320
Cuadro A.10. Donaciones y préstamos de la ayuda para el comercio, por categorías 321
Cuadro A.11. Canales de suministro de la ayuda para el comercio 321
Cuadro A.12. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, compromisos 322
Cuadro A.13. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, desembolsos 328
Cuadro A.14. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, compromisos 334
Cuadro A.15. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, desembolsos 340
Cuadro A.16. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, compromisos 346
Cuadro A.17. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, desembolsos 352
Cuadro A.18. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por categorías 358
Cuadro A.19. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por proveedores 359
Cuadro A.20. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por países receptores 360

ANEXO B. LISTA DE RECEPTORES DE AOD ESTABLECIDA POR EL CAD, POR GRUPOS DE INGRESOS 365

ANEXO C. LISTA DE PAÍSES CON DERECHO A RECIBIR AOD ESTABLECIDA POR EL CAD, POR REGIONES 367

ANEXO D. AYUDA PARA EL COMERCIO: SECTORES Y DEFINICIONES 369

CUADROS, GRÁFICOS Y RECUADROS

CAPÍTULO 1

Gráficos

Gráfico 1.1. Diversificación de las exportaciones por países y por categorías de productos 27
Gráfico 1.2. Diversificación de las exportaciones por mercados de destino y por países 27
Gráfico 1.3. Progresos en la diversificación económica notificados por los participantes 32
Gráfico 1.4. Tendencia a largo plazo de la diversificación de las exportaciones y del valor de las exportaciones totales 33
Gráficos 1.5 a 1.7. Diversificación de productos, por subregiones 34
Gráficos 1.8 a 1.9. Diversificación de productos, por grupos de ingresos y regiones 35
Gráfico 1.10. Diversificación económica a nivel sectorial, por regiones 36
Gráfico 1.11. Diversificación de las exportaciones de productos agrícolas, por regiones 36
Gráfico 1.12. Diversificación de las exportaciones de productos industriales, por regiones 37
Gráfico 1.13. Principales obstáculos a la diversificación económica de los países asociados 38
Gráfico 1.14. Principales obstáculos a la diversificación económica de los PDSL, PMA y PEID encuestados 38
Gráfico 1.15. Principales obstáculos a la diversificación económica, por regiones 39
Gráfico 1.16. La Ayuda para el Comercio puede contribuir a la consecución de los objetivos de la Agenda 2030 47

Recuadros

Recuadro 1.1. Por qué la diversificación económica es importante para los países en desarrollo y los PMA 29
Recuadro 1.2. Factores que limitan la diversificación económica 40
Recuadro 1.3. El empoderamiento económico como prioridad 42
Recuadro 1.4. Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres 45

Cuadros

Cuadro 1.1. Método aplicado para determinar las prioridades de diversificación de la economía y las exportaciones 31

CAPÍTULO 2

Gráficos

Gráfico 2.1. Financiación transfronteriza a países en desarrollo, 2000-2016 53
Gráfico 2.2. Destinos de la financiación externa en 2016 54
Gráfico 2.3. Disponibilidad de los recursos de financiación en distintos niveles de ingresos 55
Gráfico 2.4. Cantidades movilizadas en el sector privado mediante intervenciones de financiación para el desarrollo, por grupos de ingresos y sectores, 2012-2017 56
Gráfico 2.5 Donaciones filantrópicas privadas para el desarrollo del comercio, 2017 (Desembolsos en millones de USD, 2017) 57
Gráfico 2.6. Desembolsos de ayuda para el comercio por grupos de ingresos, condiciones de concesión y categorías, 2006-2017 59
Gráfico 2.7. Desembolsos de ayuda para el comercio por regiones, 2006-2017 60
Gráfico 2.8. Desembolsos de ayuda para el comercio por grupos de ingresos, 2006-2017 61
Gráfico 2.9. Repercusiones de la ayuda para el comercio 61

Gráfico 2.10. Factores de éxito de la ayuda para el comercio 64
Gráfico 2.11. AOD destinada a la creación de capacidad productiva, 1973-2017 66
Gráfico 2.12. Compromisos de AOD en materia de infraestructura relacionada con el comercio 73
Gráfico 2.13. Compromisos de ayuda para el comercio, por categorías, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017 77
Gráfico 2.14. Compromisos de OCO relacionadas con el comercio, por categorías, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017 77
Gráfico 2.15. Compromisos de ayuda para el comercio, por regiones, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017 78
Gráfico 2.16. Compromisos de OCO relacionadas con el comercio, por regiones, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017 78
Gráfico 2.17. Compromisos de ayuda para el comercio, por grupos de ingresos, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017 79
Gráfico 2.18. Compromisos de OCO relacionadas con el comercio, por grupos de ingresos, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017 79

Cuadros

Cuadro 2.1 Opiniones sobre la manera en que la Ayuda para el Comercio contribuye a movilizar otras formas de financiación para el desarrollo 56
Cuadro 2.2. Opiniones sobre la cooperación Sur-Sur 58
Cuadro 2.3. Conclusiones de estudios empíricos sobre la repercusión de la ayuda para el comercio 62
Cuadro 2.4. Opiniones sobre la diversificación económica 65
Cuadro 2.5. Opiniones sobre el papel de la agricultura 67
Cuadro 2.6. Opiniones sobre la función del desarrollo del sector privado 68
Cuadro 2.7. Opiniones sobre el papel de un entorno propicio para la actividad económica. 69
Cuadro 2.8. Opiniones sobre la mejora del acceso a la financiación 70
Cuadro 2.9. Opiniones sobre el papel del turismo 71
Cuadro 2.10. Opiniones sobre el desarrollo del comercio 71
Cuadro 2.11. Opiniones sobre la infraestructura relacionada con el comercio 72
Cuadro 2.12. Opiniones sobre la contribución de la energía 74
Cuadro 2.13. Opiniones sobre la contribución de las TIC 75

CAPÍTULO 3

Gráficos

Gráfico 3.1. Relación entre el crecimiento del PIB y la expansión del sector manufacturero, 1970-2017 84
Gráfico 3.2. Índice de crecimiento de la productividad laboral: economías en desarrollo 85
Gráfico 3.3. Tendencia al alza del valor añadido global del sector manufacturero, 1990-2017 86
Gráfico 3.4. El círculo virtuoso del consumo de productos manufacturados: la economía mundial 88
Gráfico 3.5. Participación de las manufacturas en los mercados de exportación mundiales 91
Gráfico 3.6. Participación del sector manufacturero en el empleo, por grupos de desarrollo 93
Gráfico 3.7. Empleo medio inducido por el sector manufacturero, por grupos de países 95
Gráfico 3.8. Desglose de las emisiones de CO2 generadas entre 1995 y 2003 97
Gráfico 3.9. Emisiones de CO2 de la industria por unidad de valor añadido real. 98
Gráfico 3.10. Parte de la demanda final de manufacturas correspondiente a la absorción interna 99

Gráfico 3.11. Principales limitaciones a la diversificación económica 103
Gráfico 3.12. Tendencias del empleo formal en el sector manufacturero, por regiones: 1970, 1990, 2010 y 2016 104
Gráfico 3.13. Utilización de robots industriales en las distintas industrias 104

Recuadros

Recuadro 3.1. Región árabe: creación de un sistema regional de acreditación para superar los obstáculos técnicos al comercio y promover la integración regional 92
Recuadro 3.2. Infraestructura de calidad para la facilitación del comercio, una herramienta para apoyar el acceso a los mercados 100
Recuadro 3.3. Programa de Alianzas en el País (PCP) de la ONUDI 101

CAPÍTULO 4

Gráficos

Gráfico 4.1. Índice de precios de los productos básicos (2015=100) 118
Gráfico 4.2. Comercio, remesas y flujos de IED en los PMA y los PMA del g7+, 2006-2017 123
Gráfico 4.3. Concentración de las exportaciones en los PMA del g7+ 124
Gráfico 4.4. Corrientes de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA, incluidos los del g7+, promedio de 2006-2017 126
Gráfico 4.5. Desembolsos de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA del g7+, por habitante, 2013-2017 126
Gráfico 4.6. Desembolsos por categoría de la Ayuda para el Comercio, 2006-2017 127
Gráfico 4.7. Matrices de acción del EDIC: planificar las prioridades de los PMA del g7+ 128
Gráfico 4.8. Principales sectores de los PMA que han recibido apoyo mediante la Ayuda para el Comercio, 2006-2017 128
Gráfico 4.9. Distribución de la AOD por Objetivos de Consolidación de la Paz y del Estado del Nuevo Pacto, PMA del g7+ y PMA, 2006-2017 129

Recuadros

Recuadro 4.1. Promover la diversificación de las exportaciones en el Togo 116
Recuadro 4.2. Diversificación de las exportaciones en el Chad: la promesa de la goma arábiga 119
Recuadro 4.3. El Nuevo Pacto para la Actuación en Estados Frágiles y los Objetivos de Consolidación de la Paz y del Estado (OCPE) 121
Recuadro 4.4. Vías de impacto del comercio en la estabilidad política y los conflictos 122
Recuadro 4.5. Reforzar la adición de valor de los principales cultivos comerciales de las Comoras 129
Recuadro 4.6. Nuevas oportunidades de empleo en los PMA del g7+: vías de desarrollo en Timor-Leste 131

Cuadros

Cuadro 4.A1. Empleo por sectores en los PMA en determinados años (porcentaje del empleo total) 137
Cuadro 4.A2. Composición por productos de las exportaciones de mercancías, 2015-2017 (millones de USD y porcentaje) 137
Cuadro 4.A3. Composición por productos de las importaciones de mercancías, 2015-2017 (millones de USD y porcentaje) 138
Cuadro 4.A4. Acceso al suministro eléctrico en los PMA en determinados años (porcentaje de la población total) 138
Cuadro 4.A5. Principales exportaciones de los PMA del g7+ 139

CAPÍTULO 5

Gráficos

Gráfico 5.1. Diversificación de las exportaciones en África Subsahariana, 2017 142
Gráfico 5.2. Diversificación de las exportaciones en determinadas regiones de países en desarrollo, 2017 143
Gráfico 5.3. Distribución del empleo por sectores agregados, en el mundo y por grupos de países por ingresos, 1991 y 2018 (porcentajes) 146
Gráfico 5.4. Política de competencia y diversificación de la economía 156

Recuadros

Recuadro 5.1. Chile y Zambia: contrastes en las trayectorias de diversificación 147
Recuadro 5.2. El proceso de diversificación de las exportaciones de Rwanda 155
Recuadro 5.3. Fomentar la modernización de los productos mediante programas de desarrollo para empresas proveedoras 160

CAPÍTULO 6

Gráficos

Gráfico 6.1. Distribución regional de las actividades del TFSP del Grupo del Banco Mundial (por número de países) 174
Gráfico 6.2. Medidas del AFC con mayor demanda de asistencia técnica y creación de capacidad 175
Gráfico 6.3. Medidas previstas en el AFC: tipos de apoyo solicitados 176
Gráfico 6.4. Medidas del AFC: solicitudes de apoyo para la creación de capacidad y la sensibilización 177
Gráfico 6.5. Las medidas previstas en el AFC con mayor demanda de apoyo a la legislación 177
Gráfico 6.6. Medidas del AFC: solicitudes de apoyo en materia de TIC, infraestructura y equipo 179
Gráfico 6.7. Porcentaje de países beneficiarios de apoyo en relación con medidas específicas del AFC 180
Gráfico 6.8. Formas de la asistencia prestada, 2017-2018 182
Gráfico 6.9. Receptores de apoyo del sector público 182
Gráfico 6.10. Mejora porcentual en los indicadores de facilitación del comercio del Banco Mundial (países del TFSP del Grupo del Banco Mundial) (2016-2019) 187
Gráfico 6.11. Entorno de política de facilitación del comercio favorable a las pymes frente a las grandes empresas en las economías en desarrollo 189
Gráfico 6.12. Factores de política de facilitación del comercio que sustentan las exportaciones e importaciones de las pymes en las economías en desarrollo 190
Panel A: Efecto que una mejora del 0,1% en los indicadores de facilitación del comercio (por esferas) tiene en la probabilidad de convertirse en exportador 190
Panel B: Efecto que una mejora del 0,1% en los indicadores de facilitación del comercio (por esferas) tiene en la probabilidad de importar 190
Gráfico 6.13. Estrategia Nacional de Facilitación del Comercio de Montenegro para 2018-2022: indicadores fundamentales de desempeño del plan de acción (extractos) 192
Gráfico 6.14. Cuantía de los derechos de aduanas de minimis en 98 países (Global Express Association) 194
Gráfico 6.15. Párrafo 1 del artículo 7 del AFC (tramitación previa a la llegada): notificaciones sobre la aplicación 197
Gráfico 6.16. Elementos de gran importancia en la creación de un entorno propicio para el comercio electrónico 199
Gráfico 6.17. Correlación entre la utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores y el grado de aplicación del AFC (medidas relativas al comercio electrónico) 200
Gráfico 6.18. Porcentaje medio de aplicación de las medidas del AFC e índice de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores, por regiones 201

Recuadros

Recuadro 6.1. Programa de Facilitación del Comercio de la UNCTAD 175
Recuadro 6.2. Observaciones de los países en desarrollo encuestados acerca de lafacilitación del comercio 178
Recuadro 6.3. El Estudio ampliado sobre el tiempo necesario para el levante (TRS+), una imagen más completa del tiempo invertido..... 181
Recuadro 6.4. Repercusiones registradas en algunos países 185
Recuadro 6.5. Los indicadores de facilitación del comercio de la OCDE..... 186
Recuadro 6.6. Apoyo a la internacionalización de las pymes a través de la facilitación del comercio 189
Recuadro 6.7. Estrategia Nacional de Facilitación del Comercio de Montenegro..... 191
Recuadro 6.8. Directrices de la OMA para el levante inmediato 196
Recuadro 6. 9. Facilitación del comercio y comercio electrónico: las dos caras de la moneda..... 199
Recuadro 6.10. Correlación entre la aplicación del AFC y el índice de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores, por regiones 200

Cuadros

Cuadro 6.1. Colaboración del TFSP del Grupo Banco Mundial con otras organizaciones..... 173
Cuadro 6.2. Porcentaje de países conformes: comparación de las evaluaciones del instrumento de seguimiento y las notificaciones de la categoría A 184
Cuadro 6.3. Resultados de los estudios sobre el tiempo necesario para el levante..... 185

CAPÍTULO 7

Gráficos

Gráfico 7.1. Proporción de las manufacturas en las exportaciones, 1995-2017.....210
Gráfico 7.2. Índice Herfindahl-Hirschmann de concentración de los productos de exportación, 1995-2017.....210
Gráfico 7.3. Tasa de crecimiento de la participación en las cadenas de valor mundiales (%), 2000-2010 y 2010-2017.....212
Gráfico 7.4. Exportaciones de servicios por principales grupos de economías, 2010-2018.....213
Gráfico 7.5. Empleo en el sector de servicios (porcentaje del total), 2000, 2010 y 2018 214
Gráfico 7.6. Índice de restricciones al comercio de servicios por sectores, promedios regionales 216
Gráfico 7.7. Exportaciones por categorías tecnológicas e interlocutores en determinadas regiones, 1995-2017 218
Gráfico 7.8. Proporción de bienes de tecnología media y alta en las exportaciones de África, por destinos.....219

Recuadros

Recuadro 7.1. Comercio de servicios y empleo 215

CAPÍTULO 8

Gráficos

Gráfico 8.1. Tasas de desempleo juvenil en los distintos países 229
Gráfico 8.2. Déficit de personal cualificado y empleo juvenil en las pymes 232
Gráfico 8.3. Tasas de iniciativa empresarial juvenil, por país y sexo 235
Gráfico 8.4. Los administradores jóvenes contratan a un mayor número de trabajadores jóvenes 236
Gráfico 8.5. Competencias empresariales autodeclaradas por los jóvenes, por sexos 242
Gráfico 8.6. El acceso a la financiación es más que un simple obstáculo para las empresas dirigidas por jóvenes 245

Gráfico 8.7. ¿Cómo puede maximizarse la contribución de la Ayuda para el Comercio al empoderamiento económico de los jóvenes?....246
Gráfico 8.8. Necesidades de personal en el sector de los textiles y las prendas de vestir de Túnez....248
Gráfico 8.9. Obstáculos a la contratación de los jóvenes gambianos, por sectores....249

Recuadros

Recuadro 8.1. Desarrollo de las aptitudes profesionales para el turismo en Myanmar: estudio práctico del programa STED de la OIT....233
Recuadro 8.2. El espíritu empresarial de los jóvenes de Mashrou3i en Túnez....237
Recuadro 8.3. Empresas informáticas emergentes de jóvenes en el campo de refugiados de Zaatari, en Jordania....239

Cuadros

Cuadro 8.1. Lista recapitulativa de las mejores prácticas para capacitar a los jóvenes en materia de empleabilidad y exportaciones....234
Cuadro 8.2. Lista recapitulativa de las mejores prácticas para prestar apoyo a la iniciativa empresarial de los jóvenes....243
Cuadro 8.3. Lista recapitulativa de las mejores prácticas que deben incluirse en la estrategia pública de promoción del empoderamiento económico de los jóvenes....249

CAPÍTULO 9

Gráficos

Gráfico 9.1. Principales objetivos que los donantes y los países asociados desean lograr mediante la Ayuda para el Comercio....263
Gráfico 9.2. Opiniones sobre la contribución de la Ayuda para el Comercio a los ODS....265
Gráfico 9.3. Tendencias de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género (USD miles de millones, valores constantes de 2016)....266
Gráfico 9.4. Desglose por sectores de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género, 2016-2017....267
Gráfico 9.5. Desglose por sectores de la proporción de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género, 2016-2017....268
Gráfico 9.6. Ámbitos de la Ayuda para el Comercio en que los donantes y los países asociados creen que mejor se puede apoyar el empoderamiento económico de las mujeres....269
Gráfico 9.7. Distribución de la FOD con un enfoque de género por grupos de ingresos y regiones, 2016-2017....270
Gráfico 9.8. Proporción media de la Ayuda para el Comercio centrada en el género, por año, 2016-2017....271

Recuadros

Recuadro 9.1. La Plataforma de Acción de Beijing de 1995 "La mujer y la economía"....261
Recuadro 9.2. El indicador de género....264
Recuadro 9.3. Opiniones....269
Recuadro 9.4. El empoderamiento económico de las mujeres en la "Ayuda para el Comercio" de Australia y la UE....272
Recuadro 9.5. Aplicación de una óptica de género en el apoyo a la inversión privada por las instituciones de financiación del desarrollo del G-7....273
Recuadro 9.6. Directrices sobre el comercio, la infraestructura, las industrias extractivas y el turismo....274
Recuadro 9.7. Opinión - Ann Linde, Ministra de Comercio Exterior de Suecia....285

Cuadros

Cuadro 9.1. Tipos de actividades que incorporan dimensiones de género en la Ayuda para el Comercio....282

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AAAA	Agenda de Acción de Addis Abeba
ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
AFC	Acuerdo sobre Facilitación del Comercio
AFD	Agencia Francesa de Desarrollo
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AIF	Asociación Internacional de Fomento
AIFT	Fondo Fiduciario UE-África para Infraestructuras
ALC	Acuerdo de Libre Comercio
ALC	América Latina y el Caribe
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
APP	asociación público-privada
ASEAN	Asociación de Naciones de Asia Sudoriental
ATI	Acuerdo sobre Tecnología de la Información
BAfD	Banco Africano de Desarrollo
BAsD	Banco Asiático de Desarrollo
BEI	Banco Europeo de Inversiones
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIsD	Banco Islámico de Desarrollo
CAD	Comité de Asistencia para el Desarrollo
CAF	República Centroafricana
CAREC	Cooperación Económica Regional de Asia Central
CARICOM	Comunidad del Caribe
CE	Comisión Europea
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados del África Occidental
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CEPA	Comisión Económica para África
CEPE	Comisión Económica para Europa
CER	comunidades económicas regionales
CESPAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico
CFI	Corporación Financiera Internacional
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
COMESA	*Mercado Común para África Oriental y Meridional*
DFID	Departamento de Desarrollo Internacional (Reino Unido)

DPI	derechos de propiedad intelectual
EDIC	estudio de diagnóstico sobre la integración comercial
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOD	Financiación oficial para el desarrollo
GDI	Instituto Alemán para el Desarrollo
GIZ	*Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*
GNI	ingreso nacional bruto
IDL	Índice de Desempeño Logístico
IED	inversión extranjera directa
IPCC	Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático
IPG	índice de paridad de género
IRCS	Índice de Restricción del Comercio de Servicios
ITC	Centro de Comercio Internacional
ITFC	Corporación Internacional Islámica para la Financiación del Comercio
IVA	impuesto sobre el valor añadido
JICA	Organismo Japonés de Cooperación Internacional
KFAED	Fondo Kuwaití para el Desarrollo Económico Árabe
KNCCI	Cámara Nacional de Comercio e Industria de Kenya
MIM	Marco Integrado mejorado
MIPYME	microempresas y pequeñas y medianas empresas
MSF	medidas sanitarias y fitosanitarias
NCTTCA	Autoridad para la Coordinación del Transporte de Tránsito en el Corredor Septentrional
NEPAD	Nueva Alianza para el Desarrollo de África
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OCO	otras corrientes oficiales
ODS	Objetivo de Desarrollo Sostenible
OECO	Organización de Estados del Caribe Oriental
OECO	Organización de Estados del Caribe Oriental
OMA	Organización Mundial de Aduanas
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMT	Organización Mundial del Turismo
ONG	organización no gubernamental
ONU	Organización de las Naciones Unidas
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
OPIB	otros países de ingresos bajos
OTC	obstáculos técnicos al comercio
PBI	países de bajos ingresos
PDSL	países en desarrollo sin litoral
PEID	pequeños Estados insulares en desarrollo

PIA	países de ingresos altos
PIAAC	Programa para la Evaluación Internacional de las Competencias de los Adultos
PIB	producto interno bruto
PIFS	Secretaría del Foro de las Islas del Pacífico
PIM	países de ingresos medianos
PIMA	países de ingresos medianos altos
PIMB	países de ingresos medianos bajos
PISA	Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes
PMA	países menos adelantados
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PPA	paridad de poder adquisitivo
PPIAF	Servicio de Asesoramiento para Infraestructura Pública y Privada
PTD	Departamento de Correos y Telecomunicaciones
PTF	productividad total de los factores
pymes	pequeñas y medianas empresas
RDC	República Democrática del Congo
RDP Lao	República Democrática Popular Lao
SADC	Comunidad de África Meridional para el Desarrollo
SATA	Administración de Telecomunicaciones para África Meridional
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
SNPA	Sistema de notificación por parte de los países acreedores
TIC	tecnología de la información y las comunicaciones
TiVA	comercio en valor añadido
TMEA	*TradeMark East Africa*
UE	Unión Europea
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UPU	Unión Postal Universal
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
USD	dólar de los Estados Unidos
WEF	Foro Económico Mundial

RESUMEN

El ejercicio de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio de 2019 muestra que la diversificación y el empoderamiento económicos son objetivos centrales de las estrategias y políticas de comercio y desarrollo de los Miembros y observadores de la OMC. Muchos de los 133 países y organizaciones que han participado en el ejercicio subrayan que la diversificación de la economía es un camino que conduce al empoderamiento económico. Otro aspecto que se desprende de las respuestas es que el vínculo existente entre la diversificación y el empoderamiento funciona también en el sentido contrario. El empoderamiento logrado mediante la capacitación y la formación es esencial para la diversificación de la economía, especialmente cuando permite a los jóvenes, las mujeres y las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) participar en el comercio internacional. Aunque las respuestas hacen referencia al progreso realizado, este no ha sido uniforme; los países menos desarrollados, los países sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo, así como los países frágiles y afectados por conflictos, afrontan problemas especiales. Para estos y otros países, la diversificación de la economía está inextricablemente asociada a los aumentos de productividad derivados de la reasignación de recursos económicos dentro de los diferentes sectores económicos y entre estos.

El crecimiento pasado del sector manufacturero y de los sectores de servicios conexos ha absorbido a un gran número de trabajadores, aumentando el empleo y contribuyendo a la prosperidad. Sin embargo, tras varias décadas de lo que se ha conocido como «hiperglobalización», el mundo podría estar entrando en un período de desaceleración del crecimiento del comercio de bienes físicos y de disminución de las corrientes de inversión extranjera directa. Además, la mayor automatización y digitalización de los procesos de producción está cambiando la naturaleza del sector manufacturero y el futuro de la industrialización. En aquellos ámbitos en que exista un potencial de expansión del comercio, es probable que esa expansión contenga un importante componente de servicios. Es necesario adoptar medidas para evitar que las restricciones que afectan a los servicios puedan perjudicar estas perspectivas de crecimiento.

La Agenda 2030 de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible insta a un crecimiento económico inclusivo y sostenible, lo que obliga a prestar mayor atención a las repercusiones sociales y ambientales de la diversificación y el crecimiento económicos. Aunque este nuevo entorno plantea retos, la formulación de políticas específicas encaminadas a fomentar la diversificación de la economía y la transformación estructural pueden crear abundantes oportunidades de desarrollo inclusivo y sostenible. Entre esas políticas cabe mencionar el desarrollo de marcos de incentivos apropiados; las inversiones y reformas de políticas destinadas a reducir los costos del comercio; las políticas encaminadas a facilitar el proceso de adaptación y la reasignación de los recursos; y las iniciativas públicas que abordan los fallos del mercado, de las políticas y de las instituciones.

La entrada en vigor del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC es un buen ejemplo. Se están realizando progresos. El nivel de armonización con el Acuerdo de los países en desarrollo está aumentando, con mejoras notables en la publicación de medidas, la automatización y simplificación de procedimientos y el compromiso con la comunidad comercial. También se han registrado efectos positivos de estas reformas realizadas con el apoyo de la Ayuda para el Comercio. Los informes de los países y los estudios periódicos sobre el tiempo necesario para el levante muestran una reducción de las inspecciones aduaneras físicas, la eliminación de documentos innecesarios, la automatización de las etapas de tramitación manual y una consiguiente reducción de los plazos de despacho de las mercancías.

El empoderamiento económico puede fomentarse a través de programas destinados específicamente a aumentar la participación de los grupos marginados, incluidas las mujeres y los jóvenes, en el comercio internacional, así como los beneficios que se derivan del mismo. Al mismo tiempo, las pymes tienen dificultades para atraer a los trabajadores cualificados que necesitan para ser competitivas y comerciar. Los problemas gemelos del desempleo juvenil y la competitividad de las pymes pueden y deben resolverse juntos; los objetivos del empoderamiento económico de los jóvenes y la competitividad de las pymes son sinérgicos. Es decir, la relación es de doble sentido, porque una mejor capacitación de los jóvenes y una mayor innovación promueven la competitividad y las exportaciones de las pymes, y unas pymes competitivas en el plano internacional generan más y mejores puestos de trabajo para los jóvenes.

Existe un amplio consenso en que el empoderamiento económico de las mujeres es uno de los motores esenciales del desarrollo sostenible. Los donantes han ido prestando cada vez mayor atención a la dimensión de género de la Ayuda para el Comercio. Entre las actividades que se están desarrollando figuran estudios técnicos y diseños de proyectos centrados específicamente en incorporar la dimensión de género en una esfera o actividad concreta. Sin embargo, los programas a corto plazo de los donantes pueden resultar insuficientes para lograr cambios significativos en las políticas o para sostener las actividades económicas de las mujeres. Una posible estrategia consistiría en fomentar una mayor sensibilización y una mayor formación para diseñar inversiones que tengan en cuenta las diferencias entre los géneros. Esta orientación permitiría abordar dos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible: el Objetivo 5, que se centra en los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados mediante la provisión de servicios públicos e infraestructuras, y el Objetivo 8, que promueve la participación de las mujeres en el empleo productivo.

Muchos países menos adelantados han logrado durante los últimos 30 años avances sustanciales en materia de desarrollo. Desde 1971, fecha en que se estableció la categoría, 5 países han perdido la condición de PMA, y Vanuatu y Angola esperan hacerlo en 2020-2021. Otros 10 países se encuentran en diferentes etapas del proceso para salir de esa condición, lo que sugiere que el ritmo de pérdida de la misma se ha intensificado en los últimos años. Sin embargo, hay 35 PMA que aún no han cumplido ninguno de los criterios que permiten salir de esa categoría. Para avanzar en ese proceso de pérdida de la condición de PMA es preciso poner en marcha y mantener un proceso de transformación estructural que permita generar un crecimiento económico que favorezca a la población pobre y que sea además sostenible desde el punto de vista ambiental.

Desde que se puso en marcha la iniciativa de Ayuda para el Comercio, en 2006, los donantes han desembolsado USD 409.000 millones en asistencia oficial para el desarrollo para ayudar a los países en desarrollo a desarrollar su capacidad comercial. Además, se han desembolsado USD 346.000 millones en préstamos en condiciones de favor limitadas. En 2017 se comprometieron prácticamente otros USD 100.000 millones para estos dos conceptos. Según las estimaciones de la OCDE, los proveedores de cooperación Sur-Sur aportaron USD 9.000 millones. Una de las conclusiones de los estudios empíricos y las evaluaciones de programas es que este apoyo está ayudando a los países en desarrollo a mejorar su competitividad, ampliar y diversificar su comercio, atraer la inversión extranjera directa y crear empleo.

Aunque la diversificación de la economía es fundamentalmente un proceso impulsado por los propios países, la comunidad internacional puede ofrecer asistencia para contribuir a crear un entorno que propicie la integración comercial de los países en desarrollo y para abordar las limitaciones de la oferta. Para promover el empoderamiento, los programas de ayuda deben centrarse más explícitamente en ayudar a los países en desarrollo a crear más oportunidades para las mujeres y los jóvenes. La corrección de los fallos del mercado en las empresas y la mejora del ecosistema empresarial pueden ayudar a aprovechar el empleo y la actividad empresarial de los jóvenes. Es preciso prestar más atención al empoderamiento de las mujeres, sobre todo en sectores como el transporte, la energía, los servicios bancarios y financieros, la minería y la industria. En este sentido, sería útil elaborar directrices concretas sobre cómo planificar, supervisa y evaluar las actividades de los donantes con objeto de contribuir al empoderamiento económico de las mujeres a través de la Ayuda para el Comercio. ■

CAPÍTULO 1
CONTEXTO GENERAL

Contribución de la Organización Mundial del Comercio

Resumen: *La diversificación económica y el empoderamiento económico constituyen el fundamento de la Iniciativa de Ayuda para el Comercio. En el presente capítulo se examinan las conclusiones resultantes del ejercicio conjunto de vigilancia y evaluación de la OCDE y la OMC que, en 2019, se centró en el estudio de esos dos temas. El punto de partida para el análisis es la divergencia en el número de categorías de bienes y servicios exportados por los países de diferentes niveles de desarrollo, con diferentes niveles de ingresos y en diferentes circunstancias geográficas. En ese contexto, la diversificación de la economía y las exportaciones se presenta en el ejercicio de vigilancia y evaluación como un objetivo fundamental de las políticas de comercio y desarrollo de los países asociados, en particular de los países menos adelantados (PMA) y los países en desarrollo sin litoral (PDSL).*

Los avances en la diversificación de la economía y las exportaciones se mencionan en las respuestas del ejercicio de vigilancia y evaluación facilitadas por los PMA y otros participantes, y también se notifican en las estadísticas comerciales. Sin embargo, los avances notificados no son uniformes, y los países de la categoría de los pequeños Estados insulares en desarrollo de las Naciones Unidas se enfrentan a especiales problemas. Muchos de los 133 países y organizaciones que han participado en el ejercicio subrayan que la diversificación de la economía es un camino que conduce al empoderamiento económico. Otro aspecto que se desprende de las respuestas es que el vínculo existente entre la diversificación y el empoderamiento funciona también en sentido contrario. El empoderamiento logrado mediante la capacitación y la formación es esencial para la diversificación de la economía, especialmente cuando permite a los jóvenes, las mujeres y las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) participar en el comercio internacional.commerce international.

INTRODUCCIÓN

Desde 6 hasta más de 4.500. Ese es el intervalo en que se mueve el número de categorías de mercancías exportadas.[1] En la parte más baja de la escala, Santo Tomé y Príncipe y las Comoras notifican exportaciones en 6 y 8 categorías de productos, respectivamente, en 2017. En el extremo superior, los tres principales comerciantes (China, los Estados Unidos y la Unión Europea) declaran exportaciones de mercancías en más de 4.500 categorías de productos.

Aproximadamente, la mitad de los países que, en la clasificación de las Naciones Unidas, integran la categoría de los países menos adelantados (PMA) realizan exportaciones correspondientes a menos de 100 códigos de productos. Esa cifra está por debajo del valor de la mediana (o punto medio) de 359 categorías de productos, calculadas utilizando datos basados en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado o SA) de la Organización Mundial de Aduanas. En la categoría de los pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) de las Naciones Unidas, el promedio de categorías de productos del SA (236) es también inferior a ese valor de la mediana.

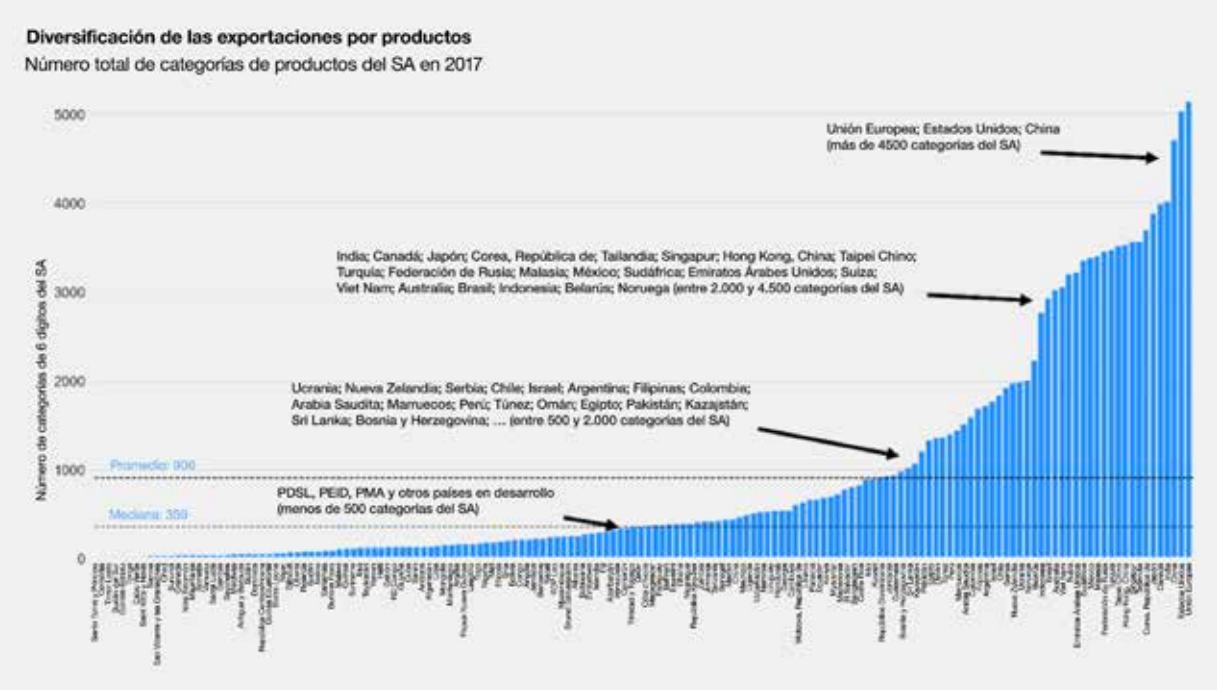
Ningún país menos adelantado (PMA) realiza exportaciones en más de 805 categorías codificadas del SA. Camboya, Myanmar y Bangladesh son los tres PMA con exportaciones de mercancías más diversificadas, que abarcan 542, 688 y 805 códigos de productos del SA, respectivamente. Ningún país notificante de la categoría de países en desarrollo sin litoral (en adelante, PDSL) de las Naciones Unidas realiza exportaciones en más de 1.100 categorías codificadas del SA. La República de Kazajstán, Macedonia del Norte y Moldova son los tres PDSL con exportaciones más diversificadas, que abarcan 604, 721 y 1.067 códigos del SA, respectivamente. Como promedio, los PDSL realizan exportaciones en 279 categorías. En el gráfico 1.1 se muestra el intervalo de códigos del SA en el que 157 Miembros notifican exportaciones.

Desde 7 hasta más de 200. Esta es la variación en el número de mercados extranjeros alcanzados. En la parte inferior de la escala, Cabo Verde exporta a siete mercados, al tiempo que Santo Tomé y Príncipe, Sudán del Sur y Tonga exportan, cada uno de ellos, a nueve mercados extranjeros. Los tres mayores comerciantes por categorías de productos mencionados antes (China, los Estados Unidos y la Unión Europea) llegan a más de 200 mercados, al igual que otros siete países: el Brasil, la República de Corea, la India, el Japón, Malasia, Suiza y Turquía.

Como promedio, las exportaciones de los PMA llegan a 46 mercados extranjeros, cifra inferior al valor mediano de 73 mercados de exportación. Bangladesh, que es el PMA cuyas exportaciones de mercancías llegan al mayor número de mercados, exporta a 106 mercados extranjeros. Entre los PDSL notificantes, el número más elevado de mercados de destino lo alcanza el Paraguay con 111, algo más del doble de los 54 mercados extranjeros a los que exportan, como promedio, los demás países de esa categoría. Entre los PEID, Singapur exporta al mayor número de mercados (116), seguido por la República Dominicana (98) y Mauricio (91). Como promedio, los PEID exportan a 43 mercados, tres menos que en el caso de los PMA. En el gráfico 1.2 se muestra el número de mercados de destino.

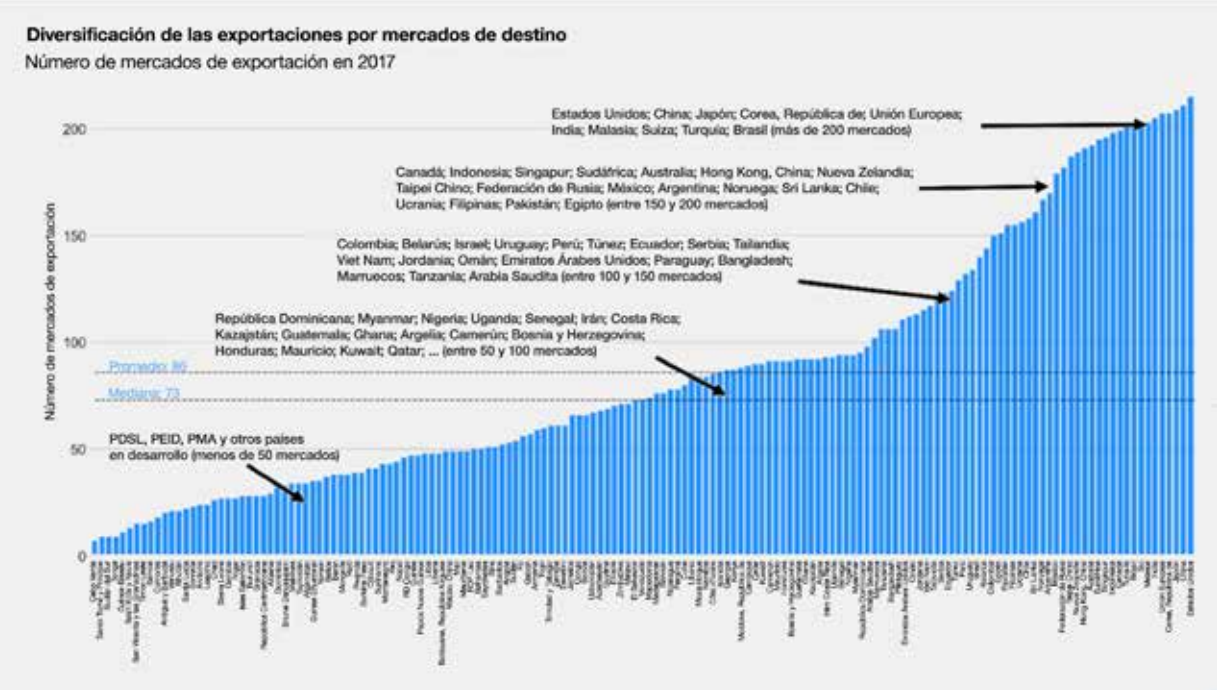
El cálculo de valores similares sobre la diversificación de las exportaciones de servicios es complejo debido a la falta de conjuntos de datos comparables. En un conjunto de datos experimental de la OMC sobre el comercio de servicios se cotejan y se estiman estadísticas sobre ese comercio en treinta y nueve (39) categorías de servicios.[2] El valor de la mediana correspondiente a veintiséis (26) categorías de exportaciones de servicios puede calcularse utilizando datos de 198 economías de 2017. Como promedio, los PMA realizaron exportaciones en 17,3 categorías de servicios. El Senegal y Bangladesh registraron los niveles más altos de diversificación de los servicios, con exportaciones en 35 y 33 categorías, respectivamente, en 2017. Entre los PEID, el número medio de categorías de exportación de servicios es 19,4, cifra inferior al promedio de 26,6 alcanzado por los países no pertenecientes a ese grupo de países. Entre los PEID hay una variación considerable: Haití y Timor-Leste (que son también PMA) exportan en tres (3) y seis (6) categorías de servicios, respectivamente, mientras que Singapur exporta en treinta y ocho (38) categorías de servicios. Como promedio, los PDSL realizan exportaciones en 21 categorías. Sin embargo, las limitaciones de capacidad de los notificantes, en particular de los PMA y los PEID, hacen imposible una descripción más exacta de su creciente participación en el comercio de servicios.

Gráfico 1.1. Diversificación de las exportaciones por países y por categorías de productos



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en la BID de la OMC y la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas

Gráfico 1.2. Diversificación de las exportaciones por mercados de destino y por países



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en la BID de la OMC y la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas

En 2006, el Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio determinó que el aumento de las exportaciones de bienes y servicios eran parte de la justificación de la Ayuda para el Comercio.[3] Además, sostuvo que una Ayuda para el Comercio eficaz mejoraría las perspectivas de crecimiento y reduciría la pobreza en los países en desarrollo. El programa de trabajo para 2018-2019 se centró en el tema "Apoyar la diversificación y el empoderamiento económicos con miras a un desarrollo inclusivo y sostenible a través de la Ayuda para el Comercio", que abarcó esas dos preocupaciones fundamentales de crecimiento y reducción de la pobreza.

La transparencia generada por el ejercicio de vigilancia y evaluación es uno de los aspectos más importantes de la iniciativa de Ayuda para el Comercio. El ejercicio de vigilancia y evaluación de 2019, llevado a cabo conjuntamente por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), se basó en un cuestionario de autoevaluación al que respondieron donantes, asociados Sur-Sur, organizaciones regionales y países asociados. En total, se recibieron 133 respuestas. El cuestionario para países asociados obtuvo ochenta y ocho (88) respuestas, 38 de ellas procedentes de PMA. Los asociados Sur-Sur presentaron 5 respuestas, el mismo número total que las organizaciones regionales. Los donantes bilaterales y multilaterales presentaron en total 36 respuestas.

El resto de este capítulo se dedica a destacar aspectos esenciales de los resultados de la encuesta, y se organiza siguiendo la estructura de los cuestionarios de autoevaluación. En ellos se solicitó a los encuestados información sobre los temas siguientes:

a) información sobre la diversificación económica como prioridad de política en los planes nacionales y regionales de desarrollo;
b) avances registrados en la diversificación de las exportaciones y factores que limitan esa diversificación; e
c) información sobre el empoderamiento económico como prioridad de política en los planes nacionales y regionales de desarrollo, junto con ejemplos de la forma en que la Ayuda para el Comercio ha contribuido al logro de los objetivos de empoderamiento económico.

LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA COMO PRIORIDAD DE POLÍTICA

En el ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2019 destaca el carácter fundamental de la diversificación económica como objetivo de política para los encuestados. En ochenta (80) de las ochenta y ocho (88) respuestas (91%) al cuestionario, los países asociados declararon que la diversificación económica era una prioridad en las estrategias nacionales o regionales de desarrollo. Esa respuesta fue incluso más frecuente entre los PMA y los PDSL (100%), ya que los encuestados contestaron de modo unánime que la diversificación económica era una prioridad de política. En el recuadro 1.1 se enumeran algunas de las razones expuestas por una selección representativa de los encuestados para dar prioridad a la diversificación económica.

La diversificación de la economía se considera un elemento clave del desarrollo económico en virtud del cual un país pasa a tener una estructura de producción y comercio menos concentrada y más variada. La falta de diversificación económica se asocia con una mayor vulnerabilidad económica, de modo que las crisis externas pueden socavar el proceso de desarrollo. Dado que la estructura de las economías varía, no existe un modelo único de diversificación económica a nivel sectorial (es decir, basado en la contribución de los sectores agrícola, manufacturero y de servicios). No obstante, las estructuras económicas de los PMA y otros países de bajos ingresos suelen ser las menos variadas y depender en gran medida de la agricultura y de recursos naturales como el fueloil, el gas, el cobre y otros metales.

Según el Banco Mundial, la diversificación económica se produce cuando la producción nacional se desplaza hacia nuevas actividades dentro de los sectores y entre ellos. A su vez, esto conduce a una mejor asignación de recursos y aumenta la productividad general. La diversificación tenderá a aumentar la demanda de mano de obra y crear puestos de trabajo, de particular importancia en las economías dominadas por los recursos y con grandes poblaciones jóvenes

y altas tasas de desempleo.[4] A su vez, la diversificación de las exportaciones puede producirse porque aumentan la variedad y el volumen de las exportaciones o el número de interlocutores comerciales (diversificación de margen extenso) o porque aumentan la proporción de productos y servicios que se exportan o el precio de esas exportaciones (diversificación de margen intenso).

Desde el punto de vista conceptual, la diversificación económica y la diversificación de las exportaciones son conceptos separados. En la práctica, las respuestas de los responsables de las políticas indican que las nociones de diversificación económica y diversificación de las exportaciones se funden en objetivos comunes. Esta tendencia puede verse en comentarios como el de Georgia, en el sentido de que "la diversificación económica implica a múltiples sectores y subsectores de la economía y comprende la diversificación de las exportaciones, el desarrollo de las pymes, el desarrollo de la agricultura, una industrialización significativa, etc.".

Recuadro 1.1. Por qué la diversificación económica es importante para los países en desarrollo y los PMA

La diversificación económica se define en los diferentes documentos citados como una contribución fundamental a la reducción de la pobreza en el país - **Benin**

La República Centroafricana rebosa de importantes recursos naturales. Pero la base de la economía la constituyen únicamente algunos productos (café, algodón, diamantes, madera). La diversificación económica se define como la ampliación o el desarrollo de nuevas fuentes de ingresos en el país - **República Centroafricana**

La diversificación es un componente esencial de las estrategias del Gobierno para superar los bajos niveles de crecimiento económico registrados en El Salvador durante varios decenios - **El Salvador**

Nuestra nación utiliza la diversificación económica para mejorar la inclusión y reducir la fuerte dependencia de los sectores de recursos naturales - **RDP Lao**

La diversificación económica es prioritaria para el programa nacional de emergencia del nuevo Gobierno, que entró en funciones en enero de 2019 - **Madagascar**

La diversificación de las exportaciones es un elemento esencial de la estrategia de gobierno destinada a ampliar la base exportadora que abarca la industrialización y la adición de valor para impulsar el crecimiento económico y el desarrollo sostenible - **Malawi**

En el párrafo 1 del artículo 2 de la Visión de Desarrollo Sostenible 2030 de Mongolia se afirma: "la economía se diversificará para alcanzar los objetivos de desarrollo económico sostenible" - **Mongolia**

La industrialización y la diversificación de la producción son importantes debido a nuestra gran dependencia de las importaciones y a la necesidad acuciante de cubrir el enorme déficit comercial - **Tonga**

El descenso de los precios del petróleo crudo y los productos derivados del petróleo significa que el país tiene que tratar de diversificar su economía - **Yemen**

Otro ejemplo lo ofrece Zambia, cuyo Séptimo Plan Nacional de Desarrollo incluye la diversificación económica como mecanismo que generará oportunidades de empleo al promover una sólida base manufacturera y la adición de valor mediante vínculos de concatenación progresiva, lo que dará lugar a nuevas exportaciones distintas de las tradicionales.

Algunos participantes relacionan los objetivos de diversificación económica con metas específicas. Entre las metas más específicas figuran las del plan nacional de desarrollo del Ecuador. Algunas de las metas que habrán de lograrse para 2021 son "incrementar el saldo de la balanza comercial en relación al producto interno bruto de 1,26% a 1,65%, disminuir el índice de concentración de exportaciones no petroleras por producto de 0,1252 a 0,0799, incrementar las exportaciones agropecuarias y agroindustriales en al menos 33% e incrementar de USD 55,2 a USD 74,5 per cápita las exportaciones de alta, media y baja intensidad tecnológica". Esas metas forman parte de un plan más amplio que tiene como fin consolidar la sostenibilidad del sistema económico, social y solidario y afianzar la dolarización.

Otros participantes relacionan la diversificación de la economía con objetivos específicos de política. Por ejemplo, Kirguistán prevé "la diversificación económica mediante la captación de inversiones extranjeras directas para modernizar las instalaciones productivas".

Algunos participantes prevén adoptar instrumentos específicos de política como medio para lograr la diversificación económica. Lesotho se propone "aprovechar su actual ventaja comparativa para ampliar las fuentes de crecimiento mediante la promoción de la diversificación económica y la competitividad de las exportaciones y el desarrollo de conglomerados industriales en los sectores productivos. Además, el país debe establecer zonas económicas especiales". Otro participante que menciona la función de las zonas económicas especiales es Liberia, que está utilizando esas zonas en el puerto de Buchanan para "dejar atrás la dependencia de los grandes sectores extractivos y tratar de incrementar la producción nacional de manufacturas, artículos industriales y productos de valor añadido". Mauritania trata también de utilizar la zona franca de Nouadhibou para potenciar su comercio con la CEDEAO.

Evitar ciertos riesgos se consideró también un factor de diversificación económica. Mauritania mencionó como objetivo "la reducción de su vulnerabilidad frente a las crisis externas relacionadas con la volatilidad de los precios de los recursos naturales y el cambio climático". Las Islas Cook se refirieron también al cambio climático como una razón para actuar. En su respuesta, el autor afirmó que "es arriesgado que el 70% de nuestro PIB se base en el turismo, dada nuestra vulnerabilidad frente al cambio climático". Asimismo, Malí, Samoa y Saint Kitts y Nevis mencionaron el cambio climático en sus respuestas. La Secretaría del Foro de las Islas del Pacífico citó la recuperación o reconstrucción después de los frecuentes y graves desastres naturales como un factor que obstaculizaba la diversificación económica.

Algunos participantes consideran la función de la política comercial en apoyo de la diversificación desde perspectivas muy diferentes. El enfoque del Perú de una "economía dinámica, diversificada, muy tecnológica y regionalmente equilibrada, con pleno empleo y elevada productividad laboral" se apoya en una "estrategia de apertura del comercio mediante la diversificación en nuevos mercados emergentes y en el marco de acuerdos comerciales". El proyecto de política de Tayikistán prevé "la sustitución de las importaciones con respecto a los bienes de consumo, la diversificación de las exportaciones y la ampliación de las oportunidades de inversión en la economía nacional". Angola ha establecido un programa para promover la producción nacional, la diversificación de las exportaciones y la sustitución de las importaciones. De modo similar, Côte d'Ivoire menciona también su intención de "aplicar el modelo de sustitución de las importaciones".

Algunos participantes adoptan un enfoque multisectorial de la diversificación económica. El Plan Estratégico de Gobierno 2015-2019 de Panamá tiene como fin promover "la diversificación y la productividad de la base económica mediante el desarrollo en los sectores de la logística y el transporte, la agricultura y el desarrollo rural, el turismo y la minería". La sostenibilidad ambiental y el desarrollo territorial son aspectos que también se tienen en cuenta. De modo similar, el Plan Nacional de Desarrollo del Togo tiene como objetivo el ajuste estructural mediante el crecimiento y la contribución de sectores fundamentales (comercio, agricultura y pesca, industria y turismo). Asimismo, el Plan Nacional de Desarrollo de Gambia insiste en la importancia de "la modernización del sector agrícola, el desarrollo del capital humano y la necesidad de servicios relacionados con la distribución de energía y servicios de infraestructura modernos, fiables y eficaces".

Algunos participantes han prestado mucha atención a sus objetivos de diversificación económica. En su respuesta, Colombia recordó su política nacional de 2016 para el desarrollo productivo y el método científico aplicado para determinar qué actividades productivas tenían potencial de crecimiento. En el cuadro 1.1 se destacan los métodos utilizados, que asignan una cantidad en función de los valores obtenidos a partir de un índice de capacidad productiva y capacidad exportadora para establecer objetivos de diversificación de las exportaciones.

Cuadro 1.1. Método aplicado para determinar las prioridades de diversificación de la economía y las exportaciones

Índice de capacidad productiva		Índice de capacidad exportadora	
Variable	**Ponderación**	**Variable**	**Ponderación**
Participación: % valor agregado	22,7%	Complejidad	33,1%
Empleo	20,3%	Crecimiento: % exportaciones departamentales	28,6%
Empresas	19,6%	Empresas exportadoras	25,6%
Crecimiento: % valor agregado	16,4%	Participación: % exportaciones departamentales	12,8%
Encadenamientos	11,6%		
Complejidad	9,4%		

Fuente: Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

Otros participantes mencionaron como objetivos determinados productos o cadenas de valor. Por ejemplo, la República Democrática del Congo ha "optado por desarrollar sectores agrícolas e industriales que ofrecen vías de crecimiento económico, como los del café, el cacao y el aceite de palma". El Níger citó estudios en los que se reconoce la existencia de "claras oportunidades para la creación de cadenas de valor y el desarrollo de determinados sectores: ganadería -carne, pieles y cueros-, cebollas, judías, patatas, ajos y pimientos".

Para algunos encuestados, la expansión del sector industrial es un resultado deseable. La observación de Indonesia de que "la industrialización favorece la diversificación económica" está también presente en otros comentarios. En su respuesta, Uganda afirmó que "la diversificación económica se define en términos de adición de valor a los productos tradicionales de exportación y se mide estimando las exportaciones de manufacturas como porcentaje de las exportaciones totales". Esta percepción de la diversificación es también la de Zimbabwe, que indicó que la diversificación económica podría lograrse mediante "más líneas de producción para la exportación, nuevas industrias y nuevos productos".

A nivel regional, África registra la mayor proporción de encuestados que indican que la diversificación económica es una prioridad. Treinta y cuatro (34) de los treinta y cinco (35) participantes africanos (97%), 26 de ellos PMA, confirmaron la prioridad que otorgaban a la diversificación económica. Esa conclusión encaja con la importancia concedida a este tema en el marco estratégico común de la Comisión de la Unión Africana para alcanzar un crecimiento inclusivo y un desarrollo sostenible: "Agenda 2063, el África que queremos".

En su respuesta, la CEDEAO destaca también la importancia de la diversificación económica. Esta prioridad se refleja en una serie de estrategias regionales, entre ellas, las de Política y Plan de Acción Comunes para la Industria, Política Agrícola, Estrategia de Desarrollo del Sector Privado, y Estrategia de Enseñanza y Formación Técnica y Profesional de la CEDEAO. El plan general revisado de la CEDEAO para 2019-2033 contiene indicadores para vigilar los resultados de la estrategia de Política y Plan de Acción Comunes para la Industria de la CEDEAO, tales como el aumento porcentual de las exportaciones y el incremento de la participación del sector industrial o manufacturero en el PIB, entre otros indicadores.

Otros participantes dieron prioridad a los servicios en sus actividades de diversificación. Bhután señaló que su diversificación de los productos y mercados de exportación se centraba más en sectores de servicios tales como el turismo. En su respuesta, Tuvalu señaló que "el comercio no puede existir mientras no sean prioritarios otros sectores, como los de turismo, pesca o agricultura, así como la movilidad laboral. Todos los sectores están interrelacionados y contribuyen juntos a superar las dificultades a las que se enfrenta el sector del turismo o cualquier otro sector".

El sector de la pesca fue considerado importante para la diversificación económica por varios Estados insulares del Pacífico. Además de Tuvalu, ya mencionado, las Islas Cook destacaron que era prioritario diversificar su economía mediante la pesca, el comercio y los servicios financieros extraterritoriales. Kiribati mencionó también el desarrollo de la pesca entre sus prioridades en materia de ayuda para el comercio, junto con el turismo.

El desarrollo del sector pesquero figura como prioridad estratégica en el Plan Nacional de Desarrollo de Gambia. Entre los objetivos de empoderamiento de Saint Kitts y Nevis se incluye también la pesca, sobre la base de la formación de los pescadores en técnicas de navegación, la pesca submarina, la elaboración primaria del pescado y la inocuidad alimentaria. De modo similar, Filipinas menciona la importancia del sector pesquero para el empoderamiento de subsectores y poblaciones marginados. Zambia hace referencia a un proyecto de desarrollo de empresas de acuicultura que beneficiará a los jóvenes al aumentar la productividad y promover el acceso a los mercados para las exportaciones de pescado.

DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES: PROGRESOS Y DIFICULTADES

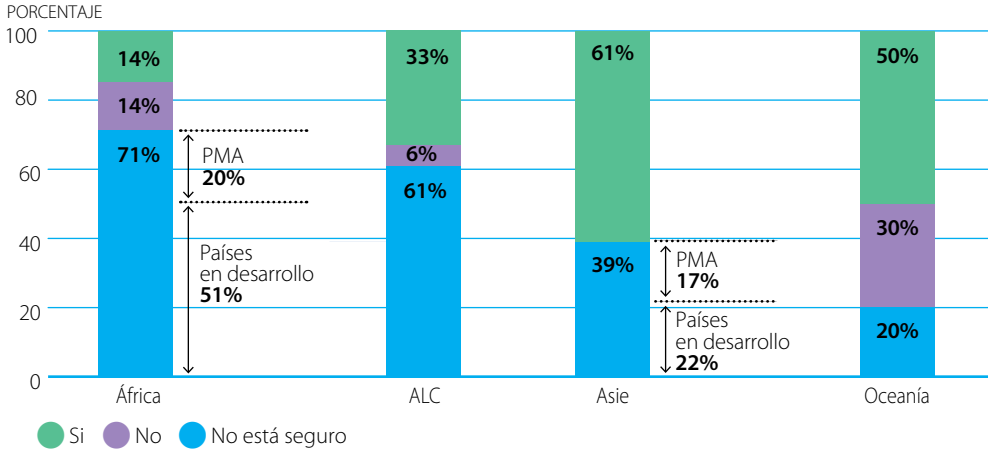
Progresos notificados por los participantes

Cuarenta y siete (47) de los ochenta y ocho (88) encuestados (53%) que respondieron al cuestionario para países asociados indicaron que se habían realizado progresos en la diversificación económica desde la puesta en marcha de la iniciativa de Ayuda para el Comercio en 2006. Entre las diferentes regiones, África registra la proporción más elevada, ya que el 71% de los participantes han indicado que ha habido progresos en la diversificación económica.

La proporción de PMA entre los notificantes de progresos fue un 50% más alta que la de otros encuestados. El sesenta y seis por ciento (66%) de los PMA participantes notificaron progresos, en comparación con el cuarenta y cuatro por ciento (44%) entre los encuestados que no son PMA.

No todos los participantes notificaron progresos en materia de diversificación. Cinco participantes africanos (Burundi, Comoras, Etiopía, República Centroafricana y Sudán del Sur) indicaron que no se habían realizado progresos en la diversificación económica desde 2006. Entre los factores limitativos, que se examinarán con más detalle en la siguiente sección, figuraban la falta de financiación (Burundi), la crisis de 2013 (República Centroafricana), los limitados avances en la transformación de los productos tradicionales y la dependencia de unos pocos productos de exportación (Comoras).

Gráfico 1.3. Progresos en la diversificación económica notificados por los participantes



Fuente: Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

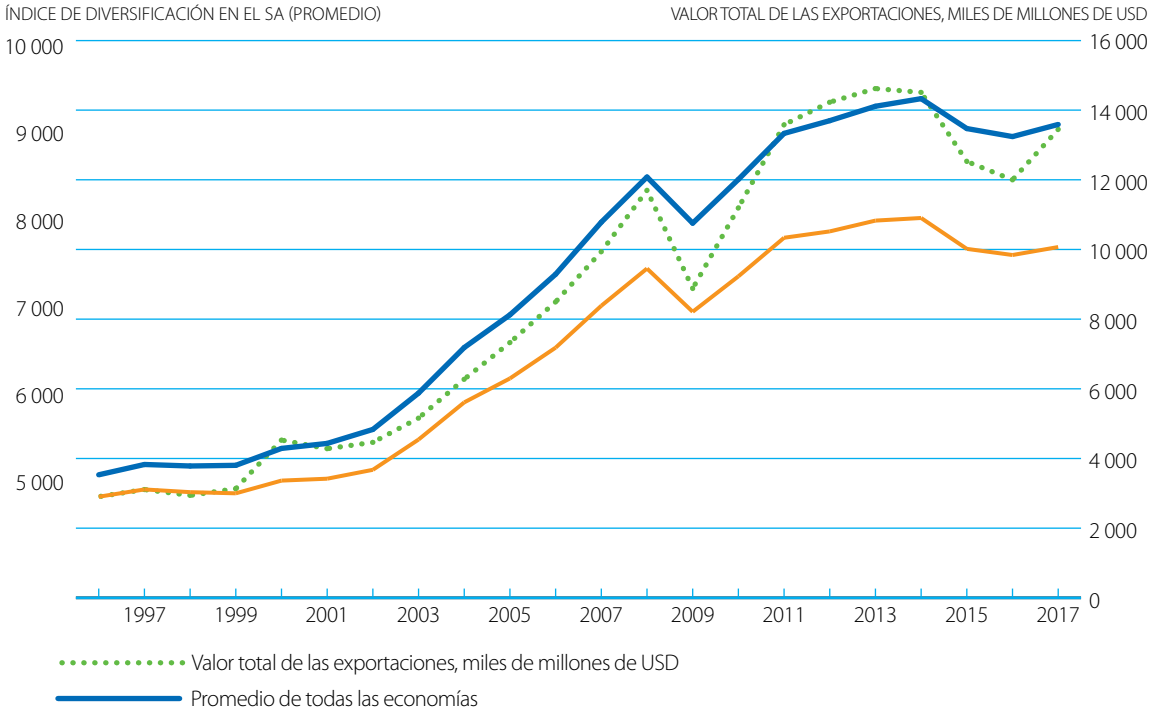
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952558

Nueve participantes asiáticos contestaron positivamente en relación con la diversificación económica. Entre ellos, Kazajstán señaló que el crecimiento de su comercio exterior se había multiplicado por 12 y su producción industrial por 20. La República Democrática Popular Lao recordó que sus progresos eran objeto de vigilancia como parte del proceso de salida de la categoría de los PMA. Los participantes asiáticos fueron los que más utilizaron la respuesta "No está seguro". También hubo divergencia en las respuestas de la región del Pacífico.

Entre los encuestados de la región del Pacífico, el número de respuestas no seguras y negativas de Kiribati y Vanuatu a las preguntas sobre la diversificación económica fue superior al de respuestas positivas. Las respuestas de Palau, Samoa y Tonga indicaron que la diversificación económica no se había logrado. Las autoridades nacionales de Tonga señalaron que "la falta de tecnología y conocimientos técnicos y el elevado costo de las piezas de repuesto habían limitado considerablemente la capacidad de diversificación de su economía".

Las respuestas de la región del Pacífico son indicativas de una tendencia más amplia entre los PEID. El número de encuestados de la categoría PEID de las Naciones Unidas que indicaron que no se había avanzado en la diversificación económica (17%) fue algo más del doble que el número de otros participantes no pertenecientes a esa categoría (8%). No obstante, 10 PEID participantes (42%) indicaron que se habían realizado progresos. Entre los países en desarrollo sin litoral, más de la mitad de los encuestados notificaron avances en la diversificación económica. Se recibieron respuestas de autoevaluación positivas de 13 participantes. Los tres PDSL que no notificaron ningún tipo de progreso fueron Burundi, la República Centroafricana y Etiopía.

Gráfico 1.4. Tendencia a largo plazo de la diversificación de las exportaciones y del valor de las exportaciones totales



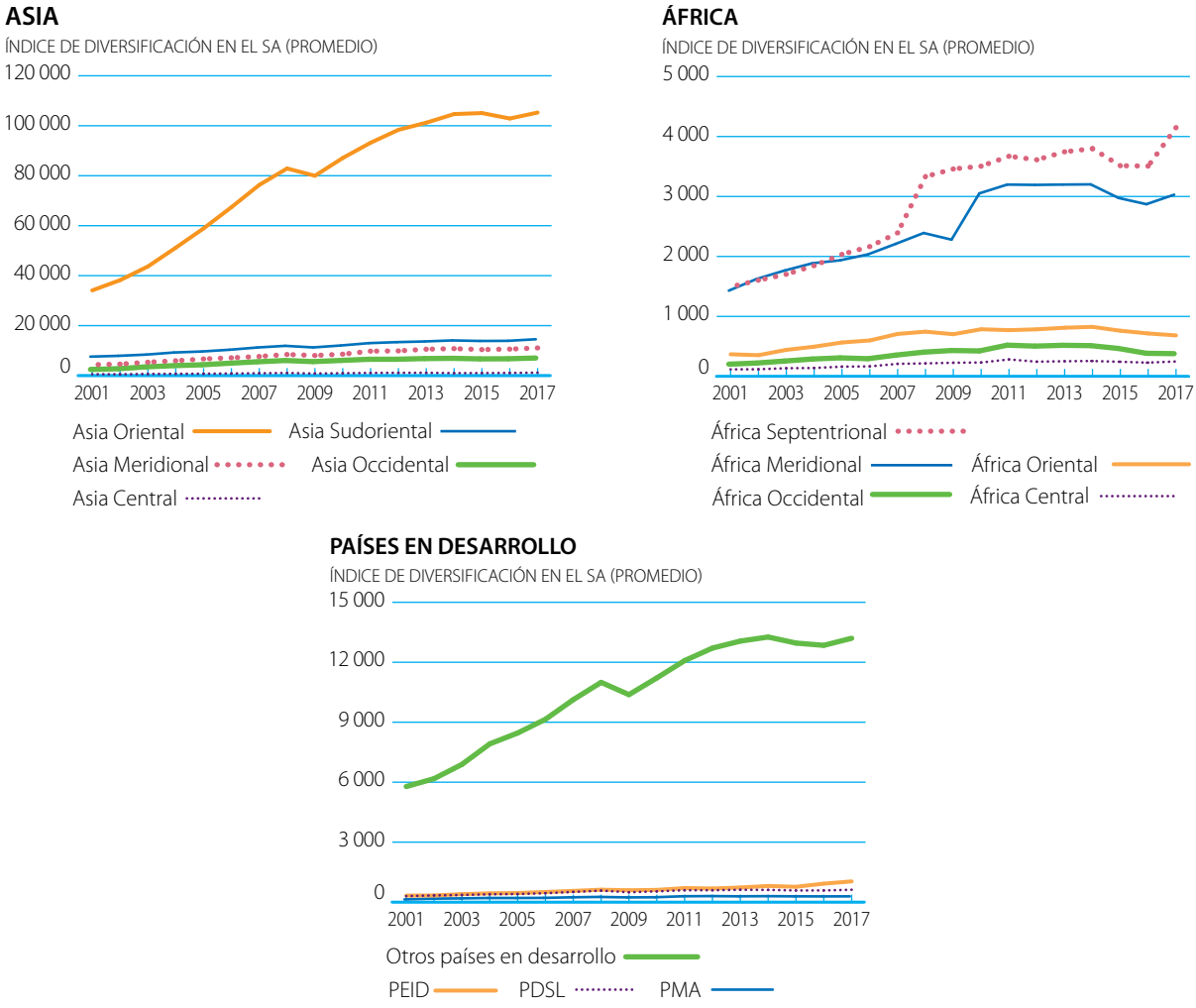
Fuente: Cálculos *de la Secretaría de la OMC basados en la BID de la OMC y la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952577

En la región de América Latina y el Caribe (ALC), 11 encuestados (61%) indicaron que había habido progresos en la diversificación económica desde 2006. Un ejemplo es el del Paraguay, que en los últimos cuatro años ha registrado un "avance importante en el sector industrial, que ha aumentado su contribución al crecimiento de la economía paraguaya. Según el Banco Central del Paraguay (BCP), el sector manufacturero cerró el año 2017 con un crecimiento del 9,4%. Durante el período de 2013 a 2017, se han instalado un total de 104 industrias exportadoras que operan con arreglo al Régimen de Maquila, lo que representa un incremento del 259% respecto del quinquenio anterior. En ese sector se crearon 9.310 nuevos empleos en total, un 156% más que en el quinquenio anterior".

Estas respuestas coinciden en general con el cuadro resultante de las estadísticas comerciales sobre diversificación de las exportaciones. El gráfico 1.4 muestra la tendencia de la diversificación de las exportaciones de mercancías de 157 países durante el período de 1996 a 2017, junto con el valor total de las exportaciones anuales durante ese período.[6] En general, a lo largo del tiempo se percibe un aumento de la diversificación, en consonancia con la expansión del comercio.

Gráficos 1.5 a 1.7. Diversificación de productos, por subregiones



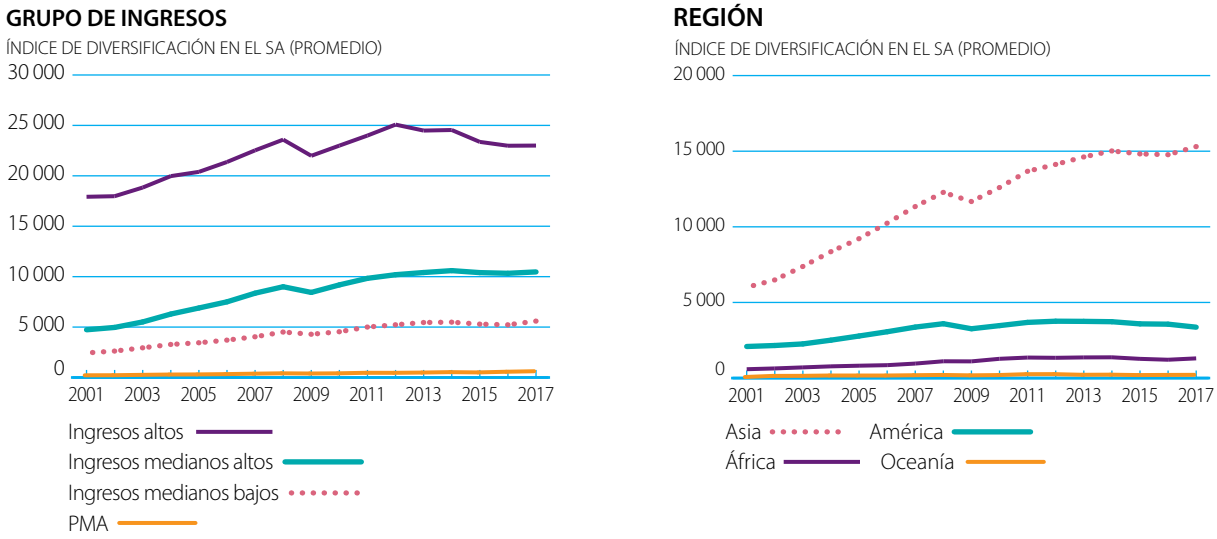
Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en la BID de la OMC y la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Después de 2001 se produjo un fuerte aumento de la diversificación de las exportaciones, junto con un crecimiento del valor de esas exportaciones, liderado por las economías asiáticas y, en particular, por China. Esta tendencia al alza continuó hasta el comienzo de la recesión económica en 2008-2009. La subsiguiente caída de las exportaciones no solo afectó a los volúmenes totales de exportación, sino que también dio lugar a una disminución de la diversificación de las exportaciones.

En los gráficos 1.5 a 1.9 se muestran tendencias similares por niveles de ingresos, regiones y categorías específicas de las Naciones Unidas, por ejemplo, PDSL, PEID y PMA. En ellos puede apreciarse la misma baja repentina posterior a la crisis financiera.

A nivel sectorial, la agricultura es el sector en el que se han observado más progresos en la diversificación económica, seguido por la industria y los servicios. Treinta y cuatro (34) de ochenta y ocho (88) participantes notificaron progresos en el sector agrícola, 29 en el sector de servicios y 28 en el sector industrial. La agricultura es el principal sector en el que los PMA han registrado avances en materia de diversificación económica. Dentro del grupo de los PMA, son los PMA africanos los que han notificado más progresos en la diversificación agrícola. En el gráfico 1.10 se muestra la distribución sectorial en las diferentes regiones. Los principales sectores en los que se han señalado progresos son el agrícola en África y el de servicios en América Latina y el Caribe. Los encuestados que notificaron progresos a nivel sectorial en Asia, principalmente del grupo de los PMA, mencionaron la agricultura y la industria como sectores más importantes.

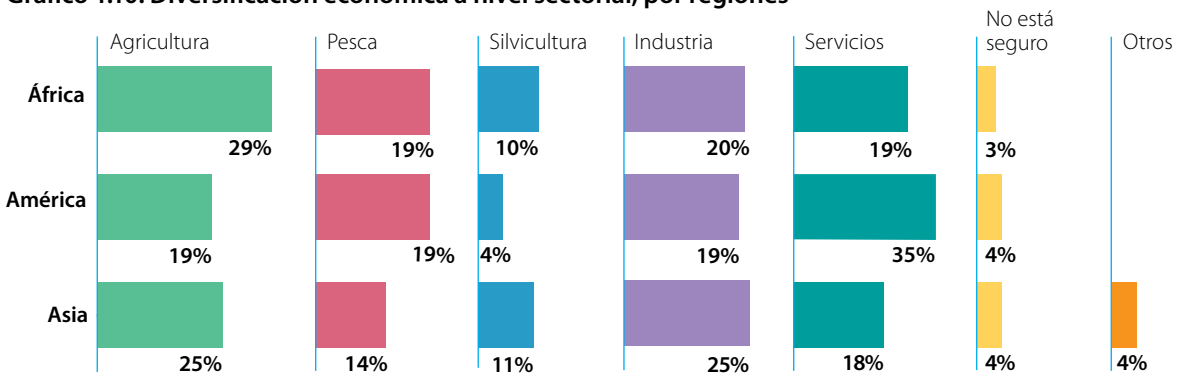
Gráficos 1.8 a 1.9. Diversificación de productos, por grupos de ingresos y regiones



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en la BID de la OMC y la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Una vez más, estos resultados coinciden ampliamente con las conclusiones que se desprenden de las estadísticas comerciales. Desde 2000, África ha registrado la mayor tasa de crecimiento (70%) de todas las regiones en el número de categorías de productos agrícolas exportados, pasando de 54 a 92 categorías del SA exportadas en este sector entre 2000 y 2017.

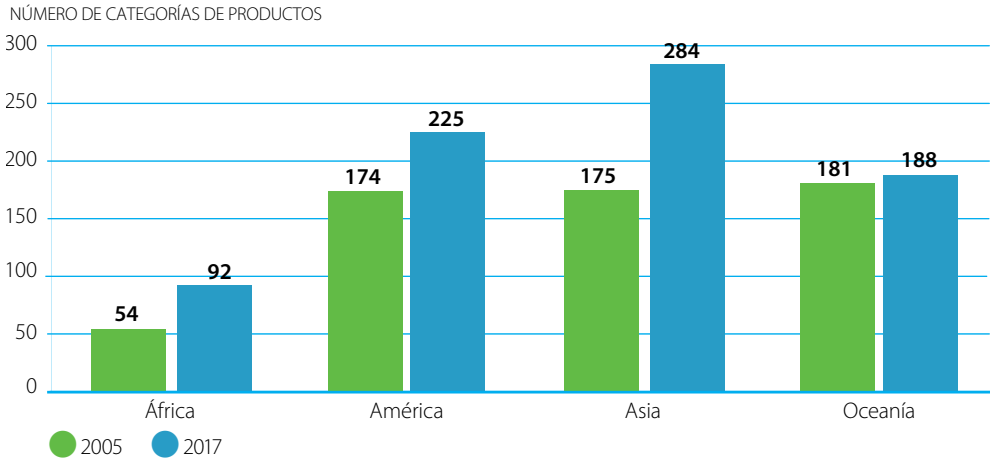
Gráfico 1.10. Diversificación económica a nivel sectorial, por regiones



Fuente: Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952596

Gráfico 1.11. Diversificación de las exportaciones de productos agrícolas, por regiones



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en la BID de la OMC y la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas.

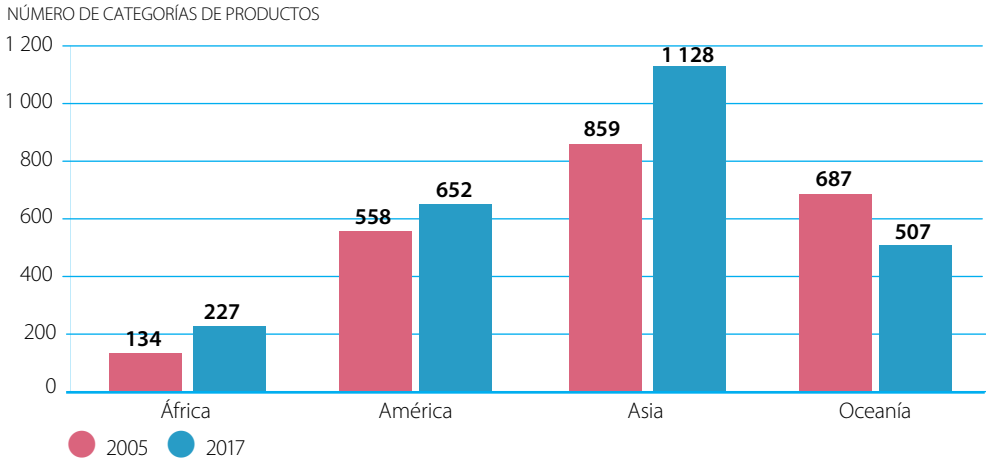
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952615

Entre los participantes de América Latina y el Caribe, Honduras se refirió a su plan estratégico nacional, que promueve la diversificación y el crecimiento del empleo en los sectores de manufacturas de montaje ligero y servicios, en particular centros de atención telefónica y de gestión administrativa. En su respuesta, el Perú señala que las exportaciones de servicios se han multiplicado por 2,75 desde 2006.

La diversificación de las exportaciones industriales fue la más valorada por los participantes de Asia. Tal vez esa valoración no sea sorprendente si se tienen en cuenta los considerables progresos realizados por economías como las de Camboya, Bangladesh y Myanmar en materia de diversificación. En lo que respecta a las estadísticas comerciales, la tasa de diversificación de las exportaciones industriales africanas ha sido más alta, aunque a partir de una base mucho más baja.

En África, el número de categorías de productos industriales exportados aumentó en el 70%, pasando de 133,5 en 2000 a 226,5 en 2017. Entre las distintas regiones, África registra la mayor tasa de crecimiento en la diversificación de las exportaciones industriales, seguida por Asia (31%) y América (17%).

Gráfico 1.12. Diversificación de las exportaciones de productos industriales, por regiones



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en la BID de la OMC y la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952634

Por otra parte, esa diversificación se ha polarizado regionalmente, siendo mayor en África Septentrional, no solo en lo que respecta al nivel de diversificación de productos, sino también a la tasa de crecimiento, hasta alcanzar más de 4.000 categorías de productos de exportación en 2017. África Meridional ocupa el segundo lugar en cuanto a diversificación de los productos de exportación de la región, y sus exportaciones han abarcado más de 3.000 códigos del SA. En cambio, África Central, Oriental y Occidental no superó las 700 categorías de productos de exportación ese mismo año.

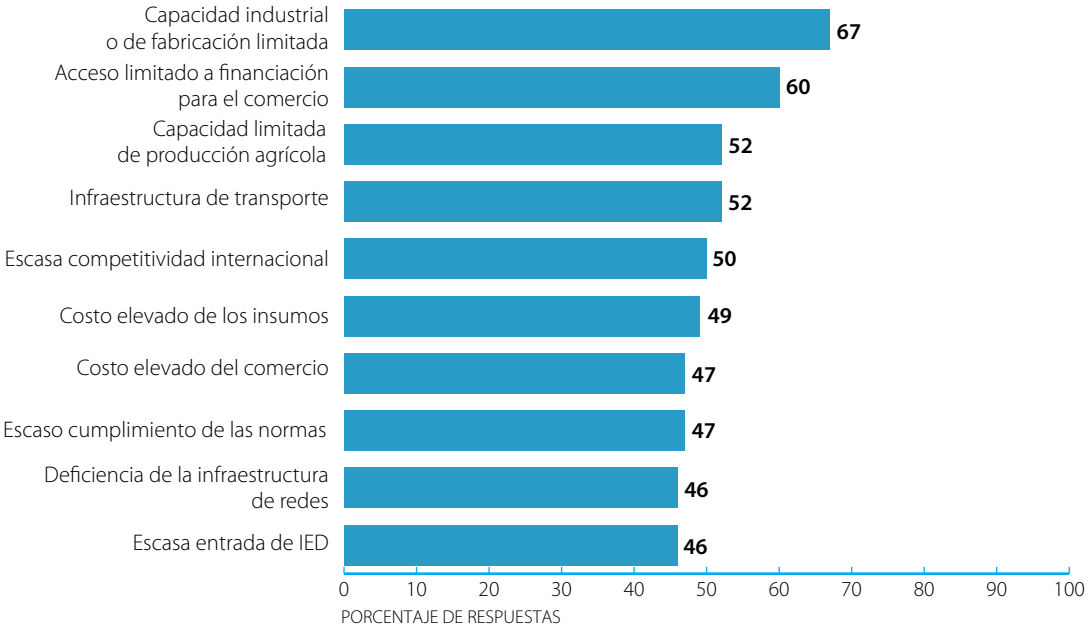
Obstáculos a la diversificación de la economía y las exportaciones

De 88 encuestados, 67 (76%) señalan la capacidad industrial o de fabricación limitada como el principal obstáculo a la diversificación económica. Treinta y siete (37) de treinta y ocho (38) PMA participantes (97%) señalan también que la capacidad industrial o de fabricación limitada es su principal obstáculo para la diversificación económica. En el gráfico 1.13 se enumeran los principales obstáculos a la diversificación económica de los países asociados, incluidos los pertenecientes a las categorías de PEID, PDSL y PMA de las Naciones Unidas.

El costo elevado del comercio figura entre los tres obstáculos más importantes a la diversificación económica a los que se enfrentan los PDSL, y es mencionado por 14 de los 22 encuestados (64%) de esa categoría. En la categoría de los PEID de las Naciones Unidas, el tamaño del mercado interno se plantea como el obstáculo más decisivo, notificado por 19 de los 25 participantes. Mauricio, por ejemplo, mencionó su lejanía de los grandes mercados, junto con sus limitados recursos naturales, como un obstáculo para diversificar su economía. En el recuadro 1.2 se examinan algunos de los factores mencionados por los encuestados en sus respuestas sobre los factores que limitan la diversificación económica.

El acceso a financiación para el comercio destacó como una de las mayores limitaciones en el ejercicio de vigilancia del presente año. En el cuestionario de países asociados, 60 de los 88 participantes (68%) citaron el acceso a financiación para el comercio como un obstáculo. En los comentarios relativos al cuestionario de autoevaluación, Antigua y Barbuda afirmó que el acceso a financiación para el comercio se había convertido en una cuestión de alta prioridad, dadas las repercusiones del fenómeno de reducción de riesgos, que había sido la causa de que numerosos bancos autóctonos del Caribe perdieran su condición de bancos corresponsales. El autor destacó que los efectos económicos serían decisivos si la tendencia seguía perjudicando al sector financiero de la región y reduciendo su capacidad de participación en el comercio internacional.

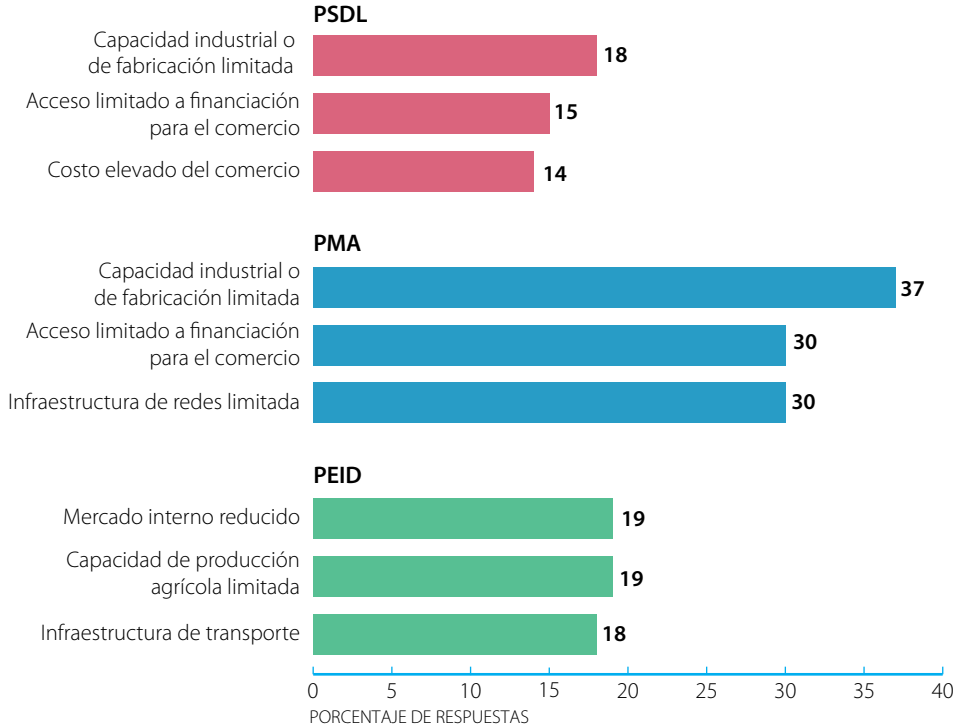
Gráfico 1.13. Principales obstáculos a la diversificación económica de los países asociados



Fuente: Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952653

Gráfico 1.14. Principales obstáculos a la diversificación económica de los PDSL, PMA y PEID encuestados



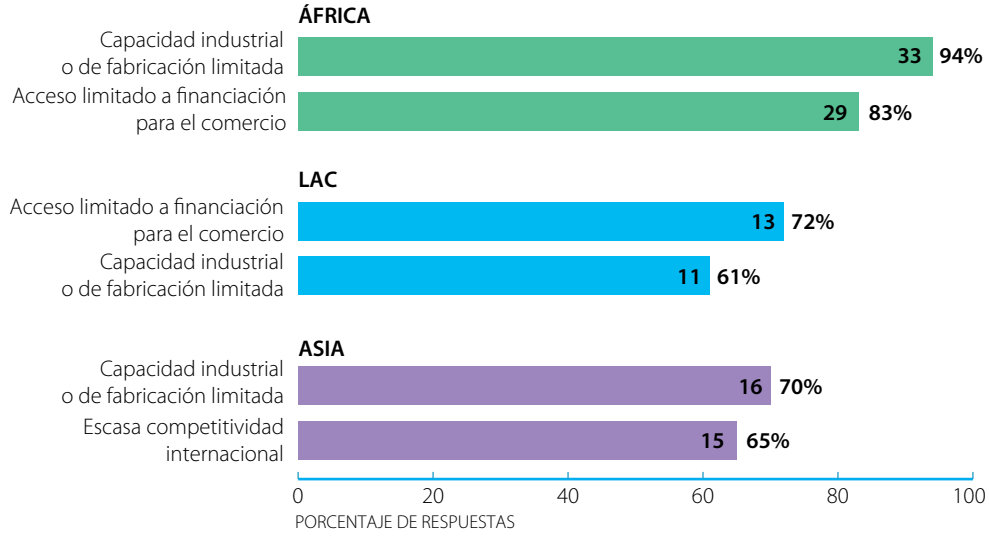
Fuente: Ejercicio *de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952672

En Asia y en África, los encuestados señalaron la capacidad industrial o de fabricación limitada como su principal impedimento. Es interesante observar que el acceso limitado a financiación para el comercio fue el principal obstáculo en América Latina y el Caribe y el segundo en importancia en Asia. Los encuestados colocan en primer lugar la capacidad industrial o financiera limitada tanto en los PMA como en los demás países en desarrollo de Asia. En el gráfico 1.15 se muestran los principales obstáculos a la diversificación económica por regiones.

Inmediatamente después de los 10 principales obstáculos a la diversificación económica citados por los encuestados se encuentran los problemas relacionados con la conectividad digital y el comercio electrónico. Cuarenta y cuatro (44) de los ochenta y ocho (88) encuestados (50%) citaron el bajo nivel de preparación para el comercio electrónico como uno de los principales obstáculos a la diversificación económica. En los comentarios, también se hizo referencia al desarrollo de infraestructuras de redes. Por ejemplo, Malí destacó la necesidad de aumentar el acceso al suministro eléctrico a un costo más bajo, promover la utilización de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) para todos los sectores y agentes y ampliar las redes de Internet y telefónicas. La falta de acceso asequible y fiable a la electricidad como soporte de la conectividad digital fue mencionada como un obstáculo a la diversificación económica por 27 encuestados, en su mayoría de PMA.

Gráfico 1.15. Principales obstáculos a la diversificación económica, por regiones



Fuente: Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952691

EMPODERAMIENTO ECONÓMICO

El ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2019 muestra de qué forma el empoderamiento económico se integra en los marcos de política nacionales y regionales. En setenta y nueve (79) de las ochenta y ocho (88) respuestas (90%) al cuestionario de los países asociados se indica que el empoderamiento económico es prioritario en las estrategias nacionales o regionales de desarrollo. Esa proporción es más alta entre los PMA (95%) y los PDSL (96%), que señalan que el empoderamiento económico es una prioridad de política.

África registra el porcentaje más elevado de encuestados (94%) que responden así, ya que treinta y tres (33) de treinta y cinco (35) confirman que el empoderamiento económico es prioritario en sus estrategias nacionales y regionales de desarrollo. Veinticinco (25) de esos encuestados son PMA.

Recuadro 1.2. Factores que limitan la diversificación económica

La República Centroafricana tiene una grave carencia de infraestructuras de redes. La tasa de acceso al suministro eléctrico es solo del 3%, lo que hace difícil crear o gestionar una empresa, especialmente porque nuestro país es un país sin litoral. - **República Centroafricana**

La falta de infraestructuras básicas, la limitada conectividad y la insuficiencia del suministro de energía son los principales obstáculos para la diversificación económica. - **República Democrática del Congo**

El insuficiente nivel de complejidad tecnológica e innovación constituye un lastre para la diversificación en el país. Además, los obstáculos técnicos al comercio y las infraestructuras inadecuadas aumentan el costo de las exportaciones. - **Georgia**

La falta de infraestructuras básicas, por ejemplo, de abastecimiento de agua, suministro eléctrico y telecomunicaciones, junto con la insuficiencia de IED en los sectores productivos, han limitado la capacidad de diversificación. - **Guinea**

Entre las dificultades que se plantean en la esfera del comercio electrónico figuran la poca seguridad de los datos, la insuficiencia de capacidad e infraestructura para recaudar ingresos, los delitos informáticos, el alto costo de la conectividad a Internet, la escasa cobertura de las redes, especialmente en las zonas rurales, y las limitaciones financieras que frenan la puesta en marcha de iniciativas de comercio electrónico. - **Kenya**

La escasa generación de ingresos nacionales se debe al descenso de los precios de las principales exportaciones, junto con el déficit infraestructural, y también a las carencias en materia de capacidad humana y de logística. - **Liberia**

En lo que respecta a la diversificación de las exportaciones, la capacidad de infraestructuras para el desarrollo de productos, cumplimiento de normas y garantía de la calidad es limitada. - **Lesotho**

La falta de infraestructura, capacidad de almacenamiento y medios de transporte, así como el suministro insuficiente de energía, constituyen obstáculos importantes para la diversificación económica. - **Madagascar**

El terreno accidentado del país hace que sea difícil acceder a los bienes y servicios, así como a los mercados, lo que sigue siendo un problema. El entorno, que ofrece oportunidades para actividades económicas como la creación de infraestructuras de redes y de transporte, ha limitado la capacidad de las personas para aventurarse en otras esferas del desarrollo. - **Papua Nueva Guinea**

En el Senegal, la debilidad de los sectores de servicios básicos esenciales, como los servicios de telecomunicaciones y financieros, y el acceso limitado a los factores de producción y a los insumos de calidad se han convertido en obstáculos importantes para la diversificación económica. Esta situación se ve agravada por el escaso dinamismo del sector privado, los retrasos en la aplicación de las reformas en el sector de la energía y el bajo nivel de productividad, que siguen obstaculizando los esfuerzos de diversificación económica. - **Senegal**

El bajo nivel de conocimientos técnicos y el acceso limitado a la tecnología y a los recursos financieros han limitado la capacidad del país para modernizarse. - **Sudán**

En nuestro país ha disminuido la participación del sector industrial en el PIB debido a la falta de una política industrial nacional y a la escasa rentabilidad de la transformación de materias primas y las actividades de bajo valor añadido, así como a la escasez de trabajadores cualificados. - **Tayikistán**

La falta de competencias y de capacidad para utilizar la amplia diversidad de recursos naturales que tiene el país en los sectores de la silvicultura, la agricultura, los minerales y la pesca han dado por resultado una escasa diversificación. - **Tanzanía**

Los principales desafíos para la diversificación de las exportaciones son la insuficiencia de la infraestructura y la falta de conocimientos especializados. - **Uganda**

A pesar del importante potencial de crecimiento de las exportaciones, nuestra competitividad sigue viéndose obstaculizada por la baja productividad, la concentración de mercados y productos, el limitado acceso a la financiación, el deterioro de la infraestructura física y la complejidad de las reglamentaciones y los procedimientos aduaneros. - **Ucrania**

Fuente: Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

Las respuestas a los cuestionarios reflejan la diversidad de enfoques adoptados para integrar el empoderamiento económico en las estrategias nacionales y regionales. El Plan Nacional de Desarrollo del Togo trata de alcanzar el empoderamiento económico mediante la financiación inclusiva. Un enfoque similar se adopta en el Sudán y Maldivas. Mientras tanto, Zambia y Benin centran sus estrategias de empoderamiento económico en el desarrollo del capital humano y la capacitación. En algunos casos, las estrategias nacionales de desarrollo relacionan también el empoderamiento económico con un objetivo de desarrollo más general. Por ejemplo, el empoderamiento económico se considera un medio para promover el comercio inclusivo y la recuperación económica en la República Centroafricana.

Muchos participantes han indicado de qué forma la diversificación económica actúa como vía de acceso al empoderamiento económico. En su respuesta, la República Democrática del Congo ha señalado que su estrategia nacional de desarrollo se centra en "el acceso a los grandes mercados y la asociación entre los diferentes agentes del comercio regional, que aumentará la riqueza de los agentes vulnerables del comercio, incluidas las mujeres y los jóvenes". Nepal indicó también que la integración de sus "productos en las cadenas de valor mundiales y el desarrollo de las técnicas comerciales y empresariales de las MIPYME son aspectos importantes" para el empoderamiento.

El Plan Nacional del Senegal sitúa el empleo juvenil y femenino en el centro de su estrategia de desarrollo, y aplica proyectos para promover las actividades agrícolas, pesqueras y ganaderas de gran valor añadido, la minería, las plataformas industriales, los centros de logística, los servicios de exportación "listos para usar", el turismo y la artesanía. En su respuesta, Kiribati va aún más lejos y señala que "el empoderamiento económico se considera un medio que capacita para el comercio internacional, ya que contribuye al desarrollo de cadenas de valor nacionales y mundiales".

El nexo entre empoderamiento económico, diversificación de la economía y diversificación de las exportaciones se refleja en la Estrategia Nacional de Desarrollo del Perú, que tiene como objetivo lograr una mayor productividad mediante la promoción de productos de exportación competitivos con alto valor añadido, el apoyo a las MIPYME en consorcios de exportación, el fomento de alianzas público-privadas para aumentar las inversiones en infraestructuras comerciales y el incremento de los puestos de trabajo que facilitan la modernización inclusiva. El Perú señaló asimismo que, para tener una economía competitiva con un alto nivel de empleo, las prioridades se centran también en mejorar el acceso al mercado laboral para las mujeres, los jóvenes, los ancianos y las personas con discapacidad.

Un aspecto que se puso de manifiesto en esos comentarios es que la relación entre la diversificación y el empoderamiento funciona en ambas direcciones. En opinión de algunos encuestados, el empoderamiento contribuye también activamente a la diversificación de la economía. Este punto de vista se refleja en los comentarios de Cabo Verde, según los cuales "para lograr el empoderamiento económico es preciso mejorar los conocimientos digitales y el dominio de la TIC, las técnicas comerciales, las aptitudes lingüísticas y la infraestructura de abastecimiento de agua". En el mismo sentido, Nigeria señaló que "el empoderamiento económico requiere un fortalecimiento del marco de política, la creación de un entorno favorable para el comercio y la mejora de la infraestructura de TIC".

En su respuesta, el Togo incluyó algunos de los comentarios más rotundos sobre la consideración que merece el empoderamiento por su contribución potencial a la diversificación. La estrategia nacional de desarrollo del Togo tiene por objetivo "reforzar la capacidad de las mujeres y de los jóvenes para participar mejor en las cadenas de valor nacionales, regionales e internacionales". Filipinas considera también el empoderamiento y la reducción de la desigualdad como medios que facilitan la contribución de los grupos marginados al progreso económico. Asimismo, Zambia ha destacado que "las mujeres, las MIPYME y los jóvenes participan activamente en las actividades económicas que tienen potencial para crear efectos positivos, como la generación de ingresos, la creación de puestos de trabajo y la mejora de los medios de subsistencia". Sin embargo, todos ellos constituyen "precisamente el grupo que se enfrenta a problemas de demanda y oferta".

Recuadro 1.3. El empoderamiento económico como prioridad

El empoderamiento económico es uno de los ejes del tercer pilar del Plan Nacional de Rehabilitación y Consolidación de la Paz y tiene como objetivo promover el comercio inclusivo y la recuperación económica. - **República Centroafricana**

La Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa establece que se promoverán alianzas estratégicas entre las MIPYME y la población residente en el exterior para crear un sistema de intermediación e inversiones que articule la oferta de este sector empresarial en los mercados internacionales. - **El Salvador**

El apoyo al empoderamiento económico de la mujer, el desarrollo equilibrado y la generación de empleo son algunos de los criterios para determinar los potenciales de exportación prioritarios en el desarrollo de la Estrategia de Integración Comercial 2016 de Nepal. - **Nepal**

La mayoría de las MIPYME tienen dificultades para obtener apoyo financiero de los bancos y otras instituciones financieras. Además, las MIPYME carecen frecuentemente de capacidad para ampliar su actividad comercial. - **Papua Nueva Guinea**

El sector privado de Samoa está compuesto principalmente por MIPYME. Por ello, las intervenciones para apoyar la diversificación y el empoderamiento económicos deben centrarse en el empoderamiento de las MIPYME. Está produciéndose un cambio desde la forma de vida de subsistencia y comunitaria hacia la creación de empresas, desde las microempresas hacia las pequeñas entidades y la expansión de las MIPYME en un marco de diversificación de las exportaciones. - **Samoa**

Las pymes representan el 99,8% de la economía, lo que muestra la importancia que hay que darles. El Senegal ha establecido varios programas para la juventud (ANPEJ, PAPEJF, ONFP, etc.). Sin embargo, hay una falta de diálogo y armonización de las acciones en determinadas fases, como la orientación, la integración a través del empleo, la financiación de los promotores de proyectos, la formación y la integración a través del autoempleo. - **Senegal**

El programa en nuestro país se centra en la financiación en pequeña escala para apoyar a las mujeres y los jóvenes, fomentando su participación en los procesos de producción. - **Sudán**

Entre las prioridades figura el desarrollo de mecanismos institucionales para integrar los compromisos nacionales e internacionales sobre igualdad de género y empoderamiento de la mujer en las políticas sectoriales. Para promover la creación de puestos de trabajo productivos, también es prioritario prestar apoyo a las pymes, incluidos los jóvenes y las mujeres, especialmente en las industrias innovadoras de alta tecnología. - **Tayikistán**

La estrategia tiene en cuenta las cuestiones de género con el objetivo de aumentar la participación de la mujer en las actividades productivas y manufactureras. También se centra en la defensa de las mujeres y los grupos marginados para que tengan acceso a la financiación a fin de impulsar su participación en el comercio regional e internacional. - **Uganda**

La Política de Desarrollo de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas establece que el Gobierno, a través de los organismos designados y en colaboración con los colectivos interesados, facilitará el acceso de las pymes a los mercados locales e internacionales. - **Zambia**

Se prevén más medidas para asegurar el acceso preferencial de las mujeres a la financiación, el apoyo al comercio, la información comercial y los locales comerciales en forma de instalaciones fabriles. También se promoverá su participación en exposiciones locales, regionales e internacionales para crear vínculos de mercado para los productos de las mujeres y mejorar sus oportunidades de establecer redes de contactos. A ese respecto, se necesita financiación para reforzar la aplicación del Régimen de Simplificación del Comercio del COMESA. - **Zimbabwe**

Fuente: Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).).

La superación de los obstáculos al empoderamiento puede ofrecer nuevas oportunidades de mercado. Vanuatu ha destacado que "el potencial de producción de aceite de coco virgen, que permitiría especialmente a las mujeres y las MIPYME participar en actividades de mayor valor añadido, está mal coordinado y bastante desatendido". Abordar esos obstáculos puede favorecer el crecimiento de las exportaciones de un producto de gran demanda mundial.

Sesenta (60) de los ochenta y ocho (88) participantes (68%) indicaron que sus estrategias nacionales o regionales de desarrollo comprenden indicadores para seguir los progresos realizados en materia de empoderamiento económico. El porcentaje es más elevado entre los PMA encuestados (79%). Entre las distintas regiones, África registra la proporción más alta, ya que 25 de los 35 participantes (71%) de la región han confirmado que hay un indicador o una meta para el empoderamiento económico.

Los indicadores utilizados para seguir la evolución del empoderamiento difieren en alcance y complejidad. Entre los indicadores directos mencionados por los participantes figuran los utilizados por la República Centroafricana sobre el número de mujeres o jóvenes que se han beneficiado de medidas de creación de capacidad. Indicadores comparables han sido mencionados por Burkina Faso en relación con el número de graduados con formación en técnicas de búsqueda de empleo. Los indicadores de Burkina Faso hacen incluso referencia a un sistema de medición del número de puestos de trabajo creados, utilizado por varios encuestados.

Algunos encuestados han señalado objetivos relacionados con el empleo, en particular para los jóvenes y las mujeres. El Plan Nacional de Desarrollo de Gambia comprende objetivos de reducción del desempleo juvenil del 38% al 30% para 2021. El Togo ha establecido un objetivo para reducir la tasa de desempleo juvenil del 3,2% en 2015 al 2,5% en 2022. La tasa de participación de la mujer en el mercado laboral es un indicador utilizado por México. Además del objetivo de llegar al 48% en 2018, otras metas comprenden la reducción del porcentaje de mujeres desempleadas sin acceso a guarderías infantiles en el 75% y la reducción del índice de discriminación salarial por sectores en el 20%, como mínimo. Además de la participación femenina en el mercado laboral, Filipinas utiliza otros indicadores, tales como el porcentaje de mujeres con titulación superior empleadas. Varios participantes hicieron también referencia a conceptos tales como el trabajo decente (Tonga) y el empleo adecuado (Perú).

El acceso al crédito es un parámetro al que dan seguimiento varios participantes, como indicador del empoderamiento económico de la mujer y como indicador para las MIPYME. El Togo mantiene como objetivo "aumentar el porcentaje de mujeres con acceso al crédito del 44,4% en 2015 al 60% en 2022". Papua Nueva Guinea hace el seguimiento del número de mujeres que disponen de cuenta de crédito como parte de un conjunto más amplio de indicadores que comprende también el empleo juvenil, la participación de la mujer en las pymes, la proporción de MIPYME que tienen acceso a créditos financieros y el número de MIPYME registradas. Las Matrices de Resultados del Plan de Desarrollo de Filipinas para 2017-2022 miden la participación de las industrias de pequeña escala en el valor añadido total del sector industrial, el número de MIPYME y la parte proporcional de la cartera de préstamos bancarios correspondiente a las MIPYME, entre otros indicadores. El acceso de las mujeres empresarias al crédito se menciona también en las respuestas de Iraq y Madagascar como un problema que requiere solución.

En relación con la utilización del empoderamiento económico, el Perú hace una advertencia acerca de la falta de información e indicadores adicionales, por ejemplo, sobre el número de empresas dirigidas por mujeres y sobre cuáles de ellas realizan exportaciones. A esa preocupación podría añadirse también la capacidad de muchas oficinas de estadística para reunir los correspondientes datos y darles seguimiento a lo largo del tiempo.

El resto de la presente sección trata sobre determinados comentarios hechos por los encuestados sobre el empoderamiento relacionado con los jóvenes, las mujeres y las MIPYME.

Empoderamiento y juventud

Varios encuestados hicieron referencia a los objetivos de empoderamiento de los jóvenes, en particular desde la perspectiva del empleo. En comparación con los otros dos temas de la encuesta, relativos al empoderamiento económico de la mujer y a las MIPYME, los comentarios sobre los jóvenes no fueron tan extensos.

En su respuesta, Papua Nueva Guinea destacó las dificultades a las que se enfrentan los jóvenes para conseguir empleo al finalizar sus estudios y la necesidad de dotarlos de técnicas y respaldo financiero para promover su participación en la economía. De modo similar, Madagascar mencionó la "falta de experiencia y financiación inicial" como principales obstáculos para las iniciativas empresariales de los jóvenes. Esta materia se incluyó en 2015 en la legislación por la que se rige la política nacional de la juventud de Madagascar, que reconoce que "los jóvenes son las principales víctimas del desempleo". Por ello, "la inclusión socioeconómica de la juventud y la promoción de las iniciativas empresariales de los jóvenes" forman parte de la estrategia de Madagascar. De modo similar, Papua Nueva Guinea observa que los jóvenes no han recibido apoyo suficiente en todos los ámbitos para asegurar su empleo y su participación significativa en las actividades económicas.

Entre las medidas de política adoptadas para empoderar a los jóvenes figuran las declaraciones incluidas en las estrategias nacionales de desarrollo. El Senegal ha observado que "el desempleo de los jóvenes y las mujeres ha sido un elemento esencial de la estrategia de desarrollo" del país. En Zambia, el Gobierno ha puesto en marcha una estrategia de empoderamiento y empleo de la juventud con intervenciones de política orientadas a superar los obstáculos que frenan ese empoderamiento.

Otros comentarios se refieren a medidas más específicas, tales como la formación profesional de Guinea y los programas de fomento de iniciativas empresariales de Saint Kitts y Nevis. Zambia destacó la integración de los jóvenes en sus proyectos de desarrollo de empresas de acuicultura y cadenas de valor para la mandioca.

Empoderamiento y mujer

El género ha sido un elemento importante de la iniciativa de Ayuda para el Comercio desde sus comienzos. En las recomendaciones del Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio pueden encontrarse referencias a esa cuestión desde 2006. En la Declaración Conjunta sobre el Comercio y el Empoderamiento Económico de las Mujeres adoptada en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Buenos Aires en 2017 se reconoce la Ayuda para el Comercio como instrumento para analizar, diseñar y aplicar políticas comerciales más sensibles al género.

En el ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2019 se destaca la forma en que los países asociados y las organizaciones regionales, así como los donantes y los asociados Sur-Sur, integran el empoderamiento económico en los marcos de política nacionales y regionales. Las respuestas del ejercicio de vigilancia indican que el empoderamiento económico de la mujer es un componente fundamental del crecimiento inclusivo y sostenible.

Los datos muestran que, desde el comienzo de la Iniciativa, los países asociados han prestado una atención creciente al empoderamiento de la mujer en sus estrategias nacionales y regionales de desarrollo. Esta tendencia se pone claramente de manifiesto en las respuestas al ejercicio conjunto de vigilancia y evaluación de la OCDE y la OMC de 2019. De hecho, es poco lo que separa a los donantes y los países asociados en cuanto a su promoción del empoderamiento económico de la mujer en los planes de ayuda para el comercio (el 84% de los donantes indicó que era una prioridad) y en las estrategias nacionales o regionales de desarrollo (el 85% de los países asociados señaló que había que dar respuesta a ese problema). Además, ambos grupos señalaron la promoción del empoderamiento económico de la mujer como un factor determinante para modernizar sus estrategias.

Recuadro 1.4. Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres

Hemos acordado colaborar para hacer que nuestras políticas comerciales y de desarrollo sean más sensibles al tema de género, incluyendo:

1. Compartir nuestras respectivas experiencias relacionadas con políticas y programas para fomentar la participación de las mujeres en economías nacionales e internacionales, a través de intercambios de información en la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuando proceda, e informarlas voluntariamente durante el Examen de la Política Comercial en la OMC;
2. Compartir las mejores prácticas en análisis basados en el género en la elaboración de políticas comerciales y como en el monitoreo de sus efectos;
3. Compartir métodos y procedimientos para la recopilación de datos desagregados por género, el uso de indicadores, metodologías de monitoreo y evaluación, y el análisis de estadísticas centradas en género y relacionadas con comercio;
4. Trabajar unidos en la OMC para eliminar las barreras en el empoderamiento económico de las mujeres y aumentar su participación en el comercio; y
5. Asegurar que la Ayuda para el Comercio apoya herramientas y conocimientos para analizar, diseñar e implementar políticas comerciales más sensibles al género.

Fuente: Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres con ocasión de la Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires en diciembre 2017.

Los esfuerzos orientados al empoderamiento de las mujeres se reflejan también en diversas políticas adoptadas con ese fin. Por ejemplo, Kazajstán mencionó su "consolidada política de apoyo legislativo a las mujeres. Como primer país de Asia Central que estableció una entidad nacional para promover la igualdad de género, Kazajstán aprobó en 2016 el Concepto de Política Familiar y de Género hasta 2030, para evitar la discriminación y los desequilibrios por razones de género".

La promoción del empoderamiento económico de las mujeres se pone de manifiesto con la adopción de compromisos nacionales e internacionales al respecto. Ese es el caso, por ejemplo, de las políticas sectoriales de Tayikistán. También se ha destacado la importancia de integrar el empoderamiento económico de las mujeres como cuestión transversal en las políticas de desarrollo. En las respuestas de la República Democrática del Congo se ha insistido en la importancia de "considerar la dimensión de género en todas las actividades". Con ese fin, para los próximos cinco años está prevista la adopción de medidas nacionales "destinadas a reforzar la capacidad de empoderamiento de las mujeres y promover la aplicación de leyes en favor de las mujeres".

En varias respuestas se reafirma el vínculo entre el empoderamiento económico y el comercio internacional. La estrategia nacional de desarrollo de la República Democrática del Congo "asocia el empoderamiento económico con la participación de las mujeres y los jóvenes en el comercio internacional". Zimbabwe reconoce el "importante papel que desempeñan las mujeres en el comercio transfronterizo informal" y la necesidad de "integrar la perspectiva de género en la aplicación de la Política Comercial Nacional". En Malawi "se conceden preferencias especiales a las mujeres que participan en el comercio transfronterizo". Guinea sigue "apoyando a las asociaciones de mujeres para que participen en actividades de promoción del comercio como ferias y exposiciones".

En algunas respuestas se cita el potencial de los regímenes comerciales simplificados y la racionalización de los procedimientos aduaneros como instrumentos de empoderamiento económico, en particular de las mujeres y las MIPYME. Zimbabwe subrayó la necesidad de destinar más "financiación para reforzar la aplicación del régimen comercial simplificado del COMESA" a fin de establecer mejor los vínculos de mercado para las mujeres. Kenya declaró que "los procedimientos aduaneros simplificados establecidos en la CAO ofrecen oportunidades para las pymes".

La experiencia de algunos países muestra el papel que la digitalización puede desempeñar en la promoción del empoderamiento económico de las mujeres. En Iraq, Internet, y especialmente los sitios de redes sociales, han sido importantes para promocionar el empoderamiento económico de la mujer. La República Democrática del Congo atribuye a las técnicas modernas de comunicación el aumento de la producción por mujeres y el mejor acceso de estas a los mercados. Las respuestas también ponen de relieve la posibilidad de introducir mejoras en este ámbito. Guinea, por ejemplo, se refirió a la necesidad de seguir apoyando la capacitación de las mujeres empresarias en técnicas comerciales modernas. Más de 30 encuestados mencionaron la conectividad digital y los conocimientos de TIC como una forma en que la Ayuda para el Comercio puede contribuir al empoderamiento económico de las mujeres.

Ucrania señaló la necesidad de un enfoque triple en virtud del cual "las empresas exportadoras apliquen la igualdad de género, especialmente en la promoción y la toma de decisiones, las mujeres desarrollen su capacidad y las empresas dirigidas por mujeres tengan acceso a redes empresariales nacionales e internacionales que ofrecen oportunidades de negocio y exportación".

Empoderamiento y MIPYME

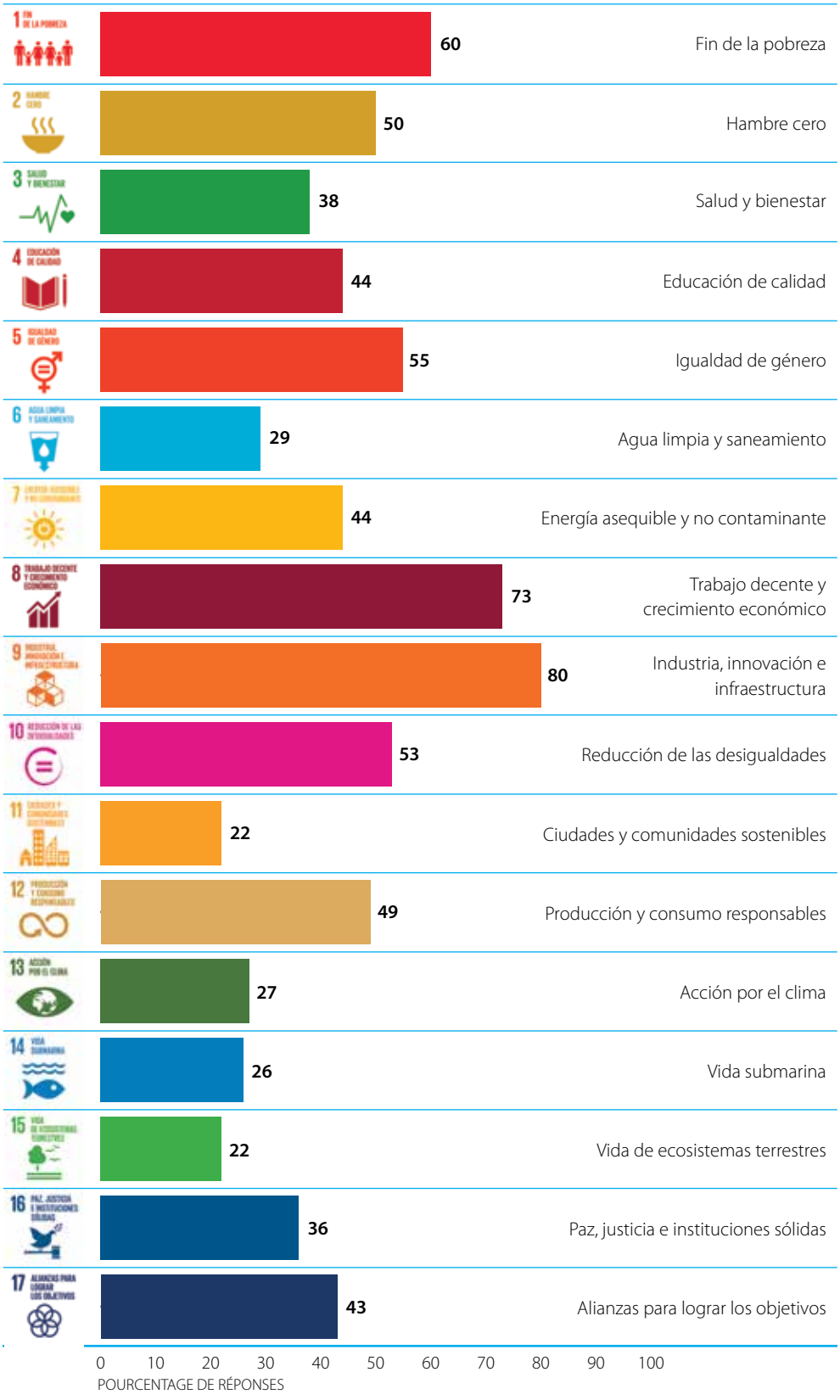
Uno de los principales motivos para el empoderamiento económico es la función prominente que desempeñan las MIPYME como columna vertebral de las economías. Por ejemplo, Samoa reconoce que las MIPYME constituyen la parte más extensa de la economía y sostiene que es necesario orientar "las intervenciones hacia la diversificación económica y el empoderamiento de las MIPYME". Kazajstán y Maldivas mencionan las MIPYME como una importante fuente de empleo. En su comunicación, el Senegal afirma que el porcentaje del empleo atribuido a las MIPYME (99,8% de la economía) es indicativo del nivel de importancia que debe concederse a su empoderamiento económico. De modo similar, Guinea considera que el empoderamiento de las MIPYME es la "base para el desarrollo, especialmente en los PMA".

En las respuestas también se ha puesto de manifiesto la relación de las MIPYME con la diversificación de las exportaciones. La Política de Desarrollo de las MIPYME de Zambia se centra en facilitar el acceso a los mercados local e internacional. Honduras señaló que las reducciones del costo del comercio beneficiarían en gran medida a las MIPYME, observación también formulada por Kenya, que mencionó "los beneficios de un régimen aduanero simplificado en el marco de la CAO".

La viabilidad de las MIPYME depende en gran medida de algunos factores determinantes fundamentales, como los conocimientos técnicos y el acceso a la financiación, que fueron los dos factores más frecuentemente citados en las respuestas al cuestionario. Nepal destacó la importancia de "promover los conocimientos comerciales y la capacidad de iniciativa empresarial de las MIPYME". El desarrollo del capital humano es parte integrante de las estrategias nacionales y regionales de desarrollo con el objetivo general de mejorar el empleo en algunos países, entre ellos, Benin, Zambia y Filipinas. En su respuesta, Zambia destacó que "las mujeres, las MIPYME y los jóvenes participan activamente en actividades económicas que tienen el potencial de crear efectos positivos, como la generación de ingresos, la creación de empleo y la mejora de los medios de subsistencia". Sin embargo, esos grupos son los mismos que también se enfrentan a limitaciones de la demanda y la oferta.

El acceso a la financiación es una de las cuestiones apremiantes que se mencionan con frecuencia en el contexto del empoderamiento económico de las MIPYME. El acceso a la financiación plantea problemas en Papua Nueva Guinea, ya que las MIPYME no pueden obtener financiación de los bancos y las instituciones financieras, lo que dificulta el progreso en su empoderamiento económico. Para hacer frente a esos problemas, en particular a los elevados requisitos en materia de garantías, Maldivas estableció en febrero de 2019 un banco para las pymes que se centra en la financiación y el desarrollo de esas empresas. Kazajstán considera que el acceso a la financiación es un catalizador para el empoderamiento de las MIPYME. El acceso a la financiación es importante no solo para las MIPYME, sino también para las mujeres y los jóvenes. Además, se ha mencionado como medio para empoderar a los grupos marginados y facilitar su participación en el comercio regional e internacional, según lo indicado por Uganda.

Gráfico 1.16. La Ayuda para el Comercio puede contribuir a la consecución de los objetivos de la Agenda 2030



Fuente: Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952710

CONCLUSIONES

Las respuestas del ejercicio de vigilancia de 2019 muestran un claro reconocimiento de que la diversificación y el empoderamiento económicos refuerzan las razones que justifican la Ayuda para el Comercio como factor de crecimiento económico, industrialización e innovación. Esta conclusión está en consonancia con el objetivo de la Ayuda para el Comercio formulado por primera vez por el Equipo de Trabajo en 2006, consistente en "ayudar a los países en desarrollo, en particular a los PMA, a crear la capacidad de oferta y la infraestructura relacionada con el comercio que necesitan para poder aplicar los Acuerdos de la OMC y beneficiarse de ellos y, más en general, para aumentar su comercio".

Los países asociados que han respondido a la encuesta reconocen claramente la función que la Ayuda para el Comercio puede desempeñar como contribución al logro de los objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, especialmente de los objetivos 8 (trabajo decente y crecimiento económico) y 9 (industria, innovación e infraestructura). En el gráfico 1.18 se resumen las respuestas de los países asociados. ■

NOTES

1. Los flujos de exportaciones bilaterales al nivel de 6 dígitos del SA de valor inferior a USD 100.000 se han excluido de la contabilización de productos.

2. En el conjunto de datos sobre el comercio de servicios por modos de suministro (TISMoS) de la OMC se incluyen estimaciones elaboradas por la Secretaría de la OMC para asegurar la cobertura plena de las categorías de servicios. Se aplica un umbral de USD 50.000 a cada uno de los 39 componentes de la CABPS, a saber, SA, SB, SC11, SC12, SC13, SC21, SC22, SC23, SC31, SC32, SC33, SC4, SDA, SDB1, SDB2, SDB3, SE1, SE2, SF, SG, SI1, SI2, SI3, SJ1, SJ21, SJ22, SJ311, SJ312, SJ313, SJ32, SJ33, SJ34, SJ35, SK1, SK21, SK22, SK23, SK24, SH.

3. WT/AFT/1.

4. Banco Mundial: "Economic Diversification Guidance Note - Trade and Competitiveness Global Practice". Disponible en: http://ieg.worldbankgroup.org/sites/default/files/Data/reports/EconomicDiversification.pdf

5. Departamento Nacional de Planeación de Colombia: "Metodología tipo de pre-identificación de apuestas productivas a nivel departamental", marzo de 2017. Disponible en: https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20 Empresarial/Metodologia%20Priorizacion%20PDP%20-%20FINAL.pdf

6. Versión revisada del "Índice de diversificación de los productos del SA" utilizado en los anexos técnicos de la publicación "Perfiles arancelarios en el mundo 2017". El "Índice de diversificación de los productos del SA" se define como el número total de flujos de comercio de exportación de un país al nivel de 6 dígitos del SA respecto de todos sus interlocutores comerciales (mercados de destino). Por consiguiente, el Índice constituye una medida tanto de la amplitud de las categorías de productos como de la diversidad de los mercados de exportación. Debe tenerse en cuenta que el Índice no tiene en cuenta los volúmenes de comercio. Aunque los valores del comercio pueden ser útiles para medir la intensidad en lo que respecta a la diversidad de productos, también pueden distorsionar la medida del simple potencial de exportación, que puede subestimarse cuando se concede demasiada importancia a los valores del comercio.

CAPÍTULO 2

LA AYUDA PARA EL COMERCIO Y LA DIVERSIFICACIÓN Y EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICOS

Contribución de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

Resumen: *Desde que se puso en marcha la iniciativa de Ayuda para el Comercio, los donantes han desembolsado USD 409.000 millones en asistencia oficial para el desarrollo a fin de ayudar a los países en desarrollo a crear capacidad comercial. Además, se han desembolsado USD 346.000 millones en préstamos en condiciones de favor limitadas. En 2017, los compromisos de ayuda para el comercio ascendieron a USD 57.700 millones, una cuantía 1,5 veces superior al promedio correspondiente al período de referencia. Las conclusiones de los estudios empíricos y las evaluaciones muestran que este apoyo ha ayudado a los países en desarrollo a mejorar su competitividad, ampliar y diversificar su comercio, atraer la inversión extranjera directa y crear empleo para hombres y mujeres. A pesar de estos resultados positivos, muchos países en desarrollo siguen especializándose en actividades de bajo valor añadido. Esto significa que los programas de ayuda deben centrarse más expresamente en ayudar a esos países a diversificar su economía y crear más oportunidades para empoderar a las mujeres y los jóvenes.*

PANORAMA GENERAL

Muchos países en desarrollo, y en particular los menos adelantados, siguen enfrentándose a importantes desafíos competitivos en su empeño por diversificar sus economías. Si bien la reducción de los costos comerciales, junto con la difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones, abre nuevas oportunidades, muchos países en desarrollo siguen enfrentándose a obstáculos considerables a la hora de aprovechar al máximo su potencial económico. En los países que logran aprovechar las oportunidades competitivas, puede resultar difícil reproducir ese éxito a nivel nacional. Esto puede crear "islas de excelencia" mientras el resto de la economía opera a niveles más bajos de intensidad de capital y conocimientos. Los factores que influyen en la diversificación económica son múltiples y dependen del contexto o de la situación geográfica (como es el caso de las economías de los pequeños Estados insulares y los países en desarrollo sin litoral). Algunos de los obstáculos a la diversificación económica forman parte de las limitaciones que la ayuda para el comercio aborda. También se ponen de manifiesto en las respuestas al ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio.

Desde la puesta en marcha de la iniciativa de Ayuda para el Comercio impulsada por la OMC en 2006, unos 60 donantes que comunican su asistencia oficial para el desarrollo (AOD) al Sistema de notificación por parte de los países acreedores (SNPA) de la OCDE han desembolsado USD 409.000 millones para desarrollar capacidad e infraestructura relacionadas con el comercio. Esos donantes han aportado USD 5.700 millones para ayudar a los países en desarrollo a elaborar estrategias de desarrollo del comercio y a negociar y aplicar acuerdos comerciales. Además, se han desembolsado USD 91.600 millones para mejorar el suministro de energía; USD 125.400 millones para construir carreteras, puertos y redes de telecomunicaciones; USD 180.000 millones para apoyar al sector privado; y USD 230 millones para ayudar a los países a pagar los costos derivados de la liberalización del comercio. Asimismo, desde 2006 se han desembolsado USD 346.000 millones en préstamos en condiciones de favor limitadas. En 2017, los compromisos de ayuda para el comercio aumentaron un 12,1% en términos reales y ascendieron a USD 57.000 millones, una cuantía casi 1,5 veces superior a la media correspondiente al período de referencia 2002-2006. A esta cantidad hay que añadir los USD 9.000 millones desembolsados por los proveedores Sur-Sur, cuya importancia como fuente de financiación para los países en desarrollo va en aumento, si bien poco puede decirse acerca de qué proporción de ese total guarda relación con el comercio.

Los datos empíricos muestran claramente que este apoyo ha ayudado a los países en desarrollo a ampliar y diversificar su comercio, mejorar la competitividad, atraer la inversión extranjera directa y crear puestos de trabajo para hombres y mujeres. Los relatos de experiencias concretas presentados en el marco de los anteriores ejercicios de vigilancia de la Ayuda para el Comercio corroboran estos datos empíricos. Sin embargo, los resultados varían en función del tipo de intervención de la Ayuda para el Comercio, el sector al que se destina la ayuda, el nivel de ingresos de los beneficiarios y la región geográfica del país receptor.

Las evaluaciones concluyen que las ayudas específicas, al margen de lo adecuadamente se diseñen o se presten, tienen pocas probabilidades de generar beneficios permanentes para los pobres si no se acompañan de reformas políticas e institucionales simultáneas. No obstante, centrar las ayudas exclusivamente en la facilitación de un entorno propicio es olvidar que las MIPYME carecen a menudo de las capacidades necesarias para aprovechar nuevas oportunidades de mercado. Además, las mujeres y los jóvenes se encuentran con frecuencia en desventaja en lo que se refiere a su capacidad económica, y la discriminación y falta de representación política que padecen les impide influir en los resultados de las políticas. El empoderamiento es esencial para abordar las múltiples dimensiones de la exclusión. Las políticas y las inversiones deben centrarse más claramente en ampliar las oportunidades económicas para las mujeres y los jóvenes. En este sentido, los programas de ayuda para el comercio deberían tener en cuenta los factores de la economía política que afectan a la situación de las mujeres y los jóvenes, especialmente en lo que se refiere a las demandas futuras de empleo.

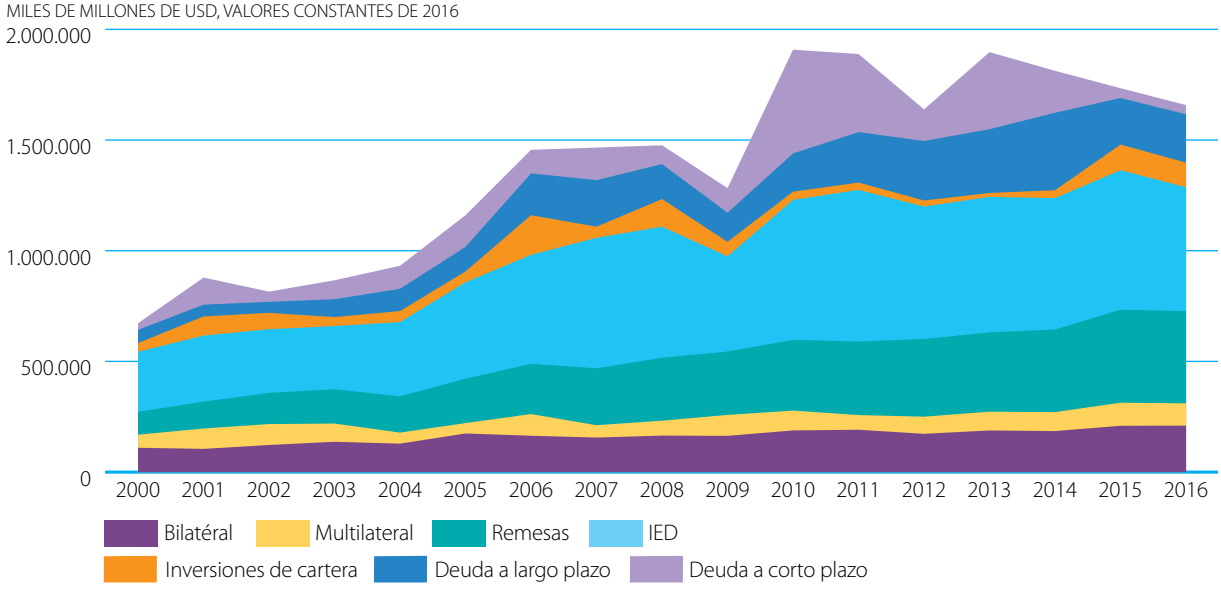
El presente capítulo empieza con una exposición general de las corrientes de financiación para el desarrollo a fin de proporcionar el contexto para un análisis más profundo de los desembolsos de la Ayuda para el Comercio desde el inicio de la iniciativa, en 2006. A continuación, se reseñan las conclusiones de algunos trabajos académicos sobre la eficacia

de la Ayuda para el Comercio en la expansión y diversificación del comercio, la atracción de inversiones y la promoción de la diversificación económica y el empoderamiento. Seguidamente, se incluye una sección en la que se examinan con más detalle los desembolsos de la Ayuda para el Comercio que se consideran más pertinentes para promover la diversificación económica y el empoderamiento. Por último, se presentan las perspectivas a corto plazo de la Ayuda para el Comercio.

LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO SOSTENIBLE

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible se apoya en una visión amplia y ambiciosa que requiere una estrategia de financiación igualmente amplia y ambiciosa. En la primera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, celebrada en 2002, se señaló que el comercio era a menudo la principal fuente externa de financiación del desarrollo. En la Conferencia celebrada en 2015 y la Agenda de Acción de Addis Abeba (AAAA) que resultó de ella se dejó de resaltar el comercio como fuente de financiación del desarrollo. En cambio, la Agenda se centra en los recursos internos y la inversión extranjera directa, al tiempo que subraya la necesidad de una contribución adicional sustancial del sector privado y alude al comercio como un motor de crecimiento y desarrollo. Tanto los Objetivos de Desarrollo Sostenible como los objetivos de la Ayuda para el Comercio dependen de estrategias y compensaciones de política integradas. Esto implica que la Ayuda para el Comercio debe contribuir a los objetivos económicos de los países en desarrollo ayudándoles a conectar sus empresas con los mercados internacionales y a ampliar y diversificar el comercio. Al mismo tiempo, esa ayuda debe favorecer la consecución de los objetivos sociales mediante la reducción de la pobreza y las desigualdades. Por último, la Ayuda para el Comercio debe perseguir objetivos medioambientales ayudando a los países en desarrollo a adaptarse al cambio climático, aprovechando al mismo tiempo las ventajas comparativas de la producción con bajas emisiones de carbono (Lammersen, 2019). En la sección siguiente se esboza el contexto de la financiación para el desarrollo y se describe el panorama general de los desembolsos totales de Ayuda para el Comercio realizados desde el inicio de la iniciativa, en 2006.

Gráfico 2.1. Financiación transfronteriza a países en desarrollo, 2000-2016



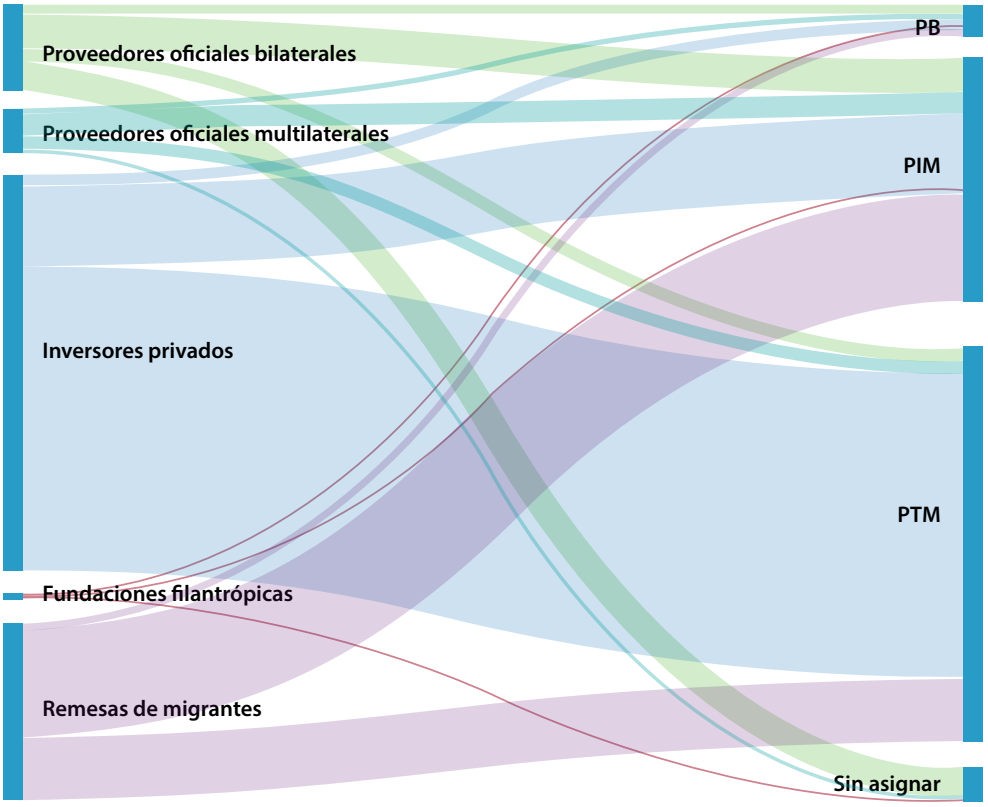
Fuente: Cálculos de la OCDE basados en OCDE (2018), Sistema de notificación por parte de los países acreedores (base de datos), https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=crs1; Banco Mundial (2018), datos sobre migración y remesas, http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data; FMI (2017), base de datos de la balanza de pagos, http://www.imf.org/external/datamapper/datasets/BOP.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952729

En 2016, los agentes internacionales, tanto públicos como privados, aportaron casi USD 1,7 billones por concepto de financiación externa a los países en desarrollo, lo que supone un aumento con respecto a los aproximadamente USD 675.000 millones de 2000. El sector privado representa la mayor parte de esa cuantía, con unos USD 750 millones bajo diferentes formas de inversión. Los migrantes, que enviaron remesas por valor de USD 416.000 millones a sus países de origen, también son importantes, aunque solo para un número limitado de países en desarrollo. Los proveedores oficiales, cuyos recursos combinados suman USD 310.000 millones, se centran en la reducción de la pobreza, los países más pobres y los programas globales. Se estima que las corrientes de cooperación Sur-Sur procedentes de 10 países principales fuera del CAD ascendieron a USD 9.000 millones en 2017, frente a los USD 6.200 millones de 2016 (gráfico 2.1).

Estas diferentes corrientes varían según la clase de destino. Los países de bajos ingresos (PBI) tienden a depender más de las corrientes oficiales y, en particular, de las corrientes de fondos en condiciones favorables, mientras que para los países de ingresos medianos bajos (PIMB) las remesas son una fuente importante de financiación externa. Estos países, junto con los países de ingresos medianos altos (PIMA), también atraen el mayor volumen de corrientes oficiales de fondos en condiciones de mercado. La mayor parte de la financiación privada se destina a los países de ingresos medianos altos, pero también constituye una fuente importante para los países de ingresos medianos bajos. Por consiguiente, los tipos de financiación externa parecen estar fuertemente correlacionados con los niveles de ingresos, y la composición de la financiación transfronteriza varía a lo largo del proceso de desarrollo (OCDE, 2019) (gráfico 2.2).

Gráfico 2.2. Destinos de la financiación externa en 2016

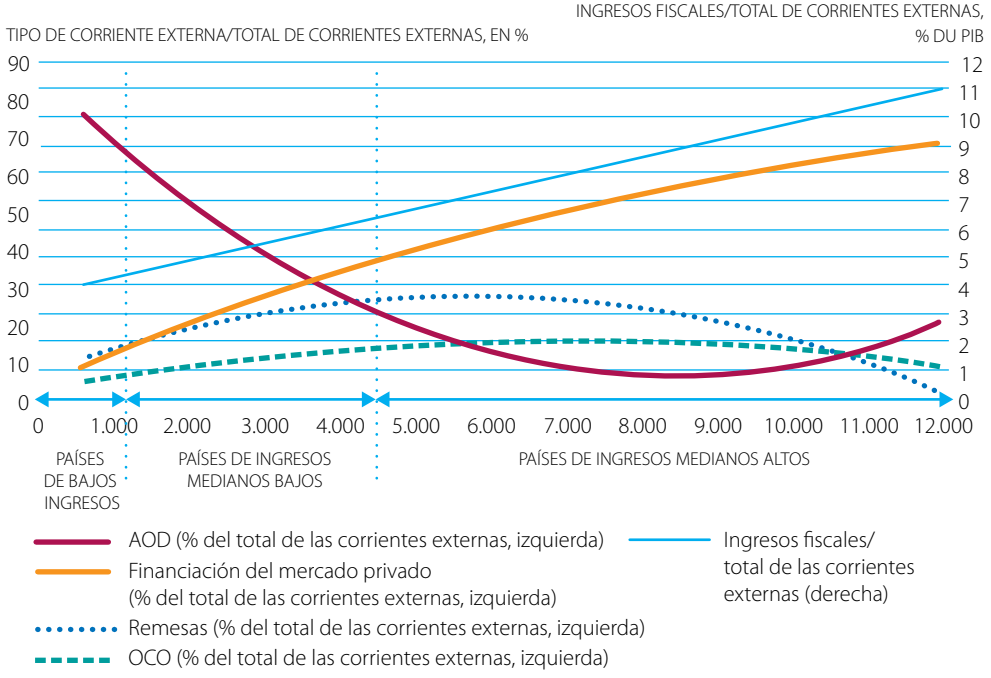


Fuente: Cálculos de la OCDE basados en OCDE (2018), Sistema de notificación por parte de los países acreedores (base de datos), https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=crs1; Banco Mundial (2018), datos sobre migración y remesas; FMI (2017), base de datos de la balanza de pagos.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952748

El peso de la financiación pública internacional disminuye a medida que mejora la renta nacional. En particular, la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) es el componente dominante de los recursos externos para los países de bajos ingresos y los países de ingresos medianos bajos, y constituye entre el 50% y el 60% de las corrientes externas totales. La AOD y las otras corrientes oficiales (OCO) pierden importancia en los países de ingresos medianos altos, ya que representan menos del 10% de la financiación externa. A medida que esos países pueden acceder a los mercados internacionales de capital según crece su nivel de ingresos, la financiación privada aumenta en importancia. Las remesas son importantes para los países de bajos ingresos, pero su participación en la financiación externa es mayor en el caso de los países de ingresos medianos bajos y los países de ingresos medianos altos. Las corrientes privadas representan alrededor del 30% de toda la financiación externa de los países de bajos ingresos, y el 70% de la financiación externa de los países más ricos o de los países de ingresos medianos altos (gráfico 2.3).

Gráfico 2.3. Disponibilidad de los recursos de financiación en distintos niveles de ingresos

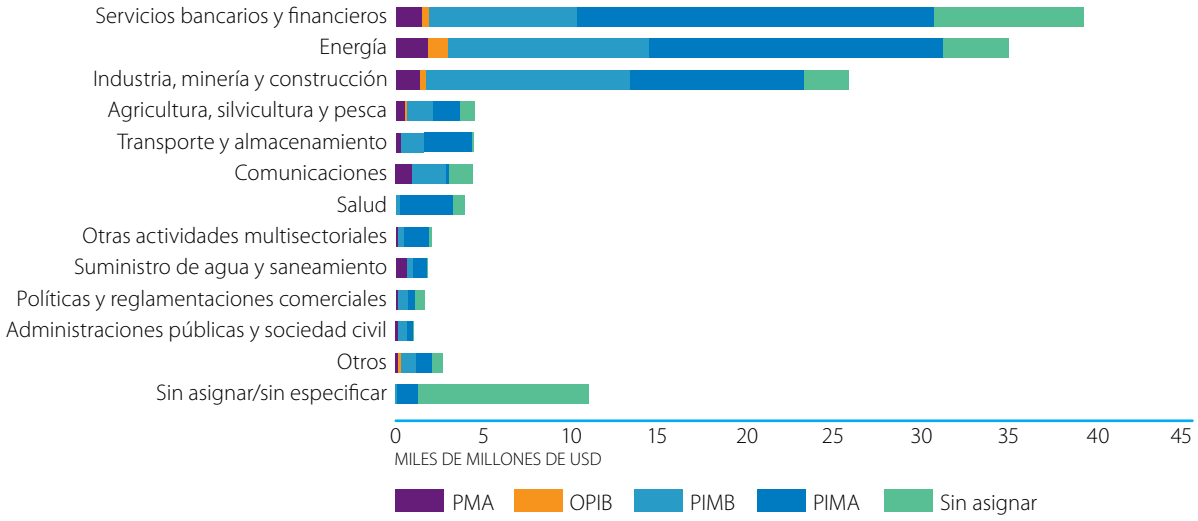


Fuente: OCDE (2018), Sistema de notificación por parte de los países acreedores (base de datos), https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=crs1; Banco Mundial (2018), datos sobre migración y remesas http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data; FMI (2017), base de datos de la balanza de pagos, http://www.imf.org/external/datamapper/datasets/BOP.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952767

La financiación para el desarrollo procedente del sector privado ascendió a USD 154.000 millones entre 2012 y 2017. África, con USD 40.800 millones, fue la principal beneficiaria, seguida de Asia (USD 37.500 millones), Europa (USD 32.000 millones), América Latina y el Caribe (USD 25.100 millones) y Oceanía (con solo USD 100 millones). En esas diferentes regiones, la mayor parte de las cuantías movilizadas se destinó a apoyar proyectos en países de ingresos medianos altos (54%) y países de ingresos medianos bajos (36%), y solo el 10% se destinó a PMA y a otros países de ingresos bajos (OPIB). Una proporción abrumadora de este tipo de financiación del desarrollo tuvo por objeto los servicios bancarios y financieros (USD 43.700 millones), la energía (USD 38.900 millones) y la industria, la minería y la construcción (USD 28.800 millones) (gráfico 2.4).

Gráfico 2.4. Cantidades movilizadas en el sector privado mediante intervenciones de financiación para el desarrollo, por grupos de ingresos y sectores, 2012-2017



* Con respecto a los años 2016 y 2017, la Corporación Financiera Internacional (CFI) no ha facilitado información desglosada por sectores o áreas geográficas sobre la movilización procedente del sector privado debido a restricciones por motivos de confidencialidad. La cantidad pertinente asciende a USD 10.300 millones.

Fuentes: Benn, J., C. Sangaré y T. Hos (2017), "Amounts Mobilised from the Private Sector by Official Development Finance Interventions: Guarantees, syndicated loans, shares in collective investment vehicles, direct investment in companies, credit lines", *OECD Development Co-operation Working Papers*, Nº 36, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/8135abde-en.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952786

Cuarenta de los 88 países que respondieron al cuestionario para países asociados del ejercicio conjunto OCDE-OMC de 2019 y 24 de los 35 participantes que respondieron al cuestionario para donantes afirmaron que la Ayuda para el Comercio les había ayudado a movilizar otras formas de financiación para el desarrollo. Más de la mitad de esos 40 países son PMA. Entre los países que respondieron al cuestionario para asociados Sur-Sur, Turquía destacó que la Ayuda para el Comercio movilizaba otras formas de financiación para el desarrollo.

Cuadro 2.1. Opiniones sobre la manera en que la Ayuda para el Comercio contribuye a movilizar otras formas de financiación para el desarrollo

"La persistencia de la crisis política ha dificultado la movilización de la financiación privada extranjera". - **República Centroafricana**

"La única financiación ha procedido del MIM, no ha habido financiación en condiciones de mercado ni IED". - **Senegal**

"En los últimos 10 años, alrededor de EUR 3.400 millones de subvenciones de la UE han financiado más de 380 proyectos mixtos, lo que ha movilizado EUR 26.200 millones en préstamos y ha ayudado a desbloquear EUR 57.300 millones de inversiones en los países en desarrollo". - **Unión Europea**

"Muchas de las operaciones conllevan cofinanciación, que ayuda a movilizar fuentes de financiación en condiciones favorables y de mercado a nivel local e internacional". - **BERD**

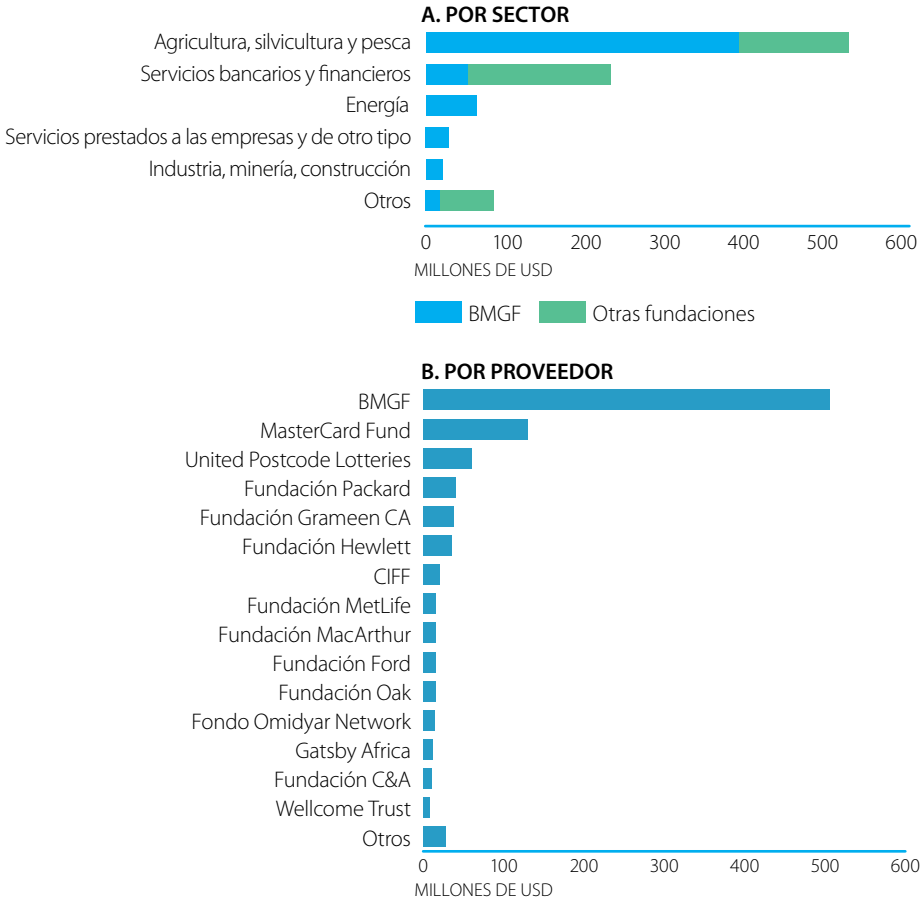
"Al ayudar a reducir los riesgos para las inversiones, los países receptores pueden movilizar fuentes adicionales de financiación para el desarrollo, en particular IED que promueva los beneficios de la diversificación sostenible". - **Banco Mundial**

"Nuestras medidas de asistencia, incluidos los instrumentos del sector privado, movilizan plenamente el capital del sector privado". - **Japón**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

Las donaciones filantrópicas a países en desarrollo ascendieron, en promedio, a casi USD 8.000 millones anuales durante el período 2015-2017. Los países de ingresos medianos percibieron el 67% del total de las corrientes de naturaleza filantrópica (el 37% se destinó a los países de ingresos medianos bajos y el 30% a los países de ingresos medianos altos). El resto se destinó a los países de bajos ingresos. El marcador de desarrollo del comercio ha registrado alrededor de USD 963 millones, más de la mitad de ellos destinados a la agricultura y la pesca, y casi una cuarta parte a los servicios bancarios y servicios conexos. El apoyo a las actividades en los sectores de la energía y la industria a menudo no tiene que ver con la construcción de infraestructuras o la producción propiamente dichas, sino que se centra más bien en la transparencia, la rendición de cuentas y la participación democrática (gráfico 2.5a). Aunque la Fundación Gates aporta la mitad de todos los fondos, hay otros proveedores importantes, como MasterCard, United Postcode Lotteries y otros donantes (gráfico 2.5b).

Gráficos 2.5a y 2.5b. Donaciones filantrópicas privadas para el desarrollo del comercio, 2017 (Desembolsos en millones de USD, 2017)



Fuente: OCDE (2018), *Private Philanthropy for Development, The Development Dimension*, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/9789264085190-en.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952805

Algunos proveedores importantes de cooperación para el desarrollo no comunican a la OCDE sus corrientes de financiación por ese concepto. Según una estimación conservadora de la OCDE, el total bruto de la financiación para el desarrollo en condiciones favorables proporcionada por 10 países que no informan al respecto fue en 2017 de USD 9.000 millones. Poco puede decirse acerca de qué parte de esta cantidad se destina a programas o proyectos relacionados con el comercio. En la Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur se señaló la función del comercio en el crecimiento y el desarrollo económico de los países en desarrollo, y se reconoció la importante contribución de la cooperación Sur-Sur y la cooperación triangular en la esfera del comercio y su capacidad para promover un desarrollo sostenible. Cincuenta países asociados, 27 de ellos PMA, consideraron que China era el asociado Sur-Sur que más financiación aportaba a la diversificación económica, seguida de la India, según determinaron 30 países asociados. Los proveedores de servicios Sur-Sur informaron de que su apoyo a la diversificación económica se centraba en Djibouti, Egipto, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nigeria, Papua Nueva Guinea y Túnez.

Cuadro 2.2. Opiniones sobre la cooperación Sur-Sur

"China apoya la rehabilitación o construcción de nuestra infraestructura relacionada con el comercio". - **República Centroafricana**

"La India ofrece creación de capacidad relacionada con el comercio a los funcionarios, y China proporciona financiación para el desarrollo de la infraestructura". - **Nepal**

"China, la Arabia Saudita, Turquía, Kuwait y Túnez han sido asociados nuestros durante mucho tiempo". - **Guinea**

"Hemos desarrollado relaciones económicas con asociados Sur-Sur como China, el Irán, la India o Turquía, entre otros". - **Senegal**

"La India, el Brasil y Sudáfrica ayudan a diversificar las actividades económicas en el sector del coco". - **Kiribati**

"China y la India orientan sus inversiones a la obtención de materias primas". - **República Democrática del Congo**

"Promovemos y aprovechamos las modalidades de cooperación Sur-Sur para apoyar el desarrollo sostenible en todo el mundo en las diferentes esferas programáticas". - **PNUD**

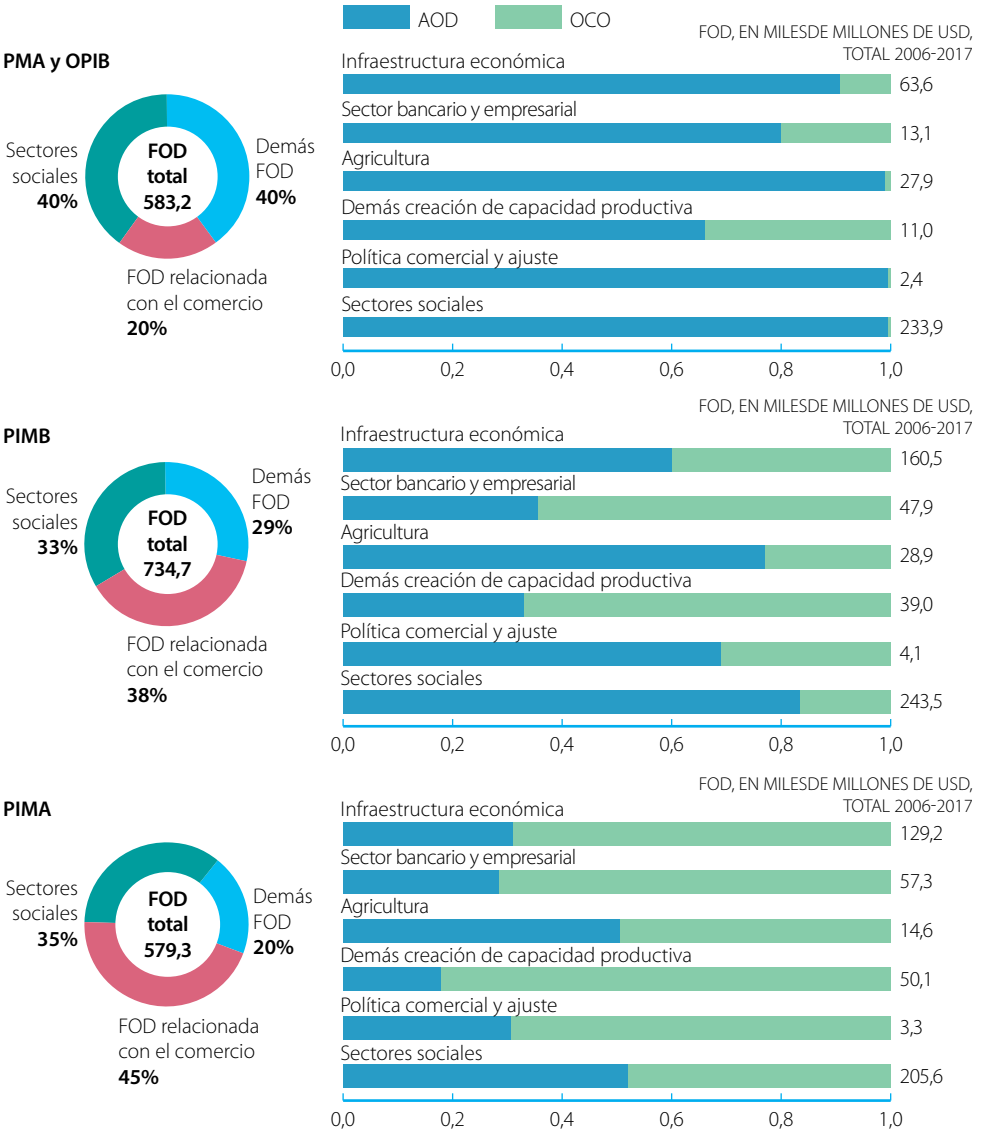
Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

La *cooperación triangular* combina diferentes tipos de recursos (financieros, en especie, conocimientos, tecnología o de otra índole) y aprovecha las ventajas comparativas de cada asociado con el fin de lograr una repercusión mayor que la suma de las intervenciones por separado. Se introdujo por primera vez en la década de los 70 y en los últimos años ha ganado popularidad, según encuestas y análisis (OCDE, 2017). Estas tendencias se ven confirmadas por los datos de la Secretaría General Iberoamericana, que muestran que el número de proyectos de cooperación triangular en América Latina y el Caribe se ha multiplicado por ocho entre 2005 y 2015. De los siete donantes que hicieron referencia a asociaciones con proveedores de servicios Sur-Sur, cuatro mencionaron a la Argentina, el Brasil y México, y tres se refirieron a asociaciones con Chile, China, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Alemania señaló que colabora con proveedores Sur-Sur de diferentes regiones, entre ellas la Arabia Saudita, Chile, China, Indonesia, Sudáfrica y otros nueve países. El Japón proporciona financiación para la diversificación económica con una variedad de asociados, entre ellos la Argentina, Tailandia, Egipto y ocho países más. Los Estados Unidos mencionaron a México y Singapur.

DESEMBOLSOS DE AYUDA PARA EL COMERCIO DESDE 2006

La Agenda de Acción de Addis Abeba señala que "la Ayuda para el Comercio puede desempeñar un papel fundamental" y que debe procurarse "asignar una proporción cada vez mayor a los países menos adelantados". El ODS 8 reitera este llamamiento a "aumentar el apoyo a la iniciativa de Ayuda para el Comercio en los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados". Desde la puesta en marcha de la iniciativa de Ayuda para el Comercio impulsada por la OMC, unos 60 donantes que comunican su asistencia oficial para el desarrollo al Sistema de notificación por parte de los países acreedores (SNPA) de la OCDE han desembolsado un total de USD 409.000 millones en asistencia oficial para el desarrollo con el fin de crear capacidad e infraestructura relacionadas con el comercio. Los desembolsos han aumentado a un ritmo medio del 9,3% anual, desde USD 14.900 millones durante el período de referencia de 2002-2005 hasta USD 42.200 millones en 2017.

Gráfico 2.6. Desembolsos de ayuda para el comercio por grupos de ingresos, condiciones de concesión y categorías, 2006-2017



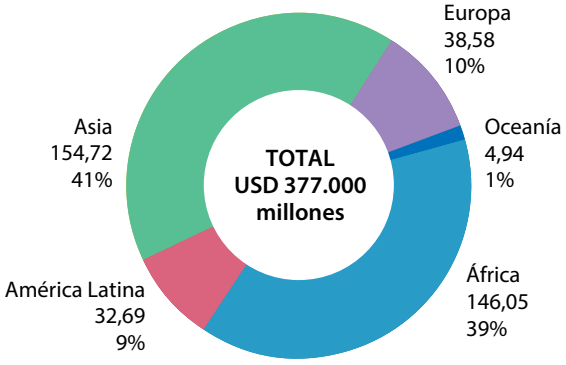
Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del Sistema de notificación por parte de los países acreedores (SNPA) del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE (2019), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 6 de febrero de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952824

Esta AOD ha ayudado a los países en desarrollo a elaborar estrategias de desarrollo del comercio; a negociar y aplicar acuerdos comerciales (USD 5.700 millones); a generar energía (USD 91.600 millones); a construir carreteras, puertos y redes de telecomunicaciones para mejorar la conexión de las empresas nacionales con los mercados regionales y mundiales (USD 125.400 millones); a apoyar al sector privado en el aprovechamiento de sus ventajas comparativas y la diversificación de su comercio (USD 180.000 millones); y a sufragar los costos relacionados con la liberalización del comercio (USD 230 millones) (gráfico 2.6).

La ayuda para el comercio ha beneficiado a 146 países o territorios, con desembolsos de USD 154.700 millones en Asia, USD 146.000 millones en África, USD 38.600 millones en Europa, USD 32.700 millones en América Latina y el Caribe y USD 5.000 millones en Oceanía (gráfico 2.7). En esas regiones, los países de bajos ingresos recibieron USD 118.000 millones (USD 108.400 millones los PMA y USD 10.200 millones los OPIB); los países de ingresos medianos bajos, USD 143.800 millones; y los países de ingresos medianos altos, USD 83.400 millones, mientras que los programas regionales y mundiales obtuvieron USD 63.500 millones entre 2006 y 2017 (gráfico 2.8). En términos de volumen, los 10 mayores donantes de ayuda para el comercio (a saber, el Japón, la UE, el Banco Mundial, los Estados Unidos, Alemania, Francia, el Reino Unido, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y los Países Bajos) han aportado conjuntamente el 82% de los desembolsos totales desde 2006. Sin embargo, en lo que respecta a la proporción de la ayuda para el comercio en la ayuda programable por país, la clasificación difiere, con el Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (80%) en primer lugar, seguido por el Fondo para el Desarrollo Internacional de la OPEP (66%), Bélgica (63%), Kuwait (61%), Austria (61%) y la Unión Europea (60%). En 2014, Australia se fijó el objetivo de aumentar al 20% la proporción de su cartera de ayuda para el comercio en el presupuesto dedicado a la ayuda para 2020. El objetivo se alcanzó antes de lo previsto, cuando la ayuda para el comercio de Australia alcanzó el 23,3% del presupuesto total dedicado a la ayuda en 2016-2017.

Gráfico 2.7. Desembolsos de ayuda para el comercio por regiones, 2006-2017

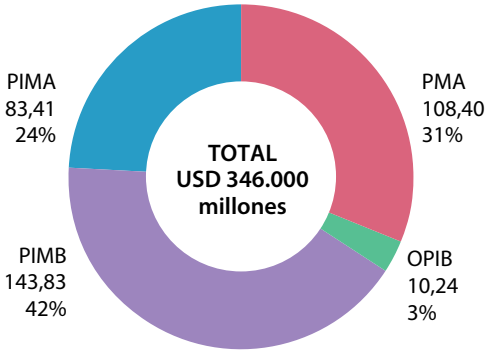


Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del Sistema de notificación por parte de los países acreedores (SNPA) del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE (2019), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 6 de febrero de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952843

Asimismo, los bancos de desarrollo, junto con una serie de donantes bilaterales (a saber, Alemania, Corea, Francia y la Unión Europea) han aportado un total de USD 346.000 millones en forma de préstamos en condiciones de favor limitadas u otras corrientes oficiales (OCO) desde 2006. Estas OCO se destinaron principalmente a países de ingresos medianos (USD 318.000 millones) de Asia (42%) y de América Latina y el Caribe (23%) en las esferas del transporte y el almacenamiento (USD 84.000 millones), los servicios bancarios y financieros (USD 75.000 millones), la generación y el suministro de energía (USD 75.000 millones) y la industria (USD 55.000 millones).

Gráfico 2.8. Desembolsos de ayuda para el comercio por grupos de ingresos, 2006-2017



Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2019), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 6 de febrero de 2019).

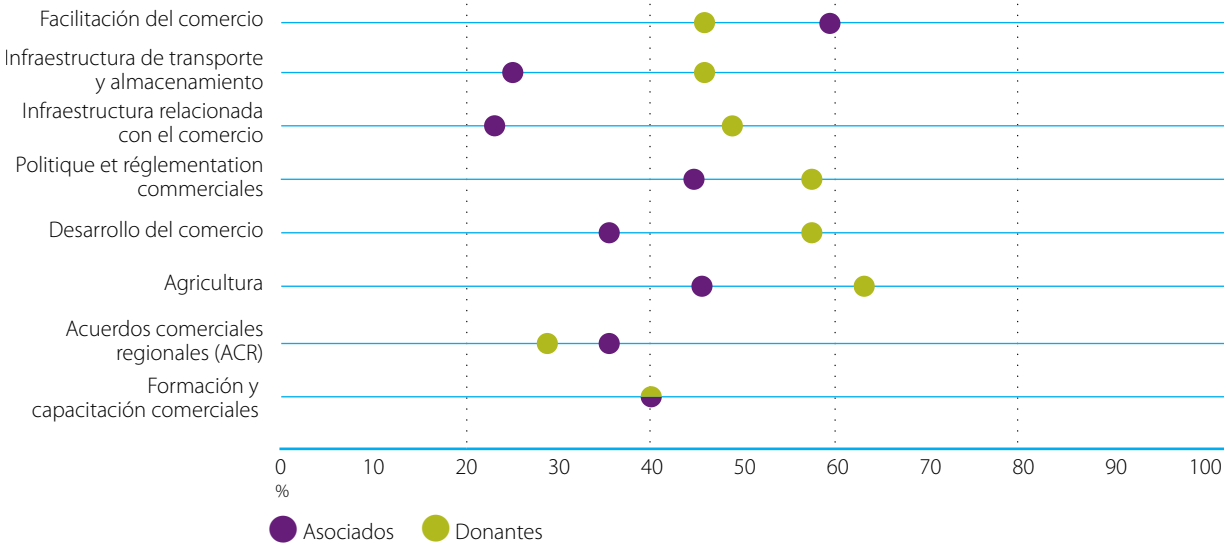
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952862

¿ES EFECTIVA LA AYUDA PARA EL COMERCIO?

Se ha constatado la eficacia de la ayuda para el comercio tanto a nivel microeconómico como macroeconómico, según una amplia variedad de estudios empíricos sobre comercio y desarrollo (cuadro 2.2). Más concretamente, la OCDE ha observado que 1 dólar adicional invertido en ayuda para el comercio genera casi 8 dólares adicionales de exportaciones en todos los países en desarrollo, y 20 dólares en el caso de los países más pobres (OCDE/OMC, 2013). Sin embargo, los resultados pueden variar considerablemente en función del tipo de intervención de la ayuda para el comercio, el sector al que se destina la ayuda, el nivel de ingresos de los beneficiarios y la región geográfica del país receptor.

Estas conclusiones empíricas se ven corroboradas por las evaluaciones de los programas y proyectos de ayuda para el comercio, así como por los relatos de experiencias concretas comunicadas en el marco de anteriores ejercicios de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (OCDE/OMC, 2013, 2015 y 2017). El ejercicio de vigilancia de 2019 registra los efectos positivos de la Ayuda para el Comercio en la mejora de la diversificación económica. Según los países asociados, la categoría en la que la Ayuda para el Comercio ha tenido mayor repercusión es la facilitación del comercio, seguida de la agricultura. Desde el punto de vista de los donantes, la principal categoría es la agricultura (gráfico 2.9).

Gráfico 2.9. Repercusiones de la ayuda para el comercio



Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952900

Cuadro 2.3. Conclusiones de estudios empíricos sobre la repercusión de la ayuda para el comercio

Conclusión	Fuente
Los proyectos de asistencia técnica para productos específicos coinciden con un incremento de las exportaciones en la línea de productos objeto de la ayuda.	Brenton, P. y Uexkull, E. (2009), "Product Specific Technical Assistance for Exports - Has it been Effective?", *Journal of International Trade and Economic Development*, volumen 18, páginas 235-254, https://doi.org/10.1080/09638190902916444
La ayuda para el comercio tiene, por lo general, una repercusión positiva y significativa en las exportaciones de los países receptores.	Cali, M. y Te Velde, D.W. (2011), "Does Aid for Trade Improve Trade Performance?", *World Development,* Elsevier, volumen 39(5), páginas 725-740, https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a39_3ay_3a2011_3ai_3a5_3ap_3a725-740.htm
Un aumento del 10% en la ayuda para el transporte, la tecnología de la información y las comunicaciones, la energía y los servicios bancarios está asociado a aumentos del 2,0%, el 0,3%, el 6,8% y el 4,7%, respectivamente, de las exportaciones de productos manufacturados de los países receptores.	Ferro, E., Portugal-Perez y Wilson, J. (2012), *Aid to the Services Sector: Does it Affect Manufacturing Exports?,* Banco Mundial, http://www.ferdi.fr/sites/www.ferdi.fr/files/DT_Ferro_Perrez_Wilson_Manufacturing%20Exports.pdf
Un incremento del 10% en los compromisos de ayuda per cápita destinada a la infraestructura de los países en desarrollo se traduce en un incremento medio del 2,34% en la razón exportaciones/PIB.	Vijil, M. y Wagner, L. (2012), "Does aid for trade enhance export performance? Investigating the infrastructure channel", *The World Economy*, volumen 35(7), páginas 838-868, https://doi/full/10.1111/j.1467-9701.2012.01437.x
La ayuda para el comercio puede ser una herramienta poderosa y efectiva para reducir los costos del comercio en los países en desarrollo y, de este modo, aumentar las corrientes comerciales.	Busse, M., Hoekstra, R. y Königer, J. (2012), "The Impact of Aid for Trade Facilitation on the Costs of Trading", *Kyklos*, volumen 65, páginas 143-163, https://doi:10.1111/j.1467-6435.2012.00531.x
Un aumento del 1% en la ayuda destinada a la facilitación del comercio podría dar lugar a un aumento de USD 415.000 millones en el comercio mundial.	Helble, M.C., Mann, C.L. y Wilson, J.S. (2012), "Aid-for-trade facilitation", *Review of World Economics* (Weltwirtschaftliches Archiv), Springer, volumen 148(2), páginas 357-376, https://www.jstor.org/stable/41485799
Las diferencias en la concepción y la aplicación de los programas pueden explicar la disparidad de los efectos de la ayuda para el comercio en las exportaciones.	Rueckert Brazys, S. (2013), "Evidencing donor heterogeneity in Aid for Trade", *Review of International Political Economy*, volumen 20:4, páginas 947-978, https://DOI:10.1080/09692290.2012.734254
Las corrientes de ayuda para el comercio parecen haber tenido un efecto estadísticamente significativo en la reducción de los plazos de exportación e importación en África Subsahariana.	Cirera, X. y Winters, LA. (2015), *Aid for Trade and Structural Transformation in Sub-Saharan Africa*, Commonwealth Trade Policy Discussion Papers 2015/01, secretaría del Commonwealth, https://doi.org/10.14217/5js6b1lp69ms-en

Cuadro 2.3. Conclusiones de estudios empíricos sobre la repercusión de la ayuda para el comercio

La ayuda para el comercio aumenta las exportaciones de los países receptores a los países donantes, así como las importaciones de los países receptores procedentes de los países donantes. El primer efecto tiende a predominar sobre el segundo, lo que contradice la visión escéptica según la cual los países donantes conceden ayuda para el comercio a fin de promover sus propios intereses de exportación.	Hühne, P., Meyer, B. y Nunnenkamp, P. (2014), "Who benefits from aid for trade? Comparing the effects on recipient versus donor exports", *The Journal of Development Studies*, volumen 50(9), páginas 1275-1288, https://doi.org/10.1080/00220388.2014.903246
La ayuda para el comercio tiene repercusiones positivas y considerables en múltiples parámetros del desempeño de las exportaciones, si bien está sujeta a rendimientos decrecientes.	Ghimire, S., Mukherjee, D. y Alvi, E. (2016), "Aid-for-Trade and Export Performance of Developing Countries", *Applied Econometrics and International Development*, volumen 16-1, http://www.usc.es/economet/journals1/aeid/aeid1613.pdf
La ayuda para el comercio aumenta las inversiones bilaterales en proyectos nuevos, y la ayuda para el comercio destinada a las infraestructuras y la capacidad productiva está fuertemente vinculada con las inversiones.	Lee, H.H. y Ries, J. (2016), "Aid for Trade and Greenfield Investment", *World Development*, volumen 84, páginas 206-218, https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X15301637
La ayuda para el comercio tiene un efecto sólido y positivo en la reducción de la pobreza; su efecto es mayor en los PMA, si bien los efectos varían entre países.	Durowah, O. (2017), *The role of aid for trade and foreign direct investment in poverty reduction: a panel data analysis of 91 developing countries*, Universidad Estatal de Dakota del Sur, http://openprairie.sdstate.edu/etd/1187
La ayuda para el comercio puede desempeñar una función de apoyo en el entorno de política y contribuir a atraer la IED necesaria para alcanzar los ODS y desarrollar la infraestructura de TIC.	Roy, M. (2017), *The contribution of services trade policies to connectivity in the context of aid for trade*, Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201712_e.pdf
Los países que presentan un volumen menor de exportaciones son los que se más benefician de la ayuda para el comercio.	Martínez Zarzoso, I., Nowak Lehmann, D.F. y Rehwald, K. (2017), "Is aid for trade effective? A panel quantile regression approach", *Review of Development Economics*, 2017; volumen 21, páginas 175-203, https://doi.org/10.1111/rode.12322
La ayuda para el comercio tiene un efecto significativo y sustantivo en la promoción de las entradas de IED en los países receptores.	Lee, S. (2018), *An empirical analysis of the effects of aid for trade on foreign direct investment*, Universidad Nacional de Seúl - Escuela Superior de Estudios Internacionales, http://s-space.snu.ac.kr/bitstream/10371/141690/1/000000150680.pdf
La ayuda para el comercio tiene un efecto positivo y significativo en el empleo total (masculino y femenino) y en la proporción de empleo femenino, pero no así en la proporción de empleo masculino.	Kimm Gnangnon, S. (2018), "Aid for Trade and Employment in Developing Countries: An Empirical Evidence", *Labour - Review of Labour Economics and Industrial Relations*, volumen 33, Nº 1, https://doi.org/10.1111/labr.12139
Las corrientes de ayuda para el comercio tienen un efecto positivo y significativo en los coeficientes de exportación de los países receptores.	Kimm Gnangnon, S. (2018), "Aid for Trade and Recipient Countries' Export Structure: Does Trade Policy Liberalisation Matter?", *Journal of Economic Theory and Practice*, https://doi.org/10.1177/0976747918806361

Las opiniones recogidas en el marco del ejercicio también revelan que la adaptación de la ayuda para el comercio a las prioridades nacionales o regionales es el factor clave del éxito. Sesenta y dos países asociados declararon que la ayuda al comercio que recibían para la diversificación económica se ajustaba a sus prioridades. No obstante, las divergencias entre las prioridades generales de los asociados y de los donantes siguen limitando el éxito de la ayuda para el comercio, como afirmó la mitad de los países asociados encuestados. La mayoría de los donantes opinó que la escasa capacidad institucional era una limitación importante para la prestación satisfactoria de ayuda para el comercio (gráfico 2.10). Desde el punto de vista de los asociados Sur-Sur, tanto la escasa armonización de las prioridades como la falta de coordinación nacional o regional pueden limitar el éxito de la ayuda para el comercio prestada.

Una vez analizados los resultados y los factores de éxito de la ayuda para el comercio a nivel global, en la sección siguiente se analizará con más detalle el apoyo de los donantes al empoderamiento a través de la diversificación económica.

Gráfico 2.10. Factores de éxito de la ayuda para el comercio



Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952919

EMPODERAMIENTO A TRAVÉS DE LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA

Muchos países en desarrollo siguen enfrentándose a obstáculos considerables a la hora de aprovechar al máximo su potencial económico. En los países que logran explotar las oportunidades competitivas, puede resultar difícil reproducir ese éxito a nivel nacional. Esto puede crear "islas de excelencia" mientras el resto de la economía opera a niveles más bajos de intensidad de capital y conocimientos. Los factores que influyen en la diversificación económica son múltiples y dependen del contexto o de la zona geográfica (como es el caso de las economías de los pequeños Estados insulares y los países en desarrollo sin litoral). Algunos de los obstáculos a la diversificación, como el subdesarrollo del sector privado o los déficits de infraestructura, también forman parte de las limitaciones que la ayuda para el comercio se propone superar. En la sección siguiente se examina el apoyo de los donantes para abordar esas dos clases de obstáculos. Otras cuestiones, como la inversión en educación y atención sanitaria, la creación de empleo o la protección social, van más allá del mandato de la iniciativa de Ayuda para el Comercio y se abordan con más detalle en otras partes de la presente publicación.

Cuadro 2.4. Opiniones sobre la diversificación económica

"La Ayuda para el Comercio ha ayudado a diversificar nuestra cartera de exportaciones al margen del cobre". - **Zambia**

"La diversificación de la producción nos ayudaría a asegurar un crecimiento sostenible". - **Kazajstán**

"Desde hace mucho tiempo, la diversificación económica es uno de los objetivos de nuestro apoyo". - **Suecia**

"La mejora del clima de inversión, el acceso a los mercados y la capacidad productiva local son factores clave para el éxito de la diversificación económica". - **Unión Europea**

"Entre 2012 y 2017, el Programa de Trabajadores por Temporada del Pacífico reportó más de AUSD 144 millones de ingresos netos a los países insulares del Pacífico y Timor-Leste, lo que reviste importancia para su diversificación económica". - **Australia**

"La diversificación económica está en marcha, pero necesita reforzarse con el apoyo técnico y financiero de los asociados". - **UEMAO**

"La principal limitación a la diversificación económica son las ineficiencias en infraestructura, energía y mano de obra, así como la reglamentación gubernamental que afecta al entorno para desarrollar las actividades comerciales, lo que a su vez dificulta la diversificación económica". - **BERD**

"La principal limitación a la diversificación económica es la recuperación o reconstrucción de catástrofes naturales frecuentes y graves". - **Secretaría del Foro de las Islas del Pacífico**

"La diversificación económica es un motor fundamental de nuestro compromiso comercial en los países en desarrollo, en particular los que dependen de productos básicos y los más pobres". - **Grupo del Banco Mundial**

"Con el apoyo se pretende abordar la falta de información de las pequeñas empresas sobre las oportunidades de mercado y las tendencias de crecimiento futuro" - **PNUD**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

Opinión de Sigrid Kaag, *Ministra de Comercio Exterior y Cooperación para el Desarrollo de los Países Bajos*

En mi opinión, es esencial mejorar las oportunidades económicas de las mujeres y eliminar los obstáculos a su participación en el comercio regional e internacional para perseguir el desarrollo económico y lograr resultados más justos y beneficiosos para todos. Este es uno de los principios rectores de la política de comercio exterior y cooperación para el desarrollo de los Países Bajos.

En este sentido, es fundamental que prosiga la labor iniciada por la Declaración de Buenos Aires sobre género y empoderamiento económico de la mujer. Al mismo tiempo, debemos seguir comprometidos con la aplicación del programa de Ayuda para el Comercio. Una parte fundamental de ese programa es abordar el empoderamiento económico de la mujer, la brecha de género, el espíritu empresarial de las mujeres y la creación de más puestos de trabajo para mujeres. Y no se trata solamente de crear más puestos de trabajo, sino de que sean mejores. Las mujeres siguen siendo más propensas que los hombres a experimentar condiciones de trabajo desfavorables e incluso peligrosas.

La iniciativa empresarial puede ser una opción prometedora que permita a las mujeres ganarse la vida, especialmente en los países de ingresos medianos y bajos, y mejore la igualdad de género mediante la creación de puestos de trabajo y la contratación de otras mujeres. Pero para que esto ocurra, las mujeres empresarias necesitan igualdad de derechos y oportunidades, lo que incluye poder acceder a servicios financieros y tener la oportunidad de competir en procedimientos de contratación pública. La buena noticia es que las tecnologías digitales contribuyen a crear estas oportunidades.

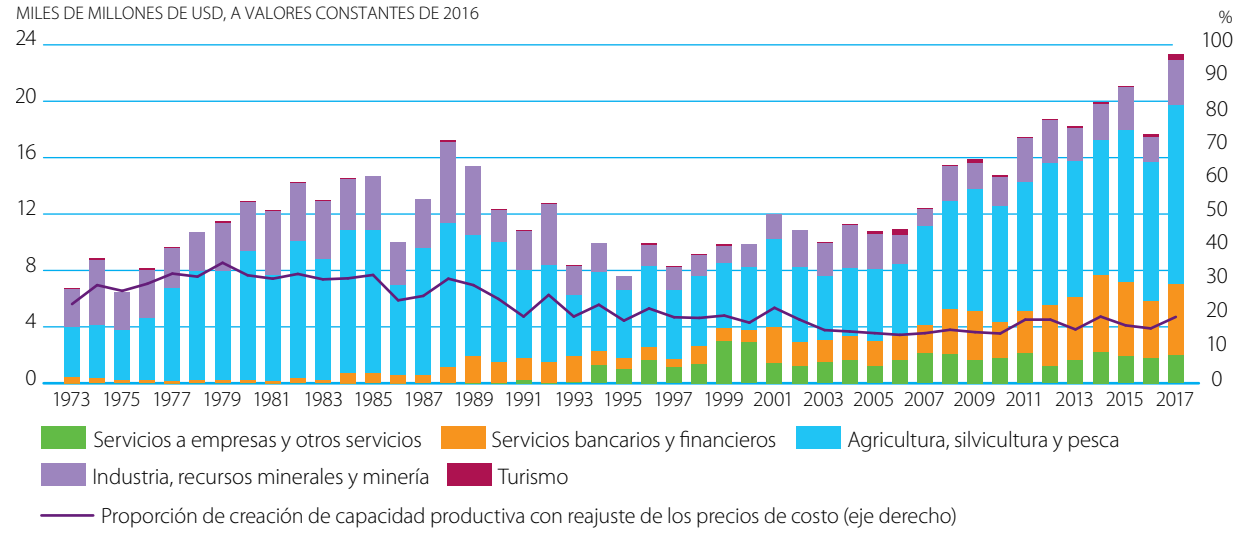
La Ayuda para el Comercio contribuye a poner nuevos mercados al alcance de las mujeres empresarias. Pero se necesitará más que eso. Muchas mujeres comerciantes se encuentran en desventaja debido a la escasa alfabetización y al limitado conocimiento de la reglamentación y los procedimientos en materia de comercio transfronterizo. Por lo tanto, el acceso a la educación, al conocimiento y a las competencias es esencial.

¿En qué situación espero que estemos en 2030? Espero ver a las mujeres empoderadas económicamente, en condiciones de aprovechar su potencial económico, y gozando de igualdad de derechos y de buenas condiciones de trabajo. Solo alcanzaremos los ODS si no dejamos a nadie atrás, incluidas las mujeres. Vamos por buen camino, pero se necesita una acción colectiva para impulsar y ampliar nuestros esfuerzos. Hagámoslo posible.

Diversificación de la producción agrícola

Para que la industrialización despegue, es esencial el crecimiento de la productividad agrícola. Los estudios empíricos han demostrado que el crecimiento agrícola es condición previa para el crecimiento de las manufacturas y los servicios. Por lo tanto, las inversiones en tecnología agrícola mejorada darán como resultado un aumento de la productividad agrícola que, a su vez, impulsará un proceso de crecimiento rural. A medida que avance este proceso de transformación estructural, el sector agrícola comenzará a representar una proporción decreciente del empleo y los ingresos (OCDE/OMC, 2013). Dado que este sector desempeña un papel fundamental en las economías rurales al proporcionar empleo, ingresos y seguridad alimentaria, los donantes muestran un interés renovado en prestar apoyo a la agricultura. Después de que la proporción de la AOD asignable a sectores específicos descendiera, en el caso de la agricultura, desde el 25% en la década de los 70 hasta un mínimo del 5,8% en 2004, el apoyo al sector aumentó al 8,5% en respuesta a las crisis alimentarias de 2007-2008, y en la actualidad se sitúa en el 10% (gráfico 2.11). Las inversiones de los donantes para impulsar la productividad agrícola son más eficaces como medio de reducción de la pobreza y la desigualdad cuando se dirigen específicamente a los pequeños agricultores y a la agricultura en pequeña escala. A tal fin, los instrumentos más eficaces son la reforma agraria y la garantía de los derechos sobre la tierra, el refuerzo de la infraestructura local y los servicios públicos, el fortalecimiento de los vínculos entre las zonas urbanas y rurales y el apoyo a las organizaciones de agricultores (IOB, 2018). Una gran parte de los países asociados (34) y la mayoría de los donantes (20) encuestados consideraron que la agricultura es el sector que más ha progresado en la diversificación económica gracias a la ayuda para el comercio recibida desde 2006. De cara al futuro, tanto los países asociados como los donantes consideran que la agricultura es el sector que más ayuda para el comercio necesitará.

Gráfico 2.11. AOD destinada a la creación de capacidad productiva, 1973-2017



Fuente: OCDE, base de datos del SNPA del CAD.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952938

En el Senegal, el cultivo de la col es una de las actividades agrícolas más importantes. Sin embargo, los envíos de coles eran rechazados en las fronteras internacionales debido a la presencia de residuos tóxicos de plaguicidas. Para ayudar a los productores locales a acceder a los mercados, un proyecto del STDF (dotado con USD 577.142) ayudó a suministrar insumos de calidad, impartió capacitación técnica y apoyo sobre buenas prácticas agrícolas y llevó a cabo campañas de comercialización para promover la producción inocua de coles. Esto dio como resultado un aumento

Cuadro 2.5. Opiniones sobre el papel de la agricultura

"El apoyo de la Ayuda para el Comercio a los productos pesqueros y agrícolas fortalece los vínculos con las cadenas de valor nacionales y mundiales en los sectores productivos clave". - **Kiribati**

"Para revitalizar las exportaciones de bananas, en 2016 se introdujeron en Samoa dos variedades mejoradas con la ayuda de Australia, Nueva Zelandia y el Grupo del Banco Mundial. Hasta la fecha, se han exportado unas 2.550 cajas a Nueva Zelandia, pero sigue siendo un desafío mantener las plantaciones de bananas libres de plagas y gestionar los riesgos relacionados con las catástrofes naturales". - **Samoa**

"El Proyecto de Trazabilidad de la Cadena de la Miel ayuda a los pequeños productores de miel a exportar a la UE". - **Guatemala**

"El apoyo de la UE a la trazabilidad en la industria maderera y la producción de café ha contribuido a diversificar más las exportaciones del país". - **República Democrática del Congo**

"El apoyo al sector agrícola ha beneficiado a la producción de miel y otros productos agrícolas". - **Yemen**

"La productividad agrícola, en particular la producción de frutas y hortalizas, ha mejorado gracias a la ayuda del MIM, el Banco Mundial y la FAO". - **Lesotho**

"La intervención del MIM en el sector del anacardo ha aumentado considerablemente los ingresos de más de 10.000 personas, de las cuales el 90% son mujeres. Análogamente, 6.679 empleados en plantas de elaboración de mango, de los cuales el 80% son mujeres, han experimentado un aumento sustancial de sus ingresos". - **Burkina Faso**

"Por sí sola, la agricultura, aunque esté bien desarrollada, es insuficiente para garantizar el desarrollo económico de Guinea. La industria, la pesca y la silvicultura también desempeñan un papel importante". - **Guinea**

"El tejido industrial todavía se encuentra en una fase temprana, a pesar de los numerosos recursos agrícolas y forestales. Estos recursos se venden o exportan en su mayor parte sin elaborar". - **República Centroafricana**

"El cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias es una esfera que requerirá la mayor parte de la ayuda para el comercio con miras a la diversificación económica". - **Saint Kitts y Nevis**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

de la productividad de los agricultores, una mejora de la calidad de las coles y precios más competitivos. En lo que respecta al comercio, los volúmenes de exportación aumentaron de 1.900 toneladas en 2008 a 6.000 toneladas en 2014. El proyecto también apoyó la diversificación del mercado, ya que los productores ganaron nuevas cuotas de mercado en Mauritania, Malí, Gambia y Guinea-Bissau.

El Canadá apoya la mejora de la productividad del sector agroindustrial en Filipinas. Entre los resultados intermedios se cuentan el aumento de los ingresos de los pequeños agricultores, especialmente de las mujeres; el aumento de las inversiones en la agricultura y el sector agroindustrial; y la reducción de los costos de cumplimiento y de las transacciones. Australia ha ayudado a 4.121 pequeños agricultores de Camboya a acceder al riego, lo que ha dado como resultado una producción adicional de 28.769 toneladas de arroz y ha fomentado actitudes sociales más positivas hacia las mujeres como líderes de comunidades de regantes agrícolas. Francia financió un proyecto en Haití para desarrollar cadenas agrícolas de valor, hacer sostenible el sector del espicanardo (vetiver), diversificar los ingresos de los productores y fortalecer las capacidades de las partes interesadas en la esfera de la gestión del agua. Irlanda desarrolla asociaciones entre su sector agroalimentario y empresas africanas con el fin de apoyar el crecimiento sostenible de la industria alimentaria local, crear mercados para los productos locales y apoyar el comercio mutuo. El Taipei Chino suministra semillas de bambú a empresas en Nicaragua para aumentar la producción de bambú e introduce equipos y maquinaria para la transformación del bambú a fin de incrementar la eficiencia de la producción.

Desarrollo de un sector privado dinámico

La diversificación económica es esencial para crear un número suficiente de puestos de trabajo para hombres y mujeres. Esto es especialmente cierto en el caso de la población pobre de las zonas rurales y de los jóvenes que se incorporan al mercado de trabajo. El sector agrícola por sí solo es incapaz de proporcionar estos puestos de trabajo. Además, el aumento de la productividad en la agricultura significa que cada vez se necesitan menos personas. Por lo tanto, es necesario crear oportunidades de empleo productivo mediante la expansión del sector empresarial, tanto en las manufacturas como en los servicios. En su mayoría, los donantes se proponen fomentar el crecimiento inclusivo y sostenible a través de estrategias y programas de desarrollo del sector privado. Durante la década de los 70, aportaron alrededor de USD 3.000 millones por concepto de apoyo directo a la industria y la minería, lo que representó más del 50% del apoyo total a la creación de capacidades productivas. Aunque el volumen ha seguido fluctuando entre USD 2.000 millones y USD 3.000 millones, la proporción ha descendido a alrededor del 15% en los últimos años (gráfico 2.11).

Cuadro 2.6. Opiniones sobre la función del desarrollo del sector privado

"En términos de diversificación económica, hay mucho potencial para desarrollar los servicios". - **Samoa**

La **CEDEAO** *aplica un enfoque centrado en los jóvenes a las intervenciones relacionadas con el desarrollo del sector privado, mediante el apoyo a servicios de incubación de empresas, el acceso a financiación para jóvenes empresarios y la exploración de oportunidades de empleo con métodos basados en la mano de obra en proyectos de infraestructuras para promover las innovaciones e invenciones de los jóvenes.*

Luxemburgo *refuerza los sistemas de formación profesional y la artesanía, especialmente en la esfera de las TIC y el empleo ecológico, adaptándolos a las necesidades del mercado laboral local.*

Dinamarca *apoya al sector privado de Ghana a través de un Fondo de Fomento Empresarial, que contribuye a diversificar el comercio e integrar la economía en el sistema multilateral de comercio. Entre otras iniciativas se cuentan la concesión de licencias y el registro de empresas, la revisión del Arancel Externo Común de la CEDEAO, la reducción de los costos operativos en los puertos, la falsificación y el comercio ilícito, y la ratificación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.*

En **Suiza** *se ha ajustado la nueva estrategia del sector privado, que incluye medidas más específicas para mejorar las condiciones de vida de los grupos de población pobres a través del acceso a los servicios financieros y las tecnologías conexas.*

En 2018, **Suecia** *ayudó a 600 pymes de Moldova a adoptar nuevas tecnologías, mejorar la calidad de los productos, invertir en la capacitación de la mano de obra, mejorar las condiciones de trabajo, aumentar los salarios y mejorar las técnicas de comercialización para poder aprovechar plenamente el Acuerdo de Libre Comercio de Alcance Amplio y Profundo con la UE.*

Lituania *aplicó un proyecto dedicado al fortalecimiento de la capacidad comercial internacional de las pymes ucranianas haciéndolas partícipes de su experiencia en materia de comercio internacional.*

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia (2019).

Creación de un entorno propicio para las empresas

En los últimos dos decenios, los donantes se han dedicado cada vez más a apoyar a los países en desarrollo a través de la prestación de asistencia técnica sobre la manera de crear un entorno propicio para las empresas y de mejorar su inclusión. Este tipo de apoyo de los donantes tuvo unos inicios modestos a mediados de la década de los 90, con unas cantidades totales que rondaban los USD 1.000 millones y que a finales del siglo pasado prácticamente se habían triplicado. Actualmente, el apoyo asciende a USD 2.000 millones, lo que representa el 8,5% del apoyo total a la creación de capacidad productiva (gráfico 2.11). Las estrategias de desarrollo del sector privado aplicadas por los distintos organismos de desarrollo tienen muchos puntos en común. Todas ellas promueven reformas del entorno empresarial y recomiendan reducir la carga del cumplimiento de la normativa, a fin de que las empresas puedan crear oportunidades de empleo para los pobres. Por ejemplo, los Estados Unidos apoyan a Viet Nam a través de su estrategia de cooperación para el desarrollo, dotada con USD 42 millones, para fortalecer su marco jurídico y reglamentario a fin de promover la

inversión, el crecimiento económico y el aumento de los ingresos. Esto incluye tanto el apoyo a procesos de política pública más transparentes y participativos como la asistencia para ayudar a crear oportunidades económicas, en particular para las poblaciones desfavorecidas e insuficientemente representadas, así como para promover el empoderamiento de la mujer (USAID, 2018).

Cuadro 2.7. Opiniones sobre el papel de un entorno propicio para la actividad económica

"Una capacidad institucional sólida es fundamental para mantener el apoyo de los donantes a la diversificación económica". - **Lesotho**

"Uno de los factores de éxito de la Ayuda para el Comercio es la voluntad política de crear un entorno propicio". - **Kiribati**

"La creación de capacidad institucional y humana puede tener un efecto positivo en la inversión nacional y extranjera para el desarrollo de la producción y la productividad, la promoción de las exportaciones y el desarrollo de las cadenas de valor". - **Nepal**

"El desarrollo de las pymes puede centrarse en la mejora del entorno empresarial, el fortalecimiento de sus capacidades, el desarrollo de la cultura empresarial y la innovación tanto para los jóvenes como para las mujeres". - Côte d'Ivoire

"Es importante que la capacidad y la coordinación institucionales reciban apoyo en todos los niveles de la intervención para el empoderamiento económico de la mujer". - **TradeMark East Africa**

El apoyo de Estonia se rige por el principio de fortalecimiento de la capacidad institucional a nivel nacional.

Luxemburgo *apoya a los países asociados en la creación de un entorno propicio para una mayor participación del sector privado.*

La **Federación de Rusia** *ayuda a Belarús en su proceso de adhesión a la OMC mediante el fortalecimiento de la capacidad y los conocimientos especializados nacionales e institucionales.*

La **Unión Europea** *apoya a Côte d'Ivoire en el establecimiento de un tribunal de arbitraje, en la adaptación de la normativa nacional a los contextos jurídicos internacionales, en la elaboración de una política comercial plenamente asumida con una identificación clara de los sectores prioritarios y en la simplificación y transparencia de los procedimientos aduaneros, con el fin de que el país pueda beneficiarse del nuevo Acuerdo de Asociación Económica y de sus preferencias en el mercado de la UE.*

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia (2019).

Facilitación del acceso a la financiación

La falta de acceso a la financiación es una dificultad habitual a la hora de tratar de diversificar la economía y empoderar a los pobres. A pesar de las mejoras registradas en el último decenio, muchos sistemas financieros de los países en desarrollo siguen adoleciendo de deficiencias e ineficiencias del mercado, lo que afecta a su entorno empresarial en varios niveles. Faltan instrumentos e instituciones adaptados a las necesidades de las empresas locales, mientras que el costo del crédito es a menudo demasiado elevado debido a la ausencia de competencia. Esto conlleva una falta de préstamos a mediano y largo plazo para las empresas, mientras que la mayoría de la población carece de acceso a servicios financieros formales básicos (Buera, 2011). Aun reconociendo la importancia de un entorno y unas instituciones propicios, algunos donantes consideran que la intervención directa podría ser beneficiosa, siempre que se adopten las precauciones necesarias para evitar la distorsión del mercado. Recurrir a asociaciones público-privadas puede hacer que los donantes y sus instituciones financieras de desarrollo participen directamente en la financiación de una actividad o en una estructura que la garantice. En estos casos, los donantes y las instituciones financieras de desarrollo actúan como catalizadores para atraer financiación privada. Se considera que esta es una forma eficaz de potenciar al máximo el efecto multiplicador de la AOD. El apoyo de los donantes a servicios bancarios y financieros se situó, en promedio, alrededor de los USD 1.500 millones hasta la crisis financiera de 2007-2008. Después de que el crédito se agotara, los donantes intervinieron y duplicaron su apoyo en 2009. Desde entonces, el apoyo siguió creciendo y alcanzó la cifra de USD 5.000 millones en 2017. En la actualidad, casi el 22% del total del apoyo a la creación de capacidad productiva se destina a los servicios bancarios y financieros (gráfico 2.11).

Cuadro 2.8. Opiniones sobre la mejora del acceso a la financiación

"La Ayuda para el Comercio puede mejorar el acceso de las pymes a la financiación". - **Angola**

"Se debe hacer hincapié en el acceso de las mujeres empresarias a la financiación, a tipos de interés atractivos y en condiciones menos rígidas". - **Madagascar**

"Uno de los factores que contribuyen al éxito de la Ayuda para el Comercio es el acceso a la financiación". - *Iraq*

"El apoyo debería orientarse más a promover el acceso a la financiación". - **Togo**

"Los sectores prioritarios en los que necesitaremos financiación son las subvenciones directas a los productores, los fondos de garantía y los fondos de participación para garantizar el acceso a la financiación". - **Guinea**

"La Ayuda para el Comercio puede contribuir al empoderamiento económico de la mujer de varias maneras, una de las cuales son los programas de ayuda a las mujeres para acceder a la financiación del comercio". - **Kiribati**

"La **Unión Europea***, a través del Banco Asiático de Desarrollo, apoya el acceso de las MIPYME a la financiación en Samoa, Tonga, Vanuatu y las Islas Salomón".*

"El **BERD** *apoya la financiación del comercio de gran volumen y a largo plazo. Esto incluye también el apoyo a la creciente financiación del comercio Sur-Sur, así como del comercio intrarregional entre Chipre, Grecia y Turquía".*

El **Canadá** *presta servicios de crédito y financieros a poblaciones desatendidas en Panamá, Tanzanía, Túnez y Zambia.*

Austria *concede préstamos y aporta recursos propios a las instituciones financieras de países asociados que se dedican plenamente a las pymes propiedad de mujeres.*

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia (2019).

Promoción del turismo inclusivo

El turismo es un importante elemento facilitador de la transformación estructural en una variedad de países en desarrollo. Dado que presenta obstáculos relativamente bajos a la entrada de mano de obra y requiere poco capital, el turismo puede suponer una opción alternativa de subsistencia, especialmente en las zonas rurales. El crecimiento de los servicios relacionados con el turismo que hacen un uso intensivo de la mano de obra ha contribuido a reasignar el excedente de mano de obra de la agricultura. La creación de fuertes vínculos intersectoriales es crucial para asegurar una mayor captación del gasto turístico, factor determinante para facilitar la transferencia de los beneficios económicos del sector a las comunidades locales. La adquisición local de insumos puede generar oportunidades comerciales para los proveedores locales, puesto que propicia la concatenación regresiva, a través de la creación de empleo, y la concatenación progresiva, gracias el estímulo que ejercen en el mercado los productos o servicios que consumen los turistas. Por consiguiente, los vínculos entre el turismo y otros sectores productivos albergan el potencial de estimular el empleo y abordar la pobreza y la exclusión social, incluso entre las mujeres y los jóvenes (OCDE/OMT/OMC, 2013). El apoyo directo de los donantes al turismo es relativamente modesto, con un promedio anual de unos USD 180 millones anuales desde 2006 (gráfico 2.11). La mayor parte de esta suma se destina a asistencia técnica para diseñar estrategias de promoción del turismo sostenible y reforzar la concatenación regresiva y progresiva en la economía local. Dieciséis países asociados y 10 donantes encuestados consideraron que la ayuda para el comercio había tenido grandes repercusiones en el sector de los viajes y del turismo. Cuarenta y ocho países asociados declararon que la ayuda para el comercio prestada al turismo era necesaria para lograr la diversificación económica. Esta opinión es compartida por 10 donantes.

Desarrollo del comercio

Los desembolsos señalados con el marcador del desarrollo del comercio ascendieron a USD 5.500 millones en 2017, mientras que los compromisos alcanzaron los USD 7.900 millones. Este marcador se introdujo para señalar las actividades de la categoría de creación de capacidad productiva que contribuyen "principalmente" o "considerablemente" al desarrollo del comercio. En 2017, esas actividades representaron el 31% de todo el apoyo al sector privado y se concentraron en las esferas de los servicios prestados a las empresas, la agricultura y la industria, que juntas sumaron el 75% de todos los marcadores del desarrollo del comercio.

Cuadro 2.9. Opiniones sobre el papel del turismo

"Con el apoyo de los donantes, las pequeñas empresas han podido comercializar en línea sus servicios de turismo, lo que demuestra que el turismo es una actividad que vale la pena desarrollar. Se transmiten nuevos conocimientos a las comunidades locales, como la producción y el suministro de alimentos locales a los turistas". - **Vanuatu**

"Con el fin de revitalizar el sector turístico, se han eliminado los visados de entrada, se ha construido un nuevo aeropuerto, se han concedido créditos hoteleros para la financiación de alojamientos turísticos, se ha establecido un estatuto fiscal especial para los operadores turísticos en Casamance, se han integrado las zonas turísticas y se han modernizado los alojamientos, entre otras iniciativas". - **Senegal**

"Se han clasificado por estrellas los establecimientos turísticos para atraer a más turistas. Además, se ha automatizado el sistema de registro de empresas para facilitar la actividad empresarial en el país". - **Lesotho**

"En la esfera de los viajes y el turismo, el índice de apertura de los visados en África ha sido especialmente efectivo en la promoción de reformas de la política de visados para los viajes dentro de África". - **Banco Africano de Desarrollo**

"Entre los indicadores u objetivos de empoderamiento económico relacionados con el sector turístico se cuentan la mejora del acceso al crédito para los pequeños empresarios, el establecimiento de un fondo de empoderamiento para las pequeñas empresas turísticas y la previsión de incentivos para el desarrollo de pequeñas empresas en el sector turístico". - **Saint Kitts y Nevis**

"El Proyecto de Competitividad de Moldova contribuyó a un aumento del turismo del 20% en 2017". - **Suecia**

"A través del Grupo de Comercio de las Naciones Unidas, Suiza financia un proyecto en Tanzanía para mejorar los medios de subsistencia fomentando la adopción de los criterios de turismo responsable. El proyecto establece una concatenación regresiva con las industrias locales (principalmente del sector agroindustrial) y promueve el turismo responsable y el diálogo entre la Administración y el sector privado. Forma parte de los componentes de turismo del Programa de Desarrollo del Sector Comercial del Gobierno". - **Suiza**

"Algunos países dependen en gran medida de un solo sector para generar exportaciones, por lo que es probable que esos sectores necesiten apoyo para diversificarse en el futuro. En el Pacífico hay varios ejemplos de ello, como la extracción de petróleo, el turismo o la pesca". - **Nueva Zelandia**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia (2019).

Cuadro 2.10. Opiniones sobre el desarrollo del comercio

"La política de desarrollo de Finlandia se estructura en torno a cuatro esferas prioritarias, una de las cuales es el apoyo al desarrollo y la diversificación de las propias economías de los países en desarrollo. Esto incluye el desarrollo del comercio, la facilitación del comercio, las cadenas de valor o las capacidades de negociación de las políticas comerciales, entre otras cosas". - **Finlandia**

"El desarrollo del comercio (servicios de apoyo a las empresas, servicios bancarios y financieros) y el apoyo jurídico a las MIPYME son los puntales más importantes para el empoderamiento económico de las MIPYME". - **Portugal**

"El Centro de Comercio e Inversión de África Oriental de la USAID tiene por objeto impulsar el comercio y la inversión en África Oriental, tanto desde fuera como dentro de la región. Para ello, promueve el comercio bilateral con los Estados Unidos en el marco de la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África, facilitando la inversión, consolidando la integración regional y aumentando la competitividad de determinadas cadenas de valor agrícolas". - **Estados Unidos**

"El Programa de Apoyo al Comercio en Angola tiene por objeto mejorar la capacidad local para diversificar la economía y para negociar y aplicar acuerdos comerciales multilaterales y regionales, prestando especial atención al Protocolo Comercial de la SADC y a la participación de Angola en la Zona de Libre Comercio de la SADC". - **Unión Europea**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia (2019).

CONSTRUCCIÓN DE INFRAESTRUCTURAS RELACIONADAS CON EL COMERCIO

La precariedad de las infraestructuras sigue siendo un importante impedimento para los países en desarrollo, a pesar de las cuantiosas inversiones realizadas en el pasado. Al aumentar la productividad laboral y reducir los costes de producción y transacción, las infraestructuras económicas -de transporte, energía y TIC- mejoran la actividad económica y contribuyen a diversificar la economía. Las inversiones en infraestructuras también pueden dar como resultado un empoderamiento si están suficientemente enfocadas. Por ejemplo, puede potenciarse la movilidad de la mano de obra en las zonas rurales si se mejora la infraestructura de transporte y comunicaciones. Se ha determinado que una infraestructura inadecuada es el principal obstáculo que limita la efectividad de la ayuda para el comercio a la hora de promover la diversificación económica en los PMA, y 23 países encuestados señalan dificultades en esta esfera. Asimismo, es la principal limitación que frena el éxito de la ayuda para el comercio en los países en desarrollo sin litoral. Quince donantes la sitúan en tercer lugar en la lista de las principales dificultades.

Mejora de la infraestructura de transporte

La infraestructura de transporte incide en la rentabilidad, los niveles de producción, los ingresos y el empleo, especialmente en el caso de las pymes. También repercute en los costos comerciales, que determinan la competitividad internacional. La mejora del transporte, que reduce el tiempo que los trabajadores dedican a actividades no productivas, aumentará los beneficios económicos de la mano de obra. Por la misma razón, la falta de acceso asequible a una infraestructura adecuada es un factor clave para determinar la naturaleza y la persistencia de la pobreza.

Cuadro 2.11. Opiniones sobre la infraestructura relacionada con el comercio

"Una infraestructura limitada puede limitar el éxito de la ayuda para el comercio recibida". - **Liberia**

"Las ayudas destinadas a la infraestructura relacionada con el comercio mejoran las concatenaciones en la cadena de valor de los sectores productivos clave, lo que aumenta las exportaciones, el empleo, los ingresos y la generación de medios de subsistencia". - **Kiribati**

"Nuestro país está muy atrasado en lo que se refiere a la industrialización y el desarrollo de la infraestructura básica". - **República Democrática del Congo**

"Las necesidades de infraestructura relacionadas con el comercio son muy grandes, pero los recursos son muy limitados". - **Vanuatu**

"Se agradecería mucho el apoyo al desarrollo de la infraestructura relacionada con el comercio". - **Nepal**

"La infraestructura viaria y de transporte ha limitado la capacidad de las personas a la hora de aventurarse en otras esferas de desarrollo". - **Papua Nueva Guinea**

"Estamos reactivando una nueva Ruta de la Seda con la creación de un corredor de transporte entre Europa Occidental y China Occidental". - **Kazajstán**

"Una nueva inversión de hasta UKP 500 millones creará una infraestructura esencial que sentará las bases para nuevas oportunidades en lugares donde las empresas no habían podido operar anteriormente". - **Reino Unido**

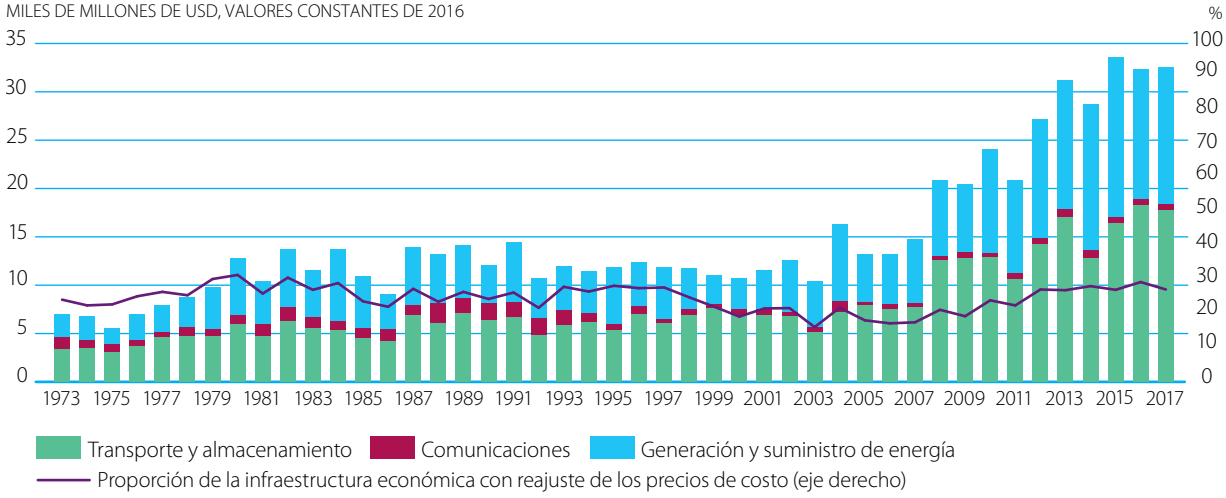
"En el contexto de la Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África, la inversión del Japón en África, por un valor aproximado de USD 30.000 millones, se ha centrado, entre otras cosas, en el desarrollo de infraestructuras de calidad en virtud de una asociación público-privada".- **Japón**

"El Banco Mundial alberga la secretaría de la Alianza Mundial para la Conectividad de la Infraestructura, iniciativa del G-20 emprendida en 2016 con objeto de colmar la brecha de la disponibilidad de recursos relacionados con la conectividad de la infraestructura. La Alianza promueve la cooperación, el intercambio de conocimientos y el progreso significativo en la interconectividad global". - **Banco Mundial**

Fuente: Exercice de suivi OCDE-OMC (2019).

Por consiguiente, las inversiones en infraestructura de transporte pueden ayudar a efectuar la transición del crecimiento sin empleo al crecimiento con un uso intensivo de la mano de obra (Calderón, 2004). En vista de estos claros beneficios, los donantes han hecho grandes inversiones para ayudar a los países en desarrollo a ampliar y mejorar su infraestructura de transporte. En 2017, el apoyo de los donantes al sector del transporte y el almacenamiento ascendió a USD 17.700 millones, lo que representa un aumento de USD 10.000 millones desde el comienzo de la iniciativa de Ayuda para el Comercio (gráfico 2.12).

Gráfico 2.12. Compromisos de AOD en materia de infraestructura relacionada con el comercio



Fuente: OCDE, base de datos del SNPA del CAD.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952957

La Iniciativa "Un cinturón, una ruta" tiene por objeto reforzar la integración económica de los países de la región euroasiática. La Iniciativa abarca una serie de corredores de transporte; el "cinturón" conecta China con Asia Central y Meridional y llega hasta Europa, mientras que la "ruta" conecta China con Asia Sudoriental, la región del Golfo, África Oriental y Septentrional y Europa. El proyecto requiere una financiación cuantiosa: se calcula que, solo entre 2010 y 2020, se necesitarán unos USD 8 billones. El Gobierno de China ha anunciado varios compromisos, como el Fondo para la Ruta de la Seda, dotado con USD 40.000 millones, para proyectos de la región de Asia Central (Lehmacher y Padilla, 2015). Baniya (2019) constata que la Iniciativa aumenta las corrientes comerciales entre los países participantes hasta en un 4,1%. Estos efectos serían tres veces mayores en promedio si la modernización de la infraestructura de transporte se complementase con reformas comerciales. Los productos que utilizan insumos sensibles al factor tiempo y los países que están muy expuestos a la nueva infraestructura e integrados en las cadenas de valor mundiales obtienen mayores beneficios comerciales. Entre los países asociados encuestados que consideraron el Fondo para la Ruta de la Seda como una fuente importante de financiación para la diversificación económica se encuentran Venezuela, Tonga, Camboya y Kazajstán.

Otro proyecto de infraestructura de transporte es el desarrollo del puerto de Thilawa y de las instalaciones logísticas, así como de la Zona Económica Especial de Myanmar, que ha recibido apoyo del Japón en forma de préstamo en condiciones favorables por valor de USD 339 millones. La evaluación *a posteriori* de un proyecto similar en Indonesia puso de relieve la necesidad de construir también una infraestructura viaria periférica junto con las instalaciones portuarias. Este enfoque integrado de prestación de apoyo a la infraestructura relacionada con el comercio en Myanmar es similar al adoptado en Viet Nam. Allí, el Japón anunció recientemente la concesión de préstamos en condiciones favorables por valor de USD 95 millones para el desarrollo de un puerto de aguas profundas cerca de Haiphong, además de ayudas para las carreteras del interior y las conexiones de puentes (relato 161 de una experiencia concreta del ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de 2017).

Suministro eléctrico fiable

La OCDE (2013) considera que la electricidad es una limitación vinculante más importante que la infraestructura viaria o aérea. La disponibilidad de electricidad supone una limitación menor que su fiabilidad. Esta conclusión está respaldada por empresas de países en desarrollo, que determinaron que la falta de electricidad fiable era una limitación importante para el desarrollo de sus actividades. De hecho, los productores pueden hacer frente a la falta de electricidad utilizando generadores, una práctica muy extendida. Sin embargo, su uso tiene un costo sustancial; el costo marginal de la electricidad producida por los generadores es mucho mayor que el de la electricidad de la red, y el costo de capital de un generador se suma al costo total de la maquinaria y el equipo. Greenstone (2014) destaca que un mayor acceso a una energía fiable transforma las vidas y las economías de muchas maneras y permite, entre otras cosas, la generación de ingresos; una mayor diversificación económica; la sustitución de la mano de obra por capital que aumente la productividad; la creación de pequeñas empresas y negocios; la facilitación de la reasignación del tiempo dedicado a suministrar energía en el hogar (especialmente por las mujeres) a la mejora de la educación; y el acceso a un mayor tamaño del mercado gracias a la reducción de los costos de transporte y las comunicaciones.

Cuadro 2.12. Opiniones sobre la contribución de la energía

"Se ha recibido un fuerte apoyo en el sector de la energía, lo que ha fomentado la conexión empresarial y comercial y el papel de Kazajstán como vía comercial entre Asia Central y Asia Meridional". - **Kazajstán**

"La mejora de la situación energética ha contribuido significativamente al resurgimiento de la actividad en el sector secundario". - Senegal

"El apoyo al sector energético también ha dado lugar a inversiones del sector privado". - **Gambia**

"Debe tenerse en cuenta la electrificación de Guinea para garantizar su desarrollo económico". - **Guinea**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia (2019).

El apoyo de los donantes para generación y suministro de energía alcanzó los USD 14.100 millones en 2017, lo que supone un aumento de USD 9.000 millones con respecto a 2006. El promedio de participación de las ayudas a la energía en la ayuda programable por país fue del 12% en los tres últimos años (gráfico 2.13). Un ejemplo de este tipo de apoyo es el préstamo por valor de EUR 60 millones que Francia, junto con el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Europeo de Inversiones, ha concedido para la construcción de una línea de alta tensión entre Nairobi y Mombasa. El proyecto mejora el acceso a un suministro eléctrico rentable y a una red fiable, lo que contribuye a reducir las pérdidas técnicas y los costos medioambientales.

En la estrategia de desarrollo nacional o regional de 27 países asociados encuestados, la electricidad no asequible o poco fiable constituye un obstáculo para la diversificación económica. Veintitrés países, de los cuales 9 eran PMA, confirmaron haber recibido financiación de ayuda para el comercio por concepto de suministro y generación de energía. Asimismo, 19 declararon que este apoyo de los donantes había sido muy efectivo. Del mismo modo, 12 donantes indicaron que proporcionaban financiación para el suministro y la generación de energía, y 10 confirmaron que ello había repercutido en la diversificación económica. De cara al futuro, 44 países asociados, de los cuales 26 eran PMA, destacaron la necesidad de seguir canalizando la ayuda para el comercio hacia esta esfera.

Apoyo a la tecnología de la información y las comunicaciones

El informe "La Ayuda para el Comercio en síntesis 2017", realizado conjuntamente por la OCDE y la OMC, aborda en detalle cómo las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) ayudan a las empresas a ser más productivas; a las personas, a encontrar mejores oportunidades de empleo; y a los Gobiernos, a prestar mejores servicios. El informe destaca que las TIC reducen los costos de las transacciones económicas y sociales de las empresas, las personas y el sector público. Asimismo, promueven la innovación e impulsan la eficiencia, ya que las actividades y los servicios existentes se vuelven más baratos, rápidos y prácticos. Además, favorecen la inclusión, ya que hacen que las personas puedan acceder a servicios que antes estaban fuera de su alcance. Los donantes ayudan a atraer la inversión privada necesaria para colmar la brecha digital proporcionando a los países en desarrollo apoyo técnico y mecanismos de mitigación de riesgos para captar fondos privados.

Cuadro 2.13. Opiniones sobre la contribución de las TIC

"Es necesario disponer de una infraestructura de red adecuada y plenamente accesible para apoyar la producción y la prestación de servicios, lo que incluye el desarrollo del comercio electrónico y la facilitación del comercio". - **Samoa**

"En el futuro, el apoyo a la diversificación económica puede centrarse en la infraestructura de redes transfronterizas y en el transporte, los servicios, la agricultura y la industria". - **Gabón**

"Luxemburgo apoyará a los países asociados en la facilitación de soluciones de TIC y datos fiables como catalizadores de un crecimiento y un desarrollo innovadores e integradores". - **Luxemburgo**

"La ayuda para el comercio deberá apoyar al sector de las TIC aprovechando la tecnología digital para simplificar y reducir el costo de los procedimientos transfronterizos de certificación y documentación para las MIPYME". - **Irlanda, Nueva Zelandia**

"En cuanto a la búsqueda de interlocutores comerciales por las pymes, es muy importante difundir la información en línea y crear diferentes plataformas electrónicas que permitan a los exportadores intercambiar información". - **Ucrania**

"Surgen nuevas cuestiones, como el comercio electrónico, que cobran cada vez más importancia".- **CEDEAO**

"Los recientes debates y las exigencias cada vez mayores con respecto a las consecuencias de la digitalización y la automatización para la transformación estructural han hecho que prestemos más atención a estas cuestiones". - **Suecia**

"El Taipei Chino otorga un préstamo a Belize Telemedia Limited para la financiación de su Plan Nacional de Banda Ancha, con el fin de reemplazar su infraestructura de Internet fija por una red de fibra óptica y aumentar así la calidad del servicio de Internet fija y su acceso". – **Taipei Chinos**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia (2019).

Los compromisos de ayuda destinada a proyectos de TIC alcanzaron un valor de USD 700 millones en 2017 (gráfico 2.11). En la mayoría de los casos, consisten en asistencia técnica para la reforma de la reglamentación. Una vez establecido el marco reglamentario, el sector privado está dispuesto a invertir en equipos informáticos de TIC. Los donantes han señalado que la demanda en esta esfera está creciendo. Un ejemplo es la Iniciativa Conectar África, que incluye la conectividad internacional por medio de fibra, iniciativas nacionales de redes troncales, políticas y normativa, y aplicaciones electrónicas (ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio, 2017, relato 16 de una experiencia concreta). Más de la mitad de los países asociados encuestados señalaron que una infraestructura de red inadecuada constituía un obstáculo para la diversificación económica, lo que se puso de relieve en sus estrategias nacionales o regionales de desarrollo. La mitad de los donantes encuestados considera que es una esfera clave en su estrategia de ayuda para el comercio. Casi dos tercios opinan que su apoyo en este ámbito podría contribuir considerablemente al empoderamiento económico de los jóvenes. Esta opinión es compartida por 50 países asociados encuestados.

Apoyo a la política comercial para la promoción de la diversificación económica

Las estrategias de diversificación económica deben basarse en ventajas comparativas con medidas arancelarias y no arancelarias estructuradas de manera que apoyen este proceso. En este sentido, son especialmente costosos los aranceles aplicados a los insumos industriales intermedios para los que no existe capacidad de producción regional: se necesitan reducciones de los costos comerciales no arancelarios para hacer frente a las limitaciones vinculantes de la oferta a la industrialización (CEPA, 2017). Desde 2006, los donantes se han comprometido a aportar USD 7.000 millones para ayudar a los países en desarrollo a identificar, negociar y aplicar acuerdos comerciales. Un ejemplo de este tipo de apoyo es el que Suecia ofrece a TRALAC, organización para la creación de capacidad comercial en África. TRALAC, a través de consultas con las partes interesadas, participa activamente en el proceso de la Zona de Libre Comercio del Continente Africano y ha determinado la necesidad de aumentar la capacidad del comercio de servicios y avanzar en la reflexión sobre el comercio de servicios para el desarrollo industrial de los países africanos (ejercicio de vigilancia OCDE-OMC de 2017, relato 81 de una experiencia concreta).

Ajuste relacionado con el comercio

El apoyo al ajuste relacionado con el comercio es relativamente pequeño, con un promedio de USD 230 millones desde el comienzo de la iniciativa en 2006. El nivel de apoyo relativamente bajo de esta categoría de la Ayuda para el Comercio se debe en parte a que se consigna bajo otras categorías. Un ejemplo de ello es el Proyecto de Desarrollo del Turismo de San Vicente y las Granadinas, que el Fondo Europeo de Desarrollo apoya con USD 6,5 millones. El Proyecto tenía por objeto mejorar la competitividad del sector turístico y crear oportunidades de empleo para que las comunidades rurales pudieran adaptarse a la disminución de la producción y la exportación de bananas. En las evaluaciones periódicas se constató un aumento de las oportunidades de empleo, una mejora de la calidad de la oferta turística del país y una mayor concatenación del turismo con otros sectores económicos (ejercicio de vigilancia OCDE-OMC de 2011, relato 264 de una experiencia concreta). Asimismo, se debe seguir prestando atención a los esfuerzos por garantizar un marco de facilitación del comercio eficiente y competitivo. Estos esfuerzos se abordan con más detalle en el capítulo 6.

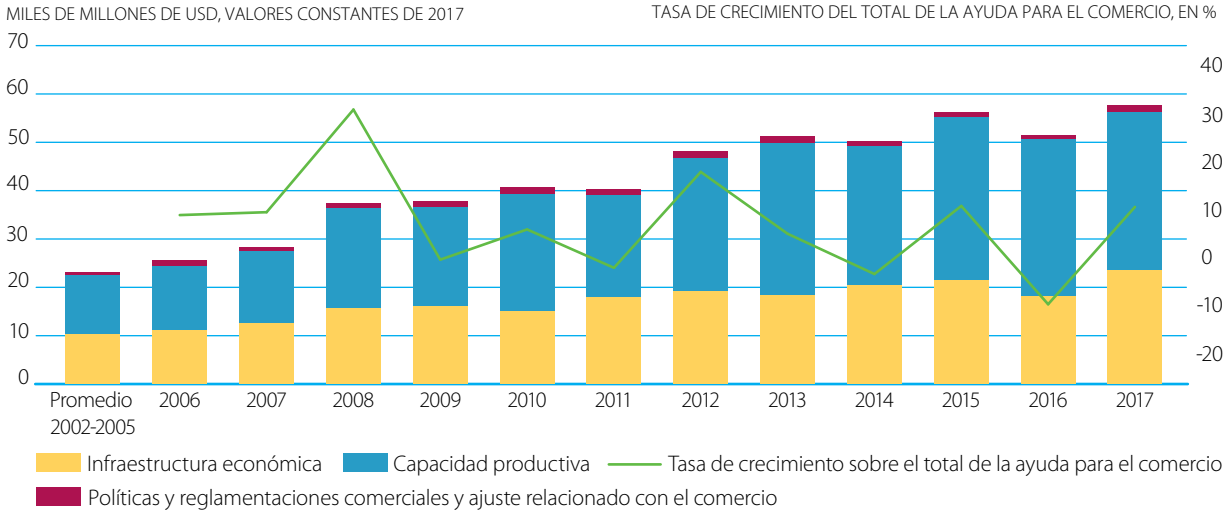
APOYO EN 2017

Los compromisos de ayuda para el comercio son obligaciones firmes, expresadas por escrito y respaldadas por los recursos necesarios, que asume un donante oficial de proporcionar la ayuda especificada a un país receptor o a una organización multilateral; por tanto, reflejan las prioridades actuales del receptor y del donante. Los compromisos se contabilizan especificando la cuantía total de los recursos que se prevé transferir, independientemente del tiempo necesario para su desembolso, que en algunos casos puede ser de muchos años. En el resto de esta sección se analizan los compromisos de ayuda para el comercio hasta 2017, que es el año más reciente sobre el que se dispone de información detallada. Se presenta la distribución por sectores, regiones y grupos de ingreso, y también los donantes y las condiciones financieras del apoyo al que se refiere el compromiso.

En 2017, los compromisos de ayuda para el comercio ascendieron a USD 57.700 millones, lo cual supone un aumento de USD 6.200 millones, en términos reales, con respecto al nivel de 2016, y de USD 34.600 millones en comparación con el promedio de referencia de 2002-2005. Las OCO relacionadas con el comercio se redujeron en USD 7.000 millones en 2017 y se situaron en USD 60.100 millones, lo que representa más del cuádruple del promedio de referencia de 2002-2005. Los compromisos de ayuda para la infraestructura económica alcanzaron la cifra de USD 32.800 millones, lo que representa un aumento del 143% en comparación con el promedio de referencia del período 2002-2005. En 2017, el apoyo a la generación y al suministro de energía aumentó en más de USD 759 millones, hasta alcanzar un valor de

USD 14.300 millones. Los compromisos con el sector de la tecnología de la información y las comunicaciones también aumentaron en USD 167 millones y ascienden a USD 749 millones. Por otra parte, el apoyo al transporte y al almacenamiento disminuyó en USD 514 millones y actualmente se sitúa en USD 17.100 millones. Las OCO destinadas a la infraestructura económica disminuyeron un 15,2% y se situaron en USD 29.900 millones. La mayor parte de este descenso se debe a la disminución del apoyo a la generación y al suministro de energía, que se redujo en USD 6.700 millones y se situó en USD 15.200 millones en 2017 (gráficos 2.13 y 2.14).

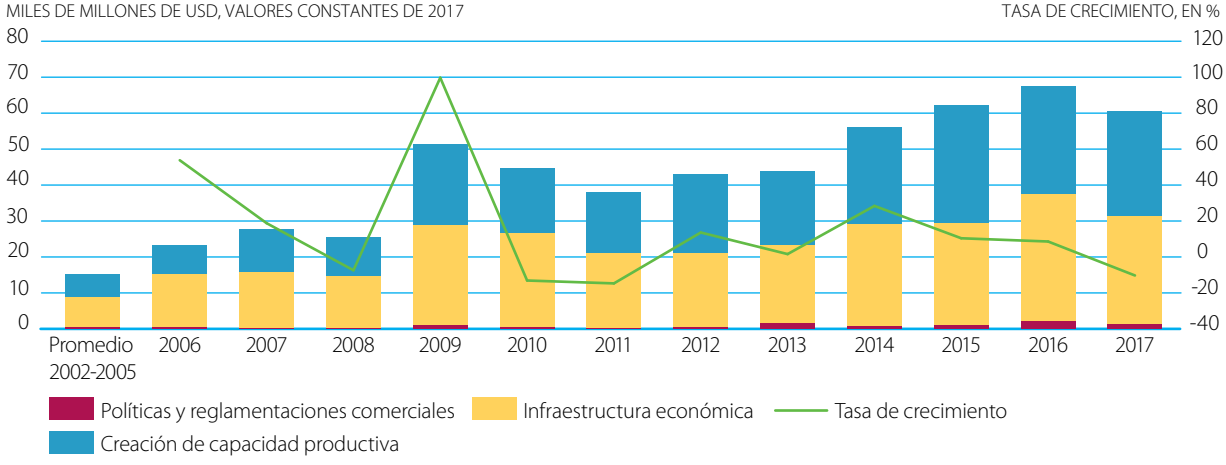
Gráfico 2.13. Compromisos de ayuda para el comercio, por categorías, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017



Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2018), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 4 de abril de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952976

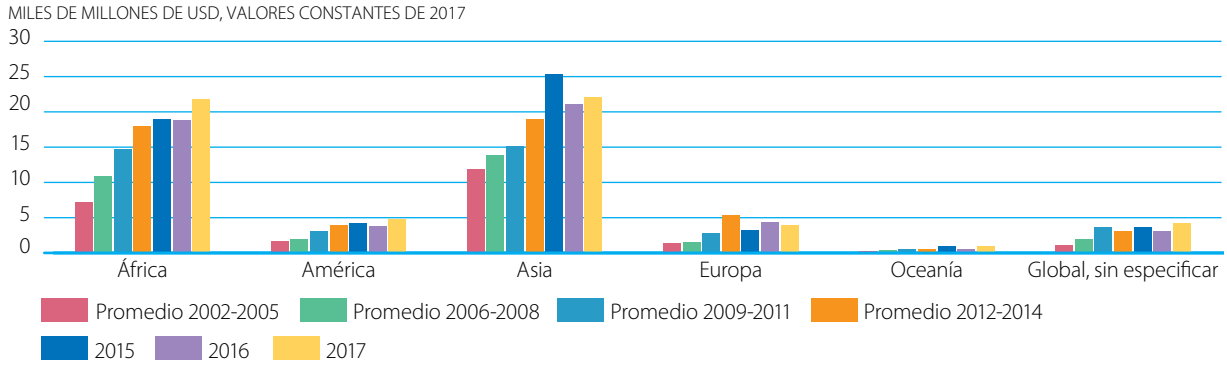
Gráfico 2.14. Compromisos de OCO relacionadas con el comercio, por categorías, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017



Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2018), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 4 de abril de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933952995

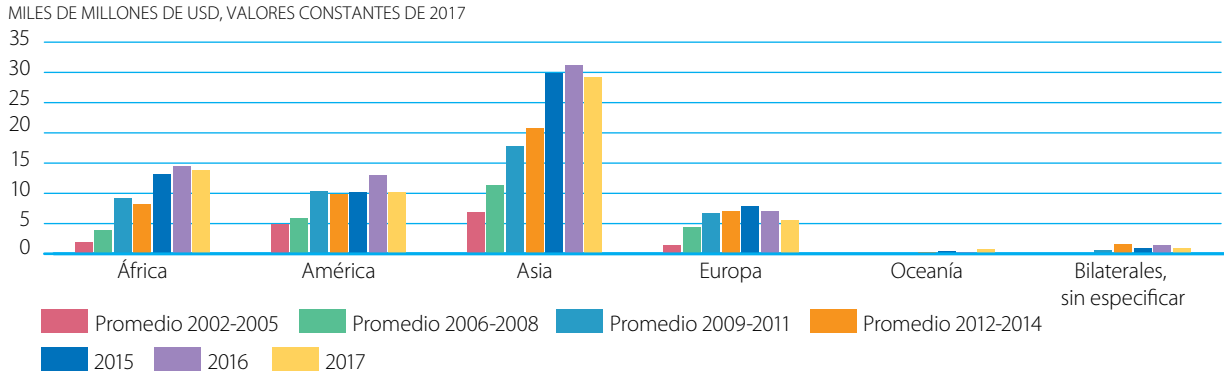
Gráfico 2.15. Compromisos de ayuda para el comercio, por regiones, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017



Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2018), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 4 de abril de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953014

Gráfico 2.16. Compromisos de OCO relacionadas con el comercio, por regiones, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017



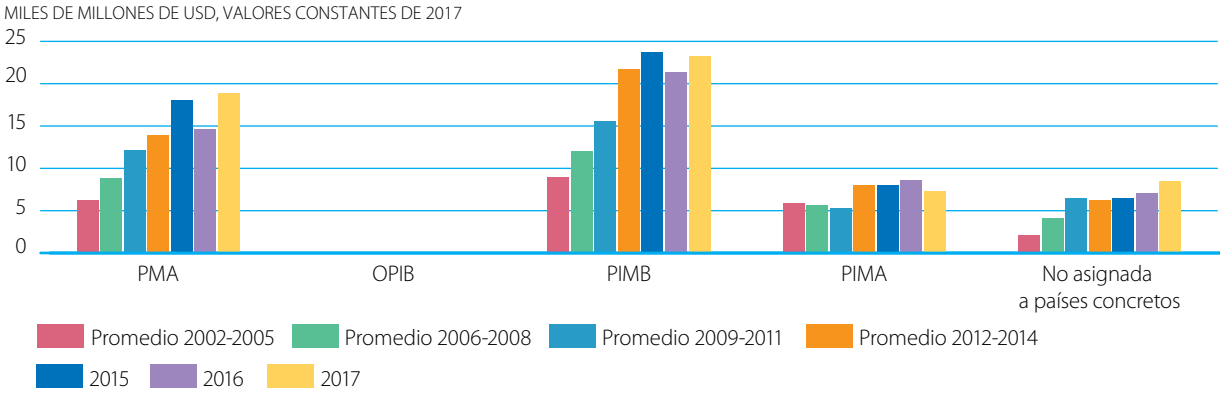
Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2017), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 4 de abril de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953033

Los compromisos para la creación de capacidad productiva, valorados en USD 23.400 millones, aumentaron en USD 5.300 millones en términos reales con respecto al nivel de 2016. Al igual que en los últimos años, la mayor parte de la ayuda se destinó a la agricultura, que atrajo USD 10.600 millones, lo cual supone un aumento de USD 1.600 millones en comparación con 2016. Se observan otros aumentos en los servicios bancarios y financieros y en la industria, en ambos casos por valor de USD 1.000 millones, mientras que el apoyo a la pesca aumentó en USD 465 millones. El apoyo al sector turístico se sitúa en USD 400 millones, lo que representa un aumento del 50% con respecto a 2016. El marcador del desarrollo del comercio se introdujo para señalar las actividades de la categoría de creación de capacidad productiva que contribuyen "principalmente" o "considerablemente" al desarrollo del comercio. El marcador aumentó de USD 2.600 millones en 2006 a USD 8.100 millones. Actualmente abarca casi la cuarta parte de la cantidad total destinada a la creación de capacidad productiva. Dos tercios de esta ayuda se concentran en las esferas de la agricultura y los servicios prestados a las empresas.

La ayuda para el comercio, en su sentido más restringido de apoyo a las políticas y reglamentaciones comerciales, atrajo USD 1.400 millones en 2017, un aumento del 42% respecto de 2016. La gestión de la política comercial y la facilitación del comercio aumentaron en USD 224 millones y USD 219 millones, respectivamente, en comparación con su nivel de 2016.

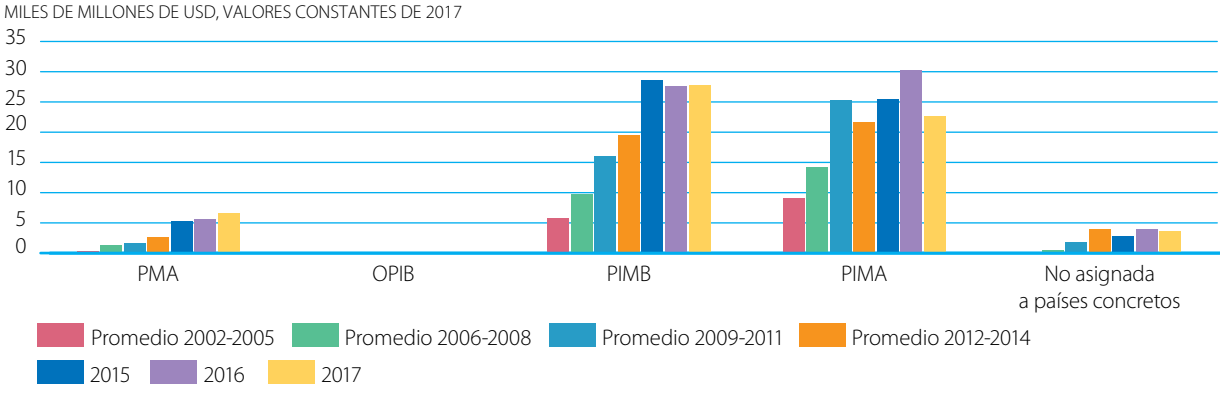
Gráfico 2.17. Compromisos de ayuda para el comercio, por grupos de ingresos, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017



Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2018), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en (consultada el 4 de abril de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953052

Gráfico 2.18. Compromisos de OCO relacionadas con el comercio, por grupos de ingresos, en miles de millones de USD a valores constantes de 2017



Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2019), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en consultada el 4 de abril de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953071

La enseñanza relacionada con el comercio disminuyó en USD 11 millones. En cuanto a las OCO relacionadas con el comercio, se han registrado descensos tanto en la categoría de políticas comerciales como en la de creación de capacidad productiva. Esta última se redujo de USD 30.100 millones en 2016 a USD 29.200 millones en 2017. Las OCO relacionadas con las políticas comerciales se sitúan actualmente en USD 1.300 millones, lo que supone una disminución del 34%.

En 2017, el 38% de los compromisos de ayuda para el comercio se destinó a Asia, que recibió USD 22.100 millones, es decir, USD 1.000 millones más que en 2016. Sin embargo, hay que tener en cuenta que las asignaciones destinadas a Asia fluctúan considerablemente de un año a otro, lo que se explica, en general, por los cuantiosos compromisos bienales del Japón y del Banco Asiático de Desarrollo en materia de infraestructura económica. También se apreciaron aumentos en África, que recibió USD 2.900 millones más que en 2016 y alcanzó los USD 21.700 millones, lo que supone el 36,6% del total de los compromisos, mientras que las ayudas dirigidas a América Latina y Oceanía aumentaron en USD 940 millones y USD 460 millones, respectivamente. En cambio, los compromisos destinados a Europa se redujeron en USD 420 millones (gráfico 2.15). En 2017, la mayoría de las OCO relacionadas con el comercio se dirigieron a los países de ingresos medianos de Asia (48,3%), África (23%), América Latina y el Caribe (17%), Europa (9%) y Oceanía (1,2%) (gráfico 2.16).

En 2017 se asignaron USD 5.900 millones a programas regionales y mundiales de ayuda para el comercio. Esto representa casi el triple del promedio de referencia del período 2002-2005. La ayuda para el comercio regional ofrece grandes posibilidades como elemento catalizador del crecimiento, del desarrollo y de la reducción de la pobreza, pero los proyectos suelen ser difíciles de poner en práctica. No obstante, aunque la ayuda para el comercio regional tropieza con muchas dificultades prácticas de aplicación, la experiencia ha demostrado que estos problemas no son imposibles de superar, si bien los responsables de la formulación de políticas tienen que planificar detenidamente su trabajo y formular los proyectos con gran atención y teniendo en cuenta las prioridades (OCDE, 2014).

En 2017, los compromisos de ayuda para el comercio destinados a los PMA aumentaron en USD 4.100 millones y alcanzaron los USD 18.800 millones (32,5% del total de los compromisos). Otros países de bajos ingresos recibieron USD 80 millones. La proporción de los compromisos con el conjunto de países de bajos ingresos alcanzó el 32,5% del total de las corrientes de ayuda para el comercio en 2017. Los países de ingresos medianos bajos, cuyos compromisos aumentaron en USD 1.900 millones hasta alcanzar los USD 23.200 millones, fueron los mayores receptores de ayuda para el comercio (40,2%), mientras que la dotación de los de ingresos medianos altos se redujo en USD 1.200 millones y se situó en USD 7.300 millones (gráfico 2.17). Los países del grupo de ingresos medianos fueron, con diferencia, los principales receptores de OCO relacionadas con el comercio: recibieron USD 50.000 millones, es decir, el 83,3% del total de los compromisos, lo cual supuso un descenso de USD 7.000 millones en comparación con los niveles de 2016. Las OCO destinadas a países de bajos ingresos aumentaron de USD 5.700 millones a USD 6.500 millones (gráfico 2.18).

En 2017, los proveedores bilaterales se comprometieron a aportar un total de USD 31.700 millones, el 55% de toda la ayuda para el comercio. El Japón, el mayor donante, que se comprometió a aportar USD 12.500 millones, destinó la mayor parte de sus recursos a Asia, principalmente a los sectores de transporte y almacenamiento y de energía. Entre los principales contribuyentes bilaterales también figura Alemania, con USD 5.700 millones, seguida de Francia, con USD 3.200 millones, y los Estados Unidos, con USD 2.400 millones. La mayoría de los donantes bilaterales proporciona el grueso de su apoyo en forma de donaciones, con la excepción de Alemania, Corea, Francia y el Japón, que proporcionan también una parte importante en forma de préstamos. Los proveedores multilaterales también aumentaron sus compromisos en USD 4.200 millones, con lo que alcanzaron los USD 26.000 millones. El Grupo del Banco Mundial y las instituciones de la Unión Europea siguen siendo los principales contribuyentes, y aportan casi dos tercios de la ayuda multilateral para el comercio. Las instituciones multilaterales fueron las principales contribuyentes de OCO relacionadas con el comercio, a las que aportaron USD 50.000 millones, el 83% del total. Las principales contribuciones proceden del Banco Asiático de Desarrollo, el BERD, la Corporación Financiera Internacional y el Grupo del Banco Mundial.

La proporción de la ayuda para el comercio en la ayuda asignable a sectores específicos aumentó de un promedio del 30,3% durante el período de referencia al 39,2% en 2017. Por consiguiente, dentro de la creciente dotación presupuestaria de la AOD, la proporción de la ayuda para el comercio ha aumentado todavía más. El aumento en 9 puntos porcentuales, que se traduce en unos compromisos adicionales por valor de USD 75.000 millones desde 2006, podría considerarse una ayuda adicional para el comercio; la Unión Europea, Alemania, Francia, el Japón y el Banco Africano de Desarrollo aportan las tres cuartas partes de ese incremento. ■

REFERENCIAS

Baniya, S., Rocha, N. y Ruta, M. (2019), *Trade Effects of the New Silk Road: A Gravity Analysis*, Policy Research Working Paper, https://doi.org/10.1596/1813-9450-8694.

Bayraktar, N. (2018), *Effectiveness of public investment on growth in sub-Saharan Africa*, Eurasian Economic Review, Nº 86, https://doi.org/10.1007/s40822-018-0119-z.

Benn, J., C. Sangaré y T. Hos (2017), "Amounts Mobilised from the Private Sector by Official Development Finance Interventions: Guarantees, syndicated loans, shares in collective investment vehicles, direct investment in companies, credit lines", *OECD Development Co-operation Working Papers*, Nº 36, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/8135abde-en.

Buera, F.J., Kaboski, J.P. y Shin, Y. (2011), *Finance and development: A tale of two sectors*, American Economic Review, volumen 101(5), 1964-2002, https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.101.5.1964.

Calderón, C. y Servén, L. (2004), *The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution*, Policy Research Working Paper, https://doi.org/10.1596/1813-9450-3400.

Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (2017), *Transforming African economies through smart trade and industrial policy*, Comisión Económica para África - Sección de Publicaciones, Etiopía, https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/transforming-african-economies_smart-trade_industrial-policy_eng.pdf.

Donor Committee on Enterprise Development (2016), *How to create an enabling environment for inclusive business? Learning from experience and debates in private sector development*, https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/DCED_Creating_An_Enabling_Environment_For_Inclusive_Business.pdf.

G-20 (2015), *G20 Inclusive Business Framework*, Grupo de Trabajo sobre Desarrollo del G-20 - Presidencia de Turquía, https://www.inclusivebusiness.net/sites/default/files/inline-files/G20%2BInclusive%2BBusiness%2BFramework_Final.pdf.

Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (2019), *Responsible and Inclusive Business Hubs*, https://www.giz.de/en/worldwide/43855.html.

Greenstone, G. (2014), *Energy, growth and development*, International Growth Centre, https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2014/09/IGCEvidencePaperEnergy.pdf.

Internationaal Oinderzoek en Beliedsevaluatie (IOB) (2018), *Transition and inclusive development in Sub-Saharan Africa: An analysis of poverty and inequality in the context of transition*, Estudio Nº 422 del IOB, https://english.iob-evaluatie.nl/publications/publications/2018/04/01/422-%E2%80%93-iob-%E2%80%93-an-analysis-of-poverty-and-inequality-in-the-context-of-transition-%E2%80%93-transition-and-inclusive-development-in-sub-saharan-africa.

International Finance Corporation, *Global Trade Finance*, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/financial+institutions/priorities/global+trade/gtsf2.

Lammersen, F. y Hynes, W. (2019), *How trade and aid can help deliver sustainable development goals,* Turkish Policy Quarterly, volumen 17, Nº 4, http://turkishpolicy.com/article/944/how-trade-and-aid-can-help-deliver-sustainable-development-goals.

Lehmacher, W. y Padilla, V. (2015), *What can the New Silk Road do for global trade*, Financial Times, Foro Económico Mundial, Ginebra, https://www.weforum.org/agenda/2015/09/what-can-the-new-silk-road-do-for-global-trade/.

OCDE (2013a), *Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World*, OECD Publishing, París, http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2013-en.

OCDE (2013b), *Succeeding with Trade Reforms: The Role of Aid for Trade*, The Development Dimension, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/9789264201200-en.

OCDE (2014), *Regional Perspectives on Aid for Trade*, The Development Dimension, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/9789264216037-en.

OCDE (2016), *Private Sector Engagement for Sustainable Development: Lessons from the DAC*, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/9789264266889-en.

OCDE (2018), *Private Philanthropy for Development*, The Development Dimension, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/9789264085190-en.

OCDE y OMC (2013), *Aid for Trade and Value Chains in Agrifood*, OECD Publishing, París/OMC, Ginebra, https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/tourism_28june.pdf.

OCDE y OMC (2013), *La Ayuda para el Comercio en síntesis 2013: Conectarse a las cadenas de valor*, OMC, Ginebra/OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/aid_glance-2013-en.

OCDE y OMC (2015), *La Ayuda para el Comercio en síntesis 2015: Reducir los costos del comercio con miras a un crecimiento inclusivo y sostenible*, OMC, Ginebra/OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/aid_glance-2015-en.

OCDE y OMC (2017), *La Ayuda para el Comercio en síntesis: Fomentar el comercio, la inclusión y la conectividad en favor del desarrollo sostenible*, OMC, Ginebra/OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/aid_glance-2017-en.

OCDE, OMC y OMT (2013), *Aid for Trade and Value Chains in Tourism*, OECD Publishing, París/OMC, Ginebra/OMT, Madrid, https://www.oecd.org/dac/aft/AidforTrade_SectorStudy_Tourism.pdf.

USAID (2018), *Governance for Inclusive Growth*, https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1861/FS_GovernanceforInclusiveGrowth_Nov2018_Eng.pdf.

CAPÍTULO 3

LA PROMOCIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA Y DE LA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL A TRAVÉS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Contribución de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

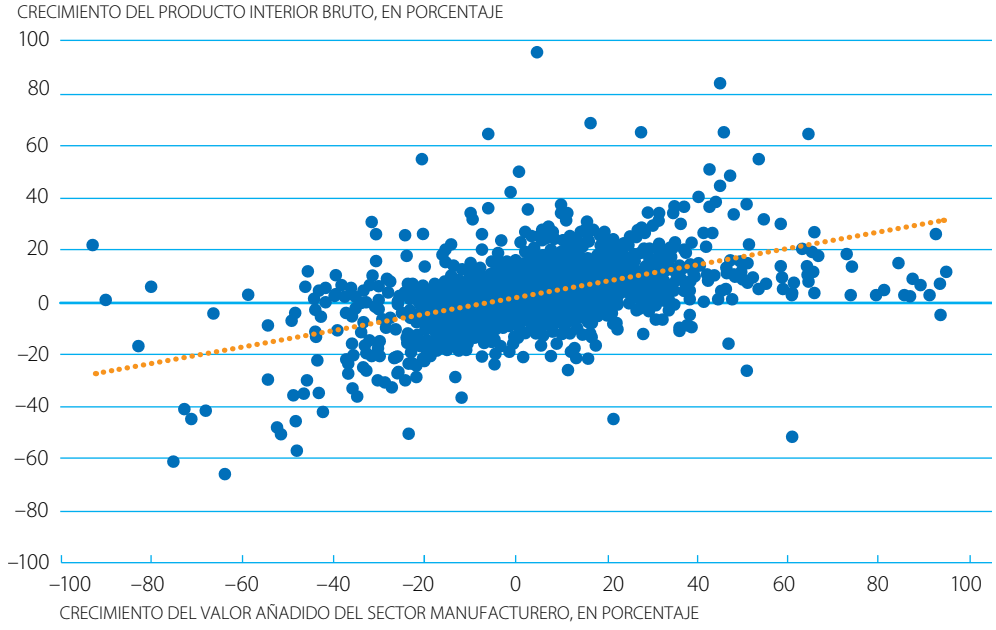
Resumen: *En el presente capítulo se analiza la capacidad de producción, un componente esencial para la eficacia de la iniciativa de Ayuda para el Comercio. El crecimiento pasado del sector manufacturero y de los sectores de servicios conexos ha absorbido a un gran número de trabajadores, les ha dado empleos productivos y ha acrecentado la prosperidad de sus familias y comunidades. La industrialización y la transformación estructural siguen ocupando un lugar central en numerosas estrategias de desarrollo económico nacionales y regionales. Tomando en consideración los mayores niveles de automatización y digitalización existentes, en el presente capítulo se tratan también las implicaciones de la naturaleza cambiante de los procesos de industrialización y producción para el futuro desarrollo de las manufacturas. Asimismo, se extraen enseñanzas de política para abordar las "limitaciones de la oferta" en el sector manufacturero a través de la Ayuda para el Comercio, que a su vez contribuye a la transformación estructural. Un tema que aparece de manera recurrente a lo largo del capítulo son las oportunidades que brinda la política industrial para lograr un desarrollo inclusivo y sostenible. También se tratan aspectos ambientales pertinentes, como las tecnologías ecológicas y la eficiencia energética, en el contexto de la competitividad económica y el crecimiento sostenido.*

INTRODUCCIÓN

El sector manufacturero y el proceso de industrialización son los principales impulsores del crecimiento y de la mitigación de la pobreza. Como muestra el gráfico 3.1, hay una relación positiva entre el crecimiento del valor añadido manufacturero[1] (VAM) y del producto interior bruto (PIB). El incremento de la productividad del sector manufacturero hace de él un importante factor para ayudar a los países en desarrollo a pasar de las actividades agrícolas y de servicios de baja productividad a las manufacturas, y a llevar a cabo una transformación estructural que impulse el crecimiento (gráfico 3.2). En los países que han logrado industrializarse, el crecimiento del sector manufacturo y de los sectores de servicios conexos ha trasladado a un elevado número de trabajadores procedentes del sector agropecuario y de los sectores informales a empleos productivos, lo que se ha traducido en un aumento de la prosperidad de las familias y comunidades de esos trabajadores (ONUDI, 2013).

Por consiguiente, la industrialización y la transformación estructural siguen ocupando un lugar central en numerosas estrategias nacionales y regionales de desarrollo económico, como han reconocido las Naciones Unidas en el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 9: Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.

Gráfico 3.1. Relación entre el crecimiento del PIB y la expansión del sector manufacturero, 1970-2017



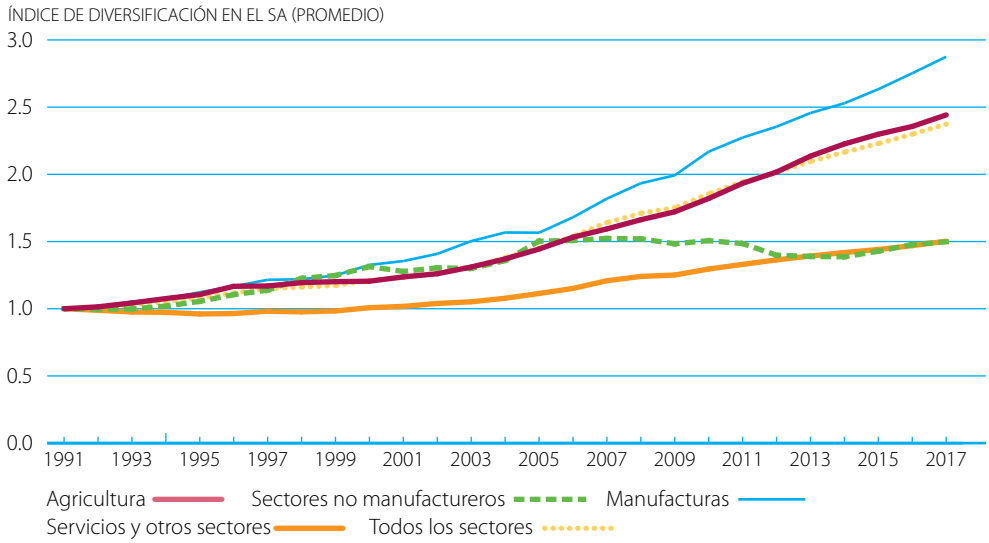
Fuente: Elaborado por la ONUDI a partir de la Base de Datos National Accounts Main Aggregates (2019), de la División de Estadística de las Naciones Unidas.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953090

Partiendo de la premisa de la importancia del sector manufacturero, este capítulo explora los procesos que respaldan la industrialización y la manera de lograr un desarrollo económico sostenible e inclusivo mediante el desarrollo del sector. Además, habida cuenta de la aparición de nuevas tecnologías, también se abordan las implicaciones de la naturaleza cambiante de los procesos de industrialización y de producción para el desarrollo futuro de las manufacturas. Por ejemplo, un mayor nivel de automatización y digitalización podría crear incertidumbre acerca de las futuras vías de desarrollo. En este capítulo se demuestra que la incertidumbre latente debida a la aparición de un nuevo paradigma puede transformarse en una oportunidad para los países en todas las fases de desarrollo. Además, en el capítulo se extraen enseñanzas de política para abordar las limitaciones de la oferta en el sector manufacturero a través de la Ayuda para el Comercio, lo que a su vez contribuye a la transformación estructural y la prosperidad económica. Un tema que

aparece de manera recurrente a lo largo del capítulo son las oportunidades que la política industrial brinda de cara a un desarrollo inclusivo y sostenible. En el contexto de la expansión del sector manufacturero se examinan también aspectos ambientales pertinentes, como la incorporación de tecnologías ecológicas y del principio de la eficiencia energética a las estrategias de crecimiento sostenible.

Gráfico 3.2. Índice de crecimiento de la productividad laboral: economías en desarrollo



Fuente: Elaborado por la ONUDI a partir de la Base de Datos National Accounts Main Aggregates (2019), de la División de Estadística de las Naciones Unidas, y Organización Internacional del Trabajo, Estimaciones de la OIT basadas en modelos (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953109

En la segunda sección *infra* se presentan los conceptos fundamentales de la industrialización y sus fuentes fundamentales para un desarrollo inclusivo y sostenible. Se analiza cómo afecta la diversificación industrial a los diversos ámbitos comerciales, lo que plantea cuestiones como la generación de empleo, los aspectos ambientales de la industrialización y las limitaciones y oportunidades para los países en desarrollo. La tercera sección se centra en la ventana de oportunidad que ofrecen la naturaleza cambiante de la industrialización y el paradigma tecnológico emergente, por ejemplo la automatización. La sección final contiene las conclusiones.

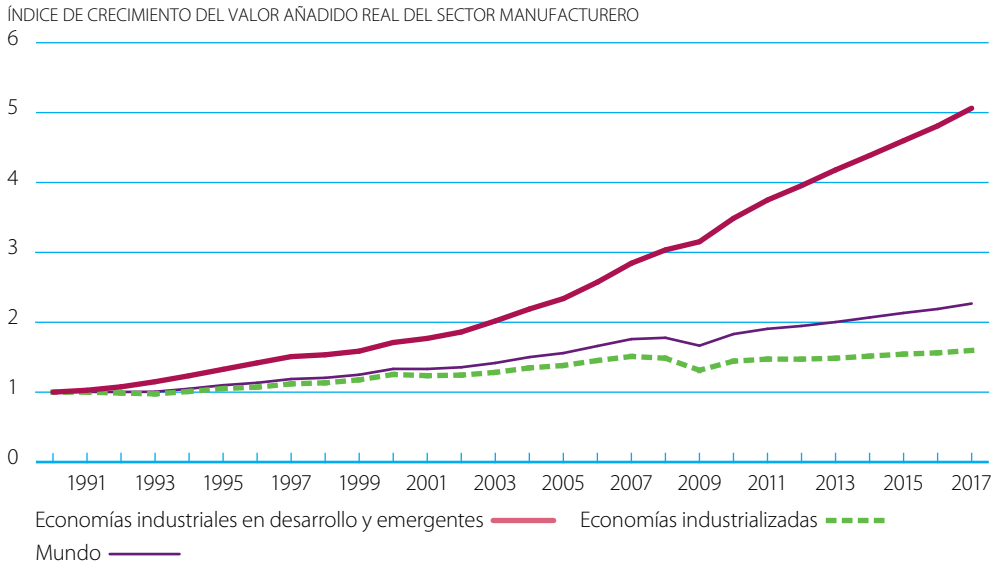
INDUSTRIALIZACIÓN EN PRO DE LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA Y LA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL

La percepción de que las manufacturas ejercen la función de motor del crecimiento se remonta a las declaraciones sobre el crecimiento de Nikolas Kaldor (1966, 1967) y sigue vigente de nuestros días, como sugieren estudios recientes (ONUDI, 2015). El crecimiento del valor añadido del sector manufacturero ha sido calificado como una de las principales causas de la reducción de la pobreza en muchas economías industriales en desarrollo y emergentes. En esta sección se ofrece una reseña sobre la industrialización y las fuerzas impulsoras de la prosperidad económica. En particular, los países en desarrollo que se encuentran en la fase de bajos ingresos pueden seguir contando con las manufacturas como motor del crecimiento, ya que generan oportunidades de empleo en un sector más productivo que el agrícola. Los ingresos creados por las actividades industriales son normalmente superiores a los del sector primario: se presupone que el proceso de industrialización dará lugar a un incremento generalizado de los ingresos.

El análisis del desarrollo global del valor añadido del sector manufacturero revela una tendencia creciente (gráfico 3.3). En particular, los países en desarrollo parecen haber experimentado sin interrupción tasas de crecimiento del VAM elevadas desde 1990, lo que pone de manifiesto las oportunidades que puede brindar el sector de las manufacturas.

La tendencia a largo plazo del desarrollo y la diversificación del sector manufacturero puede reconocerse en los cambios que se producen en el valor añadido y en el empleo de los diferentes subsectores cuando se desarrolla la economía (Haraguchi, 2019). Al estudiar los principales hechos empíricos, resaltan algunos factores importantes: por una parte, hay una correlación empírica entre la renta per cápita y el grado de industrialización de los países en desarrollo, mientras que los países de altos ingresos siguen en cambio una tendencia a la desindustrialización (ONUDI, 2015), que se explica por la naturaleza del proceso de industrialización. Gracias a la expansión del sector manufacturero se absorbe el superávit de mano de obra del sector agrícola, lo que incrementa la productividad del conjunto de la economía, gracias a la expansión de más sectores productivos. Al mismo tiempo, el sector agrícola también registra un incremento en su productividad (Lewis, 1954).

Gráfico 3.3. Tendencia al alza del valor añadido global del sector manufacturero, 1990-2017



Fuente: Elaborado por la ONUDI a partir de la Base de Datos sobre el valor añadido del sector manufacturero en 2019.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953128

Es evidente que el sector manufacturero aporta elementos fundamentales, que lo convierten en un motor de la prosperidad económica, al contribuir al incremento de la productividad y a que su tasa de crecimiento de la productividad sea superior a la del sector agrícola (Szirmai, 2012). Sus ventajas pueden plasmarse en forma de acumulación de capital físico y de explotación de las economías de escala. Además, el cambio tecnológico impulsado por las innovaciones y la acumulación de capital humano que provoca la industrialización actúa como un motor clave del crecimiento económico global. Por último, a medida que crecen los ingresos de las economías, la proporción de los ingresos destinados a mercancías agrícolas tiende a disminuir, lo que hace que aumenten los gastos totales en productos manufacturados. Esto ofrece oportunidades de participación en los mercados mundiales, ya que la demanda de productos manufacturados se diversifica, lo que obliga a crear capacidad de producción. Gracias a ello se puede satisfacer no solo la demanda interna, sino también la demanda externa recién creada.

Aunque el sector manufacturero en general desempeña un papel importante en la expansión económica de los países en desarrollo, la contribución de los diferentes subsectores manufactureros al desarrollo varía en función de la fase de desarrollo económico de cada país. Las industrias con alta intensidad de mano de obra, como la industria alimentaria y de las bebidas, los textiles y las prendas de vestir, a menudo registran un rápido crecimiento y representan una gran proporción del valor añadido del sector manufacturero y del empleo en los países que se hallan en una fase temprana de desarrollo. A medida que van apareciendo ramas de producción con alto consumo de recursos, como las del coque y el petróleo refinado, el papel y los productos metálicos básicos y elaborados, en la fase de ingresos medianos, el valor añadido manufacturero de la economía tiende a ir aumentando. Cuando los ingresos son altos, los sectores de los vehículos automóviles, la maquinaria y el equipo, la maquinaria eléctrica y los productos químicos suelen ser los que más contribuyen al aumento del valor añadido manufacturero. La mejora tanto del desarrollo tecnológico como de la productividad son los principales motores del crecimiento sostenido de estas industrias, que se decantan por contratar mano de obra calificada (Haraguchi, 2016).

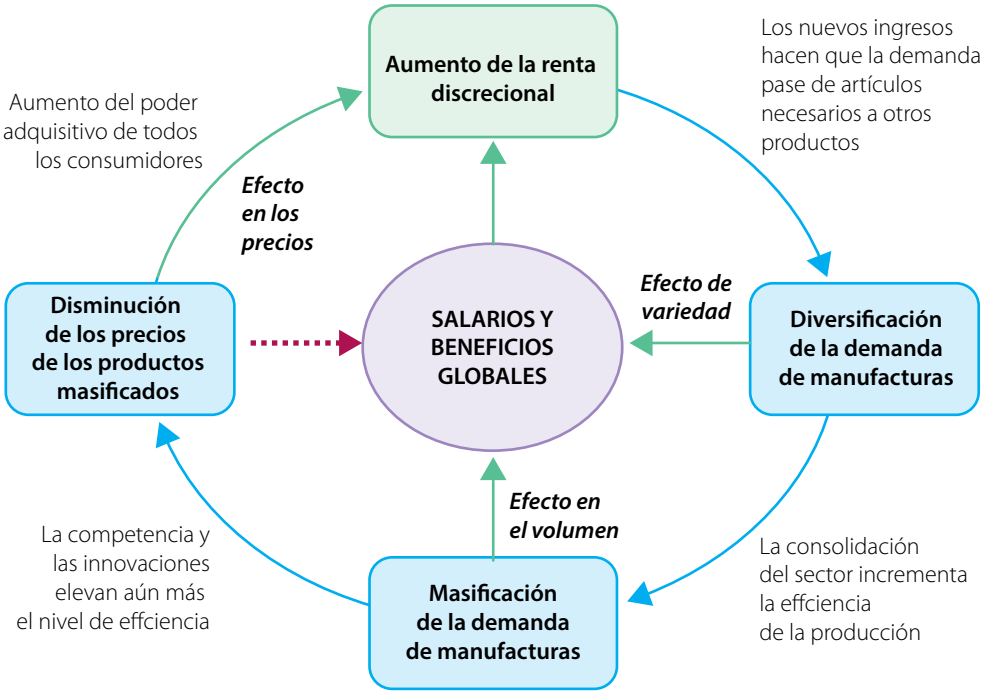
Por qué es importante la industrialización y cómo promueve la diversificación y la transformación estructural

Tanto la oferta como la demanda influyen en la transformación estructural mencionada del sector manufacturero. Desde el punto de vista de la oferta, el desarrollo tecnológico y la especialización son los dos principales factores determinantes de creación y expansión de la capacidad de producción, aspectos vinculados al cambio tecnológico y a la productividad creciente de ciertas industrias. Las innovaciones son por lo tanto un factor que contribuye notablemente al desarrollo sostenible. El crecimiento de la productividad y los efectos de economía de escala dependen en gran medida de las innovaciones en los productos y procesos. Un proceso de producción más eficiente permite elevar la producción con un número menor de insumos, lo que a su vez provoca un aumento general de la producción y un incremento de la capacidad. Sin embargo, para que haya innovaciones es necesario poder acceder a una mano de obra calificada y con un elevado nivel de formación, por lo cual la formación de personal calificado reviste especial importancia. Además, algunos elementos concretos como la infraestructura, o el clima inversor o empresarial, constituyen factores esenciales para incrementar la capacidad de oferta del sector manufacturero. Si no se cumple un conjunto fiable de condiciones (por ejemplo, el acceso a infraestructuras básicas), la creación de capacidad solo puede ser limitada. Cuando se les preguntó por las limitaciones a la diversificación económica y a una industrialización eficaz en el Ejercicio de Vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019) de la OCDE y la OMC, los países asociados y donantes plantearon con frecuencia estas cuestiones. Por consiguiente, es indispensable adoptar medidas adecuadas para mitigar estas limitaciones al desarrollo industrial, medidas que se examinan en las próximas secciones.

Si se cumple el conjunto adecuado de condiciones, las oportunidades de empleo en el sector manufacturero pueden aumentar, gracias al paso del sector agrícola al manufacturero y de servicios. Este proceso de cambio estructural absorbe los pequeños excedentes de mano de obra productiva del sector primario y les da acceso a empleos mejor remunerados, de modo que crece la productividad general de la economía. Cuando en un país aumenta el nivel de empleo en un sector en el que los salarios son relativamente más elevados que los del sector agrícola, aumenta su renta disponible total. El incremento de los ingresos de los hogares y la disminución de los precios de los productos manufacturados provocada por el aumento de la productividad influyen por lo tanto en la estructura de la demanda de productos manufacturados. Es indudable que un examen más detenido de lo que opinan los consumidores sobre la industrialización arrojaría luz sobre las fuerzas que impulsan esas estructuras.

En líneas generales, los productos manufacturados pueden clasificarse en artículos necesarios (alimentos, bebidas y prendas de vestir/textiles) y bienes de consumo técnicamente más complejos, como automóviles y equipo eléctrico. Por consiguiente, un cambio en los ingresos pone en marcha el círculo virtuoso del consumo de manufacturas y desarrollo industrial que se presenta en el gráfico 3.4 (ONUDI, 2017b). Lo cual demuestra que, si se cumplen determinadas condiciones, los bucles de retroalimentación y los efectos claros del proceso en los ingresos y la demanda pueden interactuar en diferentes fases del círculo y ponerlo en movimiento.

Gráfico 3.4. El círculo virtuoso del consumo de productos manufacturados: la economía mundial



Fuente: ONUDI (2017b).

A continuación se explican las diferentes fases del círculo virtuoso del consumo de productos manufacturados desde el punto de vista de la oferta. Gracias al proceso de industrialización y a sus positivos efectos en el empleo aumenta la renta discrecional (la proporción de los ingresos de los hogares que pueden asignarse a productos distintos de los necesarios). Ello es ante todo resultado de un aumento de las remuneraciones y de la aparición de empleos más productivos en el sector manufacturero. Tarde o temprano, el incremento de la renta discrecional provoca una diversificación de la demanda de productos manufacturados, cuando la demanda y, por consiguiente, el gasto, pasan de los productos agrícolas a los manufacturados. Esta nueva demanda conduce a su vez a la creación de nuevas industrias y variedades de productos en la economía (proceso de diversificación), componente fundamental del desarrollo económico sostenible a largo plazo (Saviotti y Pyka, 2004). La demanda de nuevos productos, así como el deseo de las empresas de obtener una mayor rentabilidad, desencadenan un proceso de diversificación y consolidación en el sector manufacturero. Esa demanda puede satisfacerse mediante innovaciones que hagan más eficientes los procesos de producción y mejoren la calidad de los bienes producidos. Por otra parte, los efectos de economía de escala no solo aumentan los beneficios de las empresas, sino que también tienen efectos importantes en el precio de las mercancías: al abaratarlas,

las hacen asequibles para un mayor número de personas. La demanda de esas mercancías acaba por crecer, lo que induce a las empresas a producir un mayor volumen de las mismas, siempre y cuando dispongan de la suficiente capacidad. Alcanzar determinado nivel de competitividad puede fomentar la especialización y la adquisición de competencias cuando la demanda de productos manufacturados se masifica. Dicho de otro modo, el consumo de masas obedece en gran medida a un aumento de la productividad (Matsuyama, 2002; Foellmi *et al*., 2014). En la última fase del círculo del consumo de productos manufacturados, resulta esencial que se produzca una disminución del precio de los productos merced a la expansión del progreso tecnológico, lo que propicia un nuevo aumento del poder adquisitivo de todos los consumidores y potencia a su vez nuevamente la renta discrecional, con la consiguiente puesta en marcha de un nuevo círculo virtuoso (DeLong, 2000; Jong, 2015).

En resumen, tres factores generan los efectos positivos del círculo virtuoso que acaban por propiciar un aumento de la renta de los hogares. En primer lugar, aumenta la demanda de nuevos productos (efecto de *variedad*) gracias a que son más asequibles y están más disponibles. En segundo lugar, el proceso de masificación incrementa significativamente el *volumen* de los bienes producidos y consumidos. En último lugar, el incremento de la productividad reduce los *precios* y eleva por lo tanto la renta discrecional.

Además de la generación de ingresos y la masificación, el aumento de la calidad de los productos sumado a la disminución simultánea de los precios relativos ejerce una función sustancial para potenciar el bienestar del consumidor y contribuye por lo tanto notablemente al desarrollo sostenible. Los nuevos productos de mejor calidad reducen el costo de la vida y mejoran el bienestar de la población (Jong, 2015). La expansión de las oportunidades de consumo permite a los consumidores adaptar sus preferencias, ya que pueden optar por consumir mercancías que les ayuden a mejorar su calidad de vida (Nussbaum, 1992; Sen, 2001). Además, el proceso de especialización y diversificación también puede impulsar un proceso de elaboración de nuevos reglamentos, normas y reglas, que potenciaría aún más la capacidad y el bienestar de los consumidores.

Esta concepción del consumo de productos manufacturados obliga a examinar los aspectos de género. Según Sen (1990) y el Banco Mundial (2012), la presencia de disparidades debidas al género en todos los aspectos de la vida representa una grave amenaza para el desarrollo humano y económico.[2] La industrialización y la transformación estructural tienen varios efectos externos que pueden contribuir a fomentar la igualdad de género en varias esferas de la vida. El primero afecta al trabajo de los hogares y la crianza de los hijos, actividades que son principalmente obra de mujeres. Ese trabajo no está remunerado, consume una gran parte del tiempo discrecional diario de las mujeres y reduce significativamente sus posibilidades de tener voz en el mundo de la política (Kabeer, 1999). La industrialización y la consiguiente asequibilidad de tecnologías mejoradas para los hogares facilitan la entrada de las mujeres en el mercado de trabajo, generando así nuevas oportunidades de desarrollo inclusivo (Becker, 1965; Woersdorfer, 2017). Los estudios sugieren que el progreso tecnológico puede representar más de la mitad del aumento observado de la tasa de participación de las mujeres en la población activa en los Estados Unidos entre 1900 y 1980 (Greenwood *et al*., 2005), de modo que podría resultar beneficioso para los países en desarrollo y emergentes cuya tasa de participación femenina en la fuerza de trabajo es reducida.

Los mecanismos y conceptos fundamentales examinados *supra* promueven el desarrollo industrial basado en la interacción entre los factores de oferta y los factores de demanda, que es uno de los principales motores de la diversificación económica. El proceso de transformación estructural puede intensificarse gracias a la diversificación, la masificación y la bajada de los precios. Unos empleos mejor remunerados en el sector industrial incrementan la renta disponible de los trabajadores, modificando la estructura ordinaria de la demanda. El aumento del consumo agregado provoca un incremento de la renta nacional. Contar con una renta disponible mayor genera una nueva demanda, ya que el gasto en productos manufacturados pasa a dirigirse hacia mercancías más complejas. Por consiguiente, las empresas tienen un incentivo para mejorar sin cesar su capacidad de producción e innovar, a fin de diversificar su gama de productos (ONUDI, 2017b).

Cambio estructural y desarrollo

En la sección anterior se ha mostrado que la interacción entre los factores de la oferta y la demanda configura el proceso de transformación estructural. La especialización y la diversificación son consecuencias fundamentales de estos procesos que afectan a toda la estructura del sector manufacturero. El cambio estructural tiene importantes efectos en el desarrollo económico y por lo tanto permite hacer que el futuro sea más inclusivo y sostenible. En esta subsección se abordan las repercusiones de esta transformación en el comercio internacional, los mercados laborales y la sostenibilidad ambiental. Por último se hace hincapié en las limitaciones y oportunidades que supone este proceso para los países en desarrollo.

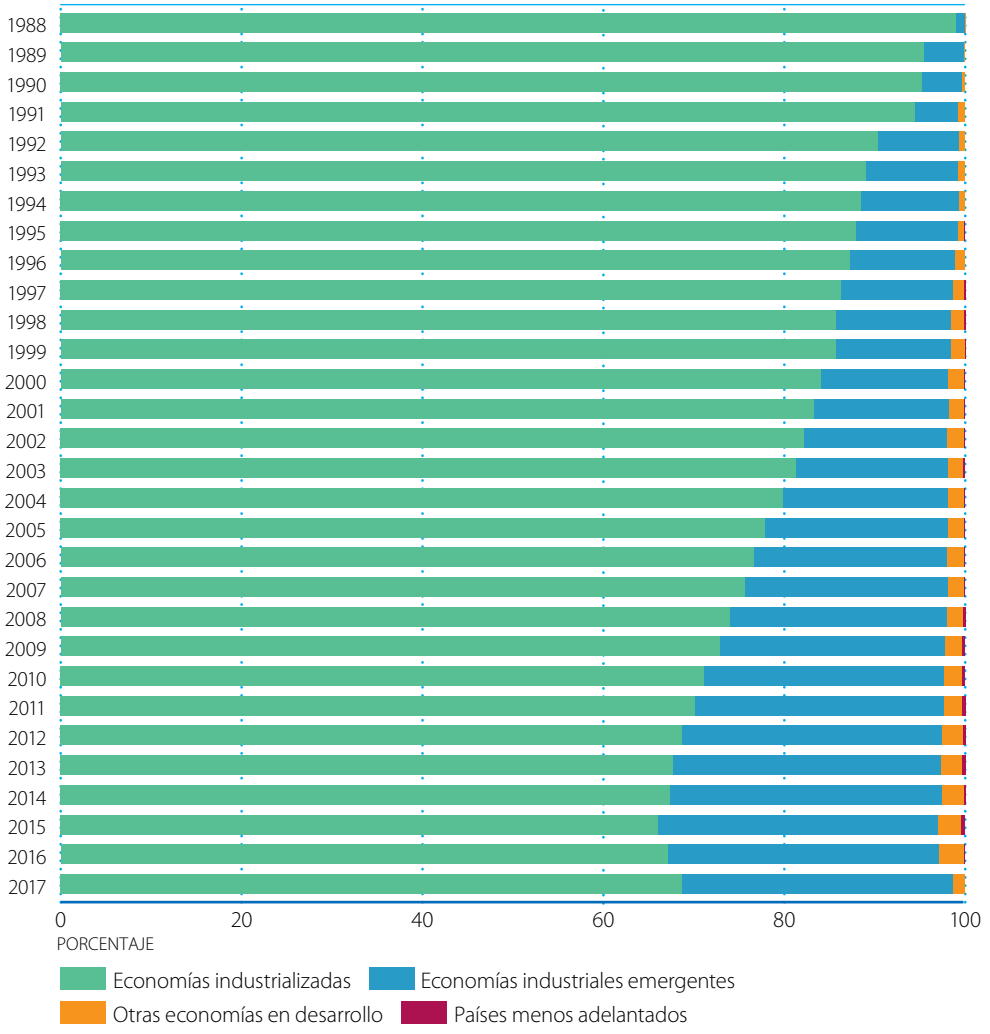
Diversificación industrial y efectos en el comercio

En el gráfico 3.5 se muestra la participación de los productos manufacturados en los mercados de exportación mundiales entre 1988 y 2017. Mientras que la participación de los países industriales en los mercados de exportación mundiales disminuyó durante este período, la de las economías industriales emergentes aumentó. Hasta cierto punto, los países menos adelantados también lograron ampliar su participación en los mercados mundiales de exportación de productos manufacturados durante el último decenio. Este aumento tiene importantes repercusiones en la diversificación industrial y, por lo tanto, potencia el desarrollo económico sostenible.

El círculo virtuoso presentado *supra* no solo depende de factores internos, sino sobre todo de factores mundiales. Los elementos fundamentales son la estabilidad económica y el crecimiento, unos reglamentos comerciales propicios y un sector manufacturero nacional que disponga de suficiente capacidad. Las restricciones de acceso a los mercados mundiales que imponen los obstáculos comerciales limitan las oportunidades de aumento de la productividad y de expansión del sector manufacturero. Si el escaso acceso a los mercados mundiales impide la aplicación de nuevas tecnologías, debido a la imposibilidad de acceder a las innovaciones, los obstáculos comerciales frenan la creación de demanda de nuevos productos. No es posible una industrialización sostenida sin comercio. Si bien la demanda interna es el factor que hace girar el círculo y permite realizar economías de escala e incrementar la productividad, el crecimiento sostenible del sector manufacturero está supeditado al acceso a mercados y tecnologías extranjeros, que contribuye notablemente a impulsar los efectos indirectos en la demanda y la productividad (ONUDI, 2017b). En concreto, los países en desarrollo pueden aplicar políticas industriales dirigidas a zonas específicas para respaldar el incremento de su capacidad industrial, lo que les puede ayudar en sus intentos de penetrar en los mercados mundiales. En particular, los países pequeños de bajos ingresos no suelen contar con la demanda y oferta interna de insumos y capital humano, por lo que las políticas regionales y la priorización de la integración regional pueden ser útiles para crear un sector industrial sostenible, al permitirles acceder a mercados más amplios (ONUDI, 2009). El recuadro 3.1 contiene un ejemplo del apoyo prestado por la ONUDI a la facilitación del comercio y la integración regional mediante el establecimiento y la creación de capacidad de un organismo regional de acreditación.

La penetración en nuevos mercados, asociada a un aumento de la demanda, tiene una marcada repercusión en el desarrollo del sector manufacturero al promover las exportaciones. Aunque sectores de baja tecnología como la industria alimentaria y de las bebidas pueden entrañar un número escaso de fases de producción en la cadena de valor, otros de mediana o alta tecnología (como la industria del automóvil o la maquinaria) a menudo conllevan un elevado número de actividades que agregan valor durante la fabricación del producto final. Por consiguiente, tanto crear una red mundial de producción como establecer una cadena de suministro mundial deberían formar parte esencial de la estrategia nacional de desarrollo de sectores con alta intensidad de tecnología (ONUDI, 2017b). La integración en una red mundial de producción mediante la priorización de tareas específicas como el ensamblaje final es particularmente beneficiosa para los países de bajos ingresos, porque pueden convertirse en proveedores de la cadena de valor mundial.

Gráfico 3.5. Participación de las manufacturas en los mercados de exportación mundiales



Fuente: Elaborado por la ONUDI a partir de la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas (2018).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953147

Otro aspecto positivo de la industrialización en relación con las exportaciones tiene que ver con la balanza de pagos nacional. Disponer de una capacidad de producción suficiente reduce la dependencia de las importaciones, ya que la demanda interna se puede satisfacer con la producción nacional. Además, la producción de mercancías de alta calidad a unos precios competitivos puede aumentar las ventas en los mercados exteriores, con la consiguiente mejora de la balanza comercial nacional.

Además, la liberalización del comercio promueve la inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo (UNCTAD, 2013). Los flujos de entrada de IED a menudo llevan capitales, competencias y conocimientos de gestión a los países en desarrollo y brindan oportunidades a las empresas nacionales de suministrar productos y servicios a las empresas de capital extranjero. Ello alienta una mayor integración de los países receptores en las cadenas de valor mundiales y les facilita el acceso a los mercados extranjeros (UNCTAD, 2013).

Recuadro 3.1. Región árabe: creación de un sistema regional de acreditación para superar los obstáculos técnicos al comercio y promover la integración regional

En 2010, la región árabe era la única del mundo que carecía de una estructura regional de acreditación de los servicios de evaluación de la conformidad (prueba, certificación, inspección). En este contexto, la Organización Árabe de Desarrollo Industrial y de Minería (AIDMO), con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), contribuyó al establecimiento de la Cooperación Árabe para la Acreditación (ARAC) como una plataforma sobre la que los países árabes pueden crear y desarrollar su infraestructura de acreditación.

Gracias al respaldo de un proyecto financiado por la Agencia Sueca de Cooperación para el Desarrollo Internacional (SIDA), la ARAC sigue ahora las mejores prácticas internacionales y los Estados árabes pueden recibir apoyo de su propio organismo regional a escala nacional y ya no tienen que solicitar el reconocimiento fuera de la región. La ARAC ha alcanzado importantes hitos en los últimos años, ya que 17 países se han unido al organismo y se han dado grandes pasos en dirección al reconocimiento internacional y la sostenibilidad.

Como resultado del trabajo intensivo y exhaustivo de los miembros de la ARAC, con el apoyo de sus asociados, los acuerdos multilaterales de reconocimiento (AMR) de la ARAC fueron reconocidos internacionalmente en 2017 por la Cooperación Internacional de Acreditación de Laboratorios (ILAC) y el Foro Internacional de Acreditación (IAF). Una vez reconocidos a escala internacional los AMR de la ARAC, los informes de pruebas, certificación e inspección expedidos por signatarios de dichos AMR son reconocidos también a nivel mundial por todos los signatarios de los acuerdos de la ILAC y el IAF. En otras palabras, los AMR de la ARAC sirven de pasaporte internacional al comercio.

Sobre la base de los logros alcanzados hasta la fecha, en el marco del proyecto AIDMO/ONUDI/SIDA se seguirá prestando apoyo a la ARAC durante 2020 para que se convierta en una fuerza impulsora fundamental, sostenible y eficiente de integración comercial regional.

Fuente: Ejercicio de Vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

Uno de los efectos positivos de la liberalización del comercio es la tendencia de los países de altos ingresos a deslocalizar procesos con gran intensidad de mano de obra a los países en desarrollo, ya que ello les da la oportunidad de establecer un sector manufacturero orientado a la exportación (ONUDI, 2017b). Durante las fases tempranas del proceso de industrialización, los países en desarrollo suelen tener una ventaja comparativa en los sectores con gran intensidad de mano de obra, porque los costos de producción en los países de altos ingresos son mucho mayores, lo que significa que dichos sectores son menos rentables. El resultado es un comercio disperso geográficamente: la apertura de las redes mundiales de producción da a los países de bajos ingresos la oportunidad de utilizar sus ventajas comparativas en las cadenas de valor con alta intensidad de mano de obra para penetrar en esas redes en diferentes fases, incluido el ensamblaje final.

El comercio internacional afecta directamente e impulsa indirectamente el precio relativo de los productos manufacturados. La volatilidad de los precios de importación y la mayor disponibilidad de insumos intermedios pueden tener una repercusión directa en los precios relativos de los productos manufacturados. La apertura comercial se suele asociar a una intensificación de la competencia, que a menudo da lugar a una disminución de los precios relativos de los productos manufacturados (Pain *et al.*, 2008). Ello a su vez alimenta el círculo virtuoso. Si la diversificación propiciada por la nueva demanda puede ser fomentada por la demanda mundial, la creación de capacidad de producir una gama diferente de productos manufacturados también es fundamental. En diversos estudios se ha constatado que el efecto de variedad supera al efecto de los precios a la hora de generar una mayor participación en las exportaciones. En particular, los países en desarrollo pueden ampliar esta participación ofreciendo diversos productos en lugar de reducir sus precios (véase, por ejemplo, Eicher y Kuenzel, 2016).

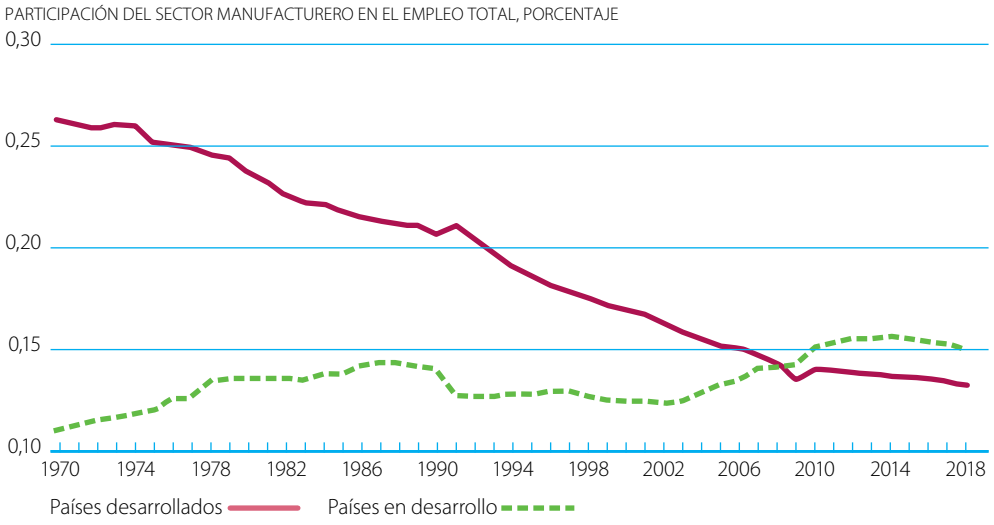
La capacidad de exportación de reciente creación también promueve la industrialización inclusiva. Los éxitos en el desarrollo de industrias con alta intensidad de mano de obra y en la exportación de sus productos pueden generar un número sustancial de empleos en el sector manufacturero de los países de ingresos bajos y medianos (Chataway *et al.*, 2014). En esos países, las mujeres tienen poco acceso a empleos formales y por lo tanto no forman parte de la mano de obra productiva. Un incremento en la demanda de mano de obra debido a la industrialización y al paso de empleos informales o poco productivos en el sector agrícola a empleos mejor remunerados en el sector manufacturero genera nuevas oportunidades, en especial para las mujeres. Se estima que la industrialización contribuye globalmente a reducir la desigualdad en la renta de hombres y mujeres.

La expansión de las actividades manufactureras gracias a la participación en los mercados mundiales tiene importantes efectos en las estructuras internas, incluido el mercado de trabajo, los salarios y las condiciones de empleo. En la próxima sección se examinan con mayor detenimiento las oportunidades de generación de empleo que crea el proceso de transformación estructural.

Generación de empleo

El crecimiento del empleo, entre otros factores, es importante para el crecimiento económico. Aunque en los países desarrollados se ha observado una disminución sustancial en la participación del sector manufacturero en el empleo total, el conjunto de los países en desarrollo ha registrado un aumento constante en dicha participación desde 1970 (gráfico 3.6). Durante su transformación estructural, la mayor parte de los países avanzados pasan normalmente por un proceso de desindustrialización, mientras que el sector manufacturero ofrece más oportunidades de generación de empleo en los países en desarrollo (ONUDI, 2017a).

Gráfico 3.6. Participación del sector manufacturero en el empleo, por grupos de desarrollo



Fuente: Elaborado por la ONUDI, sobre la base de Haraguchi *et al.* (2017) y Organización Internacional del Trabajo, Estimaciones de la OIT basadas en modelos (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953166

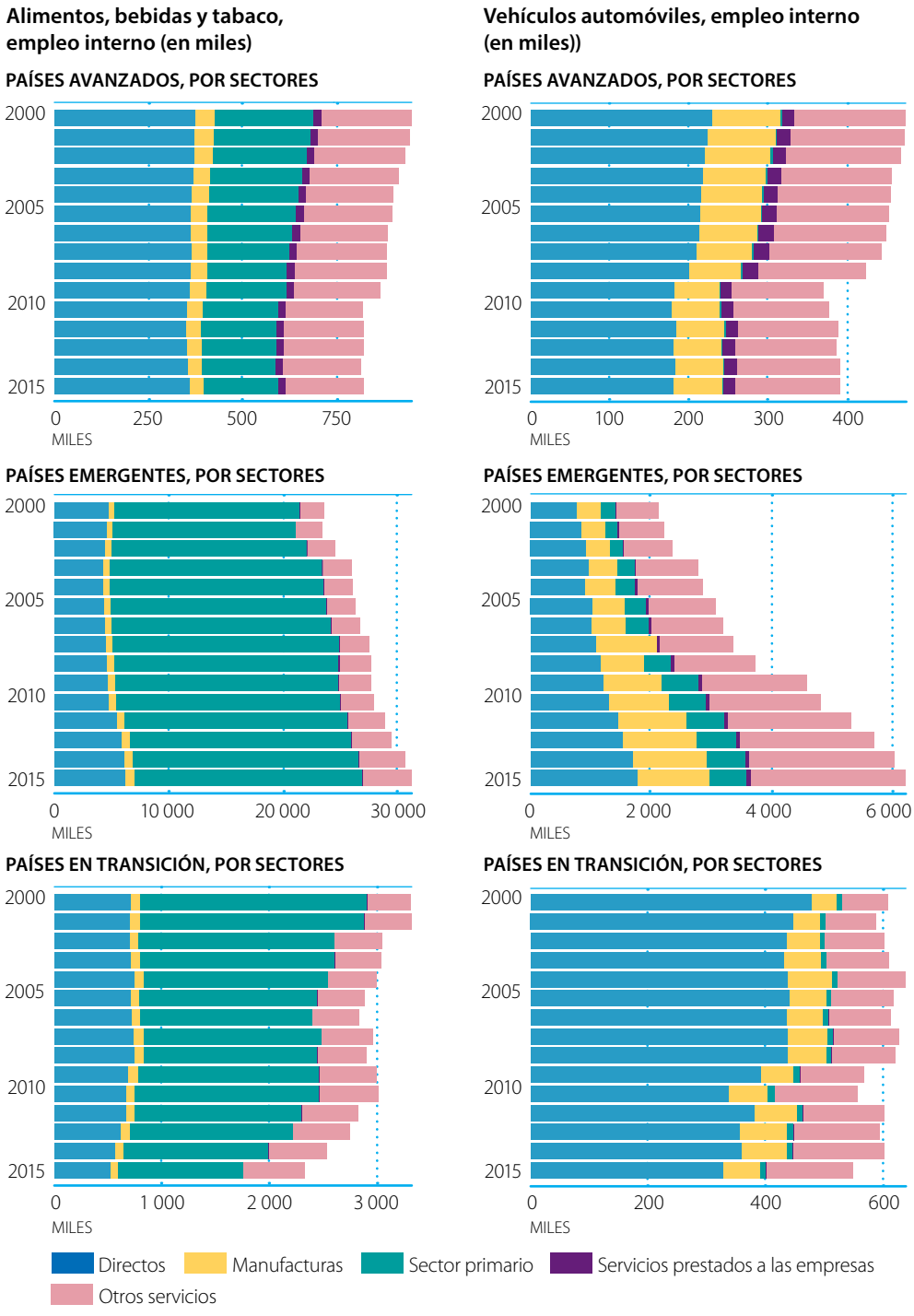
Según la ONUDI (2017a), determinadas industrias ofrecen diferentes oportunidades de generación de empleo en función de los niveles de ingresos de cada país. Por ejemplo, el subsector manufacturero relacionado con la producción de artículos de primera necesidad, como alimentos, bebidas y textiles, normalmente tiene un mayor potencial de desarrollo cuando los países se encuentran en una fase temprana de su desarrollo industrial por tres razones. En primer lugar, esas industrias no requieren elevados niveles de tecnología y conocimientos técnicos, por lo que es más fácil acceder a ellas. En segundo lugar, incluso en los países de bajos y medianos ingresos, la demanda de esos bienes de consumo es elevada, ya que satisfacen necesidades humanas fundamentales. En tercer lugar, la existencia de regímenes preferenciales de acceso a los mercados (un sistema generalizado de preferencias y acceso libre de derechos y contingentes para los PMA) facilitan el acceso a amplios mercados de consumo cuando se logra cumplir las normas de origen y aplicar otras medidas no arancelarias. Por consiguiente, la demanda de estos bienes anima a los países en desarrollo a poner en marcha y expandir industrias de baja tecnología.

Las principales fuentes de empleo son las industrias de la alimentación, las bebidas, los textiles y las prendas de vestir (ONUDI, 2017a). Estas industrias conforman una base sólida para el crecimiento futuro del sector manufacturero, al crear oportunidades de empleo formal, generar una demanda de productos y servicios mediante el establecimiento de concatenaciones regresivas y contribuir al aumento de los ingresos y a la mejora de la enseñanza y la infraestructura en una fase temprana de desarrollo. Sin embargo, dado que estos fenómenos coinciden con el crecimiento de la renta nacional, los costos de producción acaban aumentando. Como resultado, el crecimiento de las industrias en fase temprana alcanza su nivel máximo, ya que obedece fundamentalmente a la competitividad de sus costos. Por consiguiente, a medida que aumenta la renta, deben establecerse industrias con alta intensidad de capitales y tecnología, que ejercen una función esencial en el crecimiento del empleo a largo plazo, a fin de eludir la llamada "trampa de los ingresos medianos", que consiste en que los países no pueden competir con industrias de salarios bajos en países de bajos ingresos o con industrias de alta tecnología en países de ingresos altos (ONUDI, 2017a). No obstante, la demanda de mercancías de esas industrias depende de que los hogares dispongan de mayores ingresos, lo que a su vez depende de la participación en el mercado de trabajo y de la disponibilidad de empleos mejor remunerados.

Además de las oportunidades de empleo directo, el sector manufacturero impulsa el empleo en los demás sectores gracias a las vinculaciones intersectoriales (gráfico 3.7).

Los gráficos muestran la dependencia del nivel de empleo de otros sectores con respecto a la industria alimentaria, de las bebidas y el tabaco (panel izquierdo) y de la producción de vehículos automóviles (panel derecho) entre 2000 y 2014 en países avanzados, emergentes y en transición, respectivamente. El subsector de producción de alimentos y bebidas, por ejemplo, depende en gran medida del suministro agrícola y, por consiguiente, tiene una fuerte concatenación regresiva con el sector primario en términos de empleo (barra verde). En los países emergentes y en transición en particular, la expansión de este subsector manufacturero puede por lo tanto no solo absorber empleos, sino también generarlos en el sector agrícola, en virtud de la vinculación entre ambos sectores. En la industria del automóvil, la mano de obra se dedica principalmente a la producción directa (barra azul), mientras que la producción del subsector también crea empleo en otras ramas de producción que lo abastecen (barra amarilla). El incremento del volumen de la producción final de este sector crea también un impulso propicio a la creación de empleo en el sector de servicios (barras rosa y morada). En los países emergentes, el sector de los servicios puede beneficiarse considerablemente en términos de empleo de la expansión de este subsector por conducto de los servicios relacionados con las manufacturas. Por consiguiente, el proceso de "terciarización", en virtud del cual los servicios relacionados con las manufacturas adquieren importancia en el sector industrial, crea la demanda necesaria para un sector de servicios competitivo en determinadas economías (Guerrieri y Meliciani, 2005). En consecuencia, la aplicación de medidas de política para promover el desarrollo del sector industrial genera efectos secundarios en términos de empleo en otros sectores, como ha quedado patente en el Ejercicio de Vigilancia OCDE/OMC (2019), en el que los países asociados mencionaron con frecuencia la expansión simultánea del sector industrial y de servicios como prioridad de la Ayuda para el Comercio.

Gráfico 3.7. Empleo medio inducido por el sector manufacturero, por grupos de países



Fuente: ONUDI, con arreglo a la Base de Datos Mundial de Insumos-Productos (WIOD) 2016, tomada de Timmer, M. P., *et al.* (2015).

Dado que el desarrollo tecnológico favorece la contratación de personal calificado a medida que los países se van industrializando, la disponibilidad de trabajadores calificados y formados es esencial para la diversificación. Muchos países invierten grandes sumas en la formación de capital humano para que haya una oferta suficiente de trabajadores calificados. Sin embargo, la enseñanza formal no es el único factor que interviene en el proceso de acumulación de capital humano: también intervienen el aprendizaje práctico y la formación en el empleo. Estas últimas son formas eficientes y económicas de satisfacer la demanda de competencias de las industrias, y normalmente se imparten a los empleados después de completar su educación formal en las escuelas. Reducir el nivel de desempleo no solo mejora la renta de los hogares, sino que tiene efectos sustanciales a la hora de hacer que el proceso de mejora tecnológica de las empresas sea satisfactorio. La productividad depende de la capacidad de los trabajadores para aplicar nuevas tecnologías y trabajar con ellas. Por consiguiente, las necesidades cambiantes de las industrias que requieren trabajadores con competencias distintas durante el proceso de industrialización obligan a aplicar medidas apropiadas para asegurar la disponibilidad de trabajadores cuando se necesiten (ONUDI, 2017b).

Con miras a promover las oportunidades de empleo inclusivo, debe prestarse especial atención a los grupos marginados, los jóvenes y las mujeres. Estos grupos normalmente están expuestos a la pobreza y la discriminación al ser excluidos del mercado laboral. En particular, el desempleo juvenil tiene importantes efectos negativos en el futuro de los afectados directos y en la economía en su conjunto. Estar desempleado al principio de la vida laboral normalmente incrementa la probabilidad de seguir desempleado posteriormente (ONUDI, 2013). Por ello la economía en su conjunto puede beneficiarse del círculo virtuoso del consumo de productos manufacturados si aumentan las tasas de participación en el mercado laboral de esos grupos. Elevar su nivel de empleo no solo eleva sus ingresos personales, sino que incrementa la renta global de la economía en virtud de un aumento general del consumo total. Según el círculo virtuoso, la creación de nueva demanda depende en gran medida de la renta discrecional de los hogares, que a su vez depende de las posibilidades de empleo (ONUDI, 2017b).

Por consiguiente, la prioridad principal a la hora de crear oportunidades de empleo debería ser elevar la producción y la calidad del crecimiento del sector manufacturero. Sin embargo, estas medidas tienen implicaciones ambientales.

Sostenibilidad ambiental

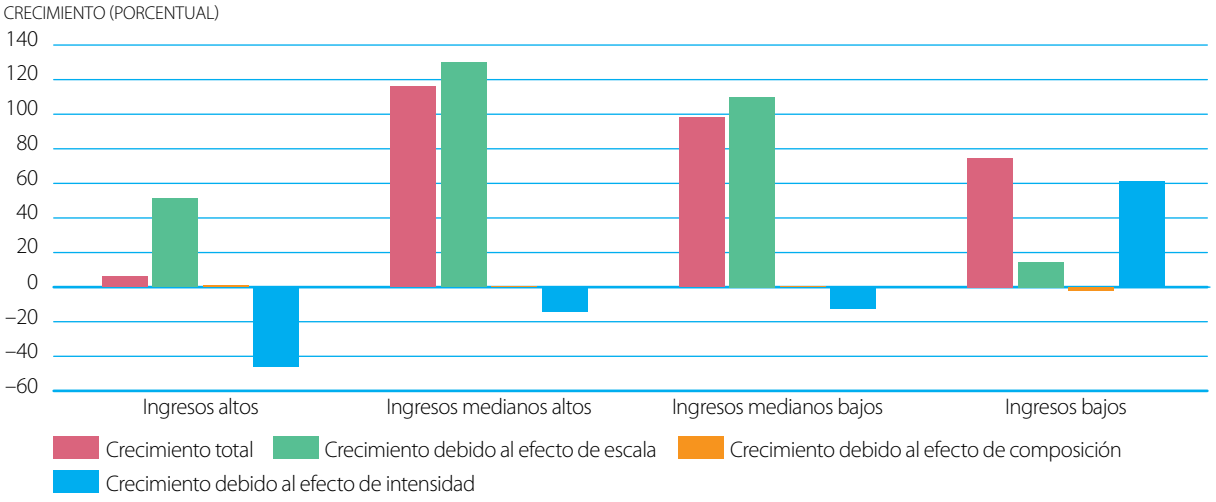
La industrialización y el aumento de la producción del sector manufacturero tienen fuertes efectos positivos en el empleo y la generación de ingresos y contribuyen a la mitigación de la pobreza. Sin embargo, la industrialización y el incremento de la producción de manufacturas van asociados a menudo a un aumento de la emisión nociva de gases de efecto invernadero, como el CO_2, y a una utilización extensiva de los recursos naturales. La gestión y reducción de estas externalidades es un elemento fundamental del desarrollo económico sostenible y de la transformación impulsada por la industrialización.

El gráfico 3.8 presenta, con datos de 1995 a 2013, un desglose de las tasas de aumento del CO_2 en función de los efectos de escala, de la composición y de la intensidad de las actividades manufactureras (ONUDI, 2017a). En conjunto, el aumento de las emisiones del sector manufacturero fue significativo para todos los grupos de ingresos durante este período. Los países de ingresos medianos altos y medianos bajos experimentaron el mayor crecimiento total de emisiones de CO_2 (barra morada), mientras que la tasa de crecimiento en el grupo de países de altos ingresos fue insignificante.

El desglose revela que el crecimiento del volumen de la economía (barra verde) y el lento crecimiento de la eficiencia (barra azul) son las principales razones del aumento total de las emisiones. El efecto de la composición no contribuye significativamente al crecimiento total (barra naranja). Este análisis desglosado revela la disparidad de los efectos de escala y de la intensidad de las emisiones debidas a las actividades manufactureras en los distintos países.

Los efectos ambientales y las mejoras de eficiencia en el sector manufacturero varían enormemente, al igual que ocurre con las tendencias y las mejoras generales (Mazzanti y Nicolli, 2017). Por ejemplo, según el gráfico 3.9, las emisiones de CO_2 por unidad de valor añadido real de muchas industrias tienden a disminuir cuando aumentan los ingresos. Las ramas de producción de caucho y plástico, instrumentos de precisión, muebles, metales comunes y sustancias químicas producen grandes emisiones de CO_2 cuando están en funcionamiento en países que se encuentran en una fase temprana de desarrollo. El incremento de la renta permite a esos países reducir las emisiones producidas por las ramas de producción mencionadas y hacer una transición a industrias relativamente limpias. Sin embargo, algunas industrias como las de alimentos, bebidas, textiles y prendas de vestir, se caracterizan por una estructura de emisiones bastante sólida y no experimentan reducciones significativas a medida que aumentan los ingresos. No obstante, aunque las manufacturas en su conjunto tienden a mejorar la intensidad de emisiones de CO_2, el crecimiento total de las emisiones puede aumentar sustancialmente, especialmente en las fases en que los ingresos son medianos, cuando aumenta el volumen de la producción (gráfico 3.8)

Gráfico 3.8. Desglose de las emisiones de CO_2 generadas entre 1995 y 2003



Fuente: ONUDI (2017a).

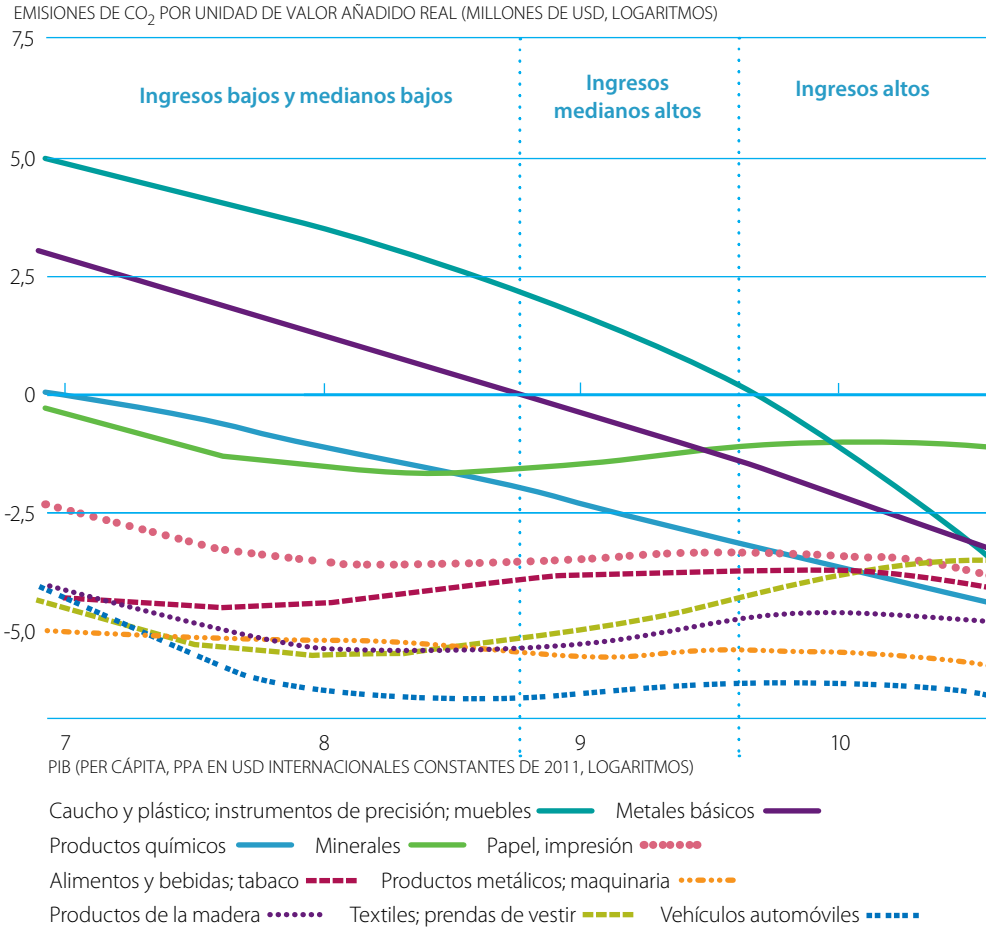
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953185

De las conclusiones de las secciones anteriores, se desprende que es posible desviarse de la senda de las contrapartidas ambientales y aprovechar las enseñanzas del pasado para reducir la escala de las emisiones de CO_2 disminuyendo su intensidad en el proceso de producción, a fin de que las repercusiones ambientales sean lo menores posible.

Las dos vías principales hacia una mayor sostenibilidad ambiental son el proceso de producción y la estructura global de producción (ONUDI, 2015). El proceso de producción de una determinada empresa conlleva ciertas fases en las que puede recurrirse a la tecnología, por ejemplo para reducir las emisiones nocivas. La producción puede hacerse más eficiente para reducir al mínimo el consumo de recursos. Además, el tipo de energía utilizado en el proceso de producción es un factor esencial para reducir la repercusión ambiental de las actividades manufactureras. Por consiguiente, los Gobiernos pueden utilizar instrumentos como programas de subvención o tributación para incentivar la transición de fuentes de energía basadas en combustibles fósiles a fuentes de energías renovables (ONUDI, 2017a). Por otra parte, priorizar el reciclado puede lograr ambos efectos, es decir, la reducción de las emisiones y una utilización más eficiente de los materiales. Recientes estudios sobre el concepto de economía circular, en la que el diseño de los productos prevé una vida útil ampliada, una gestión de los recursos sumamente eficiente y una especial atención al reciclado en todo el proceso de desarrollo de los productos, indican que ese concepto podría ayudar a los países a establecer un sector

industrial sostenible. Frente al hecho de que las empresas tienden naturalmente a reducir al mínimo los costos de sus insumos, la protección ambiental podría tener un costo y por lo tanto exigir una contrapartida. En este sentido, algunos elementos de la economía circular pueden resultar sumamente beneficiosos para los consumidores y los productores (ONUDI, 2017c). Dicho de otra manera, el proceso de industrialización y la pauta del cambio estructural revelan una curva en forma de U inversa por lo que se refiere a la intensidad de la emisiones.[3] Esto puede explicarse por la expansión de las industrias de alto consumo de energía y recursos (como metales, minerales no metálicos, y sustancias y productos químicos) en la fase de ingresos medianos y mayor productividad ambiental, gracias a las tecnologías que permiten reducir emisiones de las industrias manufactureras de alta tecnología.

Gráfico 3.9. Emisiones de CO_2 de la industria por unidad de valor añadido real



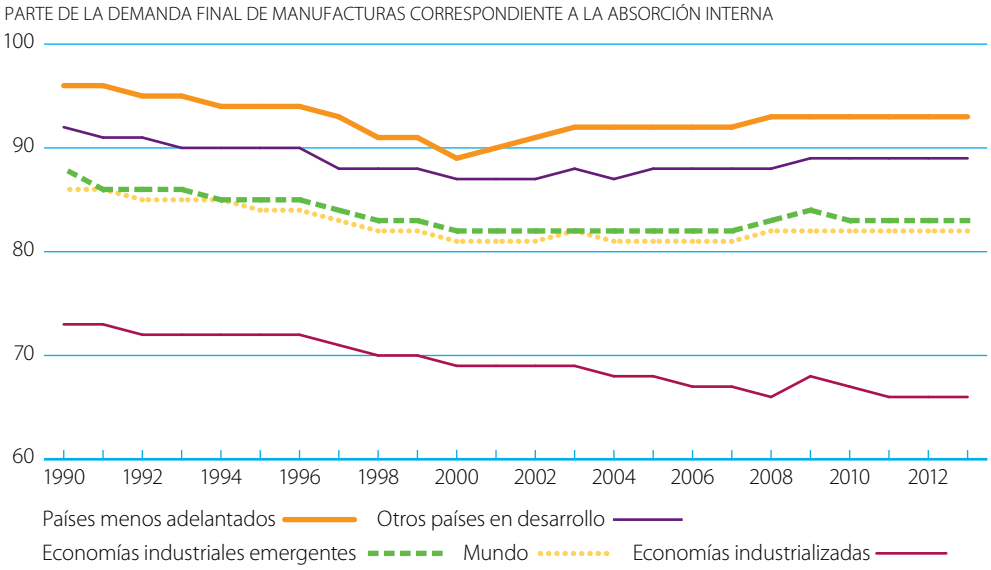
Fuente: ONUDI.

Los países pueden eludir la disyuntiva entre ventajas e inconvenientes del pasado y alcanzar el crecimiento a través del progreso tecnológico y las innovaciones ecológicas sin sacrificar el medio ambiente. No obstante, para ello es necesaria la transferencia de conocimientos y tecnología, así como herramientas suficientemente sencillas para que los países en desarrollo apliquen efectivamente esas tecnologías. En ONUDI (2015) se indica la posibilidad de que los países de bajos ingresos absorban la tecnología a la que tengan acceso para fomentar procesos de producción inocuos para el medio ambiente. Cuando los países diversifican su economía recurriendo a industrias de alto consumo energético, puede n beneficiarse de las tecnologías e innovaciones existentes para eludir las contrapartidas ambientales.

Limitaciones y oportunidades para los países en desarrollo

De las pautas generales de diversificación industrial y transformación estructural pueden inferirse algunos elementos que creen una ventana de oportunidad para los países en desarrollo. Desde el punto de vista de la demanda, el gráfico 3.10 muestra la importancia de la demanda interna para los países en distintas fases de desarrollo (ONUDI, 2017b). En él se presenta la parte de la demanda final de manufacturas correspondiente a la absorción interna durante el período 1990-2013.

Gráfico 3.10. Parte de la demanda final de manufacturas correspondiente a la absorción interna



Fuente: ONUDI (2017b).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953204

Todos los grupos de países tienen una gran dependencia de la demanda interna a la hora de vender productos manufacturados. Los PMA presentan la mayor tasa de absorción interna de la demanda final de manufacturas, mientras que los países de altos ingresos han experimentado un aumento de la demanda exterior de sus productos manufacturados.

Es muy posible elevar la calidad y competitividad de los productos mediante políticas orientadas a la demanda, como el refuerzo de la reglamentación en materia de seguridad y calidad para aproximarla a las normas internacionales. En el Ejercicio de Vigilancia de la Ayuda para el Comercio 2019 se ha determinado que la incapacidad para cumplir las normas de calidad internacionales es una de las principales limitaciones para la diversificación económica de los países, donantes y asociados Sur-Sur. Una herramienta de análisis para determinar las deficiencias de calidad de la infraestructura, como la elaborada por la ONUDI, podría ayudar a los países a cumplir las prescripciones de los Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) en aras de la facilitación del comercio (recuadro 3.2).

Tanto la oferta como la demanda deben cumplir sus funciones a fin de que se pueda crear un círculo virtuoso que permita una industrialización sostenida. Al crear capacidad de oferta, los productores pueden competir con las importaciones y satisfacer una proporción mayor de la demanda interna. La expansión del sector manufacturero y de los sectores conexos de la agricultura y los servicios contribuye a aumentar los ingresos, lo que a su vez eleva el volumen de la demanda y crea demanda de nuevos productos más avanzados. Los cambios en el comportamiento de los consumidores inducen a las empresas a mejorar y diversificar sus líneas de productos. Varios componentes esenciales ponen

en marcha este círculo virtuoso y lo sostienen. Por ejemplo, una infraestructura sólida y un entorno empresarial fiable pueden servir como incentivo para la inversión en nuevas capacidades. La capacidad disponible puede ampliarse si no se ve limitada por medios de transporte deficientes y un suministro de energía poco fiable. Para fomentar esa expansión mediante la inversión, una condición previa es acceder a la financiación a través de sistemas e intermediarios financieros eficientes. Los Gobiernos desempeñan una función especial para posibilitar este acceso. Además, unos impuestos elevados, una reglamentación inflexible y las leyes empresariales, así como la corrupción, influyen poderosamente en las decisiones de inversión en virtud de los costos de producción (ONUDI, 2013). Desde el punto de vista de la política comercial, los países en desarrollo y sus interlocutores comerciales pueden beneficiarse además de la apertura bilateral, regional o multilateral.

Recuadro 3.2. Infraestructura de calidad para la facilitación del comercio, una herramienta para apoyar el acceso a los mercados

La facilitación del comercio, o más bien la circulación de las mercancías sin trabas, se basa en el funcionamiento adecuado del sistema de infraestructura de la calidad, en particular las pruebas, la inspección y la certificación, para demostrar que los productos cumplen las prescripciones de los mercados y los requisitos de aceptación mutua. La ONUDI, con fondos del Gobierno de Alemania (BMZ), ha creado la herramienta Infraestructura de Calidad para la Facilitación del Comercio (QI4TF), a fin de detectar las lagunas de los sistemas nacionales de infraestructura de la calidad que impiden la aplicación efectiva del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC (AFC).

Esta herramienta de diagnóstico permite determinar los puntos fuertes y débiles a los que con mayor probabilidad se van a enfrentar los Gobiernos y las industrias al penetrar en el mercado alimentario internacional. El objetivo de la herramienta es determinar y facilitar la priorización de las lagunas más graves de los sistemas nacionales de infraestructura de calidad que entorpecen el comercio, y cumplir las prescripciones de los Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF). Está previsto que se aplique a todos los productos agroalimentarios elaborados de primer nivel que pasan de un país a otro.

La herramienta se ha aplicado con carácter experimental en Malawi y Sudáfrica con el apoyo del Comité Nacional de Facilitación del Comercio (NCTF) y los colectivos interesados pertinentes. El método supone la colaboración de entidades fundamentales de los sectores público y privado, a fin de determinar y priorizar las lagunas. Los resultados sirven como contribución para apoyar las actividades de creación de capacidad nacional y cooperación técnica y para llevar a cabo iniciativas y centrarlas en las necesidades y lagunas fundamentales.

Cualquier entidad nacional facultada para facilitar el comercio puede utilizar la herramienta para realizar una autoevaluación y preparar una hoja de ruta para la aplicación.

Fuente:: ONUDI.

Otra oportunidad para los países en desarrollo de ampliar su capacidad manufacturera es la participación en el comercio mundial y la incorporación del canal de la demanda exterior. Por ejemplo, la ONUDI (2017b) considera que "la demanda global de productos manufacturados es un instrumento fundamental para la promoción del desarrollo industrial y el crecimiento". Por consiguiente, la creación de capacidad en este sector alimenta el círculo virtuoso del consumo, lo que en última instancia provoca la diversificación de las manufacturas. La apertura al comercio de las economías nacionales puede tener una repercusión positiva en los salarios de los trabajadores y los beneficios de las empresas por los dos canales. En primer lugar, la demanda mundial de nuevas variedades de productos genera la diversificación de las manufacturas. En segundo lugar, la demanda creciente de variedades de productos existentes conduce a una masificación de los productos. Sin embargo, el aumento de la participación en el comercio mundial puede tener sus costos y limitar el crecimiento futuro de la economía. Por una parte, la sustitución de los productos nacionales por productos importados provoca una pérdida de ingresos potenciales de la demanda interna en favor de los productores extranjeros. Además, una disminución de los precios mundiales de los productos nacionales de exportación da lugar a una reducción de la renta total de las economías nacionales (ONUDI, 2017b). En general, los países con una elevada concentración de productos de exportación (es decir, que solo exportan un número limitado de mercancías) son especialmente vulnerables a la volatilidad de los mercados mundiales.

Desde un punto de vista más concreto, problemas propios de las empresas como la mejora tecnológica, el acceso a las redes de proveedores o la capacidad global de gestión son importantes factores para iniciar la diversificación de las líneas de productos. Las buenas prácticas de gestión y el acceso a información fiable sobre los mercados (internos y mundiales) son fundamentales para emprender la senda de la expansión industrial y la transformación estructural. Una condición previa para que la mejora tecnológica de las empresas y fábricas sea satisfactoria es la formación de los trabajadores en una serie de competencias generales. La formación en el empleo debería por lo tanto ser parte esencial de los esfuerzos de las empresas por mejorar las competencias de sus trabajadores. En particular, en el caso de los países que no disponen de estructuras para impartir la formación técnica apropiada, las zonas económicas especiales, con sus regímenes comerciales y de incentivos distintos, pueden prestar el apoyo necesario para la capacitación en el empleo (ONUDI, 2009). Por lo tanto, las políticas encaminadas al establecimiento de esas zonas pueden servir de complemento de las medidas conducentes al uso productivo de nuevas tecnologías. El apoyo al establecimiento de zonas industriales es una de las características principales del nuevo Programa de Alianzas en el País (PCP) de la ONUDI. Este conjunto integrado de instrumentos suele ofrecerse de diversas formas a los países receptores para acelerar el desarrollo industrial inclusivo y sostenible (recuadro 3.3). Actualmente, una de las esferas prioritarias del Programa de Alianzas en el País, ejecutado en el Senegal, el Perú, Camboya y Marruecos, es el desarrollo de esas zonas para promover la diversificación industrial sostenible.

Recuadro 3.3. Programa de Alianzas en el País (PCP) de la ONUDI

La ONUDI presta un nuevo servicio programático a los Gobiernos sobre cuestiones relacionadas con la industria para ejecutar un programa adaptado a cada país, con el fin de prestar apoyo y acelerar el desarrollo industrial inclusivo y sostenible. El PCP determina las principales oportunidades y limitaciones para la industrialización avanzada y utiliza este análisis para concebir y elaborar un programa holístico que permita potenciar el desarrollo industrial de los países receptores.

Mediante la combinación de los servicios de asesoramiento y la asistencia técnica multidisciplinar de la ONUDI, el PCP toma en consideración el potencial de creación de empleo de cada país, sus oportunidades de exportación y la capacidad para atraer inversiones extranjeras directas. Además, el PCP facilita la movilización y coordinación de inversiones públicas y privadas para apoyar proyectos industriales a gran escala en los sectores industriales considerados prioritarios.

A fin de lograr sinergias entre los diferentes proyectos y programas, varios agentes, como asociados para el desarrollo, entidades financieras, participantes del sector empresarial e instituciones académicas y civiles entablan una alianza entre múltiples colectivos interesados bajo la dirección del Gobierno receptor. La ONUDI facilita la coordinación general del programa y, en función de las necesidades de cada país, presta apoyo para la elaboración de políticas y estrategias, el desarrollo de zonas industriales y polígonos ecoindustriales y la ejecución de programas de capacitación.

Actualmente, se prestan conjuntos integrados de servicios por conducto del PCP en Etiopía, el Senegal, el Perú, Camboya, Kirguistán y Marruecos. En 2019 se formularán nuevos PCP para Côte d'Ivoire, Egipto, Rwanda y Zambia.

Fuente: : ONUDI.

Puede consultarse más información en la siguiente dirección: https://www.unido.org/programmecountrypartnership

Dicho de otro modo, si los países pueden sacar provecho de la industrialización solventando las limitaciones tanto de la oferta como de la demanda, el sector manufacturero podrá absorber a cierto número de desempleados o de personas que ocupan puestos de trabajo informales. Este sector es por lo tanto el motor del crecimiento, que permitirá efectuar la transición de una fase de ingresos bajos a otra de ingresos medianos. Por lo que se refiere al desarrollo inclusivo, la aparición de industrias con alta intensidad de mano de obra en las primeras fases del proceso de industrialización genera un gran número de puestos de trabajo formales que pueden ocupar mujeres y jóvenes. La ventaja del empleo formal radica en la reducción de los riesgos económicos, que da lugar a una menor volatilidad de los ingresos, así como al acceso a la seguridad social (Braunstein, 2019). Sin embargo, el empleo total de mujeres en el sector manufacturero

tiende a disminuir durante la transición a industrias de alta y mediana tecnología (ONUDI, 2017a). Eso podría deberse al limitado acceso de las mujeres a la enseñanza, que les impide adquirir las competencias necesarias para trabajar en industrias con alta intensidad de tecnología. Además, la discriminación de género puede ser un impedimento más a la participación de mujeres con el mismo nivel de competencias que los hombres en empleos de esas industrias.

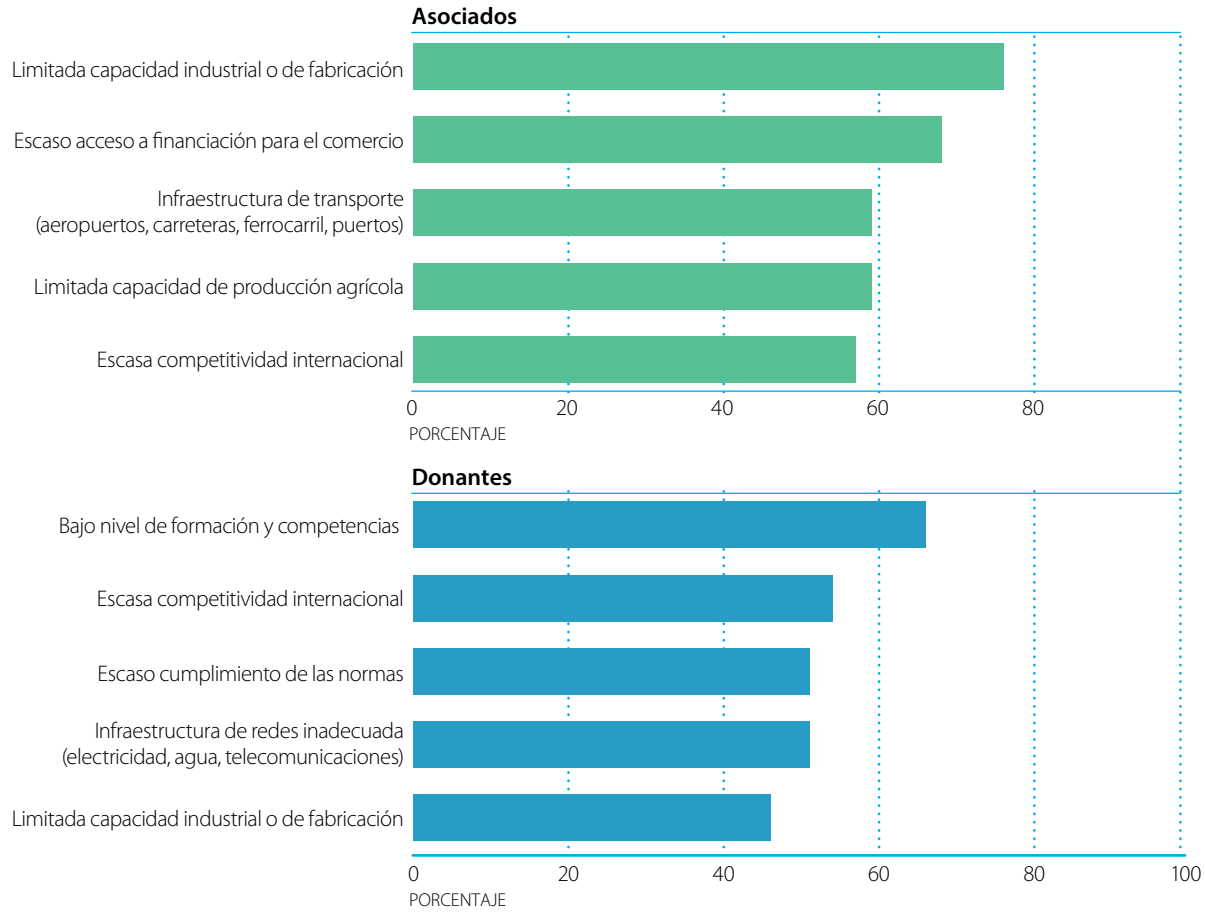
Braunstein (2019) sugiere que tres principios básicos deberían guiar una estrategia industrial inclusiva. En primer lugar, evitar la *segregación* de las mujeres en las industrias con menor remuneración (que en su mayoría tienen alta intensidad de mano de obra), dándoles acceso a empleos con alta intensidad de capitales y tecnología. Ello puede lograrse concediendo incentivos a las empresas para que empleen a mujeres o apoyo directo a las mujeres para que adquieran las competencias necesarias. En segundo lugar, establecer *normas* laborales sólidas, que protejan el poder de negociación de las mujeres, haciendo menos probable la discriminación de género. Y, en tercer lugar, utilizar las condiciones salariales y de empleo del sector industrial como una referencia para *el empleo en el sector de servicios* que tradicionalmente emplea a mujeres. Abordar las cuestiones de género es indispensable para lograr un desarrollo industrial inclusivo.

En cuanto a los aspectos ambientales que plantea un futuro sostenible a los países en desarrollo, la reducción tanto de las emisiones como del uso de recursos forma parte esencial del camino conducente a un crecimiento inocuo para el medio ambiente. Es de esperar que sean los países en desarrollo los que más incrementen sus niveles de emisiones durante el proceso de transformación estructural, ya que la industrialización provoca la aparición de actividades con alta intensidad de emisiones. Ello conduce a un desequilibrio global en términos de emisiones, ya que, según sostienen los países de altos ingresos, la eficiencia de las políticas de estabilización de las emisiones depende de manera decisiva del compromiso de los países en desarrollo con esas políticas. Muchos países de altos ingresos ya han aplicado el Protocolo de Kioto recurriendo a estrategias poco gravosas de reducción de las emisiones. Dado que los países de bajos ingresos en una fase temprana de desarrollo industrial apenas comienzan a realizar actividades industriales, son agentes fundamentales para alcanzar los objetivos mundiales en materia de emisiones per cápita. Un factor esencial para alcanzar el objetivo mundial de reducción de emisiones es la transferencia de tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo. Esa transferencia puede abarcar tecnologías industriales específicas o tecnologías inocuas para el medio ambiente, y afecta tanto al conjunto de la estructura productiva como a los procesos de producción por separado (Cantore y Padilla, 2010). El reciclaje de desechos y materiales, por ejemplo, forma parte de este proceso tecnológico ecológico. Al transferir las innovaciones tecnológicas pertinentes y los conocimientos necesarios para aplicar esos procesos, los países de altos ingresos pueden desempeñar una función vital de cara a hacer más ecológico el proceso de industrialización de los países en desarrollo (ONUDI, 2015). Una ventaja adicional de esa estrategia es el factor costo de los insumos, que puede servir de motor para adoptar tecnologías más inocuas con el medio ambiente. La utilización más eficiente de los insumos y la reducción simultánea de las emisiones benefician tanto al medio ambiente como a las empresas manufactureras en términos de costos (ONUDI, 2017a).

En el gráfico 3.11 *infra* se muestran las principales limitaciones a la diversificación económica mencionadas tanto por los países en desarrollo como por sus asociados para la financiación en sus respuestas al estudio conjunto OCDE/OMC.

De los 88 países en desarrollo que respondieron al Ejercicio de Vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2019, 67 (76%) citaron la limitada capacidad de producción industrial como la principal limitación a la diversificación económica detectada en sus estrategias de desarrollo nacionales o regionales. Sin embargo, los donantes que respondieron situaron esa misma limitación como la quinta más importante, y el bajo nivel de formación y competencias como la principal de la lista de limitaciones a la diversificación económica. Los asociados Sur-Sur, al igual que los donantes, consideraron que el bajo nivel de formación y competencias era el principal problema, seguido por la insuficiente infraestructura de transporte y de redes, la falta de preparación para el comercio electrónico, los elevados costos de los insumos y del comercio y el incumplimiento de las normas. Hasta ahora hemos abordado conceptos fundamentales de la industrialización para el desarrollo industrial inclusivo y sostenible. No obstante, la aparición de un nuevo paradigma tecnológico puede plantear nuevas oportunidades y nuevos desafíos. Así pues, en la próxima sección se tratan las tecnologías incipientes y sus implicaciones para el futuro del desarrollo industrial.

Gráfico 3.11. Principales limitaciones a la diversificación económica



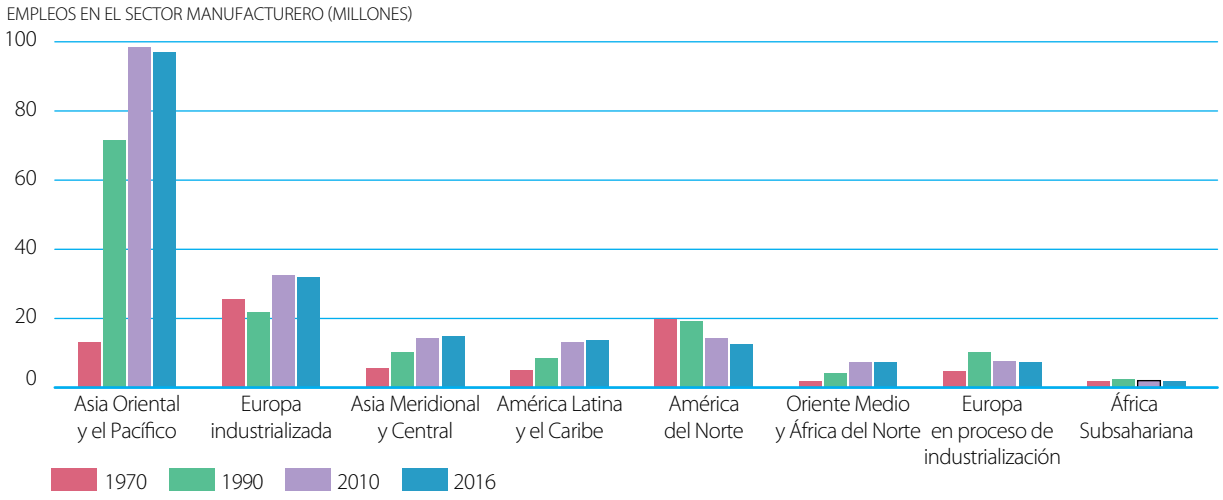
Fuente: Ejercicio de Vigilancia de la Ayuda para el Comercio de la OCDE y la OMC (2019).

NATURALEZA CAMBIANTE DE LOS PROCESOS DE INDUSTRIALIZACIÓN Y PRODUCCIÓN

El principal motor de la diversificación económica y la transformación estructural es la expansión del sector manufacturero. La industrialización reporta claros beneficios en términos de valor añadido y oportunidades de empleo en comparación con el sector agrícola, especialmente para los países emergentes y los países en desarrollo. Sin embargo, no es en modo alguno un fenómeno homogéneo y depende en gran medida de los efectos que produzca en cada país (por ejemplo, en función de la calidad de las instituciones, el marco normativo o las medidas de política), la dotación de recursos y el nivel de renta de las economías.

En el gráfico 3.12 se presentan las tendencias a largo plazo del empleo formal en el sector manufacturero por regiones en 1970, 1990, 2010 y 2016. Aunque, en líneas generales, el número de puestos de empleo formales en el sector manufacturero ha disminuido en los países industrializados, en varias regiones en desarrollo y emergentes del mundo, como Asia Oriental y el Pacífico, se ha observado un aumento relativamente marcado del empleo en este sector. Por ejemplo, hay pruebas empíricas de que las actividades manufactureras con alta intensidad de mano de obra tienden a estar concentradas en países donde los costos laborales son bajos, mientras que las industrias de alta tecnología suelen aparecer en los países ricos, que tienen acceso a una población activa altamente cualificada. Este hecho, entre otros, explica que el empleo del sector tenga una estructura diferente en todo el mundo (ONUDI, 2017a).

Gráfico 3.12. Tendencias del empleo formal en el sector manufacturero, por regiones: 1970, 1990, 2010 y 2016



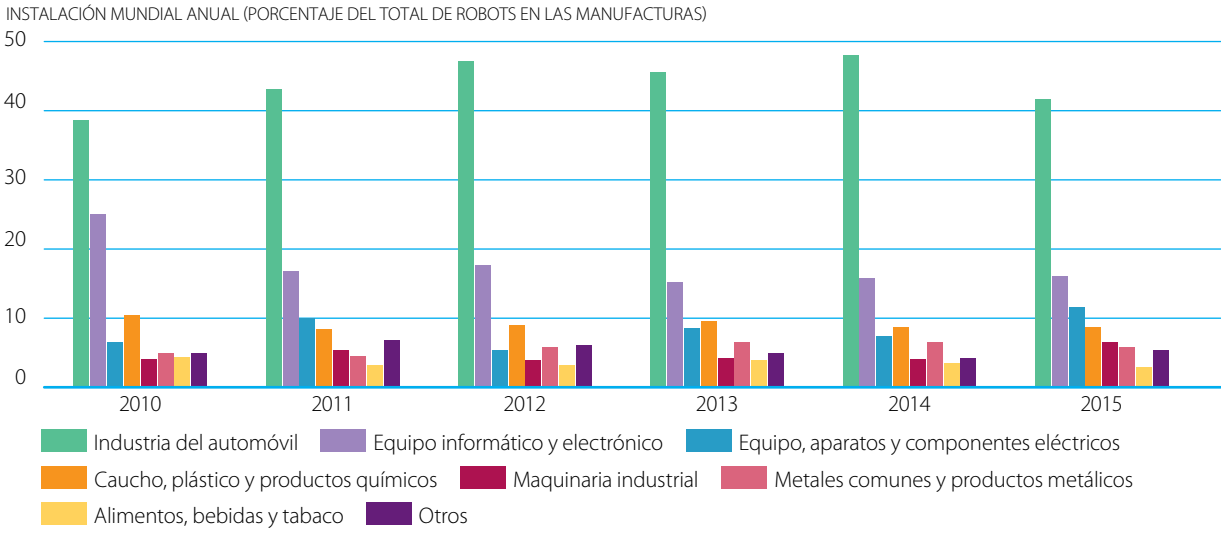
Fuente: Elaborado por la ONUDI a partir de la Base de Datos INDSTAT2 (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953223

Esta visión de conjunto refleja la evolución del empleo en el sector manufacturero en las diferentes regiones del mundo, pero no muestra las tendencias recientes de algunas industrias.

Para analizar la naturaleza cambiante de los procesos de industrialización y producción, en el gráfico 3.13 se presenta una visión más pormenorizada del sector manufacturero. Se muestra la utilización de robots industriales, que se inscribe en la reciente tendencia a la automatización de las diferentes industrias, y se indica que la progresiva automatización de algunas industrias influye de manera especial en la transformación de las pautas de desarrollo industrial por medio de las innovaciones tecnológicas. Debido a sus diferentes características y procesos de producción, los distintos subsectores manufactureros se caracterizan por diversos grados de automatización potencial. Esta heterogeneidad no se registra solo dentro del sector industrial, sino que también en los diferentes años, como revela el gráfico 3.13 (ONUDI, 2017a).

Gráfico 3.13. Utilización de robots industriales en las distintas industrias



Fuente: UNCTAD (2017), UNCTAD/TDR/2017, a partir de la Base de Datos National Accounts Main Aggregates, de la División de Estadística de las Naciones Unidas (2017).

La mayoría de los dispositivos de automatización instalados se hallan en tres industrias con alta intensidad de capital: 1) industria del automóvil, 2) equipo informático y electrónico, y 3) equipo, aparatos y componentes eléctricos. Según la UNCTAD (2017), las industrias de baja tecnología con alta intensidad de mano de obra no siguen una senda de automatización intensiva y, por lo tanto, todavía crean oportunidades de generación de empleo. Para evaluar las oportunidades de empleo en general es necesario conocer la repercusión de las nuevas tecnologías en los procesos de producción de las diferentes industrias, así como las tendencias de la transformación estructural en las diferentes fases de desarrollo.

Por ejemplo, Autor (2015) considera que la automatización del lugar de trabajo es una tendencia multidimensional que tendrá efectos dispares en la evolución futura de los mercados laborales. A su modo de ver, la automatización puede complementar de hecho la mano de obra empleada y crear nuevas oportunidades de empleo, afectando así de varias formas a la generación de ingresos. Sin embargo, su efecto en la reducción de costos es limitado, por el mero hecho de que algunas tareas todavía no se pueden automatizar plenamente, es decir, que la mano de obra solo puede ser sustituida de manera limitada por máquinas o robots. Las tareas repetitivas, por ejemplo, pueden ser asumidas plenamente por robots, mientras que las tareas más complejas deberán seguir realizándolas de momento la mano de obra convencional. Eso impulsará inicialmente un desarrollo tecnológico basado en la contratación de personal calificado. Las principales implicaciones de la naturaleza cambiante de los puestos de trabajo, las tareas y las competencias necesarios revelan la importancia de la formación continua de capital humano (Acemoglu y Restrepo, 2017). Es posible que, en el futuro, la naturaleza de la producción permita la interacción de las máquinas (robots u otros dispositivos de automatización) con los trabajadores. Por ejemplo, las tareas que requieran un trabajo en gran medida manual podrán compartirse, y el cometido de los trabajadores se circunscribirá a la supervisión o el control de las máquinas. Esta división del trabajo entre la mano de obra y las máquinas puede elevar la productividad de cada trabajador, ya que las máquinas pueden hacerse cargo de las tareas manuales más arduas. El tiempo de trabajo liberado gracias a la utilización de máquinas puede reasignarse a tareas que requieran competencias más cognitivas. Por consiguiente, la semiautomatización (la interacción entre trabajadores y robots) puede mitigar el efecto negativo en el empleo que se suele asociar al concepto de automatización fabril (Lütkenhorst, 2018).

Una cuantificación más precisa de los efectos de la automatización en el empleo muestra que el sector manufacturero todavía desempeña una función esencial en el empleo total de las diferentes industrias y sectores (Autor y Salomons, 2018). El estudio de Autor y Salomons confirma que el crecimiento de la productividad inducido por la automatización tiene sin duda un efecto negativo en el empleo de las diferentes industrias. Sin embargo, al distinguir los efectos directos de los indirectos, los resultados sugieren que la repercusión de este fenómeno en las diferentes industrias y en la demanda final puede compensar los efectos negativos en la demanda de mano de obra. Estos efectos pueden invertirse, en particular gracias a la vinculación entre insumos y productos (es decir, pasando a ser un proveedor de bienes intermedios para otra industria). Además, el incremento de la demanda agregada puede tener un efecto neto positivo en el empleo. Las estimaciones de Autor y Salomons indican que las industrias de los equipos eléctricos y ópticos y de las sustancias y productos químicos han registrado efectos negativos sustanciales en el empleo. Los efectos indirectos (vinculación entre insumos y productos y demanda final) son en realidad uno de los factores que más contribuyen a la creación de puestos de trabajo en el conjunto de la economía.

Los cambios en los procesos de industrialización sugieren que las tendencias de la tecnología y la globalización afectan principalmente a las pautas de desarrollo tradicionales del sector manufacturero. Sin embargo, en un estudio de Hallward-Driemeier y Nayyar (2018) se hallan pruebas de que "el sector manufacturero probablemente seguirá arrojando resultados positivos en materia de productividad, escala, comercio e innovación, con la única diferencia de que no lo hará con el mismo número de puestos de trabajo". Por consiguiente, a pesar de la aparición de un nuevo paradigma, el sector industrial sigue ejerciendo una importante función.

Las nuevas tendencias de la industrialización plantean retos potenciales, pero también crean oportunidades para los países en desarrollo y los países emergentes. Una clara priorización de la formación de capital humano y la intensificación del proceso de adopción de tecnologías puede convertir la incertidumbre en oportunidades. Por ejemplo, la ONUDI (2017a) ha constatado que la revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) que comenzó a finales de la década de 1970 ha modificado las competencias que deben tener los trabajadores del sector manufacturero. Son necesarias nuevas competencias para aprovechar las ventajas de las nuevas tecnologías. No basta con disponer de una mano de obra calificada, sino que la infraestructura general del país ejerce un papel esencial en el aprovechamiento óptimo de las tecnologías. La deficiente calidad de la infraestructura (por ejemplo, unas conexiones de transporte de calidad inferior a lo exigible o unas redes de telecomunicaciones poco fiables) es una dificultad adicional con que se topan los países en desarrollo y los países emergentes para desarrollar su sector manufacturero.

El establecimiento de nuevos sistemas de producción y la modernización de los existentes requieren una infraestructura sólida y fiable, que permita absorber nuevas tecnologías (ONUDI, 2017a). Según la OCDE (2018), la pronta adopción de infraestructuras digitales, incluida una infraestructura de telecomunicaciones fiable (acceso a Internet de alta velocidad), o de tecnologías más avanzadas (por ejemplo, las cadenas de bloques) puede impulsar al sector manufacturero a dar pasos de gigante y promueve por lo tanto el desarrollo inclusivo y sostenible futuro.

Otra importante implicación de la naturaleza cambiante de la industrialización se refiere al canal de la oferta y la demanda, que se ha analizado al principio del presente capítulo. La utilización juiciosa de la tecnología de la automatización puede tener dos efectos sustanciales en las características de las mercancías producidas. La especialización mejora la *calidad* de las mercancías producidas gracias a la normalización de los procesos y los productos. El incremento de la demanda provocado por una mayor calidad puede conducir a la masificación de los productos, que a su vez motiva una reducción de los precios. Los dos efectos propician un fomento de la demanda y desencadenan así la expansión de la capacidad de fabricación. Ello puede compensar posibles externalidades negativas como reducciones de los salarios debidas a la automatización.

Gracias a la interacción entre las fuerzas de la demanda y de la oferta, la globalización crea una nueva oportunidad para el futuro de los sectores manufactureros nacionales. Las innovaciones y el progreso tecnológicos hacen mucho más accesibles las cadenas de valor mundiales y los mercados exteriores. Según la OCDE (2018), los países en desarrollo y los países emergentes son los principales beneficiarios de la participación en cadenas de valor mundiales por dos vías. En primer lugar, la producción de bienes intermedios para industrias extranjeras desencadena la expansión de las industrias que suministran los bienes necesarios. En segundo lugar, el acceso a los mercados exteriores crea nueva demanda, alimentando el círculo virtuoso del consumo de manufacturas. Sin embargo, existe la posibilidad de que las nuevas tecnologías reduzcan la ventaja comparativa de determinadas industrias (principalmente las de baja tecnología y alta intensidad de mano de obra) en los países en desarrollo. Por ejemplo, la vuelta de las fábricas ubicadas en el extranjero (relocalización) a los países de altos ingresos motivada por la automatización podría suponer una amenaza a largo plazo para los países en desarrollo (OCDE, 2018). Si la relocalización se produjera a gran escala, podría impedir a los países en desarrollo establecer satisfactoriamente industrias con alta intensidad de mano de obra, que tradicionalmente han impulsado las primeras fases de la industrialización, en particular en Asia.

En cuanto a los efectos en el empleo, el nuevo paradigma tecnológico puede tener diversos efectos en la distribución de los ingresos y en cuestiones de género. Se prevé que el paso relativo de la demanda de mano de obra poco calificada a la de mano de obra muy calificada provoque un aumento de la desigualdad en la renta (OCDE, 2018). No hay un claro consenso sobre la gravedad de los efectos que tendrá la automatización en determinados grupos sociales, como las mujeres, los trabajadores jóvenes o los grupos marginados. En general, los trabajadores poco

calificados y los que realizan fundamentalmente tareas repetitivas son más vulnerables a la automatización y requieren por lo tanto especial atención cuando se opta por la vía del desarrollo económico inclusivo. No obstante, desde el punto de vista intersectorial, la automatización podría allanar de hecho el camino conducente a un desarrollo de las manufacturas que incorpore una perspectiva de género, debido sobre todo a la importancia cada vez menor de la fuerza física que motivaría un elevado grado de automatización. Además, muchos Gobiernos han hecho de la creación de oportunidades de empleo equitativas desde el punto de vista del género una de las grandes prioridades de sus programas, promoviendo así un entorno inclusivo para la expansión futura (Alibhai *et al*., 2017).

Por último, es necesario efectuar un análisis cuidadoso de cada economía para darle a su sector manufacturero un futuro sostenible. Una vez determinadas las oportunidades potenciales, la política industrial puede contribuir a promover un desarrollo beneficioso. Para hacer frente de manera eficiente a los retos que plantea la automatización y la digitalización en el sector manufacturero, los responsables políticos deberían priorizar la formación de capital humano y de competencias. Los Gobiernos y los responsables políticos pueden utilizar la naturaleza cambiante de la industrialización como una oportunidad para el futuro desarrollo. Es rentable priorizar la enseñanza y la formación, en particular para pasar de la demanda de mano de obra poco calificada a la de la mano de obra calificada que requerirá la automatización del sector manufacturero. Unas competencias nuevas y unos trabajadores bien formados resultan esenciales para la explotación y el funcionamiento óptimos de las nuevas tecnologías. Por consiguiente, los responsables políticos deberían priorizar e incrementar la inversión pública en infraestructura educativa para hacer frente de manera eficiente a los retos que plantea la explotación de las nuevas tecnologías. Dado que la automatización puede tener efectos negativos en el empleo en las industrias con alta intensidad de mano de obra, debería hacerse especial hincapié en la adopción de medidas de readaptación o redistribución de trabajadores que pierdan sus puestos de trabajo. De esta forma se promocionará un desarrollo inclusivo socialmente y se utilizarán las nuevas tecnologías de manera óptima (UNCTAD, 2016).

CONCLUSIONES

En el presente capítulo se ha demostrado que el proceso de industrialización en general y el sector manufacturero en particular siguen siendo los principales motores de la reducción de la pobreza en todo el mundo. El sector de las manufacturas registra una tasa de crecimiento de la productividad y una productividad mayores que el sector agrícola, y genera de manera constante empleo e ingresos. Una distinción entre la oferta y la demanda revela la importancia del desarrollo de la tecnología y las competencias para la expansión de la capacidad de producción. Además, el círculo virtuoso del consumo de productos manufacturados, dentro de la demanda, pone de relieve las fuerzas que impulsan la diversificación y la masificación de la demanda de productos manufacturados. La interacción entre las fuerzas de la demanda y de la oferta configura el proceso de transformación estructural y por lo tanto tiene una repercusión enorme en el desarrollo de la economía.

Comenzando por la repercusión del comercio en el proceso de diversificación industrial, constatamos que la penetración en nuevos mercados tiene un efecto significativo en el conjunto de la economía gracias al consumo de productos manufacturados. La nueva demanda creada, los efectos indirectos de la tecnología mundial y el acceso a redes mundiales de producción ya consolidadas desempeñan un papel fundamental en la expansión del sector manufacturero. Además, la apertura al comercio promueve la entrada de flujos de IED en forma de capitales y conocimientos técnicos de los que los países en desarrollo sufren una gran carencia, impulsando a la baja el precio relativo de las manufacturas gracias a la intensificación de la competencia y la aparición de nuevas variedades de productos, que vuelve a poner en marcha el círculo virtuoso del consumo de productos manufacturados.

Estas fuerzas crean oportunidades de empleo, en especial en los países en desarrollo. Una importante fuente de empleo en los países son las industrias de baja tecnología y que hacen un uso intensivo de la mano de obra destinadas a satisfacer necesidades humanas básicas. La demanda de productos manufacturados aumenta las oportunidades de empleo formal y, por lo tanto, contribuye significativamente al crecimiento de los ingresos. Esta oportunidad puede a su vez ser utilizada para fomentar las inversiones en capital humano (educación y capacitación) con objeto de fomentar la productividad promoviendo la capacidad de aplicar nuevas innovaciones tecnológicas en el futuro. Los grupos marginados, y en particular los jóvenes y las mujeres, pueden beneficiarse considerablemente de la industrialización, lo que convierte al sector industrial en un factor importante para un futuro sostenible e inclusivo.

La expansión del sector manufacturero se suele asociar al incremento de la emisión nociva de gases de efecto invernadero y la explotación intensiva de los recursos naturales. En este capítulo se ha presentado una estrategia para eludir la pauta de las contrapartidas ambientales aplicando los progresos tecnológicos en los procesos y las estructuras de producción. Resulta indispensable velar por el flujo de las innovaciones ecológicas y de los conocimientos pertinentes desde los países de altos ingresos hacia los de bajos ingresos. Las tecnologías existentes benefician de manera particular a los países en desarrollo, que pueden aplicar procesos de producción inocuos para el medio ambiente.

Por ello, dado que la industrialización es un fenómeno heterogéneo, este capítulo ha hecho especial hincapié en las tendencias recientes de algunas industrias. La naturaleza cambiante de la industrialización se caracteriza por un proceso de automatización, por lo que se ha destacado la necesidad de una visión detallada para evaluar los efectos reales de este proceso en las pautas de empleo. Al parecer, pese a los efectos negativos directos en el empleo que se producen en algunas industrias, los efectos en la demanda y los efectos cruzados entre industrias pueden tener un resultado neto positivo y por lo tanto crear oportunidades de empleo. Además, si se da prioridad a la formación de capital humano y se intensifica la adopción de tecnología será posible transformar la incertidumbre que provoca este nuevo paradigma en una oportunidad, especialmente para los países en desarrollo.

Por último, en el capítulo se han mencionado tres consideraciones clave de política para que la transformación estructural dé paso a un desarrollo industrial inclusivo y sostenible: en primer lugar, las políticas de promoción de la capacidad de producción de las empresas y la mejora de la reasignación de los factores de producción entre empresas son esenciales para la expansión de la capacidad de las industrias pertinentes. En segundo lugar, para captar la demanda interna y externa, los responsables políticos tienen que realizar inversiones y crear un clima empresarial que permita la realización efectiva de las oportunidades de desarrollo. En tercer lugar, se ha destacado la importancia de la política industrial para aprovechar la capacidad de inclusión y sostenibilidad durante el proceso de industrialización. ■

NOTAS

1. Se trata de una medición de la producción neta total estimada de todas las unidades nacionales que realizan actividades manufactureras, obtenida mediante la suma de los volúmenes de producción y la sustracción de los insumos intermedios.

2 El Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 5 ("Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas") aborda esta cuestión de una manera mucho más exhaustiva.

3 Esta relación se conoce también como la curva de Kuznets ambiental (véase Grossman y Krueger, 1991; Shafik y Bandyopadhyay, 1992).

REFERENCIAS

Acemoglu, D. y P. Restrepo (2018), *Automation and New Tasks: The Implications of the Task Content of Technology for Labor Demand*. Disponible en: http://papers.nber.org/conf_papers/f114668.pdf [consultado el 27 de febrero de 2018].

Alibhai, S., N. Buehren, S. Papineni y R. Pierotti (2017), *Crossovers-Female Entrepreneurs Who Enter Male Sectors: Evidence from Ethiopia*, Policy Research Working Paper Nº 8065, Banco Mundial, Washington, D.C.

Autor, D. (2015), *Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation,* Journal of Economic Perspectives, 29/3, páginas 3-30.

Autor, D. y A. Salomons (2018), *Is Automation Labor-Displacing? Productivity Growth, Employment, and the Labor Share*, NBER Working Paper Nº 24871, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Banco Mundial (2012), *World Development Report 2012, Gender Equality and Developmen*t, Washington, D.C.

Becker, G.S. (1965), *A Theory of the Allocation of Time*, The Economic Journal, 75/299, páginas 493-517.

Braunstein, E. (2019), *Gender-Inclusive Industrialization for Growth and Development in the Context of Globalization*, in *Gender equality and inclusive growth: Economic policies to achieve sustainable development*, Elson, D. y S. Anuradha (eds.), Entidad de la ONU para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de la Mujer (ONU Mujeres).

Cantore, N. y E. Padilla (2010), *Emissions Distribution in Post-Kyoto International Negotiations: A Policy Perspective,* Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona.

Chataway, J., R. Hanlin y R. Kaplinsky (2014), *Inclusive Innovation: An Architecture for Policy Development, Innovation and Development*, 1/4, páginas 33-54.

DeLong, J.B. (2000), *Cornucopia: The Pace of Economic Growth in the Twentieth Century*, NBER Working Paper Nº 7602, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Eicher, T.S. y D.J. Kuenzel (2016), *The Elusive Effects of Trade on Growth: Export Diversity and Economic Take-off, Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 49/1, páginas 264-295.

Foellmi, R., T. Wuergler y L. Zweimüller (2014), *The Macroeconomics of Model T, Journal of Economic Theory*, 153, páginas 617-647.

Greenwood, J., A. Seshadri y M. Yorukoglu (2005), *Engines of Liberation, Review of Economic Studies*, 72/1, páginas 109-133.

Grossman, G.M, y A.B. Krueger (1991), *Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement,* NBER Working Paper Nº 3914, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Guerrieri, P. y V. Meliciani (2005), *Technology and International Competitiveness: The Interdependence between Manufacturing and Producer Services, Structural Change and Economic Dynamic*s, 16/4, páginas 489-502.

Hallward-Driemeier, M. y G. Nayyar (2018), *Trouble in the making? The future of manufacturing-led development*, Banco Mundial, Washington, D.C.

Haraguchi, N. (2016), *Patterns of Structural Change and Manufacturing Development*, en *Routledge Handbook of Industry and Development*, Weiss, J. y M. Tribe (eds.), Nueva York, NY: Routledge, páginas 38-64.

Haraguchi, N. (2019), *Structural Transformation and Manufacturing Employmen*t, Monga, C. y J. Lin (eds.), The Oxford Handbook of Structural Transformation, Nueva York: Oxford University Press.

Haraguchi, N., C. F. C., Cheng y E. Smeets (2017), *The importance of manufacturing in economic development: Has this changed?,* World Development, 93, páginas 293-315.

Jong, H. (2015), *Living Standards in a Modernizing World-A Long-Run Perspective on Material Wellbeing and Human Development*, in *Global Handbook of Quality of Life*, Glatzer, W., L. Camfield, V. Møller y M. Rojas (eds.), Dordrecht, Heidelberg, Nueva York, NY, y Londres: Springer, páginas 45-74.

Kabeer, N. (1999), R*esources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment,* Development and Change, 30/3, páginas 435-464.

Kaldor, N. (1966), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: An Inaugural Lecture*, Cambridge: Cambridge University Press.

Kaldor, N. (1967), *Strategic Factors in Economic Development*, Ithaca, NY: New York State School of Industrial and Labor Relations, Universidad Cornell.

Lewis, W. A. (1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour,* The Manchester School, 22, páginas 139-191.

Lütkenhorst, W. (2018), *Creating wealth without labour? Emerging contours of a new techno-economic landscape*, Discussion Paper 11/2018, Bonn: German Development Institute / *Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE).*

Matsuyama, K. (2002), *The Rise of Mass Consumption Societies,* Journal of Political Economy, 110/5, páginas 1035-1070.

Mazzanti, M. y F. Nicolli (2017), S*tructural Change and Manufacturing Sustainability*, Documento de antecedentes para el informe *Structural Change for Inclusive and Sustainable Industrial Development*, Viena: ONUDI.

Nussbaum, M.C. (1992), *Human Functioning and Social Justice: In Defense of Aristotelian Essentialism*, Political Theory, 20/2, páginas 202-246.

OCDE (2018), *Achieving Inclusive Growth in the Face of Digital Transformation and the Future of Work,* Informe de la OCDE a los Ministros de Finanzas del G-20, 19 de marzo de 2018.

OCDE-OMC (2019) *Ejercicio de Vigilancia de la Ayuda para el Comercio 2019.*

ONUDI (2009), *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2009, Integración y ascenso en la economía global: los nuevos retos industriales para los países más pobres y los países de ingresos medios*, Viena.

ONUDI (2013), *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2013, La creación sostenida de empleo: el rol de la industria manufacturera y el cambio estructural***,** Viena.

ONUDI (2015), *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2016, El rol de la tecnología y la innovación en el desarrollo industrial inclusivo y sostenible,* Viena.

ONUDI (2017a), *Structural Change for Inclusive and Sustainable Industrial Development*, Viena.

ONUDI (2017b), *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2018, Demanda de manufacturas: impulsando el desarrollo industrial inclusivo y sostenible*, Viena.

ONUDI (2017c), *Circular Economy*, Viena.

Pain, N., I. Koske y M. Sollie (2008), *Globalisation and OECD Consumer Price Inflation, OECD* Journal: Economic Studies 2008/1, OECD Publishing, París, http://dx.doi.org/10.1787/eco_studies-v2008-art4-en..

Saviotti, P.P. y A. Pyka (2004), *Economic Development by the Creation of New Sectors*, Journal of Evolutionary Economics, 14/1, páginas 1-35.

Sen, A. (1990), *More Than 100 Million Women Are Missing,* The New York Review of Books. Disponible en: www.nybooks.com/ articles/1990/12/20/more-than-100-million-women-are-missing [consultado el 27 de febrero de 2018].

Sen, A. (2001), *Development as Freedom,* Oxford University Press, Nueva York, NY.

Shafik, N. y S. Bandyopadhyay (1992), *Economic Growth and Environmental Quality: Time Series and Cross-Country Evidence*, Policy Research Working Papers WPS 904, World Development Report, Washington, DC: Banco Mundial, http://documents.worldbank.org/curated/en/833431468739515725/pdf/multi-page.pdf [consultado el 27 de febrero de 2018].

Szirmai, A. (2012), *Industrialisation as an Engine of Growth in Developing Countries*, 1950-2005, Structural Change and Economic Dynamics, 23/4, páginas 406-420.

Timmer, M.P., E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer y G.J. de Vries (2015), *An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production*, Review of International Economics 23, páginas 575-605.

UNCTAD (2013), *Trade and Development Report 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*, Nueva York, NY, y Ginebra: Naciones Unidas.

UNCTAD (2017), *Industrial Robots and Inclusive Growth*, Policy Brief 60, Ginebra: Naciones Unidas.

Woersdorfer, J.S. (2017), *The Evolution of Household Technology and Consumer Behavior,* 1800-2000, Oxon y Nueva York, NY: Routledge.

CAPÍTULO 4

LA AYUDA PARA EL COMERCIO EN CONTEXTOS DIFÍCILES

Contribución del Marco Integrado mejorado (MIM) y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)[1]

Resumen: *Los países menos adelantados se enfrentan a las mayores dificultades para hacer realidad su pleno potencial de diversificación económica junto con todos los beneficios que pueden derivarse para el crecimiento económico, el desarrollo y la reducción de la pobreza. Si bien los flujos comerciales siguen siendo esenciales para las economías de los PMA, su participación en el comercio mundial se mantiene aún por debajo del 1%. Las exportaciones de mercancías de los PMA están muy concentradas en unos pocos productos. Los productos primarios representan más del 60% de las exportaciones de los PMA, lo que hace que esos países sean muy vulnerables frente a las crisis externas. Esas tendencias son incluso más pronunciadas en los PMA que se han definido a sí mismos como frágiles en el marco de la iniciativa g7+. En esos países, los tres principales productos de exportación representan, como mínimo, el 40% de sus exportaciones de mercancías..*

En este capítulo se describen a grandes rasgos los datos existentes sobre la relación entre concentración de las exportaciones y fragilidad. Al tiempo que se reconoce que no hay una solución única para todos los casos, se muestran varias opciones para hacer frente a los problemas estructurales de las economías de los PMA. Tomando como base los datos de la OCDE sobre la Ayuda para el Comercio, se destaca que las corrientes de Ayuda para el Comercio a los PMA están muy concentradas entre los principales receptores, sectores y asociados para el desarrollo. Durante los cinco últimos años, los compromisos han fluctuado, pero los desembolsos han permanecido estables. Las corrientes destinadas a los PMA de la iniciativa g7+ se han mantenido básicamente sin cambios durante ese quinquenio. Para lograr una respuesta mejor en contextos de fragilidad se necesita una mayor coherencia entre las iniciativas humanitarias, de desarrollo y de consolidación de la paz. Al diseñar los futuros programas de Ayuda para el Comercio es fundamental tener en cuenta los contextos locales, el fortalecimiento de las instituciones y las iniciativas de consolidación de los Estados y de la paz..

INTRODUCCIÓN

Durante los 30 últimos años, los países menos adelantados (PMA) han hecho enormes progresos en su desarrollo; como promedio, su mejora en el Índice de Desarrollo Humano ha sido del 51% desde 1990 (PNUD, 2018). Sin embargo, siguen existiendo muchos problemas, porque los progresos no han sido uniformes entre los diferentes países o dentro de cada uno de ellos: más de 300 millones de personas viven en situación de pobreza extrema en los PMA, y 237 millones padecen desnutrición (OHRLLS, 2018).

El Programa de Acción de Estambul en favor de los PMA para el decenio 2011-2020 define las etapas fundamentales que han de superar esos países para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (OSD), incluidos algunos importantes objetivos relacionados con el comercio. En particular, el Programa de Acción de Estambul prevé que la mitad de los PMA cumplan los criterios de cambio de categoría para 2020. Hasta la fecha, cinco países han abandonado la condición de PMA desde 1971, año en el que se estableció la categoría, y está previsto que Vanuatu y Angola lo hagan en 2020-2021. Otros 10 países se hallan en diferentes etapas de cumplimiento de los criterios mínimos requeridos para cambiar de categoría[2], lo que es indicativo de que ese proceso se ha acelerado durante los últimos años.

Las decisiones relativas al abandono de la condición de PMA son competencia de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que se basa en las recomendaciones del Comité de Políticas de Desarrollo (CPD) aprobadas por el Consejo Económico y Social (ECOSOC). Cada tres años, el CPD celebra exámenes trienales de la categoría de los PMA para asesorar sobre el mantenimiento de países en la lista de los PMA o su salida de esa lista. El examen se lleva a cabo sobre la base de tres criterios: Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita, Índice de Capital Humano (ICH) e Índice de Vulnerabilidad Económica (IVE). Los países que cumplan dos de los tres criterios en dos exámenes trienales consecutivos del CPD se consideran aptos para cambiar de categoría. También puede considerarse que un país cumple los requisitos para el cambio de categoría si sus ingresos per cápita duplican el nivel mínimo de ingresos. Por ahora, 35 PMA deberán cumplir, como mínimo, dos de los tres criterios para que pueda considerarse su cambio de categoría.

De modo más general, el abandono de la condición de PMA requiere la activación y el mantenimiento de un proceso de transformación estructural que permita a esos países generar un crecimiento en favor de los pobres y ambientalmente sostenible. La diversificación de la economía y de las exportaciones, la adición de valor a las exportaciones y el avance en las cadenas de valor suelen acompañarse de transformaciones económicas (McKechnie, A. *et al.*, 2018). Aunque ese proceso depende básicamente de factores nacionales, la comunidad internacional puede favorecerlo creando y habilitando el entorno necesario para la integración de los PMA en la economía mundial, por ejemplo mediante esquemas preferenciales de acceso a los mercados y medidas de cooperación para el desarrollo, como programas de ayuda para el comercio, que contribuyan a eliminar los obstáculos en los PMA.

En el presente capítulo se examinan las corrientes de ayuda para el comercio destinadas a los PMA y se formulan recomendaciones para hacer más eficaz esa ayuda como instrumento de diversificación económica en los PMA. En el capítulo se exponen las circunstancias especiales de los países afectados por situaciones de fragilidad y conflicto y se analiza la forma de lograr que la ayuda para el comercio dé una respuesta más eficaz a las necesidades de esos países.

Este enfoque se hace eco de la petición de un grupo de PMA sobre adhesiones que, coincidiendo con la Undécima Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en 2017 en Buenos Aires (Argentina), publicó una Declaración en la que se reclama atención para las dificultades que plantean las situaciones de fragilidad y conflicto para el desarrollo, la seguridad y la paz. En su Declaración destacaron la importancia del comercio internacional para el crecimiento económico, el empleo y el desarrollo y la necesidad de mejorar la cooperación para facilitar la participación efectiva de esos países en el sistema multilateral de comercio (OMC, 2017).

Este capítulo se estructura del modo siguiente: en la sección I se examinan los rasgos más comunes de las economías de los PMA y se insiste en que la diversificación económica y exportadora constituye una prioridad para el desarrollo y la reducción de la pobreza en esos países. Además, en esa sección se presta especial atención a las circunstancias concretas de los PMA del g7+ -grupo de países autodesignados que están o han estado afectados por situaciones de fragilidad y conflicto- con miras a destacar la importancia de la diversificación de la economía y las exportaciones para promover la estabilidad y la paz en tales contextos. En la sección II se examinan las prioridades de ayuda para el comercio que tienen los PMA, incluidos los del g7+, para diversificar sus economías y de qué modo dicha ayuda responde a esas prioridades. Además, en esa sección se examina el apoyo prestado a las bases económicas de los PMA del g7+ y la complejidad que entraña el apoyo a la diversificación económica en contextos de fragilidad. En la sección III se exponen las conclusiones.

EL IMPERATIVO DE LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA EN LOS PMA

> *"El comercio es un motor de crecimiento económico en el proceso de desarrollo y es esencial para aumentar la productividad que estimula el crecimiento económico basado en las exportaciones."* – Guinea, Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

Desarrollo y diversificación de la economía en los PMA

El desarrollo económico está relacionado con la transformación estructural, que puede definirse como la transferencia de recursos desde sectores de baja productividad a otros de mayor productividad, así como mejoras en la productividad dentro de los sectores (McMillan, M. *et al.*, 2017). El renovado interés por la transformación estructural se basa en recientes experiencias de crecimiento de países en desarrollo, especialmente de algunos PMA de África, que no han logrado un crecimiento económico de amplia base, con aumento del empleo y reducción de la pobreza. Debido a este resultado, la atención de las políticas se ha centrado en el modelo o la calidad del crecimiento.

La teoría y los datos indican que la transformación estructural en fases tempranas de desarrollo trae aparejada la diversificación económica y comercial (Papageorgiou, C., *et al.*, 2012). Mientras que, a lo largo del tiempo, algunos PMA han logrado cambiar la estructura de su base productiva y exportadora, el proceso ha sido desigual entre los distintos PMA y, en general, el ritmo y la profundidad de los cambios han sido menores que en otros países en desarrollo.

El sector agrícola sigue siendo el principal sector económico de los PMA. El sector representa el 22% del valor añadido del PIB en los PMA frente a solo el 8,5% en los demás países en desarrollo (UNCTAD, 2018). Además, el ritmo de pérdida de empleo en el sector agrícola es significativamente más lento en los PMA que en los demás países en desarrollo: entre 2000 y 2017, la participación media del sector agrícola en el empleo descendió en el 73% en los demás países en desarrollo, pero solo en el 17% en los PMA (véase el cuadro 4.A1 del anexo). En cambio, la productividad de la mano de obra agrícola en los PMA constituye solo una fracción de la registrada en los demás países en desarrollo (18,7% entre 2011 y 2013), y la diferencia está ampliándose, lo que explica la tendencia divergente de los niveles de ingresos (UNCTAD, 2015).

> *"La agricultura es la principal fuente de empleo e ingresos del país, y contribuye además a alimentar a la población. Es necesario apoyar ese sector para garantizar el suministro de alimentos."* – Yemen, Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

Recuadro 4.1. Promover la diversificación de las exportaciones en el Togo

El sector agrícola sigue siendo esencial para añadir más valor a la economía togolesa, ya que representa el 40% del PIB y da empleo a más de la mitad de la población. La participación del sector minero en las exportaciones de mercancías sigue siendo importante, pero, cada vez en mayor medida, el Togo está convirtiéndose en un centro de exportación de servicios debido a su infraestructura aérea y de transporte.

Las exportaciones togolesas se concentran en una gama de 10 a 15 productos principales. Los avances en la diversificación de las exportaciones se basan en dos productos: aceite de palma y semillas oleaginosas (soja). Aunque los efectos macroeconómicos siguen siendo limitados, esos dos sectores tienen un potencial significativo de reducción de la pobreza.

Tanto el sector privado como los asociados para el desarrollo desempeñan una importante función de apoyo al desarrollo de las cadenas de valor del aceite de palma y de la soja. El sector del aceite de palma togolés se benefició de una inversión de Kalyan Agrovet Investments por valor de USD 65 millones para la construcción de una planta de elaboración de aceite de palma. Con inversiones del MIM por valor de USD 3 millones, los cultivadores de soja han duplicado la producción de soja en 2018 y mejorado su capacidad de comercialización, que, según una reciente encuesta, constituye un problema para el 84% de los productores.

Fuente: Adaptado de la versión actualizada del EDIC del Togo (2017).

Los PMA representan el 13% de la población mundial, pero menos del 1% del comercio mundial. La participación de los PMA en el comercio mundial sigue siendo poco significativa y, recientemente, descendió por debajo del umbral del 1%. Además, tres PMA -Angola, Bangladesh y Myanmar- representan más de la mitad de la participación de los PMA en las exportaciones de mercancías. Los 10 principales PMA exportadores de servicios comerciales representan más del 70% de los ingresos por servicios del grupo (OMC, 2018). Estas cifras muestran la evolución desigual de la participación de los PMA en el comercio mundial.

La composición de las exportaciones de los PMA varía significativamente entre los distintos países. Los combustibles y los minerales son las principales mercancías de exportación de los PMA en África (47%), al tiempo que las exportaciones de los PMA asiáticos consisten principalmente en productos manufacturados (72%). Los PMA que son pequeños Estados insulares exportan principalmente productos alimenticios y agrícolas (82%) (cuadro 4.A2 del anexo). No hay diferencias acusadas en la composición de las importaciones de los PMA, consistentes en productos manufacturados en más de dos terceras partes (cuadro 4.A3 del anexo).

La diversa composición de las exportaciones de los PMA es reflejo de las diferencias en los modos y ritmos de diversificación económica y transformación estructural entre esos países (UNCTAD, 2014). Por ejemplo, el aumento de la productividad en los PMA asiáticos que exportan manufacturas ha sido doble que en los PMA africanos, que exportan principalmente combustibles y minerales. Kucera et Jiang (2018) reconocen la importancia del sector manufacturero en la transición desde el empleo agrícola. La UNCTAD observa que los mayores aumentos de la productividad se han logrado mediante el desvío de recursos desde el sector agrícola al de servicios. Sin embargo, el aumento del empleo en el sector de los servicios ha sido mayor en la economía informal y con menor productividad global que en el sector manufacturero, lo que ha impedido promover una mejora de la productividad y un crecimiento fuertes en toda la economía. Al mismo tiempo, tanto Guerrieri y Meliciani (2005) como Andreoni y Gómez (2012) aportan datos sobre las nuevas oportunidades que ofrece la complementariedad entre los servicios y la actividad manufacturera, en particular los servicios de uso intensivo de TIC y la actividad manufacturera de uso intensivo de conocimientos.

El análisis empírico indica que la complejidad de la producción y de las exportaciones tiene importancia para el crecimiento económico (McMillan *et al.* 2017) y que la diversificación depende de la trayectoria ya establecida. El análisis del espacio de los productos de Hausmann *et al.* (2007) indica que los países pueden diversificar sus economías y exportaciones sobre la base de las competencias existentes y de la capacidad productiva. En cambio, el trabajo de Rodrick's (2013) sobre la convergencia incondicional da a entender que los niveles de productividad laboral en actividades manufactureras de distintos países serán convergentes al margen de las características específicas de cada país, tales como políticas, instituciones, etc. Lo cual significa que la creación de capacidad productiva en el sector manufacturero será particularmente útil para mejorar la calidad futura de la producción y de las exportaciones y converger hacia niveles de ingresos elevados.

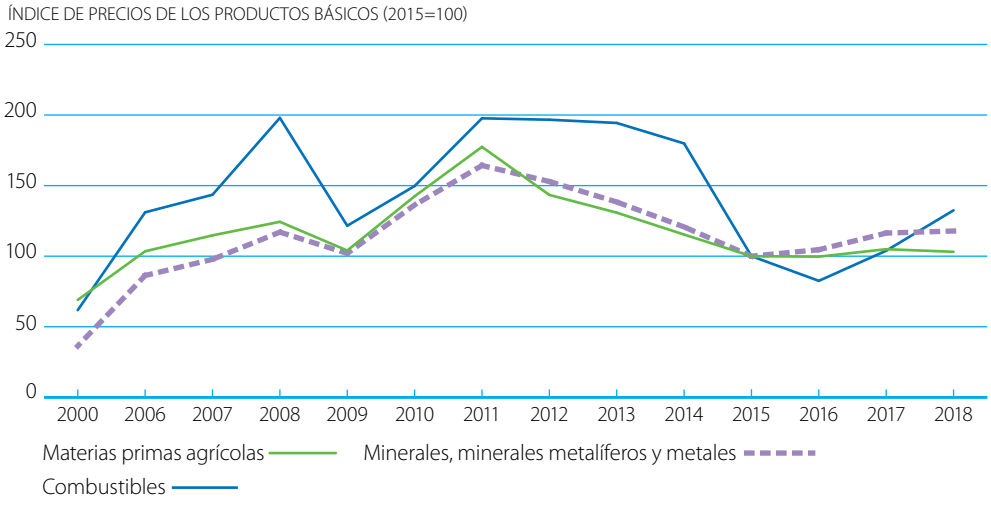
Mishra, S. *et al.* (2011) analizan si la diversificación de las exportaciones de servicios y, en particular, su complejidad pueden ser un factor de crecimiento económico similar a la producción manufacturera. Según concluyen, la complejidad de las exportaciones de servicios se relaciona con un mayor crecimiento, y esta conclusión sigue siendo válida después de controlar el tamaño del sector nacional de servicios y la complejidad de los productos. Además, los resultados del estudio son aplicables a los países de bajos ingresos, por lo que los autores sugieren que los servicios de alta calidad pueden ser un instrumento de diversificación de la economía y de las exportaciones para los países pobres.

Las exportaciones de servicios comerciales de los PMA aumentan con rapidez, pero siguen siendo poco importantes. En el caso de los PMA asiáticos, las exportaciones de servicios comerciales aumentaron a un ritmo anual del 8,5% entre 2009 y 2016. También es elevada la tasa de crecimiento de los pequeños PMA insulares (6,9%), de Haití (5,4%) y de los PMA africanos (11,1%) (UNCTADstat, 2019).

Los flujos del comercio de mercancías en los PMA tienden a ser volátiles debido a la composición de las exportaciones y su alto grado de concentración. El sesenta y cuatro por ciento (64%) de las exportaciones de los PMA consisten en productos primarios sujetos a una volatilidad de precios relativamente alta (gráfico 4.1). Por ejemplo, en 2015, el precio del petróleo se redujo en el 47%, reducción a la que hay que sumar una caída inicial del 7,5% en 2014 (recuadro 4.2). También descendieron los precios de otros productos primarios, tales como minerales, minerales metalíferos y metales, y materias primas agrícolas, lo que frenó la expansión económica de los PMA ese año, con un crecimiento del PIB real estimado en el 3,5%, el más bajo desde 1994 (UNCTAD, 2016). Por otra parte, los precios elevados de los productos básicos, que dan lugar a la apreciación del tipo de cambio, menoscaban la competitividad de otros sectores y la diversificación de la economía y de las exportaciones.

> *"La economía chadiana se basa principalmente en los cultivos comerciales (especialmente, el algodón) y las industrias extractivas (minería y petróleo). El sólido crecimiento económico (7,4%) registrado entre 2003 y 2015 se debió principalmente a la explotación de los recursos petroleros. El país es extremadamente vulnerable a las crisis externas, incluida la fluctuación de los precios de los productos básicos. Para diversificar su economía, el país se basará en sectores con gran potencial exportador, entre ellos, los de pieles y cueros, sésamo y goma arábiga, mencionados en la versión actualizada del EDIC del Chad. Mejorar la organización de sus sectores contribuirá al logro de mayores economías de escala y, con ello, se favorecerá una mayor integración en las cadenas de valor mundiales."* – Chad, Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

Gráfico 4.1. Índice de precios de los productos básicos (2015=100)



Fuente: Base de Datos UNCTADstat, (consultada en febrero de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953242

La diversificación de la economía y de las exportaciones ayudaría a los PMA a mitigar los efectos de las crisis externas. Koren, M. *et al.* (2007) observan que la diversificación económica puede aumentar la resiliencia de los países de bajos ingresos frente a las crisis externas, en particular al abandonar sectores que son muy volátiles y están muy correlacionados, como la minería y la agricultura. Papageorgiou, C. *et al.* (2012) señalan también que la diversificación de las exportaciones está relacionada con una menor volatilidad de la relación de intercambio y que la diversificación de los mercados refuerza también la resiliencia frente a las crisis externas.

Los servicios de infraestructura, en particular los servicios fiables de suministro eléctrico y transporte, son fundamentales para hacer posibles la diversificación económica y el comercio (Hoeffler, A., 1999). Una infraestructura poco fiable y precaria aumenta los costos para las empresas y frena el desarrollo del sector privado.

> *"El país se ve afectado por la falta de infraestructuras para la producción y comercialización de bienes y servicios, las dificultades para asegurar la conectividad de las diferentes entidades y el déficit en el suministro de energía."* – República Democrática del Congo (RDC), Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

El acceso insuficiente a la electricidad para actividades productivas sigue siendo un obstáculo a la diversificación económica y la transformación estructural en los PMA. A pesar de los notables progresos realizados en el acceso a la energía (del que se beneficia el 45% de la población de los PMA, como promedio), ese nivel de acceso sigue siendo significativamente inferior al existente en otros países en desarrollo (92%) (cuadro 4.A5 del anexo). Además, dos terceras partes del consumo de energía en los PMA se destinan a consumo doméstico, y proceden principalmente de fuentes tradicionales de biomasa, tales como el carbón vegetal y la leña (UNCTAD, 2017), lo que da idea del uso limitado que se hace del suministro eléctrico moderno para actividades económicas productivas en esos países.

En África, la capacidad de generación de energía eléctrica es escasa, y parte de la capacidad existente es inutilizable debido a la falta de mantenimiento. La generación de emergencia o autogeneración de electricidad mediante plantas diésel constituye una pesada carga para la economía, estimada en el 1% del PIB (McKechnie, A. *et al.*, 2018).

La infraestructura de transporte es otro importante obstáculo para los PMA. La densidad media de carreteras es de 2.147 kilómetros por millón de habitantes en los PMA, en comparación con 3.446 kilómetros por millón de habitantes en 58 países en desarrollo (UNCTAD, 2017). Además, solo el 22% de las carreteras de los PMA están asfaltadas.

Recuadro 4.2. Diversificación de las exportaciones en el Chad: la promesa de la goma arábiga

El sector extractivo -principalmente, de petróleo- es el principal motor de la economía del Chad. Sin embargo, las iniciativas de diversificación económica han convertido al Chad en un importante agente del comercio mundial de goma arábiga, aditivo de bebidas refrescantes, productos alimenticios y cosméticos: el Chad es uno de los tres mayores exportadores del mundo. En el mercado chadiano predominan dos tipos de goma arábiga: la goma dura, denominada Kitir, y la goma friable, que se vende por la tercera parte del precio del Kitir (IRAM 2013).

Entre 2014 y 2016, el Chad exportó más de 13.000 toneladas de goma arábiga en bruto a través del aeropuerto de N'Djamena o del puerto de Douala en el Camerún (UNCTAD 2018).

En colaboración con el MIM, la ONUDI, el PNUD y el ITC, el Chad ha avanzado considerablemente en la cadena de valor de la goma arábiga. Actualmente, la nueva etiqueta de comercialización "Cristal del Chad" está llegando a nuevos mercados de exportación. Según el ITC (2017), se prevé que el volumen de las exportaciones se duplique en los próximos cinco años, siendo la India uno de los principales mercados de destino.

La replantación de acacias ha sido esencial para asegurar la sostenibilidad de los recursos de goma arábiga y evitar futuros riesgos para el medio ambiente.

Fuente: Adaptación de la respuesta del Chad al cuestionario del Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019), y de ITC (2017), UNCTAD (2018) e IRAM (2013).

El Índice de Desempeño Logístico (IDL) es una medida global de la eficiencia del sector logístico en el movimiento transfronterizo de las mercancías, basado en la percepción de los operadores internacionales del sector. El Índice comprende la evaluación de seis componentes, incluidas la infraestructura de comercio y transporte y la eficiencia del despacho de aduanas y en frontera. La puntuación media de los PMA en el IDL agregado[3] es de 128, es decir, se sitúa en el cuarto quintil inferior entre 167 países, lo que indica que la conectividad de las economías de los PMA es limitada.

En cambio, los PMA han hecho importantes progresos en relación con la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC). En conjunto, los PMA han aumentado significativamente el acceso a Internet y su asequibilidad. Según la UIT (2018), los PMA están en vías de alcanzar promedios del 97% de cobertura de banda ancha móvil para su población y lograr precios de acceso a Internet inferiores al 5% del PNB per cápita para 2020. En cambio, solo una de cada cuatro personas de los PMA utilizará Internet, debido a la falta de los conocimientos necesarios.

Las instituciones de gobernanza económica actúan como catalizadores de la diversificación económica y la transformación estructural. Un buen entorno de inversión ofrece oportunidades e incentivos a las empresas para realizar inversiones productivas, crear puestos de trabajo y ampliar su actividad, promoviendo así el crecimiento económico y la reducción de la pobreza (Sinha, S. *et al.*, 2013).

Si se utilizan las clasificaciones del Índice de facilidad para hacer negocios del Banco Mundial como indicador de la calidad del entorno empresarial se observa que los PMA se sitúan, como promedio, en el puesto 147 (de un total de 190), lo que indica que hay margen para mejoras globales. Sin embargo, la clasificación varía entre los distintos PMA. Además, Afganistán, Djibouti, Rwanda y el Togo figuran entre los 10 principales reformadores en la encuesta sobre la facilidad para hacer negocios de 2019, lo que da a entender que hay una toma de conciencia creciente acerca de la importancia de las reformas y que la situación es dinámica.

En páginas anteriores se ha destacado la importancia de la diversificación de la economía y de las exportaciones para los PMA como base de un crecimiento económico sostenido. La transferencia de recursos desde actividades agrícolas de escasa productividad hacia actividades más productivas tanto en el sector agrícola como en los sectores de servicios y manufacturas es esencial para lograr un desarrollo económico que sea más inclusivo y sostenible. Además,

la producción de productos y servicios de alta calidad estaría relacionada con un mayor crecimiento económico y, en el caso de las actividades manufactureras, haría posible la convergencia incondicional hacia mayores niveles de ingresos. La diversificación de la economía y de las exportaciones protegería a los PMA frente a la volatilidad de la relación de intercambio, reforzando así la estabilidad del crecimiento. Los datos de Papageorgiou, C., *et al.* (2012) sobre las experiencias de los países apuntan a que, para ser eficaces, las políticas y las reformas de apoyo a la diversificación económica deberían aplicarse por "oleadas", adaptándose a la evolución del entorno externo y de las condiciones internas.

El proceso de diversificación económica y transformación estructural requiere inversiones productivas en los PMA, tanto públicas como privadas. Por consiguiente, los mecanismos que promuevan la movilización de recursos internos son importantes en ese contexto. Las reformas del entorno empresarial serían fundamentales para movilizar las inversiones privadas nacionales y extranjeras. La inversión extranjera directa (IED) puede contribuir a conectar a los PMA con las cadenas de valor regionales y mundiales y, de ese modo, crear oportunidades de diversificación económica.

Además de unos amplios fundamentos normativos, se necesitan iniciativas de política más específicas (UNCTAD 2014 y McMillan, M., *et al.*, 2017), y la comunidad internacional puede prestar apoyo en ese contexto. El desarrollo del capital humano y de los conocimientos técnicos, especialmente entre las mujeres y los jóvenes, es necesario para que estos colectivos puedan aprovechar las oportunidades económicas que surjan. En particular, el conocimiento de las TIC es fundamental para participar en la economía digital emergente.

En los distintos capítulos del presente volumen se examinan con detalle las políticas y estrategias de apoyo a la diversificación económica en los países en desarrollo, incluidos los PMA.

La diversificación económica en contextos de fragilidad y afectados por conflictos

Durante la Undécima Conferencia Ministerial, varios PMA en proceso de adhesión a la OMC reiteraron su compromiso con el proceso de reformas como base para la adhesión y, al mismo tiempo, pidieron que se reforzara la cooperación para facilitar su participación efectiva en el sistema multilateral de comercio.

Todos esos países son miembros del grupo g7+, del que forman parte PMA y otros países en desarrollo autodesignados como frágiles y afectados por conflictos. Los miembros del g7+ colaboran con los asociados para el desarrollo con objeto de aumentar la eficacia de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) en contextos frágiles. Sus compromisos quedaron reflejados en el Nuevo Pacto para la Actuación en Estados Frágiles que se adoptó en el Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda celebrado en Busan (República de Corea) en 2011.

En esta sección se analiza por qué es importante que los países frágiles y afectados por conflictos diversifiquen sus economías más allá de las ventajas relativas a la transformación estructural para los PMA antes mencionadas.

Fragilidad y conflicto

Los países del g7+ asociados en el Nuevo Pacto definen la fragilidad como "una etapa en la evolución de una nación durante la cual el desarrollo socioeconómico sostenible requiere que se dé más importancia a las actividades complementarias de consolidación de la paz y del Estado". El Grupo propone una escala de fragilidad de cinco tramos, que va desde las crisis relacionadas principalmente con conflictos hasta la resiliencia (recuadro 4.3).

La adopción de los ODS ha reforzado los principios del Nuevo Pacto mediante el reconocimiento de que las sociedades pacíficas inclusivas, el acceso a la justicia para todos, y las instituciones eficaces, responsables e inclusivas a todos los niveles, según se prevé en el ODS 16, son objetivos de aplicación universal y esenciales para promover el desarrollo sostenible.

Recuadro 4.3. El Nuevo Pacto para la Actuación en Estados Frágiles y los Objetivos de Consolidación de la Paz y del Estado (OCPE)

En el Nuevo Pacto para la Actuación se resume el compromiso de los países afectados por situaciones de fragilidad y conflicto (encabezados por el grupo g7+), los asociados para el desarrollo y la sociedad civil de mejorar la política y la práctica de desarrollo en contextos frágiles. Los asociados en el Nuevo Pacto se comprometieron a colaborar en la elaboración de un único plan, la adopción de una perspectiva común y el cumplimiento de las obligaciones de transparencia, responsabilización, previsibilidad de la financiación y gestión común de los riesgos, y a reforzar y utilizar los sistemas nacionales.

El g7+ propone una escala de fragilidad de cinco tramos, que empieza con las situaciones de crisis y continúa con la reconstrucción de reforma, la transición, la transformación y la resiliencia, y se aplica a los cinco OCPE que el Nuevo Pacto para la Actuación en Estados Frágiles considera prioritarios:

- OCPE1-Política legítima: promover arreglos políticos inclusivos y medidas de solución de los conflictos;
- OCPE2-Seguridad: establecer y consolidar la seguridad de la población;
- OCPE3-Justicia: corregir las injusticias y mejorar el acceso de la población a la justicia;
- OCPE4-Fundamentos económicos: generar empleo y mejorar los medios de subsistencia; y
- OCPE5-Ingresos y servicios: gestionar los ingresos y crear la capacidad necesaria para una prestación de servicios responsable y equitativa.

El grupo g7+ está compuesto por 20 países* que comparten experiencias, se prestan apoyo recíproco y promueven procesos liderados e impulsados por los propios países para hacer frente a la fragilidad y los conflictos.

* *Los países del g7+ son: Afganistán, Burundi, Chad, Comoras, Côte d'Ivoire, Guinea, Guinea Bissau, Haití, Islas Salomón, Liberia, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Santo Tomé y Príncipe, Sierra Leona, Somalia, Sudán del Sur, Timor-Leste, Togo y Yemen.*

Fuente:: g7+ 2019 http://g7plus.org/, https://www.pbsbdialogue.org/en/new-deal/about-new-deal/ .

La diversificación económica en contextos frágiles y afectados por conflictos

En la sección anterior se destacó la importancia que tiene la diversificación económica en los PMA para la transformación estructural y el desarrollo. En contextos frágiles y afectados por conflictos, la diversificación económica podría ser también importante para la paz: las investigaciones y los análisis empíricos indican que la especialización económica en ciertos productos y la volatilidad asociada a las corrientes comerciales en determinadas circunstancias pueden aumentar el riesgo de violencia y conflicto.

En la presente sección se explican los mecanismos de un marco elaborado por Cali, M. (2015) a partir de los trabajos de Collier, P., A. Hoeffler *et al.* (2004) sobre los incentivos económicos de los participantes para recurrir a la violencia y al conflicto. Cali describe tres mecanismos a través de los cuales los cambios que se introduzcan en las corrientes comerciales pueden influir en la estabilidad política y la situación de conflicto (recuadro 4.4).

Además, el marco distingue entre productos básicos de "fuente fija", tales como el petróleo y los minerales, que son muy valiosos, no crean empleo significativo y pueden controlarse fácilmente, y los productos básicos "difusos", sobre todo del sector agrícola, que requieren mucha mano de obra y son más difíciles de controlar, aunque pueden ser importantes para la financiación de grupos armados que mantienen bajo su control zonas locales (mediante impuestos). Los precios más altos de los productos básicos de fuente fija aumentan los incentivos para luchar por el control de esos productos (efecto de rapacidad). El aumento de los precios de los productos difusos aumentaría los ingresos de los productores locales y, por lo tanto, el costo de oportunidad de recurrir a la violencia, por lo que reduciría el riesgo de conflicto. La disminución de los precios de los productos difusos tendría el efecto opuesto, es decir, aumentaría los riesgos de conflicto (efecto de costos de oportunidad), aunque podría permitir a los grupos armados financiar más fácilmente sus actividades (efecto en los recursos), aumentando así el riesgo de conflicto o su duración.

Recuadro 4.4. Vías de impacto del comercio en la estabilidad política y los conflictos

El mecanismo de **costos de oportunidad** se refiere a los cambios en los ingresos reales y a la forma en que esos cambios pueden aumentar o reducir el valor relativo de la participación en actividades violentas. El descenso de los precios de exportación, el aumento de los precios de importación y la disminución de la demanda externa -que reducen los ingresos reales- y, en definitiva, los ingresos que se sacrifican al decidir participar en la violencia aumentan el riesgo de conflicto.

El **efecto de rapacidad** se refiere al incentivo de luchar por el control de unos recursos valiosos. Ese efecto es particularmente notable en el caso de los productos básicos de fuentes fijas cuando aumentan los precios.

El **efecto de los recursos** se refiere al mecanismo en virtud del cual los aumentos en el precio de los productos básicos bajo control (fiscal) de las partes en el conflicto (es decir, el Gobierno o los grupos rebeldes) pueden servir para financiar los medios de reducción o intensificación de la lucha por cualquiera de las partes en el conflicto.

Fuente: Cali, M. (2015). *Trading Away from Conflict. Using trade to increase resilience in fragile states,* Banco Mundial, Washington, D.C.

El análisis de diversos países de Cali ofrece datos más sólidos sobre el efecto de rapacidad, según los cuales las fluctuaciones en los precios de los productos básicos afectan a la probabilidad de conflictos al aumentar la competencia por los productos de fuente fija que experimentan precios al alza. De modo similar, un análisis de la UNCTAD acerca de la relación entre el comercio internacional y los conflictos civiles sugiere que ciertos productos básicos de exportación suelen influir más que otros en los conflictos. Ese sería el caso del petróleo y del gas y de las industrias de uso intensivo de mano de obra, en relación con los cuales existe un comercio ilícito y lucrativo (UNCTAD, 2004), porque el comercio de esos productos puede servir para financiar conflictos (principalmente, mediante la financiación de grupos armados) (efecto de los recursos).

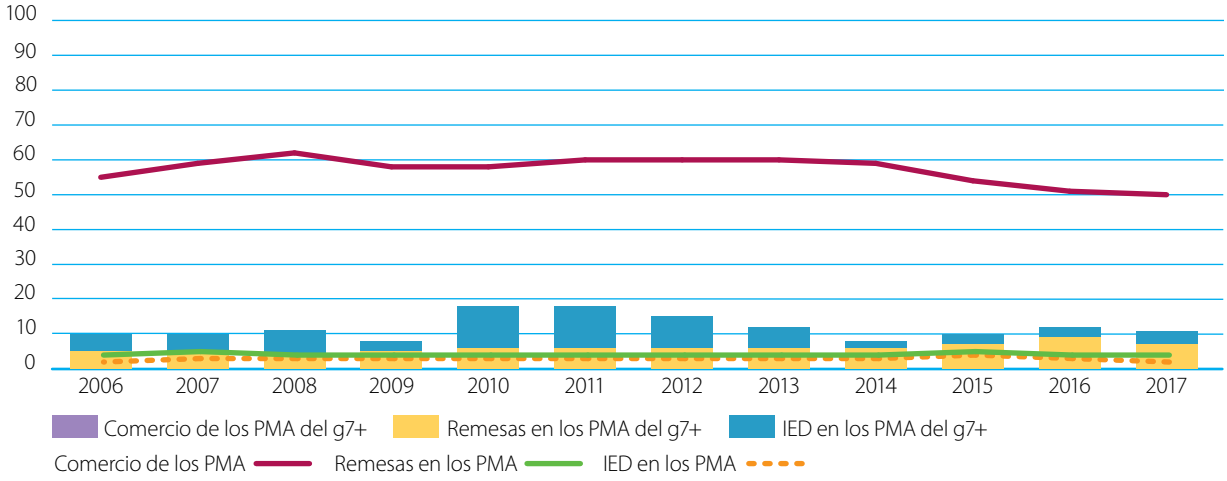
Otra línea de investigación se ha centrado en los vínculos entre la especialización económica y la concentración de las exportaciones de productos básicos, por un lado, y la calidad de las instituciones, por otro. Fearon, J. (2005) argumenta que los ingresos petroleros ofrecen menos incentivos para crear competencias administrativas y ejercer el control sobre el territorio nacional en los países dependientes del petróleo, y que son las instituciones estatales relativamente débiles en comparación con los países con niveles similares de ingresos per cápita las que hacen a los países vulnerables a los conflictos. Sus datos sugieren que el mismo argumento es válido para otras exportaciones de productos primarios, cuando los ingresos del Estado dependen de sus impuestos, en promedio, aunque los indicios son más débiles en este caso que en el del petróleo crudo. De todos modos, la recompensa que conlleva el control de un recurso valioso es incentivo suficiente para optar por la violencia y el conflicto (efecto de rapacidad).

Otras investigaciones se han centrado en las consecuencias de la volatilidad de los ingresos como factor subyacente que conduce al conflicto. Guillaumont, P. *et al.* (2005) sugieren que es la inestabilidad resultante de las crisis externas lo que tiene importancia para el conflicto, en lugar de la especialización en determinados productos básicos per se. A partir de los trabajos realizados por Collier, P. y A. Hoeffler (2004) sobre los vínculos entre los productos primarios y los conflictos, Guillaumont, P. *et al.* (2005) constatan que cuando la inestabilidad de las exportaciones, ponderada en función de la tasa de apertura, se introduce en el modelo de ocurrencia de conflictos de Collier-Hoeffler, no solo el coeficiente de determinación aumenta significativamente, sino que la participación de los productos primarios en las exportaciones pasa también a ser poco significativa. Guillaumont, P. (2007) aduce además que "la inestabilidad estructural debilita las políticas", por ejemplo, mediante la presión en la deuda pública, la calidad y el tipo de inversiones, etc., lo que parece indicar que, a lo largo del tiempo, la inestabilidad influye en la capacidad de los países para responder a las crisis con políticas adecuadas.

Cali sostiene que las corrientes comerciales se comportan de modo "diferente" en los países frágiles porque son: i) mayores que otras corrientes externas; y ii) especialmente volátiles, debido en parte a su concentración de productos básicos primarios. Ambos factores amplificarían las repercusiones de los cambios de las corrientes comerciales en contextos frágiles. Las corrientes comerciales en los PMA del g7+ parecen reflejar esas condiciones.

Utilizando el grupo de los PMA como elemento de comparación, el gráfico 4.2 muestra que la importancia relativa del comercio es mayor para los PMA del g7+, ya que no ha descendido por debajo del 70% de la financiación externa durante los últimos 10 años. En el gráfico 4.3 se presenta el índice de concentración de exportaciones de los distintos PMA del g7+ y de los PMA en su conjunto. El gráfico indica que la concentración de las exportaciones de los PMA del g7+ es, en todos ellos, mayor que el promedio correspondiente a los PMA y que, mientras que los PMA han reducido el nivel de concentración de sus exportaciones desde 2006, como promedio, la concentración de las exportaciones de los PMA del g7+ no ha cambiado significativamente a lo largo del tiempo, con excepción del Yemen. En el cuadro 4.A5 del anexo se presentan las tres exportaciones principales de los PMA del g7+. Esas exportaciones representan, como mínimo, el 40% de las exportaciones totales de mercancías de cada uno de esos países, y llegan al 99% en el caso del Sudán del Sur. Por último, el gráfico 4.1 (*supra*) muestra la variación anual del índice de precios de los productos básicos. Según el gráfico, durante el período de 2006 a 2017, el precio de los combustibles ha sido particularmente errático. La exposición de los PMA del g7+ a las corrientes comerciales y su volatilidad es indicativa de que los cambios en esas corrientes pueden tener efectos especialmente desestabilizadores en dichos países.

Gráfico 4.2. Comercio, remesas y flujos de IED en los PMA y los PMA del g7+, 2006-2017



Fuente: Banco Mundial (2019, 2019a, 2019b) (consultado en febrero de 2019).

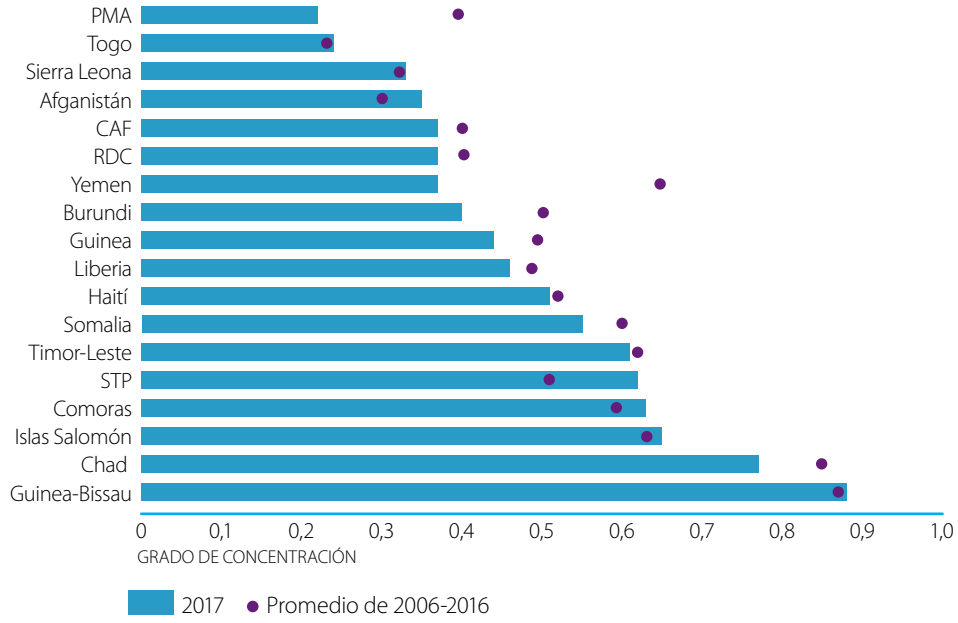
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953261

Los efectos desestabilizadores asociados a la volatilidad de los ingresos de exportación pueden combatirse con diferentes mecanismos, por ejemplo, fondos de estabilización que permitan atenuar la inversión y el consumo en períodos de precios bajos. Para desincentivar el objetivo de controlar unos recursos valiosos, como el petróleo u otros productos básicos de fuente fija, los esfuerzos deberían orientarse a mejorar la responsabilización y la transparencia en la gestión de los recursos naturales.

Una respuesta complementaria y más estructural consistiría en diversificar la producción y las exportaciones al margen de los productos primarios -en particular, agrícolas y mineros- a fin de reducir la *exposición* a los riesgos que entrañan las fluctuaciones de las corrientes comerciales, aumentando así la resiliencia ante las crisis externas (Koren, M., y S. Tenreyro, 2007; y Papageorgiou, 2012).

Sin embargo, la especialización económica en recursos naturales no significa que los países estén condenados a padecer conflictos, y así lo sugiere la experiencia de países ricos en recursos como Botswana, Chile y otros. La diversificación económica tampoco bastaría por sí sola para eliminar el riesgo de conflicto. La violencia y los conflictos son el resultado de la interacción de diversos factores socioeconómicos, institucionales y políticos y otros factores de carácter contextual que afectan a la forma en que determinados acontecimientos, incluidos los cambios en las corrientes comerciales, pueden influir en la violencia y los conflictos.

Gráfico 4.3. Concentración de las exportaciones en los PMA del g7+



Nota: Los valores del índice más altos significan una mayor concentración de exportaciones en unos pocos productos.

Fuente: Base de datos UNCTADstat (consultada en febrero de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953280.

La desigualdad -especialmente la desigualdad horizontal- y la exclusión pueden ser terreno abonado para reivindicaciones que socavan la cohesión social y conducen a la violencia (Naciones Unidas/Banco Mundial, 2018). Las desigualdades horizontales -es decir, el acceso desigual a las oportunidades y a recursos como la tierra y otros recursos naturales y las diferencias en los niveles de vida específicos de cada grupo, etc.- pueden crear sentimientos de frustración e insatisfacción, lo que conduce a la movilización de grupos y a la violencia (Stewart, F., 2008).

La existencia de un alto nivel de desempleo o subempleo, en particular entre los jóvenes, se ha relacionado con un mayor riesgo de conflicto. La falta de oportunidades económicas y las consiguientes barreras económicas y políticas a la participación de los jóvenes en la sociedad pueden crear un sentimiento de alienación y hacer que, en casos de violencia, los jóvenes sean vulnerables a la movilización como medio de subsistencia (Stewart, F., 2008). La diversificación económica puede reducir el costo de oportunidad de recurrir a la violencia al aumentar las oportunidades de empleo en sectores alternativos, incluso para los jóvenes, como veremos en el capítulo 8.

Por otra parte, la inclusión ayuda a prevenir conflictos, detenerlos y evitar su escalada o recurrencia (Paffenholz *et al.*, 2017). La creación de un espacio para la participación económica, social y política de los jóvenes y las mujeres podría contribuir también a reforzar la estabilidad (Naciones Unidas/Banco Mundial, 2018).

Los ingresos de exportación constituyen una fuente importante de financiación externa para los PMA del g7+, y la concentración de sus exportaciones en muy pocos productos de volatilidad relativamente alta hace vulnerables a esos países frente a las crisis externas. La composición de las exportaciones basada en determinados productos básicos valiosos puede ser un incentivo para luchar por las instituciones del Estado y socavar tanto esas instituciones como la calidad de las políticas públicas, incluida la creación de un entorno empresarial adecuado para el desarrollo del sector privado y la promoción de la diversificación económica. Sin embargo, la posibilidad de que la inestabilidad derivada de las fluctuaciones de los flujos comerciales se traduzca en conflictos depende de factores contextuales. Las políticas que promueven la inclusión y reducen la desigualdad aumentan la resiliencia de los países y las sociedades ante el riesgo de conflictos.

LA AYUDA PARA EL COMERCIO COMO APOYO A LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA EN LOS PMA

> *"La capacidad del Chad para ampliar su producción de bienes y servicios es un factor fundamental de fortalecimiento de su comercio nacional e internacional, con todos los beneficios que pueden derivarse para aumentar los ingresos públicos y crear empleo. La iniciativa de Ayuda para el Comercio desempeña una función esencial de consolidación del capital humano, de las instituciones y de las infraestructuras y apoyo al sector privado para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible.*
>
> – Excmo. Sr. Mahamat Hamid Koua, *Ministro de Petróleo y Energía, en nombre del Ministro de Minería, Comercio y Desarrollo Industrial, y Promoción del Sector Privado.*

Ayuda para el comercio

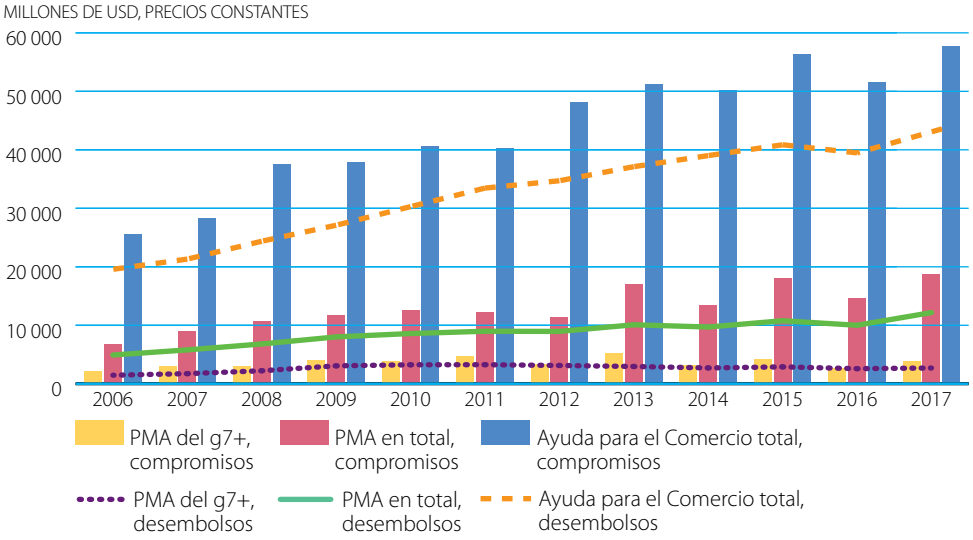
La comunidad internacional ha prestado asistencia a los países en desarrollo y los PMA en sus iniciativas de diversificación económica y transformación estructural mediante programas de desarrollo, incluido el de Ayuda para el Comercio. Desde 2006 se han desembolsado más de USD 400.000 millones en AOD para crear capacidad comercial en los países en desarrollo y los PMA.

En esta sección se examinan desde el prisma de la diversificación económica las corrientes de la Ayuda para el Comercio destinadas a los PMA, incluidos los del g7+.

> *"Como prioridad fundamental para las Comoras, las nuevas iniciativas de diversificación económica tienen por objetivo ampliar la base exportadora de tres importantes productos de exportación, atender la demanda interna y, al mismo tiempo, alcanzar los mercados regionales."* – Comoras, Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

Los PMA representan el 27% de la Ayuda para el Comercio total. Ese grupo de países es el segundo mayor receptor de la Ayuda para el Comercio, con un 12% menos que el grupo de países de ingresos medianos-bajos. La Ayuda para el Comercio destinada a los PMA adopta el mismo patrón que la Ayuda para el Comercio total: durante los cinco últimos años, los compromisos han fluctuado, pero los desembolsos se han mantenido estables. Los compromisos con los PMA aumentaron en el 28% en 2017, tras haber descendido en 2016 (gráfico 4.4). Los PMA de África han recibido el 63% de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA desde 2006. Los PMA del g7+ representan casi la cuarta parte de la Ayuda para el Comercio total destinada a los PMA, y las corrientes recibidas por ellos se han mantenido generalmente estables desde 2009.

Gráfico 4.4. Corrientes de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA, incluidos los del g7+, promedio de 2006-2017

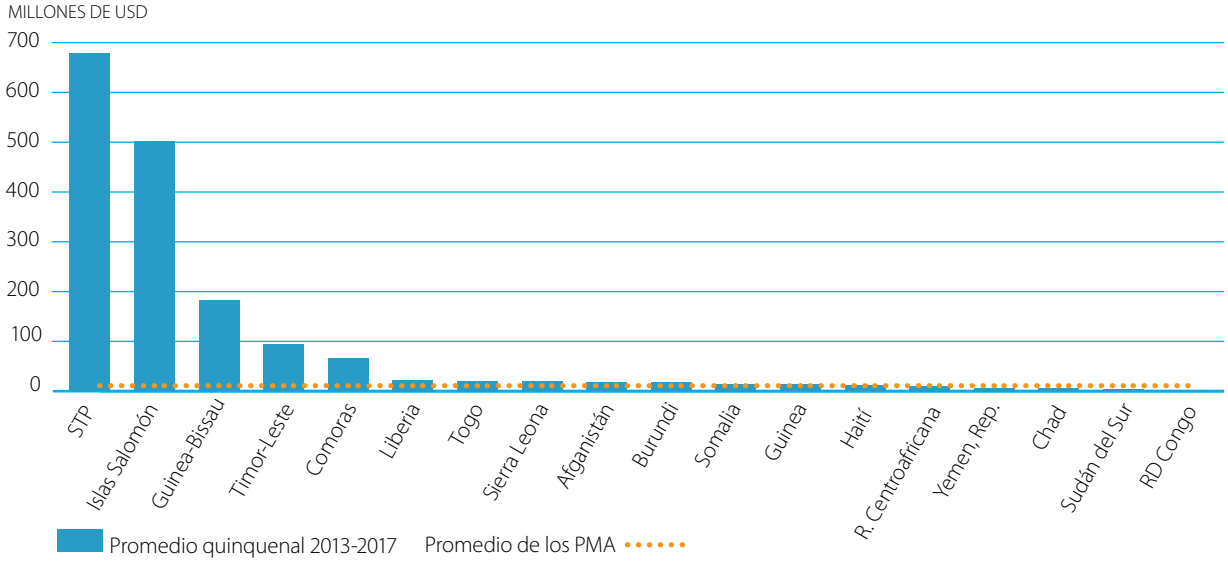


Fuente: Base de Datos sobre las actividades de ayuda del Sistema de notificación por parte de los países acreedores (SNPA) del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE (2019) (consultada en abril de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953299

La Ayuda para el Comercio se distribuye desigualmente entre los PMA. Los cinco principales receptores -Afganistán, Bangladesh, Etiopía, Mozambique y Tanzanía- representan más del 40% de los desembolsos totales de la Ayuda para el Comercio destinados a los PMA entre 2006 y 2017. Cuatro de los PMA del g7+ (Afganistán, Haití, la República Democrática del Congo y el Yemen) reciben más de la mitad de la Ayuda para el Comercio destinada al grupo.

Gráfico 4.5. Desembolsos de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA del g7+, por habitante, 2013-2017



Fuente: Base de Datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2019); Banco Mundial (2019d) (consultados en abril de 2019).

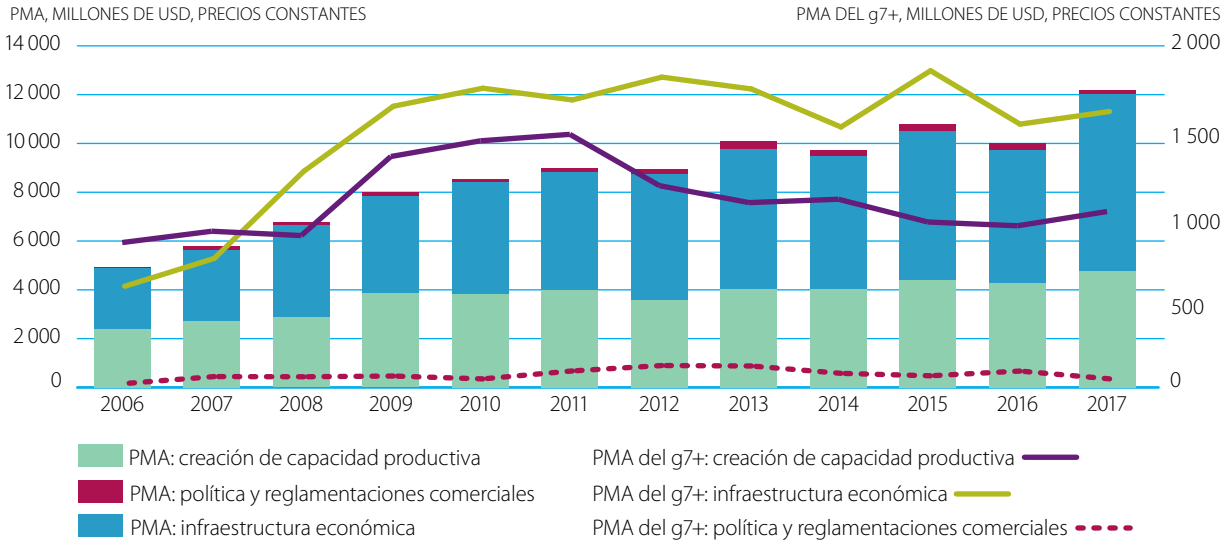
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953318

El cuadro presenta más matices cuando se examinan las corrientes de ayuda por habitante: los pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) y Timor-Leste se sitúan en los primeros lugares y considerablemente por encima del promedio de los PMA, debido al pequeño tamaño de su población y al hecho de que el costo de prestación de la ayuda es necesariamente mayor en las poblaciones geográficamente dispersas (OCDE, 2018) (gráfico 4.5). En la mayoría de los PMA del g7+, las asignaciones de ayuda para el comercio por habitante se sitúan por debajo del promedio de los PMA. En las respuestas al Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019) presentadas por Burundi, la República Centroafricana y las Comoras se reconocen los limitados progresos realizados en la diversificación económica, debido a la insuficiente financiación de la Ayuda para el Comercio.

Unos pocos asociados para el desarrollo representan la mayor parte de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA. El Banco Mundial, el Japón, los Estados Unidos de América (EE.UU.) y la Unión Europea representan más del 60% de los desembolsos de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA desde 2006. El Banco Mundial, los Estados Unidos y la UE son los principales proveedores de la ayuda prestada a los PMA del g7+, y representan el 70% de los desembolsos realizados durante el mismo período.

La mayor parte de la Ayuda para el Comercio en los PMA se destina a infraestructuras. Las infraestructuras (55%) y la creación de capacidad productiva (43%) representan la mayor parte de los desembolsos de la Ayuda para el Comercio prestada a los PMA. Los desembolsos destinados a los PMA del g7+ mantienen una tendencia similar, ya que las infraestructuras representan el 56% de la Ayuda para el Comercio prestada a esos países (gráfico 4.6). El apoyo a la política y las reglamentaciones comerciales, incluida la facilitación del comercio, representó el 2% en los PMA y el 3% en los PMA del g7+ durante el mismo período. La parte proporcional correspondiente al ajuste relacionado con el comercio sigue siendo muy limitada.

Gráfico 4.6. Desembolsos por categoría de la Ayuda para el Comercio, 2006-2017



Fuente: Base de Datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2019) (consultada en abril de 2019).

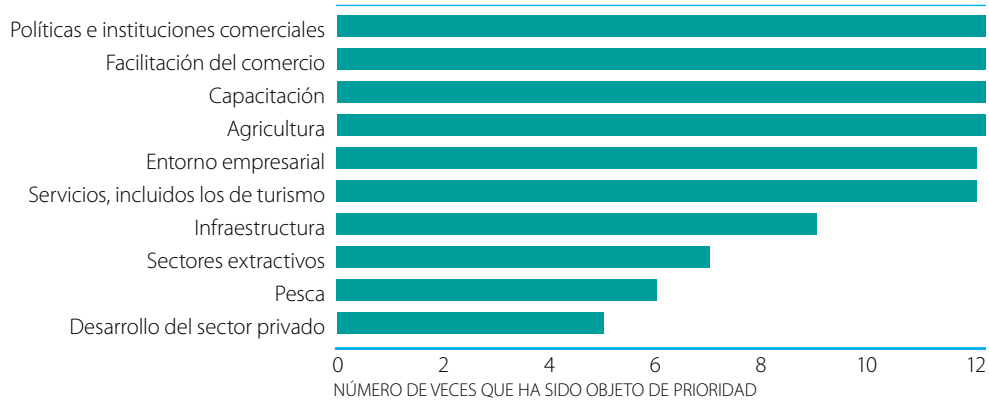
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953337

En el Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019), los PMA mencionan la infraestructura como uno de los principales obstáculos para la diversificación económica, seguido por el acceso a la financiación (PMA) y los elevados costos del comercio (PMA del g7+).

> *"El apoyo debe dirigirse más hacia la promoción del acceso a la financiación y la consolidación de la capacidad productiva y comercial del país."* – Togo, Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

En cambio, los estudios de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC) de los PMA del g7+ realizados bajo los auspicios del MIM[4], destacan la necesidad de asistencia técnica para mejorar la formulación y aplicación de las políticas comerciales y emprender reformas de facilitación del comercio en esos países (gráfico 4.7).

Gráfico 4.7. Matrices de acción del EDIC: planificar las prioridades de los PMA del g7+

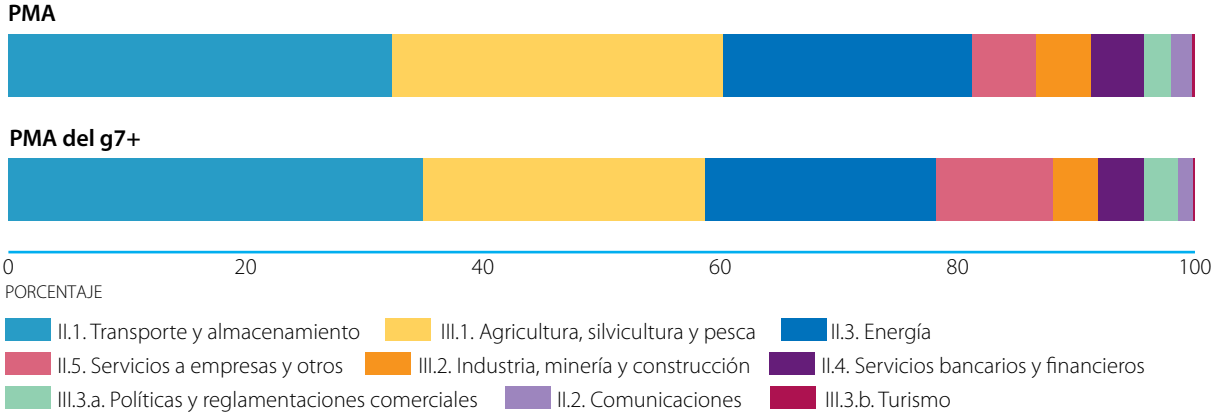


Fuente: MIM, estudios de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953356

Los servicios de transporte y almacenamiento reciben la mayor parte de los desembolsos de la Ayuda para el Comercio destinados a los PMA, es decir, más del 30% desde 2006, seguidos por la agricultura (recuadro 4.5). La asignación por sectores a los PMA del g7+ es similar, aunque los servicios de transporte y almacenamiento, y los servicios prestados a las empresas y otros servicios son relativamente más importantes en esos países que en los PMA en su conjunto (gráfico 4.8).

Gráfico 4.8. Principales sectores de los PMA que han recibido apoyo mediante la Ayuda para el Comercio, 2006-2017



Fuente: Base de Datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2019) (consultada en febrero de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953375

Recuadro 4.5. Reforzar la adición de valor de los principales cultivos comerciales de las Comoras

En las Comoras, casi la mitad de la población trabaja en la recolección, la elaboración y la exportación de tres cultivos comerciales: ilang-ilang, clavo y vainilla. Esos tres productos representan el 80% de las exportaciones del país. La cooperación entre el PNUD, el ITC y el MIM ha brindado nuevas oportunidades a los cultivadores, destiladores y pequeños empresarios del sector del ilang-ilang en las Comoras. Actualmente, esos colectivos están mejor organizados en diferentes cooperativas y colaboran para mejorar la productividad y aumentar los ingresos.

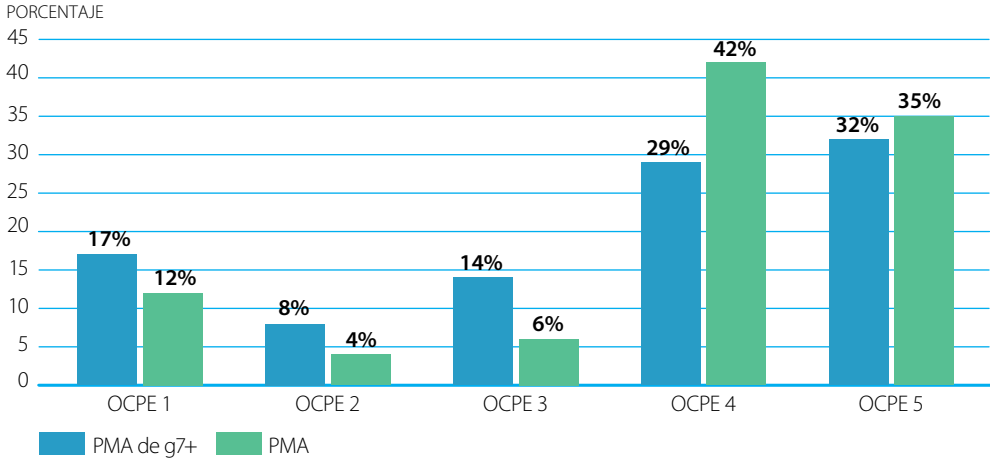
En una cooperativa de ilang-ilang recientemente establecida participan 250 mujeres recolectoras, 50 cultivadores y 47 hombres destiladores. Además, pequeñas empresas similares a Nectalab pueden ya crear una mayor adición de valor en el país mediante los aceites esenciales y artículos de belleza producidos directamente en las Comoras. En el sector de la vainilla, los resultados están aumentando de escala con el Programa Comercial Integrado de las Comoras de la Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio.

Fuente: Adaptado del EDIC de las Comoras (2015) y del Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019) de las Comoras.

Apoyar los fundamentos económicos de los PMA del g7+

Casi el 60% de la AOD total prestada a los PMA del g7+ desde 2006 se ha destinado a financiar intervenciones relacionadas con los Objetivos de Consolidación de la Paz y del Estado (OCPE).[5] En cuanto al desglose por OCPE, las mayores inversiones se destinan a los fundamentos económicos y los ingresos y servicios, pero esas corrientes de inversiones son relativamente más importantes en los PMA en su conjunto que en los PMA del g7+. Lo cual puede explicarse por el hecho de que esos OCPE "abarcan muchos aspectos de las prácticas generales de desarrollo relacionados con el crecimiento económico, y es más fácil ejecutar proyectos de mayor escala cuando no hay fragilidad" (OCDE, 2018) (gráfico 4.9).

Gráfico 4.9. Distribución de la AOD por Objetivos de Consolidación de la Paz y del Estado del Nuevo Pacto, PMA del g7+ y PMA, 2006-2017



Fuente: Base de Datos sobre las actividades de ayuda del SNPA del CAD de la OCDE (2019) (consultada en febrero de 2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953394

En cambio, los OCPE relacionados con la política legítima, la seguridad y la justicia se benefician de inversiones relativamente mayores en los PMA del g7+ que en los PMA en su conjunto. Lo cual es indicativo de que los PMA del g7+ dan cierta prioridad a esos OCPE, que han sido objeto de compromisos con sus asociados. La determinación de la cantidad adecuada de financiación para esos OCPE en su conjunto y para cada uno de ellos por separado depende mucho del contexto, ya que los costos de los programas y las necesidades de los distintos tipos de fragilidad son específicos para cada contexto (OCDE, 2018).

No obstante, la ayuda humanitaria a los PMA del g7+ ha ido cobrando importancia desde 2006 hasta representar, como promedio, el 29% de la asistencia total al desarrollo en 2017. El incremento de la ayuda humanitaria y otras tendencias de la AOD han reducido la cantidad global de ayuda programable, que se situó por debajo del umbral del 50% en 2015 (Naciones Unidas, 2018). Esa tendencia general es preocupante para los PMA y los contextos frágiles, ya que la AOD es esencial para impulsar las inversiones estratégicas que permitan alcanzar los ODS en esos países.

Apoyo a la diversificación económica en los PMA del g7+ mediante la ayuda para el comercio

En los países afectados por situaciones de fragilidad y conflicto, reducir la inestabilidad causada por las crisis comerciales puede contribuir a reducir la violencia y los conflictos, relacionados a su vez con la importancia que tienen unos productos extractivos valiosos en el perfil económico y comercial de esos países. Sin embargo, impulsar la diversificación económica y la transformación estructural en esos contextos es especialmente problemático.

En contextos frágiles y afectados por conflictos, la infraestructura material y la seguridad constituyen importantes obstáculos para la activación del sector privado, pero la política y las reglamentaciones gubernamentales desempeñan también una función importante. Al mismo tiempo, promover reformas de política e institucionales en entornos frágiles y afectados por conflictos puede crear situaciones de polarización y suscitar una resistencia mayor de lo previsto en cualquier proceso de cambio en condiciones de desarrollo ordinarias. Por ello, es necesario comprender bien la economía política de las reformas y la dinámica que estas entrañan.

El sector privado tiene efectos predatorios en entornos institucionales débiles (Utterwulghe, S., 2014). Por ejemplo, las iniciativas de política y reglamentación pueden orientar los incentivos de las empresas hacia actividades de producción, más que de búsqueda de rentas, y mejorar la transparencia; prestar apoyo a las pequeñas y medianas empresas y las microempresas que constituyen la mayor parte de las empresas en los países de ingresos bajos contribuye a distribuir más ampliamente los beneficios del crecimiento económico. El establecimiento de "mecanismos de supervisión equitativos respecto de la utilización y la gestión de los recursos extractivos puede atenuar las tensiones; la función del sector privado es esencial" (Naciones Unidas/Banco Mundial, 2018).

La rápida expansión de los empleos productivos es fundamental para la estabilización, el desarrollo a largo plazo y el empoderamiento económico (recuadro 4.6). Citando datos de programas e investigaciones sobre entornos frágiles y afectados por conflictos, Dubwick, N., *et al.* (2013) propugnan un enfoque más resuelto de la creación de empleo en contextos frágiles y afectados por conflictos, con arreglo al cual habría que cambiar la secuencia tradicional de intervenciones que tratan de mejorar los marcos de política y macroeconómico, el ordenamiento jurídico, etc., *antes* de poner en marcha los programas de desarrollo del sector privado. Según estos autores, sería deseable un enfoque que trabaje más bien en paralelo. La política de las Naciones Unidas sobre el empleo en situaciones posteriores a conflictos adopta ese enfoque mediante tres líneas de acción: i) estabilización de la generación de ingresos y empleo de emergencia; ii) recuperación económica local para mejorar las oportunidades de empleo y reintegración; y iii) creación de empleo sostenible y trabajo decente (Naciones Unidas, 2009). Las tres líneas de acción funcionan en paralelo, aunque no con la misma intensidad, ya que esta varía con el tiempo a medida que las necesidades sobre el terreno evolucionan desde la crisis hacia la resiliencia, en función de las diferencias existentes entre los PMA del g7+.

Recuadro 4.6. Nuevas oportunidades de empleo en los PMA del g7+: vías de desarrollo en Timor Leste

En 2017, la comunidad internacional del desarrollo registró un importante logro al dar respuesta a la atención creciente suscitada por los contextos frágiles: la adopción de la Recomendación 205 "sobre el empleo y el trabajo decente para la paz y la resiliencia" por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). La Recomendación 205 sustituyó a la Recomendación 71 sobre la "transición de la guerra a la paz" adoptada después de la Segunda Guerra Mundial, que incluía la dimensión de conflicto interno. La nueva Recomendación se centra en la recuperación y reconstrucción en situaciones posteriores a conflictos y aborda las causas fundamentales de la fragilidad y la creación de resiliencia. Pide más cooperación, coordinación y coherencia a nivel internacional. Además, insiste en la promoción del empleo, el desarrollo de la capacidad y la consolidación institucional. Con arreglo a esa recomendación, el programa de la OIT sobre el Empleo para la paz y la resiliencia se centra en la creación de empleo, el desarrollo de conocimientos y la creación de empresas, ya que todo ello contribuirá a la cohesión social.

Desde 2012, Timor-Leste, con el apoyo de Australia y de la OIT, ha construido con éxito más de 300 km de carreteras rurales y ha rehabilitado más de la cuarta parte de las existentes, lo que ha contribuido a conectar las zonas remotas del país con los mercados, mejorar el acceso a las escuelas y los hospitales y asegurar un nivel de empleo muy necesario. Con el renovado compromiso de seguir mejorando la conectividad viaria, el Gobierno de Timor-Leste está financiando todas las obras de construcción de carreteras, al tiempo que Australia sigue colaborando en la asistencia técnica de la OIT en el país hasta 2021.

Durante años, la OIT ha prestado apoyo a 14 PMA del g7+, entre ellos, Afganistán, Burundi, las Comoras, Guinea, Haití, las Islas Salomón, Liberia, la República Centroafricana, la República Democrática del Congo, Sierra Leona, Somalia, Sudán del Sur y Timor-Leste.

Fuente: Adaptado del OIT (2017), (2017a).

Las cadenas de valor pueden contribuir a restablecer los vínculos del mercado y crear confianza entre los diferentes grupos sociales (UNDESA, 2010). En un informe de síntesis de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) sobre las enseñanzas de los programas relativos a las cadenas de valor en entornos afectados por conflictos se destaca el mismo aspecto, y se observa que las actividades de creación de confianza, tales como las asociaciones o los grupos de trabajo sobre cadenas de valor, son útiles para crear confianza y vínculos entre empresas relacionadas horizontal y verticalmente en la cadena.

Sin embargo, la integración en las cadenas de valor mundiales aumenta la exposición a las crisis externas, ya que la ubicación de las tareas a lo largo de la cadena de valor en diferentes marcos geográficos es dinámica y se basa en las evaluaciones por las principales empresas de los costos relativos de producción en las distintas ubicaciones (UNCTAD, 2013).

Además, las cadenas de valor pueden aumentar la desigualdad si excluyen a segmentos de la población, en particular a los agricultores a pequeña escala, relativamente aislados o carentes de los bienes de producción necesarios para participar. Para mejorar la contribución de los programas a la resiliencia, el diseño de esos programas debe más bien tratar de crear oportunidades para los pobres, especialmente para los jóvenes y los afectados por conflictos.

La Ayuda para el Comercio destinada a los PMA, incluidos los del g7+, apoya el desarrollo en esos países de capacidad productiva e infraestructuras, que son importantes para la diversificación económica. Más de la tercera parte de las inversiones se concentra en el sector agrícola, que es decisivo para reducir la pobreza y abre vías de diversificación económica en los países de ingresos bajos. No obstante, una distribución de la Ayuda para el Comercio más equilibrada por sectores puede también favorecer la diversificación mediante opciones prometedoras al margen de la agricultura. La Ayuda para el Comercio está muy concentrada en unos pocos PMA y, si bien los desembolsos totales de esa ayuda destinados a los PMA han aumentado gradualmente, los destinados a los PMA del g7+ se han mantenido estables durante los cinco últimos años. Las asignaciones por habitante destinadas a la mayoría de los PMA del g7+ son inferiores al promedio correspondiente a los PMA en su conjunto.

Promover la diversificación económica en los PMA del g7+ puede contribuir al mantenimiento de la estabilidad y la paz y al logro de los OSD. Sin embargo, tratar de transformar la economía mediante su diversificación en contextos frágiles es particularmente complejo. En esos entornos, los programas deben ser especialmente sensibles a la economía política de las reformas. Particularmente útiles pueden ser las medidas que den prioridad a la creación de empleo, incluidos los programas específicos por sectores y cadenas de valor que contribuyan a crear confianza entre los distintos agentes. La participación de los colectivos locales, incluidos los jóvenes, las mujeres y las personas afectadas por situaciones de conflicto y fragilidad, es esencial para crear resiliencia y evitar la reaparición de los conflictos.

CONCLUSIONES

Como contribución a las reflexiones sobre la importancia de la diversificación económica para el desarrollo sostenible y la función de la Ayuda para el Comercio, el presente capítulo se ha centrado en las circunstancias específicas de los PMA. Una constatación fundamental es que la falta de diversificación de la economía y de las exportaciones figura entre las causas principales de la vulnerabilidad estructural de las economías de los PMA y tiene serias repercusiones en la capacidad de esos países para sostener el crecimiento económico que crea oportunidades para todos y, en consecuencia, reduce la pobreza y desigualdad. La desviación de recursos desde actividades de escasa productividad hacia actividades altamente productivas en los sectores agrícola, de servicios y manufacturero contribuirá a aumentar el crecimiento económico y la convergencia hacia niveles de ingresos más elevados en los PMA. Las inversiones públicas en infraestructuras y en capital humano son importantes, como también lo son las reformas de política que crean un entorno propicio para la inversión privada productiva y las políticas específicas adoptadas para promover sectores con potencial de diversificación y creación de empleo.

Otra conclusión es que las iniciativas de diversificación de la economía y de las exportaciones en los PMA del g7+ tienen el beneficio adicional de promover la estabilidad y la inclusión en la medida en que la diversificación económica crea mejores condiciones de sustento y empleo para la población, especialmente para los jóvenes y las mujeres, así como para los afectados por conflictos. Pero promover la diversificación económica en contextos frágiles es particularmente difícil, debido a la polarización política y la debilidad y escasa capacidad del marco institucional como resultado de las condiciones de fragilidad y conflicto. Los programas de apoyo a la diversificación de la economía y las exportaciones deben tener en cuenta las sensibilidades políticas de la economía y crear coaliciones para emprender reformas que promuevan las actividades económicas productivas del sector privado, la creación de empleo y la reducción de la pobreza.

Por último, el análisis concluye que la Ayuda para el Comercio apoya los propios esfuerzos de los PMA por diversificar sus economías y exportaciones mediante inversiones en infraestructuras y capacidad productiva. No obstante, el estancamiento de la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA, incluidos los del g7+, y su elevada concentración en unos pocos países plantea cuestiones respecto al nivel adecuado de los flujos de ayuda hacia esos países. En la mayoría de los PMA del g7+ que se consideran a sí mismos en situación de fragilidad, la Ayuda para el Comercio por habitante es inferior al promedio correspondiente a los PMA en su conjunto. En ese contexto, sería importante aumentar la Ayuda para el Comercio destinada a los PMA en consonancia con los compromisos internacionales.

Para hacer frente a los riesgos de violencia es necesario armonizar mejor las iniciativas humanitarias, de desarrollo y de consolidación de la paz. Los programas de Ayuda para el Comercio en situaciones frágiles deben ser particularmente sensibles a la forma en que pueden interactuar con el contexto local y apoyar los esfuerzos más generales de consolidación del Estado y de la paz. En los PMA del g7+ están fijándose ciertas prioridades en esas esferas. ■

NOTAS

1. Queremos dar las gracias a Frans Lammersen y Rachel Scott por el asesoramiento estratégico prestado, a Aussama Bejraoui por facilitarnos los datos más recientes sobre la Ayuda para el Comercio (OCDE), y a Ratnakar Adhikari (MIM), Michael Roberts y Evgeniia Shannon (OMC), David Kucera (OIT) y Riad Meddeb (PNUD) por sus valiosas observaciones.
2. Bangladesh, Bután, Islas Salomón, Kiribati, Myanmar, Nepal, RDP Lao, Santo Tomé y Príncipe, Timor-Leste y Tuvalu.
3. El IDL agregado combina en una única medida los resultados de seis componentes de las cuatro últimas encuestas; https://lpi.worldbank.org/.
4. Sobre la base de los EDIC de 16 PMA del g7+. El EDIC de Somalia está en fase de planificación, mientras que la elaboración del EDIC de la República Centroafricana se ha interrumpido.
5. Este análisis se basa en la categorización de los códigos del SNPA atribuidos a los distintos OCPE que figura en la publicación *States of Fragility 2018* de la OCDE. Véase: http://www.oecd.org/dac/states-of-fragility-2018-9789264302075-en.htm.

RÉFÉRENCES

Andreoni, A. y C.L. Gomez (2012). *Can we live on services? Exploring manufacturing-services interfaces and their implications for industrial policy design*. http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/j2uc1c7qnybes5rm57hueffrhhaj.pdf consultado el 4 de marzo de 2019.

Banco Mundial (2019). Comercio (% del PIB), https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS (consultado el 20 de febrero de 2019).

Banco Mundial (2019a). Remesas de trabajadores y compensación de empleados, recibidas (% del PIB), https://datos.bancomundial.org/indicador/bx.trf.pwkr.dt.gd.zs (consultado el 20 de febrero de 2019).

Banco Mundial (2019b). Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB), https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS (consultado el 20 de febrero de 2019).

Cali, M. (2015). *Trading away from conflict. Using trade to increase resilience in fragile states*, Banco Mundial, Washington, D.C.

Collier, P. y A. Hoeffle (2004). 'Aid, Policy and Growth in Post-Conflict Societies', *European Economic Review*, 46 (8), 1475-500.

Dubwick, N., R. Srinivasan, J. Cuesta y D. Madani (2013). *Creating jobs in Africa's Fragile States. Are value chains the answer?*, Banco Mundial, Washington, D.C.

Guerrieri, P. y V. Meliciani (2005). Technology and international competitiveness: The interdependence between manufacturing and producer services. Structural Change and Economic Dynamics, 16(4), 489-502.

Guillaumont, P. y S. Guillaumont Jeanneney. *State fragility and economic vulnerability: what is measured and why?*. 2009.18.2011.

Hidalgo, C.A., B. Klinger, A.-L. Barabasi y R. Hausmann (2007). 'The product space conditions the development of nations', *Science*, 317-482-7.

Hoeffler, A. (1999). *Challenges of Infrastructure Rehabilitation and Reconstruction in War-affected Economies*, Documento de antecedentes para el Informe del Banco Africano de Desarrollo, REP/2000-2.

IRAM (2013). Appuyer la transition vers une filière gomme arabique plus durable, Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement. IRAM. http://www.iram-fr.org/ouverturepdf.php?file=628-1485716241.pdf, consultado el 15 de febrero de 2019.

ITC (2017). Rapport final: projet de renforcement des capacités commerciales de la filière gomme arabique tchadienne (PRCCFGAT), ITC, Ginebra.

Koren, M. y S. Tenreyro (2007). 'Volatility and Development', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122, 243-287.

Kucera D. y X. Jiang (2018). Structural transformation in emerging economies: leading sectors and the balanced growth hypothesis, Oxford Development Studies. https://doi.org/10.1080/13600818.2018.1533934, consultado el 4 de marzo de 2019.

McKechnie, A., A. Lightner y D.W. te Velde (2018). Economic Development in Fragile contexts. Learning from success and failure, ODI, https://set.odi.org/wp-content/uploads/2018/05/SET-Econ-Development-in-Fragile-States_Final-report.pdf.

McMillan, M., J. Page, D. Booth y D.W. te Velde (2017). *Supporting economic transformation: An approach paper.* Supporting Economic Transformation Report, Instituto de Desarrollo de Ultramar, Londres.

Mishra, S., S. Lundstrom y R. Anand (2011). *Services Export Sophistication and Economic Growth*, http://siteresources/worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Internal-Training/287823-1285275962946/Service_Export_Growth.pdf, consultado el 10 de febrero de 2019.

Naciones Unidas (2009). *Policy for Post-conflict employment creation, income generation and reintegration*, Naciones Unidas, Ginebra.

Naciones Unidas (2018). *Handbook on the Least Developed Country Category: Inclusion, Graduation, and Special Support Measures*, tercera edición, Comité de Políticas de Desarrollo y Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, Nueva York.

Naciones Unidas y Banco Mundial (2018). *Pathways for Peace: Inclusive Approaches to Preventing Violent Conflict*, Banco Mundial, Washington, D.C. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28337, consultado el 10 de febrero de 2019.

OCDE (2018). *States of Fragility 2018*, OECD Publishing, París, https://doi.org/10.1787/9789264302075-en, consultado el 11 de febrero de 2019.

OIT (2017). Recomendación sobre el empleo y el trabajo decente para la paz y la resiliencia, 2017 (Nº 205). OIT. Ginebra. https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R205, consultado el 1º de marzo de 2019.

OIT (2017a). *Rural Road development for better rural employment and economy*, OIT, Ginebra, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---ilo-jakarta/documents/publication/wcms_548653.pdf, consultado el 15 de febrero de 2019.

OMC (2017). Declaración Ministerial adoptada en la primera reunión de Ministros de Comercio del Grupo g7+ sobre adhesiones a la OMC, WT/MIN(17)/51.

OMC (2018). Acceso a los mercados para los productos y servicios cuya exportación interesa a los países menos adelantados, Subcomité de Países Menos Adelantados, Nota de la Secretaría, OMC, Ginebra, 2 de octubre de 2018, WT/COMTD/LDC/W/66.

Paffenholz, T., A. Hirblinger, D. Landau, F. Fritsch y C. Dijkstra (2017). "Prevenir la violencia a través de la inclusión: de la construcción del impulso político a la paz sostenible". Documento de antecedentes para el estudio emblemático de las Naciones Unidas y del Banco Mundial "*Pathways for Peace: Inclusive Approaches to Preventing Violent Conflict*", Banco Mundial, Washington, D.C.

Papageorgiou, C. y S. Nikola (2012). Economic Diversification in LDCs: Stylized Facts and Macroeconomic Implications, IMF Staff Discussion Note, SDN/12/13, FMI.

Parker, J.C. (2008). *A synthesis of practical lessons from value chain projects in conflict-affected environments*, microREPORT#105, USAID, Washington, D.C.

PNUD, (2018). *Human Development Indices and Indicators*. 2018 Statistical Update, PNUD, Nueva York.

Rodrik, D. (2013). "Unconditional convergence in manufacturing", *The Quarterly Journal of Economics*, 165-204.

Sinha, S., J. Holmberg y T. Mark (2013). What works for market development: A review of the evidence, UTV Working Paper 2013:1, Sida.

Stewart, F. y J.F.E. Ohiorhenuam (2008), *Post-conflict economic recovery. Enabling local ingenuity*, PNUD, Nueva York.

UIT (2018). Achieving universal and affordable internet in the Least Developed Countries. ICTs, LDCs and the SDGs, UIT.

UNCTAD (2013). *Global Value Chains and Development. investment and value-added trade in the global economy*, Naciones Unidas, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf, consultado el 20 de febrero de 2019.

UNCTAD (2014). *Informe sobre los Países Menos Adelantados, 2014. Crecimiento con transformación estructural: Una agenda para el desarrollo después de 2015*, Naciones Unidas, https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ldc2014_es.pdf, consultado el 20 de febrero de 2019.

UNCTAD (2015). *Informe sobre los Países Menos Adelantados, 2015. La transformación de las economías rurales*, Naciones Unidas, https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ldc2015overview_es.pdf, consultado el 20 de febrero de 2019.

UNCTAD (2016). *Informe sobre los Países Menos Adelantados, 2016. Aprovechar al máximo el proceso hacia la reclasificación y el desarrollo futuro.* Naciones Unidas, https://unctad.org/es/paginas/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1664, consultado el 20 de febrero de 2019.

UNCTAD (2017). Mejoramiento de la ejecución del Programa de Acción de Estambul, objetivos y metas relacionados con las capacidades productivas y la duplicación de la parte correspondiente a los países menos adelantados en las exportaciones mundiales, TD/B/C.I/EM.9/2, Naciones Unidas, https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ciem9d2_es.pdf, consultado el 20 de febrero de 2019.

UNCTAD (2018). Statistical Tables in the LDCs Report 2018. https://unctad.org/en/Pages/ALDC/Least%20Developed%20Countries/LDC-Statistics.aspx., consultado el 15 de febrero de 2019.

Utterwulghe, S. (2014), *Fostering Private Sector Development in Fragile States: A Piece of Cake?*, https://blogs.worldbank.org/psd/water/fostering-private-sector-development-fragile-states-piece-cake, consultado el 20 de febrero de 2019.

ANEXO

Cuadro 4.A1. Empleo por sectores en los PMA en determinados años (porcentaje del empleo total)

Categoría de países	Empleo en la agricultura		Empleo en la industria		Empleo en manufacturas		Empleo en servicios	
	2000	2017	2000	2017	2000	2017	2000	2017
PMA del g7+	66,9	60,9	9,3	10,5	6,0	6,4	23,7	28,5
PMA*	72,7	60,2	8,6	12,6	6,2	7,8	18,7	27,2
Los demás países en desarrollo	43,8	26,4	22,3	23,9	16,7	13,9	33,9	49,7

Nota: *Datos agregados de los PMA, excepto Kiribati y Tuvalu, para los que no se dispone de datos.
Fuente: ILOstat - Modelos econométricos de tendencias. Estimaciones y proyecciones de la OIT (consultado en noviembre de 2018). Tomado de los cuadros estadísticos del Informe sobre los Países Menos Adelantados 2018 de la UNCTAD.

Cuadro 4.A2. Composición por productos de las exportaciones de mercancías, 2015-2017 (millones de USD y porcentaje)

País	Exportaciones totales (millones de USD)	PRODUCTOS PRIMARIOS				PRODUCTOS MANUFACTURADOS					Sin asignar
		Total	Alimentación y agricultura	Combustibles	Minerales, incluso metalíferos, y metales	Total	Manufacturas de uso intensivo de mano de obra y de recursos	Manufacturas de mano de obra poco calificada y uso intensivo de tecnología	Manufacturas de mano de obra medianamente calificada y de uso intensivo de tecnología	Manufacturas de mano de obra altamente calificada y de uso intensivo de tecnología	
PMA	**153.328,9**	**64,2**	17,0	28,0	19,2	**35,1**	29,7	1,5	1,5	2,8	0,7
PMA africanos y Haití	90.047,3	90,2	18,9	41,6	29,6	9,4	4,0	1,1	1,4	3,1	0,5
PMA asiáticos	62.723,3	26,8	13,7	8,7	4,4	72,3	66,9	2,0	1,5	2,4	0,9
PMA insulares	558,3	89,1	82,9	2,2	4,0	6,7	1,8	2,7	0,8	1,8	4,2
Los demás países en desarrollo	**7.280.988,1**	**28,5**	8,7	13,1	6,8	**70,8**	14,4	6,9	19,6	32,2	0,7

Nota: Datos basados en la matriz del comercio de mercancías de la UNCTAD, incluidos los valores de estimaciones.

Fuente: UNCTAD, Base de Datos UNCTADstat (consultada en noviembre de 2018).

Cuadro 4.A3. Composición por productos de las importaciones de mercancías, 2015-2017 (millones de USD y porcentaje)

País	Exportaciones totales (millones de USD)	PRODUCTOS PRIMARIOS				PRODUCTOS MANUFACTURADOS					Sin asignar
		Total	Alimentación y agricultura	Combustibles	Minerales, incluso metalíferos, y metales	Total	Manufacturas de uso intensivo de mano de obra y de recursos	Manufacturas de mano de obra poco calificada y uso intensivo de tecnología	Manufacturas de mano de obra medianamente calificada y de uso intensivo de tecnología	Manufacturas de mano de obra altamente calificada y de uso intensivo de tecnología	
PMA	234.381.6	**33,4**	19,7	10,7	3,0	**65,0**	18,6	10,9	21,5	17,8	1,7
PMA africanos y Haití	125.591.0	32,0	18,1	11,7	2,3	66,0	15,7	11,2	24,0	19,5	1,9
PMA asiáticos	106.584.3	34,8	21,4	9,6	3,8	63,9	22,1	10,6	18,6	16,0	1,3
PMA insulares	2.206.2	40,5	29,7	9,7	1,1	53,5	13,0	12,1	19,8	12,3	6,0
Los demás países en desarrollo	6.789,945.3	**30,7**	9,5	12,1	9,1	**68,0**	8,3	5,8	21,1	34,8	1,3

Nota: Datos basados en la matriz del comercio de mercancías de la UNCTAD, incluidos los valores de estimaciones.
Fuente: UNCTAD, Base de Datos UNCTADstat (consultada en noviembre de 2018).

Cuadro 4.A4. Acceso al suministro eléctrico en los PMA en determinados años (porcentaje de la población total)

	Acceso al suministro eléctrico, total		
	2000	**2010**	**2016**
PMA del g7+	**15**	**26**	37
PMA	20	33	45
Los demás países en desarrollo	80	88	92

Fuente: Banco Mundial, *base de datos WDI* (indicadores del desarrollo mundial) (consultada en noviembre de 2018).

Cuadro 4.A5. Principales exportaciones de los PMA del g7+

País	PIB per cápita, USD	Principales exportaciones (4 dígitos del SA)	Parte de las exportaciones de mercancías totales	Principales importaciones	Principales mercados de exportación	Principales orígenes de las importaciones
Afganistán	1.940	Uvas, frutas tropicales, resinas	**40%**	Equipo de radiodifusión, harina de trigo, turba	Pakistán, India, Emiratos Árabes Unidos (EAU)	EAU, Estados Unidos, Irán
Burundi	777	Oro, café, té	**62%**	Petróleo refinado, medicamentos envasados, camiones de reparto	EAU, Pakistán, Alemania	Tanzanía, Uganda, China
Chad	1.990	Petróleo crudo, oro, algodón en rama	**92%**	Medicamentos envasados, automóviles, harina de trigo	Estados Unidos, EAU, India	Francia, China, EAU
Comoras	1.520	Clavo, vainilla, aceites esenciales	**90%**	Los demás muebles, ropa usada, pequeños recipientes de hierro	India, EAU, Francia	Tanzanía, China, EAU
Guinea	1.970	Oro, mineral de aluminio, gas de petróleo	**88,2%**	Petróleo refinado, arroz, medicamentos envasados	EAU, China, India	China, Países Bajos, India
Guinea-Bissau	1.610	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (merey, cajuil, anacardo, "cajú"), pescado congelado sin filetear	**92%**	Petróleo refinado, arroz, extracto de malta	India, Belarús, Ghana	Portugal, Gambia, Senegal
Haití	1.780	Camisetas de punto, suéteres (jerseys) de punto, trajes (ambos o ternos) para hombres, no de punto	**71%**	Arroz, camisetas de punto, tejidos cauchutados ligeros de punto	Estados Unidos, República Dominicana, México	República Dominicana, Estados Unidos, China
Islas Salomón	2.240	Madera en bruto, pescado elaborado, aceite de palma	**79,6%**	Petróleo refinado, arroz, automóviles	China, India, Italia	Australia, China, Singapur
Liberia	812	Buques de pasajeros y cargas, oro, caucho	**75%**	Buques de pasajeros y cargas, petróleo refinado, hélices para barcos	Polonia, EAU, Suiza	Corea del Sur, China, Japón
República Centroafricana	698	Madera en bruto, madera aserrada, diamantes	**63%**	Automóviles, medicamentos envasados, vehículos armados	Francia, Belarús, China	Francia, Japón, Estados Unidos

Cuadro 4.A5. Principales exportaciones de los PMA del g7+

País	PIB per cápita, USD	Principales exportaciones (4 dígitos del SA)	Parte de las exportaciones de mercancías totales	Principales importaciones	Principales mercados de exportación	Principales orígenes de las importaciones
República Democrática del Congo	801	Cobre refinado, cobalto, mineral de cobre	**64%**	Medicamentos envasados, botellas de vidrio, petróleo refinado	China, Arabia Saudita, Corea del Sur	China, Sudáfrica, Bélgica
Santo Tomé y Príncipe	3.240	Cacao en grano, los demás productos de hierro, estructuras de hierro	**69,7%**	Las demás embarcaciones de transporte marítimo, automóviles, arroz	Polonia, Bélgica, España	Portugal, Sudáfrica, China
Sierra Leona	1.480	Mineral de hierro, mineral de titanio, diamantes	**54%**	Arroz, medicamentos envasados, automóviles	China, Bélgica, Côte d'Ivoire	China, Estados Unidos, India
Somalia	434	Ganado ovino, caprino y bovino, resinas	**79%**	Azúcar en bruto, arroz, calzado de caucho	Omán, EAU, Hong Kong, China	EAU, India, China
Sudán del Sur	994	Petróleo crudo, las demás semillas oleaginosas	**99%**	Azúcar en bruto, medicamentos envasados, automóviles	China, Argelia, Pakistán	Uganda, China, Pakistán
Timor-Leste	2.140	Petróleo crudo, café, ropa usada	**89,2%**	Camiones de reparto, automóviles, cemento	Tailandia, Estados Unidos, Singapur	Indonesia, China, Singapur
Togo	1.490	Oro, cemento, petróleo refinado	**40%**	Petróleo refinado, motocicletas, petróleo crudo	EAU, Benin, Líbano	China, Bélgica, Países Bajos
Yemen, Rep. del	2.510	Oro, petróleo crudo, las demás frutas	**75,3%**	Trigo, petróleo refinado, azúcar en bruto	Omán, EAU, China	China, Turquía, Omán

Fuente: MIT, 2019, https://atlas.media.mit.edu/en/.

CAPÍTULO 5

LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA: LECCIONES DERIVADAS DE LA EXPERIENCIA

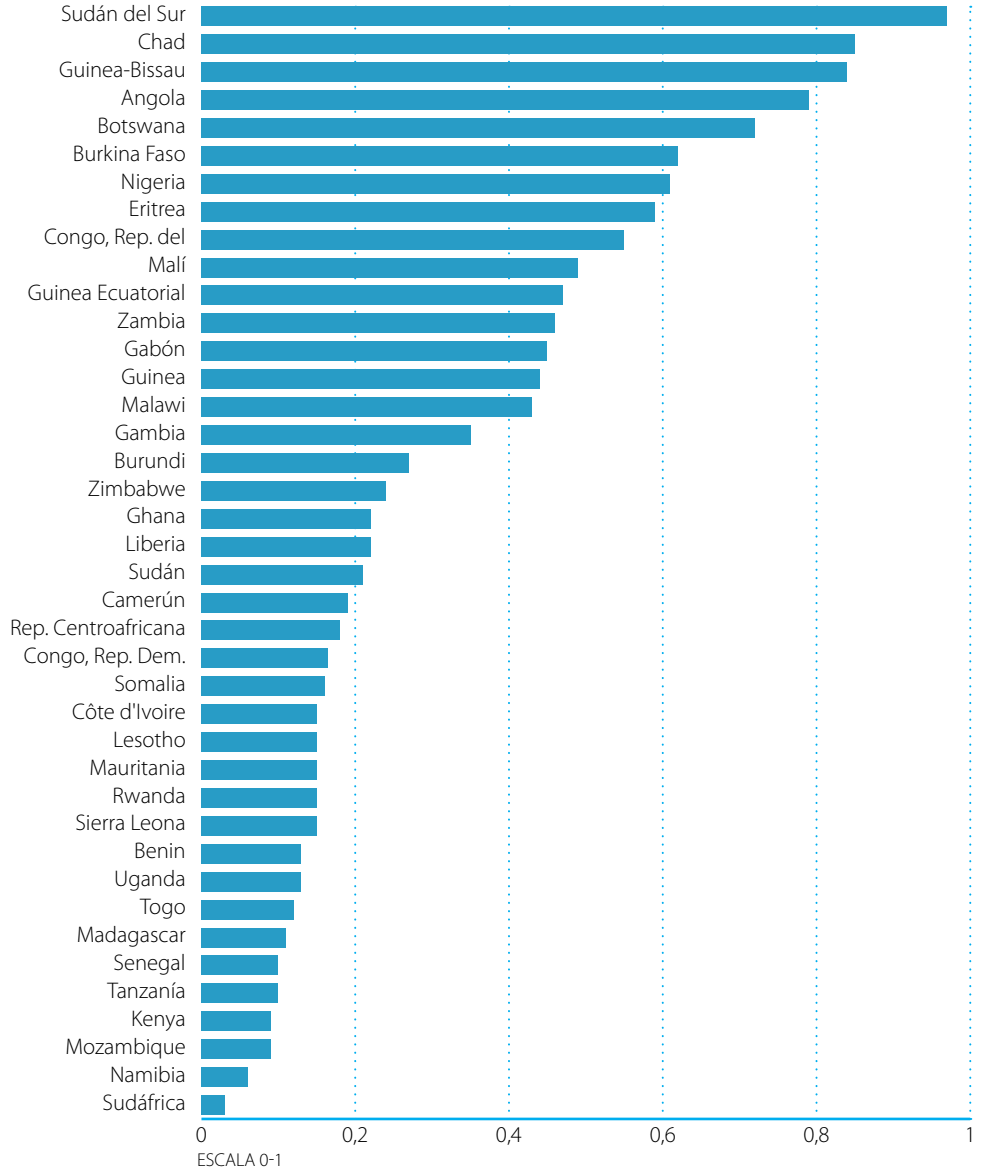
Contribución del Grupo Banco Mundial[1]

Resumen: *La diversificación de la economía sigue siendo un reto para la mayoría de los países en desarrollo, y probablemente sea más arduo para los países con los menores niveles de ingresos, así como para los países pequeños, sin litoral o con una gran dependencia de los productos básicos. Para estos países, la diversificación económica está inextricablemente vinculada a la transformación estructural de sus economías y a la consecución de mayores niveles de productividad gracias al desplazamiento intrasectorial e intersectorial de los recursos económicos. En el presente capítulo, que se articula en torno a varios ejemplos de la ayuda del Grupo Banco Mundial, se señalan los límites de cualquier examen de la diversificación de la economía, al proponer una definición que engloba dos dimensiones interrelacionadas de la diversificación: i) la diversificación del comercio (es decir, la exportación de productos nuevos o mejores, o hacia nuevos mercados), y ii) la diversificación de la producción nacional (es decir, el reequilibrado intersectorial de la producción, que conlleva la reasignación de los recursos entre industrias y entre las empresas de cada sector a fin de elevar la productividad total de los factores). El capítulo alerta sobre la complejidad del proceso de diversificación y el estado de los conocimientos acerca de la diversificación de la economía. Aunque la situación mundial actual plantea retos a los países pobres, pequeños, sin litoral o dependientes de los recursos naturales, estos pueden recurrir a diversas estrategias de diversificación, pero es necesario que las políticas presten atención a cuatro factores determinantes del éxito de las estrategias de diversificación que los asociados para el desarrollo y las organizaciones internacionales pueden respaldar mediante intervenciones específicas de Ayuda para el Comercio. Estos cuatro factores son los siguientes: i) la creación de marcos de incentivos apropiados; ii) la realización de inversiones y reformas de políticas encaminadas a reducir los costos del comercio; iii) la aplicación de políticas efectivas de apoyo al proceso de adaptación y reasignación de recursos a nuevas actividades; y iv) la puesta en marcha de iniciativas públicas para subsanar las deficiencias del mercado, de las políticas y de las instituciones.*

POR QUÉ ES IMPORTANTE DIVERSIFICAR LA ECONOMÍA

La diversificación de la economía es un elemento fundamental del desarrollo económico y consiste en el paso a una estructura nacional de la producción y el comercio más heterogénea. La falta de diversificación de la economía suele acompañarse de una mayor vulnerabilidad frente a las crisis externas, que pueden socavar las perspectivas de un crecimiento económico a largo plazo. Los países más pobres del mundo, muchos de los cuales son pequeños o están alejados geográficamente, carecen de litoral o dependen en gran medida de la producción agrícola primaria o de los minerales, y suelen tener las estructuras económicas con mayor concentración, lo que les genera problemas de exposición a las crisis de sectores específicos, como las catástrofes climáticas para la agricultura o las caídas súbitas de los precios de los minerales.

Gráfico 5.1. Diversificación de las exportaciones en África Subsahariana, 2017



Fuente: Cálculos de los autores.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953413

El crecimiento también tiende a ser desequilibrado en los países dependientes de los minerales, o lento y difícil de mantener en los agrarios. El crecimiento impulsado por el comercio que contribuye a la reducción de la pobreza ha sido particularmente difícil de alcanzar en los países cuyas economías dependen en gran medida de productos básicos. Los países cuya situación geográfica afecta negativamente a la conectividad con los mercados regionales o mundiales también se encuentran en clara desventaja cuando tratan de diversificar su producción y la composición de sus exportaciones. En los gráficos 5.1 y 5.2 se ofrece una visión rápida de los niveles de diversificación de las distintas regiones del mundo en desarrollo, utilizando el índice de concentración del mercado de Herfindhal-Hirschman (IHH).[2]

Gráfico 5.2. Diversificación de las exportaciones en determinadas regiones de países en desarrollo, 2017

(Continúa en la página siguiente)

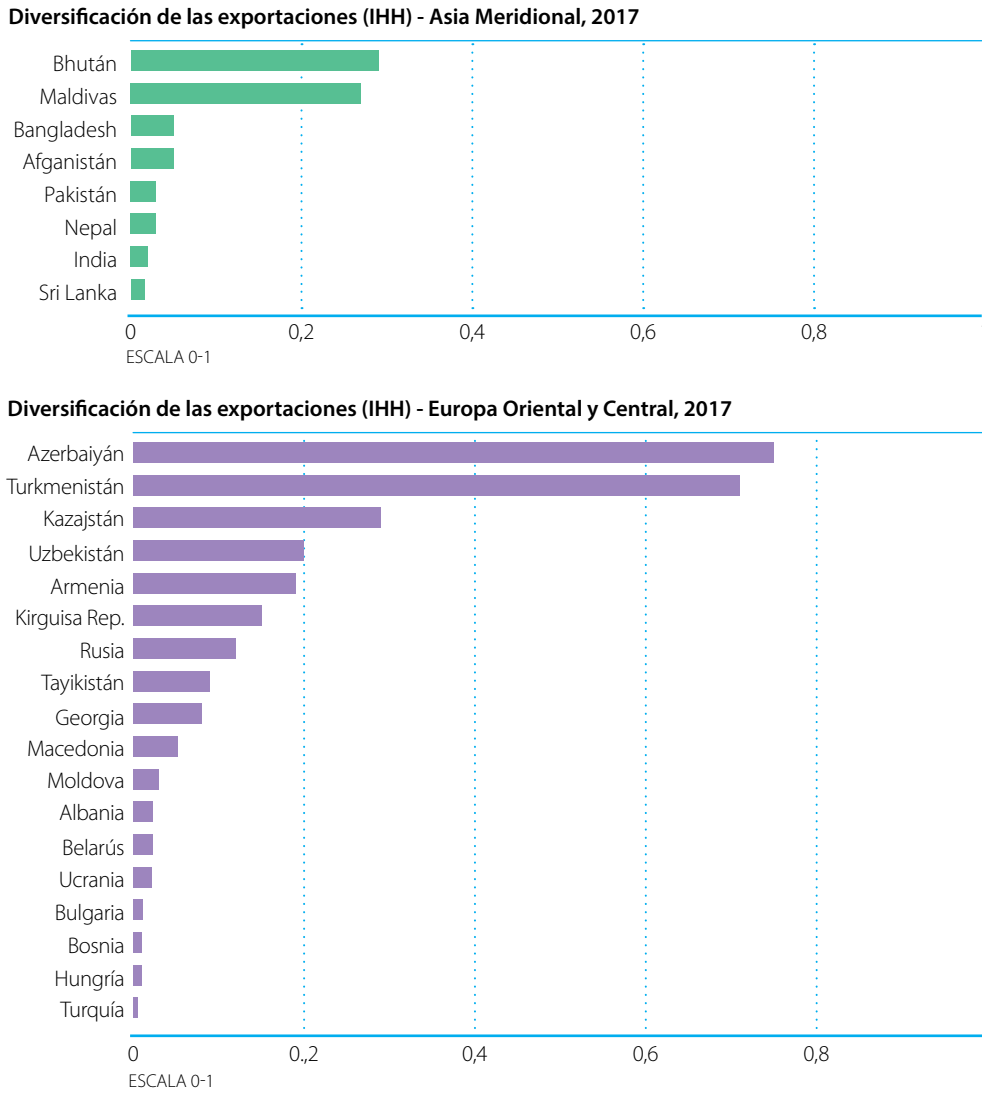
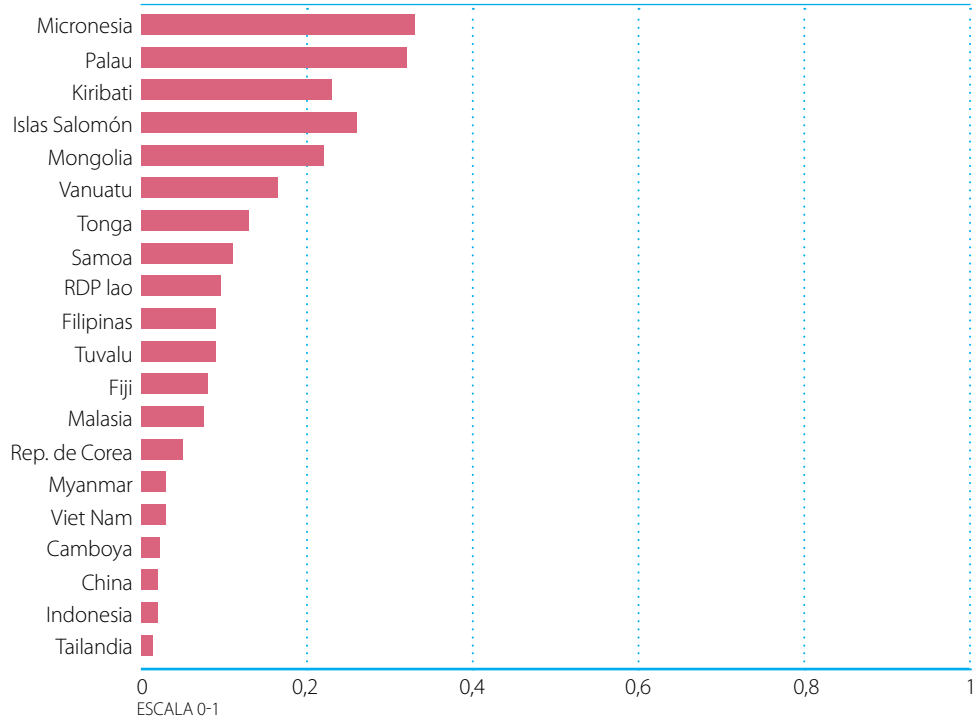


Gráfico 5.2. Diversificación de las exportaciones en determinadas regiones de países en desarrollo, 2017

(Continúa en la página siguiente)

Diversificación de las exportaciones (IHH) - Asia Oriental y Pacífico, 2017



Diversificación de las exportaciones (IHH) - Oriente Medio y África del Norte, 2017

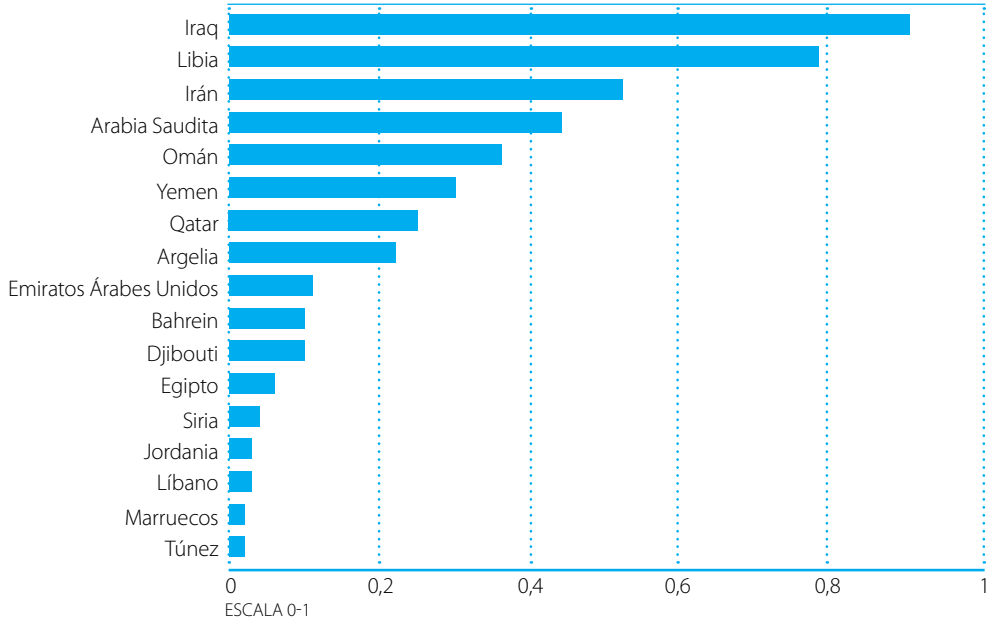
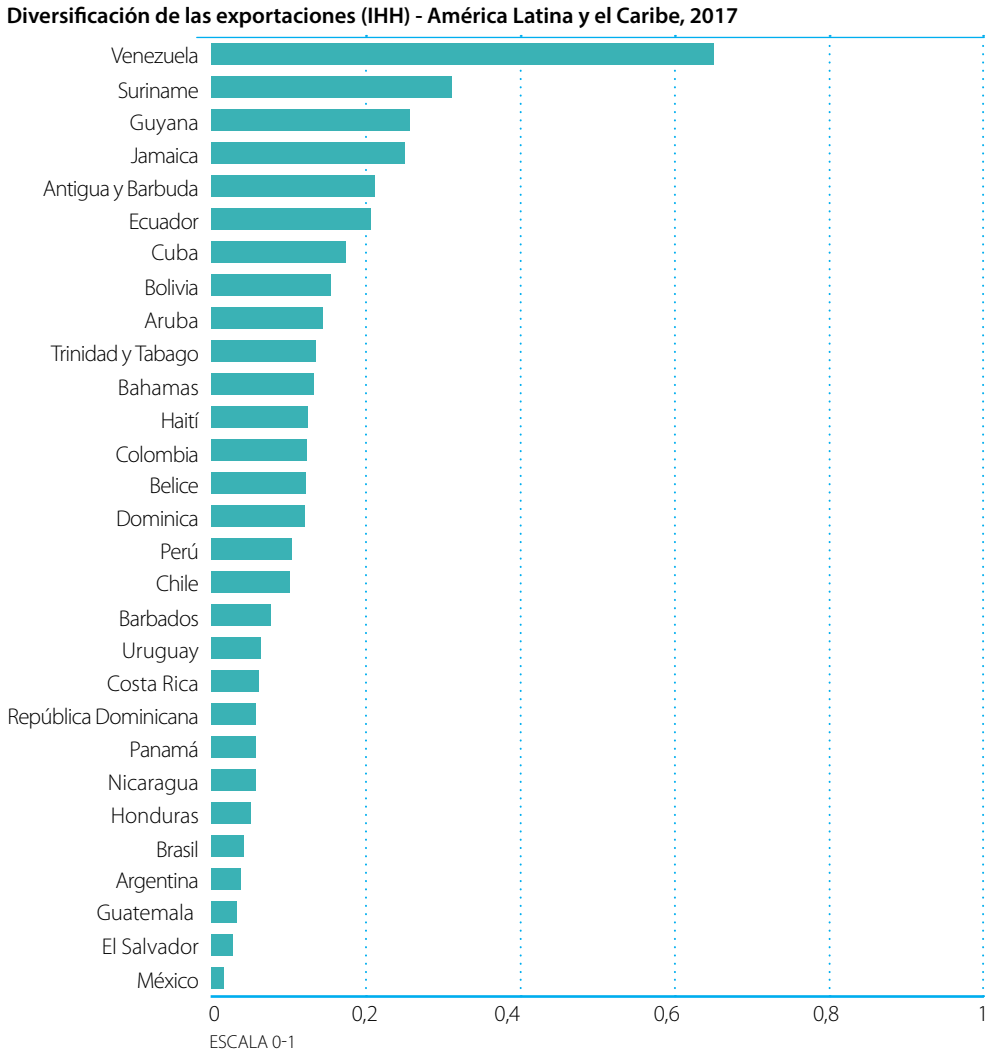


Gráfico 5.2. Diversificación de las exportaciones en determinadas regiones de países en desarrollo, 2017

(Continuación de la página anterior)



Fuente: Cálculos de los autores.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953432

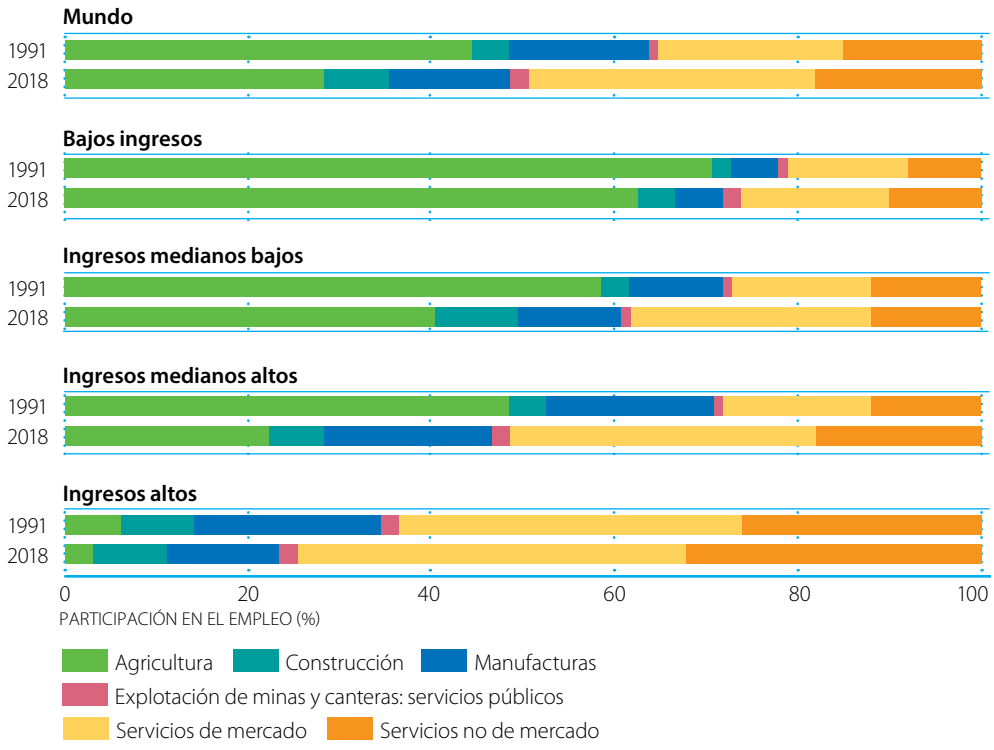
La diversificación ayuda a hacer frente a la volatilidad y constituye una vía más estable para un crecimiento y un desarrollo equitativos. El éxito en este proceso reviste especial importancia actualmente, tras la ralentización del crecimiento mundial y debido a la imperiosa necesidad de muchos países en desarrollo de elevar el número y la calidad de los puestos de trabajo. La expansión del comercio es fundamental para crear nuevos puestos de trabajo, de mayor productividad, que faciliten el comercio por medio de la transformación estructural. Pasar de empleos de baja productividad, principalmente en la agricultura, a empleos de mayor productividad en diversas actividades urbanas, caracterizadas por economías de fuerte aglomeración, es imprescindible para un crecimiento sostenido. Los países de Asia Oriental llevaron a cabo esta transición hacia el crecimiento en la década de 1990 basándose en las exportaciones de la industria manufacturera con alta intensidad de mano de obra. Hoy el problema al que se enfrentan muchos países en desarrollo no es solo expandir el sector manufacturero, de alta intensidad de mano de obra, sino también las actividades agroempresariales y hortícolas y determinados servicios, que agregan valor y tienen al mismo tiempo una gran intensidad de mano de obra y son comerciables. Aunque el rápido aumento de la población activa ofrece a muchos países en

desarrollo la oportunidad de obtener dividendos demográficos, aprovechar esa oportunidad puede resultar difícil si su economía no está diversificada y el sector privado no crece y genera puestos de trabajo. Sigue siendo imprescindible que los Gobiernos intervengan realizando inversiones públicas bien concebidas y reformas de política efectivas, que permitan una mayor diversificación de la economía.

La diversificación de la economía y la transformación estructural -el movimiento de los factores de producción dentro de cada sector y entre distintos sectores para aumentar productividad- son fenómenos estrechamente vinculados. La transformación estructural puede consistir en el paso del sector agrícola a otros sectores, o de las manufacturas a los servicios. Una tendencia generalizada y bien documentada ha sido la disminución gradual de la importancia de la agricultura, acompañada por el auge inicial y el posterior declive de las manufacturas y la correspondiente expansión de los servicios, tendencia que se observa sistemáticamente durante el proceso de desarrollo económico de numerosos países (Herrendorf, Rogerson y Valentinyi, 2014) y que quizá sea especialmente patente en los mercados de trabajo mundiales.

La participación de la agricultura en el empleo total ha ido disminuyendo en todos los grupos de países por ingresos. A nivel mundial se ha contraído casi una tercera parte, pasando del 44% en 1991 al 28% en 2018, y la mayor contribución se registra en los países de ingresos medianos (véase el gráfico 5.3).[3] La participación de las manufacturas en el empleo también se ha reducido ligeramente a escala mundial, del 16% en 1991 al 14% en 2018, tendencia impulsada principalmente por los países de altos ingresos, donde mayor ha sido la penetración de la robótica avanzada y la adopción de otras tecnologías que ahorran mano de obra (Banco Mundial, 2017). Los sectores en los que se ha producido la expansión más significativa del empleo en las últimas décadas son todos de servicios, con el sector de la construcción, los servicios no de mercado (públicos) y, muy especialmente, numerosos servicios de mercado, a la cabeza (OIT, 2019).

Gráfico 5.3. Distribución del empleo por sectores agregados, en el mundo y por grupos de países por ingresos, 1991 y 2018 (porcentajes)



Fuente: OIT (2019).

Recuadro 5.1. Chile y Zambia: contrastes en las trayectorias de diversificación

Tanto Chile como Zambia tienen ricos yacimientos de cobre, que es el principal producto de exportación de ambos países. Los dos se asemejan también en cuanto al tamaño de su población, pero difieren significativamente en términos de ingresos. La renta per cápita de Chile es superior a USD 21.000, mientras que la de Zambia apenas supera USD 3.800. Hace 50 años, ambos países producían un volumen similar de cobre. También han tenido estructuras de propiedad de los yacimientos de cobre análogas, en las que las empresas de propiedad pública han desempeñado la función principal. Sin embargo, sus resultados económicos a largo plazo han diferido considerablemente. Chile ha elevado constantemente su nivel de producción de cobre, mientras que el de Zambia ha permanecido estancado, aunque se recupera desde 2000. Mientras Chile ha ido reduciendo progresivamente su nivel de dependencia de los recursos, Zambia ha ido dependiendo cada vez más de ellos: el cobre representa actualmente el 50% de las exportaciones chilenas, frente al 80% en el caso de Zambia.

Chile siguió una estrategia de diversificación de dos vías: i) diversificación en el interior de cada sector (elevar el valor agregado en la industria del cobre mejorando la calidad de su extracción, exportando productos elaborados y complementando el proceso con el desarrollo de servicios auxiliares/de logística nacionales); y ii) diversificación en los distintos sectores (desarrollo de la pesca, con la consiguiente exportación de salmón de alta calidad; y aumento de las exportaciones de productos agrícolas de gran valor añadido, como frutas y hortalizas, y de la producción vinícola). Además, Chile estableció mecanismos que le han permitido ahorrar los ingresos derivados de la extracción de minerales e invertir en gastos fundamentales para el crecimiento. Estableció los siguientes mecanismos: i) la regla del balance fiscal estructural, que protege el nivel de gasto nacional frente a las fluctuaciones del cobre. De esta forma se garantiza la estabilidad macroeconómica y se genera además riqueza cuando los precios del cobre son elevados; y ii) la constitución de fondos soberanos para administrar los ingresos ahorrados. Chile invirtió cuantiosas sumas de sus ahorros en actividades de formación en conocimientos avanzados (como becas para que los ciudadanos nacionales pudieran inscribirse en las mejores universidades de todo el mundo) y financiación y asesoramiento para lograr un elevado crecimiento de las empresas emergentes.

A diferencia de Chile, que disfruta de costa, Zambia es un país sin litoral cuyos costos de comercio y transporte son elevados. El crecimiento no ha sido inclusivo, y la pobreza está generalizada en el país, pues se estima que el 61,2% de la población se encuentra por debajo del umbral de pobreza. El crecimiento sostenido y la estabilidad política continuada apenas han producido modestas mejoras en los medios de subsistencia de los zambianos. El efecto del crecimiento económico en la reducción general de la pobreza ha sido escaso, ya que los beneficios han ido a parar en gran parte a las personas que ya se encontraban por encima del umbral de pobreza. El crecimiento ha sido impulsado fundamentalmente por los servicios relacionados con la minería, de construcción y financieros, y apenas ha servido para crear puestos de trabajo y brindar oportunidades más allá de la mano de obra relativamente reducida que ya estaba empleada en estas industrias. Por consiguiente, la diversificación de la economía sigue siendo un objetivo esencial para Zambia de cara a lograr un crecimiento más inclusivo a pesar de la disminución de los precios del cobre y crear empleo para su población urbana, joven y en rápido crecimiento.

Fuente:: Meller y Simpasa (2011).

Las iniciativas de diversificación de la economía podrían tener terribles consecuencias si las nuevas tecnologías y la automatización alientan la relocalización de la producción fabril en las economías desarrolladas. Pero el cambio tecnológico y la globalización también generan nuevas oportunidades de transferir recursos hacia actividades de mayor productividad dentro del sector agrícola, y los servicios y las manufacturas pueden impulsar la diversificación y la transformación estructural (Hallward Driemeir y Nayaar, 2017). En los últimos años, en varios países de todos los niveles de desarrollo, la función de los servicios en la economía ha experimentado una expansión significativa, y el cambio tecnológico se ha convertido en un motor fundamental de lo que ha dado en llamarse "servicificación" de la economía mundial (Dirección Nacional de Comercio, 2010).

Las innovaciones tecnológicas en servicios como los de comunicaciones móviles y servicios conexos de valor añadido (comercio electrónico, pagos electrónicos) y los de acceso a la computación y almacenamiento de datos en la nube están alterando rápidamente la propia economía del suministro de servicios y la geografía del comercio y la inversión en el sector. Baldwin (2018) dice que, en el futuro, la tecnología de "presencia virtual" y la traducción automática instantánea podrían permitir a personas de talento situadas en el extranjero prestar servicios en oficinas y lugares de trabajo de otros países. Estos hechos entrañan efectos potencialmente sustanciales para el bienestar de los hogares, y en particular de las mujeres. Además, pueden potenciar en gran medida la capacidad de las pequeñas empresas para competir en los mercados y suministrar nuevos productos, al mejorar el acceso a la información y permitir el suministro de bienes y servicios a los consumidores / compradores a una escala mucho mayor. Las nuevas tecnologías permiten a las pequeñas empresas vender en los mercados mundiales y suministrar servicios a empresas mayores, que participan en las cadenas de valor regionales y mundiales, y a los consumidores nacionales (ITC, 2018). Estas tendencias ilustran la importancia de los actuales debates sobre el comercio electrónico y las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en la Organización Mundial del Comercio y su creciente prevalencia en los arreglos comerciales preferenciales (ACPR) de última generación.

Pese a sus beneficios económicos aparentes, no todos los países en desarrollo han seguido la senda de la diversificación, y todavía menos han tenido éxito en sus esfuerzos por superar el predominio de los recursos naturales y los productos básicos o las trabas geográficas. En muchos países en desarrollo, el sector de las industrias extractivas está conformado por la dinámica política, y al mismo tiempo influye en ella. El hecho de que los responsables políticos hayan prestado excesiva atención a los ingresos a corto plazo procedentes de los recursos y hayan asignado esos ingresos a fin de asegurarse la supervivencia política, en ocasiones ha evitado la adopción de las políticas e inversiones necesarias para mantener el crecimiento a largo plazo y a menudo ha ido acompañado de un recrudecimiento de los conflictos internos, con efectos adversos para la diversificación. No obstante, algunos países ricos en recursos han logrado tener éxito en su proceso de diversificación. Estos países pueden gravar los ingresos derivados de la extracción de productos básicos para financiar inversiones fundamentales en capital humano, infraestructura y activos institucionales. En el recuadro 5.1 se ilustran las trayectorias opuestas de diversificación de Chile y Zambia.

DEFINICIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA

La diversificación de la economía puede definirse como la transición hacia una estructura más variada de la producción y el comercio internos con miras a incrementar la productividad, crear puestos de trabajo y sentar las bases para un crecimiento sostenido que mitigue la pobreza. La *diversificación de la producción interna* es consecuencia del paso de la producción interna de un sector a otro, de una industria a otra y de una empresa a otra. Hace suya la dinámica de la transformación estructural, porque una diversificación satisfactoria de la producción interna entraña la reasignación de los recursos de una industria a otra y dentro de cada industria, para pasar de actividades de baja productividad a otras de mayor productividad. Por su parte, la *diversificación del comercio* se produce por tres vías: a) la exportación (o importación) de nuevos productos (bienes o servicios); b) la exportación (o importación) de productos existentes a (o desde) nuevos mercados; y c) la mejora cualitativa de los productos exportados (o importados).

La diversificación del comercio, la mejora de la calidad y la diversificación sectorial de la producción interna a menudo están estrechamente vinculadas. El comercio es frecuentemente un factor clave para la diversificación de la economía. En efecto, la integración en la economía mundial está detrás del éxito del proceso de diversificación hacia las manufacturas de varios países de Asia Oriental, que a su vez ha motivado una reducción de la pobreza sin precedentes. La diversificación de las exportaciones es un objetivo en sí mismo para aliviar la vulnerabilidad frente a las perturbaciones negativas en la relación de intercambio y estabilizar los ingresos de exportación, así como impulsar la diversificación

de la producción. De hecho, la diversificación de las exportaciones parece ir acompañada de una menor volatilidad de la producción en los países de bajos ingresos, así como una mayor rapidez en la reasignación sectorial. Las pruebas empíricas muestran también el estrecho vínculo que hay entre la mejora de la calidad de los productos de exportación y la mayor repercusión de la diversificación de la producción interna en el aumento de la productividad (FMI, 2014).

Ya no se considera que la diversificación de la economía esté únicamente supeditada a la aparición de nuevas industrias. En el pasado se hacía hincapié en el desarrollo de industrias completas y en el paso de los recursos de los sectores antiguos (de baja productividad) a los nuevos (de mayor productividad). Para ello normalmente eran necesarias inversiones en todos los factores de producción de cada sector. Hoy las economías se pueden diversificar por muchos otros medios.

En primer lugar, se ha prestado cada vez mayor atención a las *empresas*, a sus características y resultados, y al proceso de reasignación de recursos de las empresas de baja productividad a las de alta productividad, incluso dentro de las industrias existentes. Por ejemplo, hoy numerosas pruebas sugieren que, dentro de cada sector, las empresas exportadoras se benefician de mayores ventajas en términos de productividad y salarios que las no exportadoras. En segundo lugar, el cambio tecnológico y la disminución constante de los costos de transporte han provocado la división de la producción y la aparición de cadenas de valor regionales y mundiales que permiten llevar a cabo diferentes actividades o tareas en distintos países, en función de dónde resulte más eficiente localizar esas actividades y gestionar la cadena de valor. En tercer lugar, la reforma de la reglamentación favorable a la competencia y la disminución de los costos de las comunicaciones han permitido a los países en desarrollo incrementar en gran medida su participación en el comercio de servicios: muchos de ellos realizan actividades de productividad relativamente alta en comparación con las actividades agrícolas o manufactureras tradicionales. La tendencia de las modalidades de desarrollo a centrarse cada vez más en el sector de los servicios, que genera tres de cada cinco puestos de trabajo ocupados por mujeres en todo el mundo y cuatro de cada cinco puestos en los países del G-20 (que representan el 80% del comercio mundial), conlleva además importantes adelantos en términos de inclusividad (Lan y Shepherd, 2018; Sauvé, 2019).

Las consideraciones anteriores recuerdan que centrarse en la producción de los sectores manufactureros no siempre basta para determinar las oportunidades disponibles de diversificación de la economía. Además, la división de las cadenas de valor implica que los países no solo deberían tratar de explotar las oportunidades de fabricar y exportar productos finales, sino también de explorar las posibilidades de los insumos intermedios. Diversificar la gama y calidad de los productos importados puede contribuir a la mejora de la calidad y al incremento de la productividad en los sectores existentes y permitir el desarrollo de nuevas variedades de productos. Los productores de insumos pueden optar por densificar sus cadenas de valor (diversificarlas dando nuevos usos a determinados productos) para acceder a nuevos mercados y reducir la vulnerabilidad frente a las crisis asociadas a productos específicos. Todo lo dicho significa no solo que hay una variedad mucho mayor de temas de debate en relación con la diversificación, sino también que es necesario un conjunto más variado de formas de medir la diversificación.

UN MARCO INSTITUCIONAL Y DE POLÍTICA PROPICIO A LA DIVERSIFICACIÓN

No hay una receta mágica para la diversificación, pero hay muchas vías que permiten llevarla a cabo satisfactoriamente. En los países con bajos niveles de desarrollo, se suele considerar prioritario sanear los aspectos económicos fundamentales. A medida que los países se van desarrollando, se les pueden ir abriendo múltiples vías para la diversificación. Por ejemplo, Malasia fue en otro tiempo una economía basada en los productos básicos. Hoy está integrada en las cadenas de valor mundiales de una amplia gama de industrias (principalmente manufactureras), se ha diversificado a nuevos productos y mercados y ha mejorado la calidad de su combinación de exportaciones. Chile optó por mejorar su industria exportadora, que tradicionalmente dependía de los recursos (mediante el desarrollo de servicios auxiliares y de logística para apoyar la expansión de la industria exportadora de cobre), y por diversificar su economía dirigiéndola hacia nuevos productos agrícolas (como el desarrollo de las industrias del salmón y de las exportaciones vinícolas). Costa

Rica, que fue durante mucho tiempo un exportador de una gama limitada de productos básicos agrícolas (bananas y café sin elaborar), ha hecho de la entrada en las cadenas de valor regionales y la atracción de las IED necesarias para lograrlo un elemento central de la estrategia nacional de desarrollo durante las últimas décadas. Según los últimos datos, el surtido de productos de exportación del país está compuesto por más de 4.000 artículos, entre los que destacan los dispositivos médicos y los componentes de tecnología de información, junto a una amplia gama de servicios de alto valor añadido. De una manera muy semejante a la de Costa Rica, los Emiratos Árabes Unidos están dotados de una burocracia eficiente, un marco macroeconómico estable, una buena infraestructura y una ubicación privilegiada. Los Emiratos Árabes Unidos han aplicado una estrategia de diversificación centrada en exportar nuevos servicios prestados a las empresas, explotar las externalidades de aglomeración y crear una plataforma empresarial de bajo costo (Gelb, 2010).

En todas partes el programa de política en materia de comercio e inversión ocupa el lugar central de las estrategias de diversificación de la economía. Sentar las bases para la transformación estructural y el crecimiento impulsado por el sector privado es un factor esencial para dar una base más amplia a las actividades económicas. Ningún país ha logrado un crecimiento sostenido y una reducción significativa de la pobreza sin integrarse en la economía mundial. Los asociados para el desarrollo pueden ayudar a los países en desarrollo a establecer los siguientes elementos fundamentales:

(i) Un marco de incentivos apropiado mediante la reforma del entorno empresarial e inversor, la revisión de las políticas comerciales y de inversión para eliminar el sesgo contrario a la exportación y la creación de un marco de competencia efectivo en los mercados de productos y factores y en sectores de servicios esenciales como el transporte, las finanzas, la energía y las comunicaciones.

ii) Inversiones y reformas de política que reduzcan los costos del comercio: la disminución de esos costos y una logística comercial eficaz fueron los secretos del éxito de varios países de Asia Oriental£en integrarse en la economía mundial y lograr una mayor diversificación de la economía, creando no solo más puestos de trabajo, sino de mejor calidad.

iii) Unas políticas efectivas de apoyo a los ajustes y la reasignación de los recursos para dedicarlos a nuevas actividades, tanto de los sectores en recesión como del sector informal y de los nuevos participantes en el mercado laboral.

iv) Unas intervenciones públicas dirigidas a subsanar deficiencias específicas del mercado, de las políticas y de las instituciones.

Este enfoque aporta una base analítica sobre la que los países pueden elaborar una estrategia y formular las prescripciones esenciales de política para la diversificación impulsada por el sector privado. Naturalmente, todos los países deben adoptar su propia estrategia para realizar una gama más amplia de actividades comerciales y de producción, teniendo en cuenta sus recursos básicos, sus ventajas comparativas y características nacionales, incluido el perfil de pobreza, su disponibilidad de competencias, instituciones y condiciones de gestión y las limitaciones de economía política imperantes. Ello conduce normalmente a una combinación de medidas transversales, dirigidas a determinados sectores y zonas geográficas, que varían de un país a otro y a ser posible se determina en estrecha consulta con el sector privado (nacional y extranjero) y se ajusta regularmente a medida que va teniendo lugar el proceso de desarrollo. Por ejemplo, la estrategia de diversificación de un país pequeño y rico en recursos con salarios relativamente elevados probablemente será muy diferente a la de un país grande rico en recursos y con salarios bajos.

El enfoque descrito *supra* también prevé una ordenación progresiva general de las medidas prioritarias. Inicialmente debería prestarse especial atención al marco de incentivos del país en cuestión. No tiene sentido realizar cuantiosas inversiones en infraestructura para reducir los costos del comercio o en la formulación de medidas que respalden el desplazamiento de los recursos o aborden deficiencias concretas del mercado mientras el marco de incentivos siga estando muy distorsionado y haya un fuerte sesgo contrario a las exportaciones o mientras los sectores se enfrenten a graves obstáculos arancelarios o no arancelarios a la importación. En esos casos, las políticas aplicadas probablemente no harán sino exacerbar la mala asignación de los recursos. Por otra parte, en los países que han podido establecer una

estructura apropiada de incentivos, cuyos servicios esenciales son eficientes y cuyos costos del comercio son relativamente bajos, la prioridad de política puede reorientarse a facilitar los ajustes y subsanar deficiencias más específicas del mercado.

La ordenación cronológica de las políticas dirigidas a la diversificación de la economía también debería tener en cuenta la capacidad de aplicación de los Gobiernos. Por ejemplo, la aplicación de políticas industriales a menudo se ha visto socavada por unos conocimientos deficientes sobre las externalidades y los efectos indirectos que justifican las intervenciones dirigidas a sectores específicos y la vulnerabilidad de dichas intervenciones frente a comportamientos corruptos, manipuladores y de búsqueda de rentas. Los países cuyas instituciones son débiles y cuya capacidad para aplicar políticas complejas es limitada, que normalmente son aquellos cuya renta es menor, tienden a exponerse a mayores riesgos al aplicar políticas industriales, en lugar de dedicar sus limitados recursos a eliminar los desincentivos a la diversificación y a proporcionar bienes públicos esenciales.

Los países cuyas instituciones son débiles a menudo afrontan graves dificultades de economía política al aplicar estrategias de diversificación. A su vez, los países con una base económica reducida, especialmente cuando dependen de minerales de gran valor, a menudo centran sus actividades de política en los comportamientos de búsqueda de rentas y en los esfuerzos por hacerse con las rentas económicas disponibles. Pese a la solidez del argumento económico de que la diversificación genera beneficios a largo plazo, ese entorno hace difícil la aplicación de las reformas económicas necesarias. Por consiguiente, para que sean eficaces, las estrategias de diversificación deberán basarse en una comprensión cabal del entorno político subyacente, de los principales agentes y de la manera en que ejercen su poder, de las instituciones que moderan dicho poder y de la posible repercusión de factores externos, con inclusión de instituciones y asociados regionales como el Banco Mundial y otros organismos de desarrollo. Para muchos países, el cumplimiento de las disciplinas de la OMC, la adhesión al organismo mundial que regula el comercio, los programas de integración regional y los arreglos preferenciales de amplio alcance concertados con asociados comerciales clave pueden ser poderosos mecanismos de anclaje para superar la reticencia nacional al cambio, al permitir la asunción de compromisos vinculantes que contribuyen a consolidar las reformas necesarias para la diversificación.

La colaboración efectiva entre los asociados para el desarrollo y las organizaciones internacionales es esencial para respaldar la aplicación de una estrategia de diversificación. Varias cuestiones exigen un trabajo en asociación, como la resolución de las limitaciones de infraestructura que encarecen los costos de transporte y de logística, en coordinación con reformas que reduzcan los obstáculos comerciales e intensifiquen la competencia entre los proveedores de servicios en esa infraestructura relacionada con el comercio. Para una aplicación efectiva de reformas que aborden las deficiencias de política es necesaria una evaluación detenida de las restricciones de gestión y de las limitaciones de la economía política. La reasignación eficiente de recursos entre sectores o empresas depende de las políticas sobre el mercado laboral y del acceso a la financiación, entre otros aspectos.

UN MARCO DE INCENTIVOS PARA LA DIVERSIFICACIÓN

La experiencia del Grupo Banco Mundial en asesorar a Gobiernos en materia de diversificación de la economía sugiere que hay tres ámbitos fundamentales de incentivación económica que interactúan en el marco previsto para la diversificación. Dichos ámbitos son los siguientes: i) reglamentación empresarial y política de inversión; ii) diseño de la política comercial; y iii) política de competencia.

Reglamentación empresarial y política de inversión

Una reglamentación empresarial clara, transparente y predecible, que establezca unas condiciones de competencia equitativas entre los inversores, ya sean grandes o pequeños, nacionales o extranjeros, es esencial para la diversificación de la economía. Reglamentos empresariales como los que rigen los mercados de crédito, la contratación y el despido de trabajadores, las normas de calidad, los procedimientos y licencias necesarios para poner en marcha una empresa,

la observancia de los contratos y la insolvencia son parte esencial del marco de incentivos encaminado a alentar la inversión en nuevas actividades. En entornos con un clima desfavorable para la inversión, la falta de proveedores nacionales competitivos, sumada a las deficiencias de los mercados de factores de producción y las limitaciones de la capacidad institucional, entorpecen la diversificación (Farole y Winkler, 2012). La reglamentación empresarial y el clima de inversión condicionan los incentivos a la diversificación de tres maneras fundamentales::

- *Al reducir los costos de la inversión en nuevas actividades y mejorar la eficiencia con la que los recursos pasan de empresas y sectores en declive a empresas y sectores más dinámicos.* El tiempo necesario para crear una empresa y su costo pueden afectar al espíritu emprendedor y a la capacidad de las empresas de responder a las oportunidades que van surgiendo en las industrias existentes y nuevas. De igual manera, unos regímenes efectivos en materia de quiebra, que faciliten la salida de los mercados y fomenten la asunción de riesgos, constituyen un importante incentivo para la entrada en el mercado. La efectividad de los reglamentos sobre entrada y salida también puede promover la competencia entre las empresas pertinentes y los incentivos para que inviertan e innoven. La reglamentación relativa a la salida del mercado afecta a la rapidez con que unos recursos atrapados en empresas inviables pueden reasignarse a usos más eficientes. Una reglamentación restrictiva de la entrada penaliza de manera desproporcionada las industrias caracterizadas por un mayor grado de experimentación, como las de alta intensidad de TIC (Andrews y Cingano, 2014; Aghion *et al.*, 2006).
- *Al afectar a las operaciones cotidianas y las decisiones sobre inversión.* Son los reglamentos relativos a la tributación, al mercado de crédito y al mercado laboral. El grado de uniformidad en la aplicación de estos reglamentos incide en la eficiencia con la que estos recursos se asignan entre los distintos sectores y empresas. En caso de que unos reglamentos discriminatorios permitan la supervivencia y expansión de las empresas menos productivas a expensas de las más productivas, es probable que los esfuerzos de diversificación sean vanos (Bartelsman *et al.*, 2010; Hseih y Klenow, 2009). Pueden darse resultados similares cuando las empresas ineficientes, incluidas las de propiedad estatal, se ven respaldadas por prácticas de subvenciones que distorsionan el comercio.
- *Al crear un entorno empresarial predecible y transparente y reducir los riesgos asociados a la prueba de nuevos productos y mercados.* La observancia efectiva de las normas y la solidez de los derechos de propiedad intelectual permiten a las empresas internalizar los beneficios económicos de la innovación y promueven la inversión. Un entorno reglamentario transparente y no discriminatorio, con inclusión de unas leyes apropiadas de protección de los inversores, puede fomentar la inversión en actividades de mayor riesgo, que pueden tener una mayor rentabilidad a largo plazo. Los últimos estudios sobre la incertidumbre de la política económica sugieren que la predecibilidad de las inversiones tiene un efecto positivo, especialmente para las grandes empresas y los sectores caracterizados por inversiones irreversibles (Baker *et al.*, 2015; Bartelsman *et al.*, 2010).

Política comercial

La naturaleza y la estructura de la protección en los mercados extranjeros configuran las oportunidades de diversificación de las exportaciones en los países en desarrollo. Eso es especialmente cierto cuando la protección en los mercados extranjeros tiene un sesgo favorable a los productos sobre los que un país tiene una ventaja comparativa. Por ejemplo, la progresividad arancelaria (la aplicación en cascada de los derechos de importación según el grado de elaboración) en los países desarrollados ha limitado durante mucho tiempo las posibilidades de los países en desarrollo de agregar valor a los productos agrícolas y minerales y desarrollar actividades conexas.[4] De igual modo, los derechos de importación aplicados en la industria ligera a productos como las prendas de vestir y el calzado normalmente son muy superiores a los que gravan los tejidos y el cuero. Hasta cierto punto, esta restricción se ha visto mitigada por la

liberalización del comercio multilateral en el marco de la OMC, que ha contribuido a reducir las crestas arancelarias en los países ricos, y gracias al establecimiento de preferencias arancelarias no recíprocas a los países en desarrollo, aunque estas se ven frecuentemente socavadas por unas normas de origen indebidamente restrictivas. No obstante, los países en desarrollo, en especial los más pobres, se enfrentan al importante reto de aprovechar mejor las preferencias comerciales para impulsar la diversificación de las exportaciones.

La integración regional y la intensificación del comercio Sur-Sur también constituyen mecanismos efectivos para incrementar las oportunidades que brindan los mercados nuevos a las empresas exportadoras. Diversificar las exportaciones para hacerlas llegar a mercados de ingresos superiores es a menudo más difícil que diversificarlas para darles salida en los mercados regionales, ya que los primeros aplican normas más rigurosas, que requieren inversiones más cuantiosas para elevar la calidad y cumplir las prescripciones en materia de salud y seguridad (ITC, 2016). Los compradores de los países desarrollados en ocasiones encargan envíos muy voluminosos, que requieren inversiones sustanciales en capacidad. Por este motivo, la diversificación a través de las exportaciones a los países vecinos, cuyas preferencias y prescripciones reglamentarias son similares -y por lo tanto requieren costos de observancia probablemente menores- puede resultar más fácil. Lo mismo cabe decir del comercio Sur-Sur. La expansión en esos mercados puede servir de trampolín para lograr un mayor acceso al mercado mundial, cuando se haya adquirido experiencia de exportación y se conozcan mejor las prescripciones aplicadas a los productos en otros mercados.

Los derechos de importación pueden limitar la diversificación de las exportaciones y la integración prolongada en las redes de producción regionales o mundiales. El nivel de protección frente a las importaciones determina los incentivos a la producción de mercancías exportables, ya que encarece directamente las importaciones en comparación con las exportaciones. Es bien sabido que hay una simetría (o equivalencia) entre los efectos de un derecho de importación y un impuesto de exportación en los precios de los correspondientes productos nacionales. Los derechos de importación alteran también de manera indirecta el precio de las exportaciones frente a los precios de las mercancías (que no son objeto de comercio internacional) producidas exclusivamente para el mercado interno. Dado que los derechos encarecen las importaciones, se produce un cambio en el consumo en favor de las mercancías que no son objeto de comercio internacional, lo que empuja sus precios al alza cuando los dos tipos de mercancías son intercambiables. Por consiguiente, los derechos de importación reducen los precios de las exportaciones frente a los de las mercancías que no son objeto de comercio internacional y provocan un cambio del consumo en detrimento de los productos exportados. Además, cuando no hay un sistema de devolución de derechos que funcione bien, la aplicación de aranceles a los insumos intermedios utilizados por los exportadores encarece el costo de fabricar productos de exportación y, por lo tanto, reduce la producción de bienes comerciables. Esos aranceles sobre los insumos intermedios tienen una importancia fundamental para una participación eficaz en las cadenas de valor regionales y mundiales.

Es asimismo importante abordar las medidas no arancelarias en el marco de las estrategias de diversificación. Las normas y los reglamentos de los mercados extranjeros sobre cuestiones como los procedimientos aduaneros, los reglamentos técnicos y las normas pueden aumentar los costos del comercio y limitar así la entrada de nuevos exportadores, especialmente cuando se han concebido y/o se aplican de una manera que discrimina contra el comercio. La falta de información y la incertidumbre acerca de las prescripciones en materia de exportación pueden socavar la tasa de supervivencia de las empresas exportadoras. Las normas pueden facilitar las exportaciones y la mejora de los productos al codificar las prescripciones para exportar a mercados cuyas exigencias en materia de salud, seguridad y calidad difieren de las vigentes en el mercado interior. Las medidas no arancelarias que frenan las importaciones en el mercado interno también pueden socavar las exportaciones, al limitar la competencia entre proveedores de insumos fundamentales y, por consiguiente, el acceso a nuevas tecnologías. La OMC cuenta con las disciplinas necesarias en materia de medidas reglamentarias discriminatorias y con un foro en el que impugnar las reglamentaciones que imponen discriminaciones arbitrarias contra los proveedores, invocando el Acuerdo OTC, y las medidas en materia de inocuidad de los alimentos y de sanidad animal y vegetal carentes de fundamento científico, invocando el Acuerdo MSF.

Más recientemente, el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC ha establecido un mecanismo para la adopción de las mejores prácticas a escala mundial sobre procedimientos aduaneros, así como un foro en el que impugnar las prácticas discriminatorias. Los acuerdos comerciales preferenciales que contienen disposiciones para la armonización del reconocimiento mutuo de las normas sobre productos también pueden contribuir a reducir los costos asociados a la diversidad de las reglamentaciones y respaldar el proceso de diversificación.

Las políticas sobre el comercio de servicios pueden alentar la diversificación gracias a la expansión de las exportaciones de servicios, pero además pueden promover la diversificación de las exportaciones de mercancías al mejorar el acceso a una gama más amplia de insumos de servicios producidos de una manera más eficiente. Unos costos elevados de la energía, las telecomunicaciones, la logística y la financiación menoscaban la competitividad de las empresas y las disuaden de diversificar su producción y sus exportaciones. Durante el proceso de desarrollo nacional, la liberalización del sector de los servicios puede ayudar a las empresas a cumplir las prescripciones de suministro, a diversificarse y a integrarse en las cadenas de valor mundiales de los mercados tanto de mercancías como de servicios. Unos servicios eficientes son también indispensables para aprovechar los canales de distribución modernos. Por ejemplo, los productores recurren cada vez más al comercio electrónico para vender directamente a los consumidores a través de puntos de venta en Internet. No obstante, la diversificación en favor de las exportaciones de servicios puede verse entorpecida por la heterogeneidad de las reglamentaciones, que afecta a los costos fijos de entrada en nuevos mercados y a los costos variables de suministro de servicios en esos mercados (Kox y Nordas, 2007). Para resolver este problema, las reformas del sector de los servicios deberían superar la apertura de los mercados y centrarse en la simplificación, la armonización, la aproximación o el reconocimiento mutuo de las reglamentaciones internas (Gari, 2018; Polanco Lazo y Sauvé, 2017).

La reciente trayectoria de desarrollo de Rwanda pone de manifiesto los beneficios que puede reportar al conjunto de la economía el hecho de que la política comercial atribuya una mayor importancia a la diversificación y la agregación de valor (véase el recuadro 5.2).

Política de competencia

La política de competencia juega un importante papel en la expansión de un sector privado eficiente y variado, papel que vaya más allá de la aplicación de un marco jurídico que abarque las posiciones dominantes, la colusión, la competencia desleal y las investigaciones antidumping, y comprenda también la observancia de las leyes, la promoción de la competencia y la eficacia de las instituciones. Los comportamientos anticompetitivos pueden entorpecer gravemente el alcance de los procesos de innovación y diversificación y reducir los correspondientes incentivos (véase el gráfico 5.4). Son necesarias unas leyes antimonopolio y de competencia claras, que se observen de manera efectiva y predecible, para complementar las reglamentaciones que permiten la entrada y competencia de nuevas empresas. Los cárteles y los abusos de posición dominante en el mercado no detectados pueden elevar los precios y disuadir a las empresas de invertir en productos nuevos o mejores. Los datos empíricos revelan que, en promedio, la intensificación de la competencia en el mercado alienta la innovación. Además de elevar los incentivos de las empresas de cara a la "innovación en los procesos", el fomento de la competencia promueve también la "innovación en los productos".

La política de competencia también puede respaldar las "innovaciones desestabilizadoras", por ejemplo en los sectores de servicios que dependen de las tecnologías móviles. Asimismo, esa política puede potenciar los efectos de los programas de innovación en la diversificación de la economía. En Moldova, por ejemplo, la introducción de principios de competencia (criterios de asignación transparente) en los programas de incentivos a la I+D redujo el sesgo en la selección favorable a las empresas vinculadas, permitiendo a las empresas emergentes con menos vínculos acceder a estos programas. La aplicación de normas que garanticen la neutralidad de la competencia en los mercados con empresas públicas puede ayudar a las empresas a entrar en esos mercados, expandirse y diversificar su producción, si

Recuadro 5.2. El proceso de diversificación de las exportaciones de Rwanda

El marco de políticas de Rwanda le ha permitido diversificar satisfactoriamente sus exportaciones y elevar al mismo tiempo el valor de los productos de exportación tradicionales. Rwanda logró elevar en un 20% sus exportaciones anuales entre 2000 y 2016. Durante ese período, las exportaciones pasaron a ser menos dependientes de los tres productos de exportación tradicionales del país: té, café y minerales. Aunque la participación de estos productos en las exportaciones ha bajado del 41% al 25%, el valor de sus exportaciones mundiales se ha multiplicado por más de tres, pasando de USD 415 millones a USD 4.125 millones. La política comercial centrada en la agregación de valor ha contribuido a mitigar el efecto de las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos básicos. Este hecho queda reflejado en la estrategia del Gobierno para el café, que se ha centrado en mejorar la calidad, con la consiguiente quintuplicación de los precios al productor de algunas variedades. Estas iniciativas ayudaron a contrarrestar las caídas de los precios internacionales entre 2011 y 2015. Al seguir incrementando la agregación de valor, Rwanda ha sentado los cimientos para mejorar los ingresos agrícolas tras la recuperación de los precios de los productos básicos.

Al mismo tiempo, Rwanda se ha transformado en una economía de servicios, que aspira a superar su carencia de litoral convirtiéndose en un centro regional de servicios profesionales y prestados a las empresas. La mitad de los ingresos de exportación nacionales proviene ya de los servicios, en primer lugar del turismo de montaña para ver a los gorilas, seguido por los servicios de transporte, de TIC, de construcción y financieros. Mientras tanto, la mejora de la calidad y la gama de insumos de servicios internos realiza una importante contribución al incremento de la competitividad del país en la exportación de mercancías.

El sector industrial no mineral de Rwanda también ha empezado a exportar, en particular productos agrícolas elaborados. Aunque la participación de la industria ligera en las exportaciones ha permanecido a grandes rasgos constante, el valor de las exportaciones se ha cuadruplicado desde 2005, debido al aumento de la actividad exportadora en varias industrias nuevas, por ejemplo, de prendas de vestir y productos de cuero, aparatos mecánicos y bebidas.

Los mercados regionales han desempeñado una importante función de apoyo a los esfuerzos de diversificación del país. Rwanda experimentó un aumento considerable del comercio intrarregional de mercancías tras su adhesión a la Comunidad de África Oriental (CAO) en 2009, en gran medida gracias a la mejora de la conectividad con los puertos de Mombasa (Kenya) y Dar es Salaam (Tanzanía). Aunque el conflicto con la República Democrática del Congo limitó el volumen del comercio antes de 2007, la mayor estabilidad regional ha propiciado un marcado estrechamiento de los vínculos comerciales. En 2016, Rwanda exportó más mercancías a la República Democrática del Congo que a la CAO.

Fuente: Banco Mundial (2019).

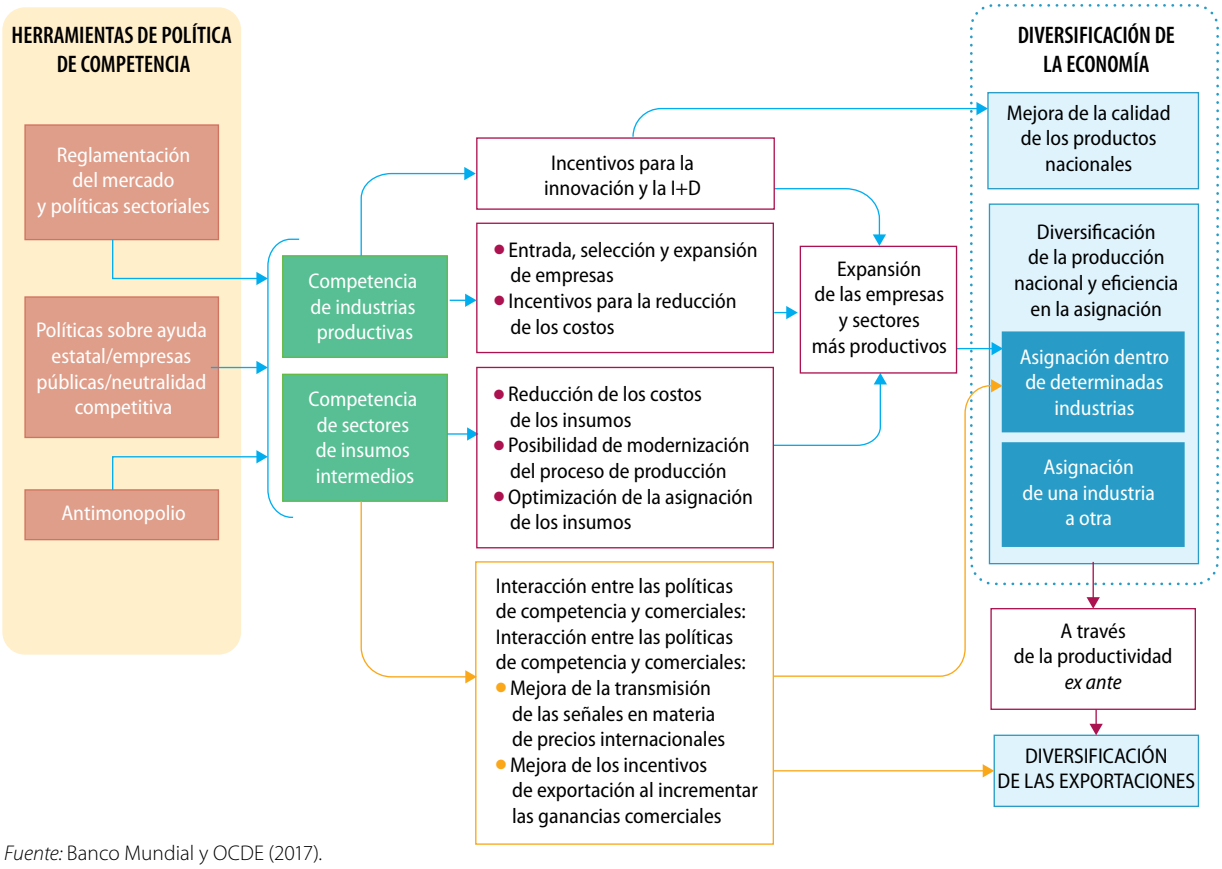
aprovechan sus ventajas. En cambio, las normas que establecen discriminaciones contra algunas empresas y favorecen a los intereses creados pueden frenar la diversificación de la economía. La falta de voluntad política o las limitaciones de capacidad institucional pueden restringir la eficacia de las reformas de la política de competencia.

La política de competencia puede desempeñar también una función básica al incrementar la eficiencia de las industrias que suministran los insumos nacionales y consolidar las concatenaciones regresivas y progresivas que promueven la diversificación. Las reformas que impulsan la competencia en los mercados de insumos generan efectos indirectos en las empresas situadas en las fases ulteriores del proceso de producción. En muchos países en desarrollo, los mercados de insumos (como abonos, cemento, energía, finanzas y telecomunicaciones) a menudo están lastrados por obstáculos a la entrada y comportamientos anticompetitivos, debido a las economías de escala, los efectos de red y la presencia de empresas públicas.

Promover una mayor competencia entre los proveedores de servicios puede resultar especialmente útil con el fin de abaratar los precios tanto para los consumidores como para los productores. Aunque otros muchos factores inciden en las ineficiencias del sector de los servicios -como el hecho de que las actividades sean en pequeña escala, la escasez de

garantías sobre los activos intangibles, el acceso insuficiente a la financiación o las deficiencias de la reglamentación-, los estudios muestran que una intensificación de la competencia y una mayor eficiencia podrían reportar grandes beneficios. La potenciación del comercio de servicios tiene beneficios por partida doble: las exportaciones del sector constituyen una fuente potencialmente importante de ingresos de divisas que respaldan los esfuerzos de diversificación. Al mismo tiempo, las importaciones de servicios pueden generar una mayor competencia, abaratar los precios y mejorar la calidad, elevando las ganancias en términos de eficiencia y la competitividad (Roy, 2019). Hoekman y Shepherd (2015) sostienen que una mayor apertura del mercado de los servicios a la libre competencia mejora la eficiencia general del proceso de asignación, al generar beneficios significativos para los usuarios de las fases ulteriores del proceso de producción, en particular en la industria manufacturera. Sobre la base de datos referentes a varios países del mundo y de África Oriental, esos autores constatan que una reducción en el 10% de la posición de política en materia de servicios de un país (medida mediante el Índice de restricción al comercio de servicios del Banco Mundial) se asocia a un aumento del 4,4% en las exportaciones de manufacturas de países como Rwanda.

Gráfico 5.4. Política de competencia y diversificación de la economía



Fuente: Banco Mundial y OCDE (2017).

Las reformas de la política de competencia pueden tener efectos tangibles en la diversificación, como muestran los siguientes ejemplos:

- En la India, las empresas manufactureras de las fases ulteriores del proceso de producción diversificaron su producción tras una amplia reforma del sector de los servicios que se llevó a cabo en la década de 1990 para promover la competencia en mercados de insumos fundamentales en particular, mediante la liberalización de los mercados de las telecomunicaciones, el transporte y la energía).

- En Kenya, la reforma de la política de competencia hizo posible la aparición de los servicios de banca móvil. La entrada de operadores de redes móviles virtuales en el sector bancario dio lugar a la introducción de nuevos productos bancarios, promovió la entrada de nuevas empresas pequeñas y generó ganancias significativas en términos de inclusión financiera.
- En Honduras, la reforma de la política de competencia fomentó la entrada de nuevas empresas en los mercados de insumos agrícolas (abonos y plaguicidas). Además, eliminó los procedimientos discrecionales y redujo el tiempo necesario para el registro de tres años a 90 días. Desde la realización de las reformas, se han registrado 300 productos nuevos, y el precio de algunos plaguicidas ha caído un 9%.
- En Filipinas, la reforma de la política de competencia del sector del transporte impidió que los operadores titulares desalentaran a nuevas empresas de cubrir determinadas rutas. Se espera que la reforma genere ahorros significativos en costos de logística. Además, la entrada de nuevos agentes en el sector naviero podría mejorar la calidad de los servicios de transporte marítimo y promover su diversificación en favor de nuevas industrias, como los servicios de transporte marítimo refrigerado.

EL IMPERATIVO DE REDUCIR LOS COSTOS DEL COMERCIO

El factor determinante más importante del crecimiento del comercio a largo plazo es la reducción del costo de comercialización de los productos, así como la compra de insumos a los productores nacionales al menor costo posible. Para los pequeños países insulares sin litoral, los costos de transporte elevan los costos de exportación y de abastecimiento en insumos hasta en un 50%. Si bien la distancia sigue siendo la partida más importante de los costos del comercio, la falta de facilitación en la frontera, la fragmentación de las cadenas de suministro y el limitado acceso a opciones de transporte aéreo de la carga o corredores de transporte terrestre asequibles contribuyen a encarecer el costo de comerciar entre fronteras (Rastogi *et al.*, 2014). La inversión en infraestructura relacionada con el comercio, en coordinación con la reforma de las correspondientes políticas y una mejor gestión, son elementos fundamentales para reducir los costos del comercio y promover un comercio más diversificado. Las estimaciones realizadas en relación con nueve países de América Latina sugieren que una disminución del 10% en los costos medios del transporte iría asociada a una expansión de más del 10% en el número de productos exportados (Moreira *et al.*, 2008). En los PMA debería prestarse especial atención a velar por el establecimiento de las infraestructuras portuarias, fronterizas y de transporte básicas. Las mejores prácticas extraídas de los proyectos de comercio y desarrollo ejecutados por el Banco Mundial y otros asociados para el desarrollo muestran la importancia de coordinar estas intervenciones en la infraestructura con una ayuda para el comercio dirigida a: i) la adopción de medidas de simplificación de los procedimientos fronterizos y la mejora de las normas de trato de comerciantes y funcionarios, entre otras cosas mediante actividades de formación y medidas de creación de capacidad de otro tipo; y ii) la aplicación de programas que palíen las deficiencias institucionales y de gestión entre los ministerios competentes en cuestiones relacionadas con el comercio y los organismos de despacho aduanero, por ejemplo introduciendo la gestión basada en los resultados de los organismos que operan en la frontera.

Los servicios de logística comercial son un factor determinante capital de la conectividad de los países con los mercados regionales y mundiales y de su competitividad. La importancia de la logística comercial ha aumentado con la división de la producción a escala mundial y la creciente sensibilidad del comercio a los costos de transporte y de logística. Las decisiones de las empresas sobre el país en el que se establecerán, los proveedores a los que comprarán y los mercados de consumidores a los que accederán están influidas por la calidad de la logística. Por consiguiente, el costo, el alcance y la calidad de los servicios de logística a disposición de los exportadores pueden determinar el alcance de la diversificación de las exportaciones. Por ejemplo, una logística lenta y costosa puede impedir la entrada de proveedores por lo demás competitivos en las cadenas de suministro "justo a tiempo". Una buena logística comercial es esencial para la competitividad de las actividades que dependen de insumos importados.

El desempeño logístico sigue siendo una esfera en la que la mejora de los resultados puede respaldar las prioridades de diversificación de los países en desarrollo. Las pruebas empíricas disponibles sugieren que la concentración de las exportaciones a menudo va asociada a una logística deficiente (Banco Mundial, 2017). En efecto, diversos estudios han mostrado la importancia de la logística para la competitividad y el desarrollo de manufacturas ligeras, que pueden impulsar la diversificación, como las industrias de las prendas de vestir o los productos de cuero y la agroindustria (Huria y Brenton, 2016).

El sector de la logística comercial a menudo se caracteriza por una fragmentación reglamentaria e institucional y una falta de coordinación que puede resultar tan onerosa para las cadenas de suministro como los costos de transporte directos. El sector abarca un amplio abanico de actividades, incluidos todos los modos de los servicios de transporte y diversos servicios auxiliares conexos, como los de transitarios, distribución, embalaje, almacenamiento, gestión del transporte y asesoramiento para las cadenas de suministro. Los proveedores de servicios de logística también deben tener acceso a la infraestructura básica de transporte (puertos, aeropuertos, carreteras) de una manera no discriminatoria y dependen del tiempo y el costo de cumplimentar los procedimientos aduaneros. Eso implica que los servicios de logística están sujetos a muchas normas y reglamentaciones que están bajo la responsabilidad de diferentes organismos normativos, cada uno con diferentes objetivos reglamentarios y a menudo con un escaso nivel de coordinación. Esa fragmentación pone en peligro la red básica, al encarecer los costos y reducir la eficiencia. Además, agrava la desventaja comparativa a la que se enfrentan algunos países en virtud de su ubicación geográfica.

La reglamentación que promueve una mayor competencia en el sector de la logística y la simplificación de las prescripciones impuestas para cumplir unos objetivos de política legítimos pueden abaratar los costos de la logística comercial, elevar la calidad y la variedad y respaldar así la creación de una base de producción y exportación más diversa. Si bien algunos países siguen teniendo importantes obstáculos, se ha producido una liberalización de los servicios de transporte en los países en desarrollo que ha reducido los obstáculos que restringen la participación extranjera o discriminan a los proveedores extranjeros. Otros componentes de los servicios de logística, como los de manipulación de la carga o de transitarios, siguen enfrentándose a grandes obstáculos a la entrada. Además, el marco normativo que rige el funcionamiento de los servicios de logística suele ser complejo. Aunque a menudo las reglamentaciones son necesarias para alcanzar objetivos como el de la seguridad, en ocasiones se formulan con el propósito de proteger los intereses de las industrias internas. Los compromisos de plena aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC y de una mayor liberalización del grupo de servicios de transporte y relacionados con la logística señalados *supra* revisten una importancia particular como complementos de política a este respecto.

INTERVENCIONES PARA SUBSANAR DEFICIENCIAS ESPECÍFICAS DEL MERCADO, DE LAS POLÍTICAS Y DE LAS INSTITUCIONES

Para que las intervenciones del Gobierno en favor de la diversificación de la economía sean efectivas se requieren un diálogo fluido y una estrecha coordinación con el sector privado, tanto nacional como extranjero. Hay que establecer disposiciones institucionales apropiadas para obtener información del sector privado acerca de las oportunidades potenciales de diversificación de la economía, los escollos que impiden que un país aproveche dichas oportunidades y las medidas y políticas más aptas para eliminar esos obstáculos. Además, las instituciones deben estar en condiciones de hacer frente al reto de mantener las intervenciones a lo largo del tiempo y superar el riesgo de captura y búsqueda de rentas a menudo implícito en la interacción público-privada. Dado que la capacidad institucional varía enormemente de un país a otro, los responsables políticos deben procurar que las políticas se correspondan con la capacidad disponible. Entre los medios de intervención de los Gobiernos que pueden respaldar la diversificación figuran los siguientes:

Organismos de promoción de las exportaciones

Los organismos y las iniciativas de promoción de las exportaciones pueden subsanar la falta de información que condiciona la entrada y la supervivencia de las empresas en los mercados extranjeros. Las bajas tasas de entrada o de supervivencia de las empresas exportadoras en esos mercados pueden deberse a asimetrías de información, como los problemas para obtener información sobre las normas aplicables a los productos en los mercados de destino. Dichos problemas pueden mitigarse gracias a una mayor presencia de exportadores del mismo país que operan en los mismos mercados de exportación o que tienen más experiencia de exportación de los mismos productos. Cuando esa información no es de fácil acceso, los organismos de promoción de las exportaciones pueden colmar las lagunas existentes. En particular, estas instituciones pueden colmar los déficits de información para las empresas que operan en sectores no tradicionales, aunque todavía no sean exportadoras.

Sin embargo, los organismos de promoción de las exportaciones han tenido resultados desiguales en la promoción de la diversificación. Aunque algunos han realizado grandes contribuciones a los resultados de exportación de los países que los patrocinan, no siempre es fácil reproducir esos patrones. Hay constancia de varios elementos que contribuyen a que la promoción de las exportaciones obtenga buenos resultados. En primer lugar, esa promoción es eficaz en contextos que no se caractericen por un marcado sesgo en contra de las exportaciones (como una tasa de cambio sobrevalorada o unos aranceles elevados que otorgan una protección nominal efectiva, o unos elevados costos del comercio). Los procedimientos especiales, como los aplicados en las zonas de elaboración para la exportación o los mecanismos especiales de financiación de las exportaciones, pueden proteger a los exportadores de entornos deficientes en materia de política comercial, pero quizá tengan que incorporar cláusulas de extinción y compensar a los beneficiarios, más que elegirlos (Lederman *et al.*, 2010). En segundo lugar, los organismos de promoción de las exportaciones son más eficaces cuando funcionan con autonomía y flexibilidad y mantienen canales de comunicación abiertos con agentes privados en apoyo de una estrategia impulsada por la demanda. En tercer lugar, la mejor manera de financiar las actividades de promoción de las exportaciones es con cargo a los ingresos generales, en lugar de mediante impuestos de exportación.

Organismos de promoción de las inversiones

Las iniciativas de política y promoción de las inversiones pueden respaldar el proceso de diversificación al atraer mayores volúmenes de inversiones extranjeras directas (IED). Una buena práctica consiste en abstenerse de aplicar prescripciones *obligatorias* en materia de contenido nacional (Sauvé, 2016); promover la coherencia política entre las vinculaciones de las IED con las empresas y los incentivos a la inversión nacionales, en particular por conducto de programas de desarrollo bien concebidos dirigidos a empresas proveedoras (véase el recuadro 5.3); y prestar diversos servicios "de seguimiento" a los inversores, incluidos los dirigidos a anticipar las posibles fuentes de tensión entre los países de acogida y las empresas extranjeras (Grupo Banco Mundial, 2018). La reducción de los trámites para establecer empresas de propiedad totalmente extranjera, constituidas con arreglo al derecho nacional, y de las restricciones al proceso de arbitraje de las IED se asocian a un aumento del volumen de las IED (Qiang *et al.*, 2015). Se ha demostrado que las disciplinas internacionales en materia de inversión, en particular las incorporadas en los ACPR, elevan el nivel de las IED en los países participantes. Pero las restricciones a las adquisiciones extranjeras, la discriminación en materia de concesión de licencias, las restricciones a la repatriación de los beneficios y unos marcos jurídicos inadecuados para apelar contra las decisiones de reglamentación pueden fácilmente ejercer una función disuasoria de la inversión extranjera.

La función de factor propicio a la diversificación que pueden ejercer las IED depende del *tipo de inversión* de que se trate. No todas las inversiones extranjeras son iguales por lo que se refiere a sus efectos indirectos positivos en el resto de la economía. Es más difícil establecer vínculos para las industrias extractivas que para las agroindustrias. Las empresas

Recuadro 5.3. Fomentar la modernización de los productos mediante programas de desarrollo para empresas proveedoras

Un medio cada vez más efectivo de incrementar las exportaciones es intensificar la cadena de suministro nacional de valor añadido. En la medida en que los productos de los proveedores nacionales puedan sustituir a los productos de importación actualmente incorporados a las exportaciones, el creciente valor añadido se incorporará a las exportaciones que contienen esos productos. Normalmente, para eso es necesario elevar la calidad a fin de mejorar los vínculos entre los proveedores nacionales y las grandes empresas ancla internacionales. Esto reviste especial importancia porque las empresas ancla a menudo tienen prescripciones técnicas y de calidad detalladas para sus suministros, que pueden diferir de la certificación genérica de la calidad. Los productores interesados en preservar sus nombres de marca conocidos mundialmente a menudo exigen que los proveedores cumplan normas privadas adicionales vinculadas a las normas sociales, ambientales, laborales, de género o de seguridad, que pueden ser más rigurosas que las prescripciones jurídicas nacionales (ONUDI, 2013; Steenbergen y Sutton, 2017).

Los programas de desarrollo de empresas proveedoras pueden contribuir a desarrollar las cadenas de suministro nacionales y promover importantes efectos indirectos de la IED en los países receptores. Para ello, deben poner en contacto a grandes empresas ancla con los posibles proveedores nacionales, tarea que los organismos de promoción de la inversión pueden llevar fácilmente a cabo, y luego ofrecer ayuda e incentivos adicionales para que los proveedores reciban la formación apropiada y asistencia mejorada, a fin de que sus productos cumplan las normas de calidad de las empresas ancla. El Programa de Desarrollo de Proveedores de Chile ofrece diferentes formas de promover las cadenas de suministro nacionales de una manera favorable al mercado. El programa evita imponer normas obligatorias (incompatibles con la OMC) para la agregación de valor, y en lugar de ello se centra en mejorar los vínculos comerciales entre las pymes y los grandes clientes extranjeros mediante diversos servicios de búsqueda de posibles socios y emparejamiento de empresas, la concesión de créditos subvencionados y otros incentivos fiscales para fomentar dichos vínculos. Arraiz *et al.* (2013) han constatado que el programa fue significativamente eficaz para elevar las tasas de venta, empleo y supervivencia de las pymes proveedoras. En El Salvador, Colombia y Malasia se han puesto en marcha programas similares.

conjuntas entre empresarios nacionales y extranjeros generan mayores efectos indirectos que los proyectos financiados y ejecutados exclusivamente por extranjeros. Lo mismo ocurre con los proyectos en los que participan inversores de países vecinos, que generalmente conocen mejor al país receptor. En los estudios especializados se distinguen cuatro tipos de IED: inversiones *orientadas a la explotación de recursos naturales*; inversiones dirigidas *a los mercados* (grandes mercados nacionales o regionales); inversiones *orientadas a activos estratégicos* (impulsadas por el interés de los inversores en adquirir activos estratégicos mediante fusiones y adquisiciones), e inversiones *dirigidas a la búsqueda de la eficiencia* (centradas en la producción orientada a la exportación).

Como se ha indicado *supra*, las IED dirigidas a la búsqueda de la eficiencia son especialmente propicias a la diversificación. Este tipo de inversiones normalmente está orientado a la exportación y moviliza los factores de producción nacionales para reducir los costos de producción. Además, entraña la transferencia de conocimientos técnicos sobre producción y gestión y potencia el acceso a las redes de distribución y las fuentes de financiación. Los países de ingresos bajos y medianos que han logrado atraer IED dirigidas a la búsqueda de la eficiencia obtienen mejores resultados al diversificar la estructura de sus exportaciones.

Por ejemplo, en Honduras las IED han sido eficaces durante la última década para poner en marcha rápidamente el sector nacional de las manufacturas ligeras y para diversificar las exportaciones. Gracias a las IED y sus vínculos con las empresas nacionales, México desarrolló su industria aeroespacial en menos de dos décadas, aprovechando sus estrechos vínculos regionales (en el interior del TLCAN) para integrar a los productores nacionales en las redes continentales de producción que operan en el sector.

La repercusión de las IED en el proceso de diversificación depende también en gran medida del comportamiento del país *receptor*. Los países con un nivel menor de formación o mayores lagunas tecnológicas tienen más dificultades para generar efectos indirectos a partir de las inversiones extranjeras que reciben. La repercusión de la inversión extranjera en el

conjunto de la economía depende en último término de la calidad del entorno empresarial. En igualdad de condiciones, los países con una mejor reglamentación de las actividades empresariales tienden a ser más atractivos para las IED. Por ese motivo las inversiones extranjeras en las industrias extractivas de Chile, la agricultura de Viet Nam y los sectores de TI de Mauricio han contribuido a elevar el nivel de diversificación de la producción y a mejorar la productividad de los trabajadores y las empresas, incluidas las que no operan en los sectores que atraen las IED.

Políticas dirigidas a zonas específicas

Las políticas dirigidas a zonas específicas pueden desempeñar un importante papel cuando el crecimiento no se produce de una manera equilibrada a escala regional y algunas zonas de determinados países se quedan rezagadas (Moreira *et al*., 2013). Estas políticas conllevan intervenciones dirigidas a estimular el desarrollo económico de determinadas zonas de un país propiciando la aparición de empresas productivas e innovadoras. Las características fundamentales de las políticas dirigidas a zonas específicas son las siguientes: i) tienen por objetivo zonas específicas; ii) están adaptadas al contexto y la historia específicas de las localidades; iii) tienen por objeto la resolución de las deficiencias de coordinación entre diferentes agentes; y iv) implican la participación frecuente de las partes interesadas a nivel nacional y local en las fases de asesoramiento, formulación y aplicación. Estas actividades pueden organizarse en torno a cuatro tipos de intervenciones: i) polos de crecimiento; ii) zonas económicas especiales; iii) corredores económicos; y iv) conglomerados.

Los **polos de crecimiento** son lugares concretos en los que están situadas una o más industrias fundamentales o un grupo de empresas. Estos centros a menudo se identifican con una ciudad o una zona que cuentan con unas economías de aglomeración sustanciales, lo que permite a las industrias dinámicas intercambiar y difundir nuevos conocimientos e innovaciones, compartir recursos de mano de obra calificada e infraestructuras y reducir al mínimo el costo de suministrar bienes y servicios públicos. En los polos de crecimiento, las inversiones públicas estratégicas en infraestructura pueden contribuir a plasmar el potencial económico de determinados lugares y generar un efecto de catálisis en las industrias de las primeras y últimas fases del proceso de producción. Por ello, se confía en que la difusión de las nuevas actividades económicas, la innovación y el crecimiento económico dinamicen la economía de las zonas vecinas.

Se ha recurrido a las **zonas económicas especiales** para respaldar el proceso de diversificación. Normalmente se establecen con miras a lograr uno de los objetivos siguientes: i) atraer IED; ii) servir de "válvulas de escape" para aliviar el desempleo a gran escala; iii) prestar apoyo a una estrategia de reforma más amplia de la economía; y iv) ejercer la función de zonas experimentales para la aplicación de nuevas políticas y enfoques (Farole, 2011). Las zonas económicas especiales, por ejemplo las zonas de elaboración para la exportación o los polígonos industriales, suelen ofrecer una combinación de incentivos financieros (como desgravaciones fiscales o subvenciones), servicios de infraestructuras (como el suministro ininterrumpido de electricidad), medidas de facilitación del comercio (como procedimientos aduaneros acelerados o importación de insumos en franquicia arancelaria), acceso a la tierra y protección frente a la injerencia del Gobierno, a fin de inducir a una masa crítica de empresas privadas a establecerse en esas zonas, invertir y diversificar la actividad económica. No obstante, los datos empíricos sugieren que su eficiencia es desigual. Las zonas económicas especiales han tenido éxito cuando han atraído inversiones que explotan una fuente fundamental de ventajas comparativas: normalmente, la mano de obra de bajo costo en los países en desarrollo. Por ejemplo, además de los destacados ejemplos de China y Malasia, países como la República Dominicana, Honduras, la República de Corea, Madagascar, Mauricio, el Taipei Chino y Viet Nam han experimentado un aumento significativo de los puestos de trabajo del sector manufacturero creados en estas zonas. No obstante, son también numerosos los estudios especializados que contienen ejemplos de fracasos de zonas económicas especiales que no generaron nuevas actividades económicas (Lederman y Maloney, 2012). Para que esas zonas tengan éxito es necesario aplicar un enfoque flexible, que no se base exclusivamente en los incentivos fiscales, la suavización de la reglamentación laboral y la moderación salarial, sino que tenga un alcance más amplio y cree un entorno empresarial eficaz, fomente la competitividad de las empresas, teja vínculos con la economía nacional y propicie la innovación y la sostenibilidad social y ambiental.

Los **corredores económicos** permiten la conexión de dos centros económicos mediante infraestructuras de conectividad. La finalidad de un corredor es movilizar e intensificar el potencial de crecimiento de los dos nodos que figuran en cada uno de sus extremos promoviendo la aglomeración de la actividad económica entre ambos nodos a lo largo de la infraestructura física que los conecta. Los corredores económicos pueden comprender varios nodos más pequeños situados a lo largo de ellos y, en determinados casos, llegan a adquirir una estructura ramificada. Pueden ser de índole subnacional (cuando se conectan a centros subregionales, como el Corredor Económico de Sulawesi en Indonesia), nacional o incluso internacional (como el Corredor Este-Oeste, que conecta Myanmar, Tailandia, Lao, República Democrática Popular y Viet Nam). La mayoría de los corredores son multisectoriales, aunque también los hay sectoriales, como los corredores dedicados a la agricultura.[5] Normalmente, las intervenciones concretas de política en los corredores económicos suelen conllevar inversiones públicas y privadas. En la creación de un corredor es de importancia capital la realización de inversiones en infraestructura -frecuentemente multimodal- para la conexión de los dos nodos económicos. Los proyectos de inversión del sector privado, combinados con reformas comerciales y normativas destinadas a mejorar el entorno empresarial general del corredor, pueden ejecutarse simultáneamente a la instalación de la infraestructura básica o ulteriormente. Además, la formulación de planes de desarrollo sectorial puede contribuir a impulsar la competitividad de algunas industrias situadas en los corredores.

Los **conglomerados** son concentraciones geográficas de empresas e instituciones de un sector específico interconectadas. Entre los ejemplos más destacados figura el de la industria financiera en Londres, el conglomerado de TI en Bangalore y el sector del cuero en Italia. Normalmente, los conglomerados se componen de empresas del mismo sector o de sectores estrechamente relacionados, de redes de abastecedores y de proveedores de servicios especializados, así como de una infraestructura adaptada a las necesidades específicas de las empresas e industrias que los integran. Una de sus características esenciales es la presencia de estrechos lazos de colaboración entre todas sus partes interesadas, como las empresas, las asociaciones industriales, los organismos públicos y las universidades y centros de investigación. En los conglomerados, las empresas privadas tienden a colaborar entre sí. Los mecanismos de colaboración pueden consistir en invertir en centros de investigación que generen conocimientos aplicables al progreso del sector prioritario del conglomerado de que se trate o de los sectores conexos. Otro ejemplo es mancomunar recursos para potenciar la calidad de los productos del conglomerado y mejorar su comercialización. Los centros de investigación, las universidades o las empresas de consultoría local a menudo ofrecen también programas de formación dirigidos a determinadas industrias y realizan actividades de investigación básica y aplicada útiles para los conglomerados. Los organismos públicos pueden prestar apoyo para la creación de infraestructuras y de un entorno normativo sólido.

En los conglomerados que funcionan bien, las empresas se benefician de las economías de aglomeración descritas *supra* gracias a la mancomunación de los mercados laborales, al establecimiento de concatenaciones progresivas y regresivas y a los efectos indirectos en términos de conocimientos. Algunos conglomerados surgen de manera espontánea, debido al mero funcionamiento de las fuerzas del mercado. Sin embargo, en otros casos requieren una planificación cuidadosa y apoyo para su creación y puesta en marcha, especialmente en las zonas que carecen de la suficiente densidad económica o cuando la coordinación entre las partes interesadas es difícil, debido a la escasa densidad, al alejamiento excesivo de las fronteras tecnológicas o a deficiencias institucionales. En esos casos hay que aplicar políticas específicas para impulsar la creación y consolidación de conglomerados nuevos y emergentes, así como para lograr una mayor especialización de los existentes. Algunas intervenciones de política que pueden contribuir a impulsar la formación de conglomerados o infundir dinamismo económico a los ya existentes son la facilitación de plataformas para la creación de redes, a fin de mejorar la coordinación y generar efectos indirectos en términos de conocimientos, o la realización de inversiones en infraestructuras o programas específicos dirigidos a fomentar la colaboración de los medios académicos con el sector privado.

POLÍTICAS PARA FACILITAR EL PROCESO DE ADAPTACIÓN

El mercado laboral suele ser fundamental para el proceso de adaptación. El alcance y la rapidez con la que la mano de obra se desplaza entre puestos de trabajo, empresas, industrias y lugares, así como la cuantía de los costos de adaptación sufragados por los trabajadores perjudicados, quedan determinados en gran medida por el funcionamiento del mercado laboral. En general, la inversión en enseñanza y conocimientos especializados contribuye positivamente a la diversificación de la economía: entre los ejemplos más esclarecedores figuran el crecimiento del sector informático de la India, la creciente complejidad técnica de los productos de exportación de China y el incremento de las exportaciones de servicios prestados a las empresas de Filipinas (Agosin *et al.*, 2012). No obstante, las elevadas tasas de matriculación en cursos de enseñanza secundaria y terciaria no se traducen automáticamente en una enseñanza de alta calidad. El fomento de los conocimientos técnicos depende de la calidad de los insumos educativos y de que se prioricen los resultados del aprendizaje. En ocasiones las escuelas secundarias y las universidades preparan a licenciados con escasos conocimientos técnicos o especializados en ámbitos que ya no son objeto de una gran demanda. La puesta en correspondencia con las demandas del mercado laboral es fundamental para resolver los desajustes en términos de conocimientos técnicos y apoyar la diversificación de la economía. Resolver esos desajustes es un factor determinante de la adopción de sistemas digitales.

Hay que mejorar la coordinación entre las esferas pública y privada y determinar mejor los conocimientos necesarios para satisfacer las necesidades actuales y futuras de mano de obra. Pese a las mejoras introducidas en el nivel global de formación de los trabajadores durante las cinco últimas décadas, las empresas siguen teniendo problemas para encontrar empleados con los conocimientos técnicos precisos. Muchos países tienen sistemas de enseñanza y formación que no imparten los conocimientos que requiere el sector privado. Se trata de los conocimientos que permiten a las empresas suministrar los productos y servicios demandados por los mercados cada vez más globalizados en los que operan. Por consiguiente, las reformas de la enseñanza y la mano de obra a largo plazo deben ir acompañadas de una mejora de los sistemas de capacitación, en particular de formación profesional. A fin de impartir la gama completa de conocimientos útiles para las demandas cambiantes del mercado y para las empresas que pueden generar ganancias en términos de crecimiento y productividad a corto y mediano plazo, estos sistemas tienen que tener en cuenta la opinión del sector privado.

Las desigualdades por razón de género socavan los esfuerzos de diversificación. Unos niveles elevados de desigualdad por razón de género se asocian a unos niveles menores de diversificación de las exportaciones y la producción, y los datos disponibles sugieren que esa desigualdad motiva un reducido grado de diversificación (Kazandjian *et al.*, 2016). Las desigualdades en términos de oportunidades, por ejemplo en la enseñanza, limitan los recursos de capital humano que pueden impulsar la diversificación. La discriminación que limita el volumen y la naturaleza de la participación de las mujeres en la mano de obra reduce la reserva de personas con talento que pueden contratar los empleadores. Además, limita el número de mujeres empresarias. Por consiguiente, determinar y resolver las disparidades debidas al género y las limitaciones de enseñanza y formación, de acceso a la financiación y a las redes de información y del mercado laboral son elementos importantes de unas estrategias de diversificación inclusivas.

El buen funcionamiento del sector financiero es otro elemento clave para respaldar el proceso de diversificación. Los instrumentos, intermediarios y mercados financieros pueden facilitar las transacciones con riesgos, la cobertura de los riesgos y la mancomunación de los riesgos que asumen las empresas cuando optan por diversificarse. La mayor profundidad de los mercados financieros y la diversidad de sus fuentes de financiación respaldan la diversificación en favor de mercancías más complejas y mayores variedades. Ello se logra dando a las empresas acceso a la financiación de capital a largo plazo y financiando inversiones de mayor riesgo. En África, por ejemplo, los sectores financieros superficiales han sido un grave obstáculo para los esfuerzos de diversificación de la economía, ya que las empresas se vuelven indebidamente dependientes de una pequeña gama de prestamistas que sienten aversión por el riesgo,

normalmente bancos. Entre los obstáculos de tipo financiero figuran los procedimientos complejos de solicitud de créditos, la falta de garantías, los elevados costos de los préstamos, la insuficiencia de fuentes de financiación de capital riesgo y no bancarias, y los vencimientos a corto plazo en un contexto de escasa capacidad financiera, que impiden el acceso de las empresas a la financiación.

Las políticas que prestan apoyo a la innovación y al espíritu emprendedor y la reasignación de los recursos a empresas innovadoras pueden ser importantes factores para respaldar la transición a una gama más amplia de bienes y servicios de mayor calidad. La inversión en innovación aumenta la capacidad de las empresas, facilitando la adopción de nuevas tecnologías que mejoren la productividad y la calidad de los productos. La innovación en los productos y procesos puede ayudar a las empresas a diversificarse reduciendo los costos de producción y liberando recursos que puedan redesplegarse en actividades innovadoras.

REFLEXIONES FINALES

El análisis de los retos de diversificación y las sendas tomadas por diversos países en desarrollo sugiere que no existe una fórmula única para promover un proceso ordenado de cambio estructural que permita reforzar la capacidad de recuperación de las economías ante las perturbaciones externas y brindar a los ciudadanos las oportunidades de empleo más productivo que desean tener. Las políticas deben adaptarse, siempre y en todo lugar, a las diferentes circunstancias, características geográficas y dotaciones de recursos, así como a la diferente capacidad institucional, de gestión y de aplicación de los países con distintos niveles de desarrollo. El éxito de los esfuerzos de diversificación depende en última instancia de la combinación, ordenación y calendario de las inversiones, las reformas de políticas y el desarrollo institucional, así como de su coherencia con los activos subyacentes y las ventajas comparativas conexas del país de que se trate. Las inversiones en capacitación, infraestructura, instituciones y calidad de la gestión (es decir, la mejora de la transparencia, la rendición de cuentas y la previsibilidad de las decisiones gubernamentales) aumentan las probabilidades de éxito de la diversificación, pero a su vez dependen del alcance de la misma.

Aunque cada país adopta un camino diferente hacia la diversificación, hay una serie de características comunes que se desprenden claramente de las experiencias exitosas de cambio estructural sostenido impulsado por el comercio. La experiencia de diversos países sugiere que los factores que se citan a continuación son motores importantes del éxito de los esfuerzos de diversificación:

(i) un amplio compromiso político del Gobierno con los objetivos de desarrollo económico, reducción de la pobreza y estabilidad social, y el apoyo social a esos objetivos;

ii) la priorización del crecimiento de las exportaciones, de la atracción de IED y de la diversificación de las exportaciones de bienes y servicios;

iii) una administración sólida y técnicamente capaz de gestionar el proceso de diversificación;

iv) la presencia de partes interesadas influyentes con intereses exportadores en sectores no relacionados con los minerales, que compense en parte la influencia política del sector o los sectores dominantes; y

v) la formación de capital humano y el desarrollo de capacidad institucional (Gelb, 2010).

En muchos casos, para mantener los esfuerzos de diversificación será necesaria una estrategia múltiple encaminada a promover las exportaciones de productos y servicios agrícolas y manufacturados. En la mayoría de los países, no existe ningún sector que pueda impulsar por sí solo el necesario crecimiento de las exportaciones, ni es conveniente que lo haya. De igual manera, existen interdependencias importantes y crecientes entre los sectores, en particular entre los servicios y las manufacturas, de modo que no es posible que un solo sector crezca excesivamente sin recurrir a insumos suficientemente competitivos de otros sectores.

Aunque la situación del mundo actual plantea enormes dificultades a los países pobres, pequeños, sin litoral y/o dependientes de los recursos, en el presente capítulo se ha mostrado que existen diferentes estrategias de diversificación, pero su éxito pasa por que las políticas presten atención a cuatro factores determinantes de esas estrategias que los asociados para el desarrollo y las organizaciones internacionales pueden respaldar mediante intervenciones específicas de la Ayuda para el Comercio. Estos cuatro factores son los siguientes:

i) creación de marcos de incentivos apropiados;

ii) inversiones y reformas de políticas encaminadas a reducir los costos del comercio;

iii) políticas eficaces que permitan apoyar el proceso de adaptación y la reasignación de recursos a nuevas actividades; e

iv) iniciativas públicas dirigidas a abordar deficiencias específicas del mercado, de las políticas y de las instituciones. ■

NOTAS

1. El presente capítulo ha sido redactado por Paul Brenton, Ian Gillson y Pierre Sauvé, del Departamento de Prácticas Mundiales de Macroeconomía, Comercio e Inversión del Grupo Banco Mundial. Los autores agradecen a Michel Roberts y Sarah Mohan sus valiosos comentarios y sugerencias. Autor encargado de la correspondencia: psauve@worldbank.org.
2. El índice de Herfindahl (también conocido como índice de Herfindahl-Hirschmann o IHH) es una medición del tamaño relativo de las empresas en relación con su correspondiente sector y un indicador de la intensidad de la competencia que libran. Este índice, que recibe el nombre de los economistas Orris C. Herfindahl y Albert O. Hirschman, es un concepto económico aplicado ampliamente en el análisis de la legislación sobre competencia. El IHH se define como la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de las empresas de determinado sector, donde las cuotas de mercado se expresan como fracciones. El resultado es proporcional a la participación media en el mercado, ponderada en función de la cuota de mercado. Por consiguiente, puede pasar de 0 a 1,0, es decir de un enorme número de empresas muy pequeñas a un solo productor monopolista. Normalmente, cuanto mayor es el índice de Herfindahl menor es la competencia y mayor el poder de la empresa en cuestión en el mercado, mientras que la reducción del índice indica el fenómeno contrario.
3. En los países de bajos ingresos, el 63% de los trabajadores seguían empleados en el sector agrícola en 2018, lo que solo supone una disminución de ocho puntos porcentuales desde 1991 (véase el gráfico 1).
4. El creciente dinamismo del comercio Sur-Sur ha hecho que cada vez se preste más atención al hecho de que la estructura arancelaria de los grandes países emergentes también contiene elementos punitivos de progresividad arancelaria.
5. Un ejemplo elocuente es el Corredor de Crecimiento Agrícola en el Sur de Tanzanía, una asociación entre los sectores público y privado que se puso en marcha en la Cumbre del Foro Económico Mundial para África, celebrada en Dar es Salaam en 2010 y cuyo período de aplicación es de 20 años, hasta 2030. Su objetivo último es impulsar la productividad agrícola, mejorar la seguridad alimentaria, reducir la pobreza y velar por la sostenibilidad ambiental mediante la comercialización de la producción agrícola en pequeña escala. Véase http://sagcot.co.tz/.

REFERENCIAS

Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P. y Prantl, S. (2006), "The effects of entry on incumbent innovation and productivity". *NBER Working Paper* No. 12027, Cambridge, Mass.: National Institute of Economic Research.

Agosin, M., R. Alvarez y C. Bravo-Ortega (2012), "Determinants of Export Diversification around the World: 1962-2000", en *The World Economy,* 35(3): páginas 295-315.

Andrews, Dan, y Federico Cingano (2014), "Public policy and resource allocation: evidence from firms in OECD countries", en *Economic Policy,* 29: páginas 253-296.

Araiz, I., F. Henriquez y P. Stucchi (2013), "Supplier Development Programs and Firm Performance: Evidence from Chile", en *Small Business Economics*, 41: páginas 277-293.

Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2015), "Measuring economic policy uncertainty", *NBER Working Paper* No. 21633, Cambridge, Mass: National Institute of Economic Research.

Baldwin, Richard (2016), *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Banco Mundial (2017), *Economic Diversification: Guidance Note, Mimeo, Trade and Competitiveness Global Practice*, Grupo Banco Mundial.

Banco Mundial (2018), *Global Investment Competitiveness Report 2017-18: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications*, Washington, D.C.: Grupo Banco Mundial. Disponible en: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22493.

Banco Mundial (2019), "*Future Drivers of Growth in Rwanda: Innovation, Integration, Agglomeration, and Competition*". Conference Edition, Washington, D.C.: Grupo Banco Mundial. Disponible en: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30732.

Banco Mundial y Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2017), *A Step Ahead: Competition Policy for Shared Prosperity and Inclusive Growth*. Washington, D.C. Banco Mundial. Disponible en: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/27527.

Bartelsman, E., Haltiwanger, J., & Scarpetta, S. (2010), "Cross-country and within-country differences in the business climate", en *International Journal of Industrial Organization*, 28(4), páginas 368-371.

Centro de Comercio Internacional (2016), *SME Competitiveness Outlook 2016: Meeting the Standard for Trade*, Ginebra: Centro de Comercio Internacional. Disponible en: http://www.intracen.org/publication/SME-Competitiveness-Outlook-Meeting-the-Standard-for-Trade/.

Centro de Comercio Internacional (2018), *SME Competitiveness Outlook 2018: Business Ecosystems for the Digital Age,* Ginebra: Centro de Comercio Internacional. Disponible en: http://www.intracen.org/publication/smeco2018/.

Dirección Nacional de Comercio (2010), *Servificification of Swedish manufacturing*, Estocolmo: Kommerskollegium. Disponible en: https://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2010/skriftserien/report-2010-1-servicification-of- swedish-manufacturing.pdf.

Farole T. (2011), *Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experience*, Directions in Development: Trade, Washington, D.C.: Banco Mundial.

Farole, T. y Winkler, D. (2012), "Foreign Firm Characteristics, Absorptive Capacity and the Institutional Framework: The Role of Mediating Factors for FDI Spillovers in Low- and Middle-Income Countries", *Policy Research Working Paper* 6265, Washington, D.C.: Banco Mundial.

FMI (2014), "Long-Run Growth and Macroeconomic Stability in Low-Income Countries-The Role of Structural Transformation and Diversification", *IMF Policy Paper,* (marzo), Washington, D.C: Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.

Gari, Gabriel (2018), "Recent Preferential Trade Agreements' Disciplines for Tackling Regulatory Divergence in Services: How Far beyond GATS?", en *World Trade Review*, (noviembre), 1-29 doi:10.1017/S1474756180003 68.

Gelb, A. (2010), "*Economic Diversification in Resources Rich Countries*", Washington, D.C.: Centro para el Desarrollo Mundial.

Hallward-Driemeier, M. y G. Nayyar (2017), *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development,* Washington, D.C.: Banco Mundial. Disponible en: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/27946.

Herrendorf, B., Rogerson, R. y Valentinyi, Á. (2014), "Growth and Structural Transformation", capítulo 6 de Aghion, P. y Durlauf, S.N. *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: Elsevier, páginas 855-941.

Hoekman, B. y Shepherd, B. (2015), "Services Productivity, Trade Policy, and Manufacturing Exports," *RSCAS Working Papers* 2015/07, European University Institute.

Hsieh, C.T. y Klenow, P.J. (2009), "Misallocation and manufacturing productivity in China and India", en *Quarterly Journal of Economics* 124 (4), páginas 1.403-1.448.

Huria, A y P. Brenton (2016), *Export Diversification in Africa: The Importance of Good Trade Logistics*, Washington, D.C: Banco Mundial. Disponible en: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22346.

Kazandjian, Romina y Kolovich, Lisa y Newiak, Monique y Kochhar, Kalpana (2016), "Gender Equality and Economic Diversification", *IMF Working Paper* No. 16/140, Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional, Washington D.C. https://ssrn.com/abstract=2882575.

Kox, H., y H. K. Nordås, (2007), "Services Trade and Domestic Regulation", *Trade Policy Working Paper* 49, París: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

Lan, J. y B. Shepherd (2018), *Women and the Services Sector: Gender, Structural Transformation and Deindustrialization,* Mimeo, Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

Lederman, D. Olarreaga, M. y Payton L. (2010), "Export Promotion Agencies: do they work?", en *Journal of Development Economics,* vol. 91, Nº 2, páginas 257-265.

Lederman, D. y W. Maloney (2012), "*Does what you export matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies*", Washington, D.C.: Banco Mundial.

Meller, P. y Simpasa, A. (con la colaboración de Bernardo Lara y Gonzalo Valdés) (2011), "The role of copper in the Chilean & Zambian economies: main economic and policy issues", *GDN Working Paper Series*, No. 43, Nueva Delhi: Global Development Network.

Moreira, M. M. *et al*., eds. (2013), *Too far to export: domestic transport cost and regional export disparities in Latin America and the Caribbean*, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Moreira, M. M., C. Volpe y J. S. Blyde (2008), *Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade*, Washington D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.

OIT (2019), *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: Tendencias 2019*, Ginebra: OIT.

ONUDI (2013), *The UNIDO Approach to Sustainable Supplier Development: Promoting CSRs for SMEs in a Global Supply Chain Context*, Technical Paper, Viena: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

Polanco Lazo, Rodrigo y Pierre Sauvé (2017), "The Treatment of Regulatory Convergence in Preferential Trade Agreements", en *World Trade Review*, (diciembre), páginas 1-33. Disponible en: https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/treatment-of-regulatory-convergence-in-preferential-trade-agreements/35BC4EC5C6FA309ADF27 291085CC684D.

Roy, Martin (2019), "Elevating Services: Services Trade Policy, WTO Commitments, and their Role in Economic Development and Trade Integration", *G-24 Working Paper*, Washington, D.C.: Intergovernmental Group of Twenty-Four, (enero). Disponible en: https://www.g24.org/wp-content/uploads/2019/02/Roy_G24_paper__Jan_2019.pdf.

Sauvé, Pierre (2016), "Life beyond local content: exploring alternative measures of industry support in the context of WTO accession", en *Journal of International Trade*, vol. 1, Nº 1, páginas 1-28. Disponible en: http://wtocentre.iift.ac.in/journal/pdf/Article1_Pierre_Sauve.pdf.

Sauvé, Pierre (2019), "*Gendered Perspectives on Services Trade and Investment*", Mimeo. Documento de antecedentes para un informe conjunto del Grupo Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio sobre comercio y género, Ginebra: Grupo Banco Mundial.

Steenbergen, V. y Sutton, J. (2017), "*Establishing a Local Content Unit for Rwanda*", Oxford y Londres: International Growth Centre.

CAPÍTULO 6

EL PAPEL FUNDAMENTAL DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EN APOYO DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LAS REFORMAS

Contribución del Banco Mundial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

Resumen: *Dos años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, es momento de hacer un balance inicial. La experiencia del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio (TFSP) del Grupo del Banco Mundial y del Programa de Facilitación del Comercio de la UNCTAD (organizaciones ambas que son proveedores importantes de asistencia relacionada con el comercio), así como el trabajo analítico de la OCDE, ofrecen conclusiones pertinentes.*

En estos primeros años, el apoyo se ha dirigido, por lo general, a las medidas "básicas" del Acuerdo, como los comités nacionales de facilitación del comercio. Estos comités se encargarán de supervisar la aplicación; de elaborar estudios sobre el tiempo necesario para el levante, proporcionando un punto de referencia para medir los avances futuros; y de desarrollar políticas y procedimientos de gestión de riesgos, una condición previa necesaria para la implantación de procesos simplificados de control y despacho de aduana. Se están realizando progresos. Según los estudios del TFSP del Grupo del Banco Mundial y de la OCDE, el nivel de armonización con el Acuerdo está aumentando, con mejoras notables en la publicación de medidas, la automatización y simplificación de procedimientos y el compromiso con la comunidad comercial.

También se han registrado efectos positivos de estas reformas realizadas con el apoyo de la Ayuda para el Comercio. Los informes de los países y los estudios periódicos sobre el tiempo necesario para el levante muestran una reducción de las inspecciones aduaneras físicas, la eliminación de documentos innecesarios, la automatización de las etapas de tramitación manual y una consiguiente reducción de los plazos de despacho de las mercancías. Los estudios llevados a cabo por el Banco Mundial (el índice de desempeño logístico y el informe Doing Business) también muestran una tendencia positiva en los países receptores de esta ayuda.

IINTRODUCCIÓN

Dos años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC, es conveniente hacer un primer balance de los progresos realizados por los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) en la aplicación del Acuerdo, así como de los efectos de la ayuda prestada para apoyar esa aplicación. El AFC ha sido ratificado por 141 Miembros de la OMC, es decir, el 86% del total de los Miembros.[1] Ochenta y seis países en desarrollo y PMA Miembros han notificado su intención de acogerse a las disposiciones sobre trato especial y diferenciado del Acuerdo, y han identificado las medidas del Acuerdo para cuya aplicación requieren apoyo en forma de asistencia técnica externa y creación de capacidad. Sesenta y dos países en desarrollo han señalado la facilitación del comercio como una de las principales prioridades de la Ayuda para el Comercio en sus respuestas al ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2019. Por lo que respecta a los Miembros donantes de la OMC, las notificaciones a la OMC indican que, desde 2014, se han desembolsado más de USD 1.600 millones en todo el mundo en proyectos relacionados con la facilitación del comercio.[2]

En el presente capítulo se examina la manera en que la ayuda para el comercio apoya la aplicación del AFC y otras reformas en materia de facilitación del comercio. En la parte II se repasan el apoyo prestado hasta la fecha en forma de asistencia técnica y creación de capacidad y su justificación; los progresos realizados por los países receptores en la aplicación del AFC; y los efectos apreciables en esta etapa inicial como resultado de las reformas en materia de facilitación del comercio beneficiarias de esa ayuda. Estas cuestiones se abordarán a la luz del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio del Grupo del Banco Mundial, que es uno de los organismos encargados de la aplicación y uno de los principales vehículos a través de los cuales los donantes proporcionan apoyo a los países en desarrollo y los PMA Miembros de la OMC. En la parte III de este capítulo, se examina la facilitación del comercio desde un punto de vista prospectivo. En particular, se analiza la manera en que las administraciones de aduanas y los demás organismos que intervienen en la frontera se adaptan a los retos del comercio electrónico, así como la forma en que la ayuda para el comercio puede apoyar -y apoya- este proceso.

LA ASISTENCIA TÉCNICA, EL APOYO PARA LA CREACIÓN DE CAPACIDAD Y SUS EFECTOS

El Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio del Grupo del Banco Mundial

El Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio (TFSP), administrado por el Departamento de Prácticas Mundiales de Macroeconomía, Comercio e Inversión del Grupo del Banco Mundial, proporciona apoyo a los países que solicitan ayuda para poner sus prácticas comerciales en conformidad con el AFC. El Programa presta asistencia con carácter prioritario a los países con acceso limitado a otras ayudas de donantes, en particular a los países que reúnen las condiciones de la Asociación Internacional de Fomento (AIF), a los países de bajos ingresos y a los países frágiles y afectados por conflictos, así como a los países de ingresos medios que sirven de puerta de entrada para PMA o cuyos resultados repercuten de manera significativa en el desempeño de los PMA de la región. El Programa está financiado por nueve asociados para el desarrollo, que han contraído compromisos por valor de más de USD 45 millones desde su puesta en marcha, en 2014.[3] Desde su creación, el Programa ha prestado apoyo a 47 países, de los cuales aproximadamente el 40% son PMA. Aproximadamente una cuarta parte de los países del Programa pertenecen a África Subsahariana.

Programa también apoya a organizaciones regionales, como la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la Unión Aduanera Centroamericana, para "abordar los desafíos regionales y subregionales" en la aplicación de las medidas de facilitación del comercio por parte de sus miembros y para "promover la integración regional y subregional", como se prescribe en la AFC.[4] La asistencia técnica del TFSP del Grupo del Banco Mundial suele prestarse en colaboración con otras organizaciones donantes, técnicas o enumeradas en el anexo D[5], así como en apoyo a los proyectos de préstamos relacionados con

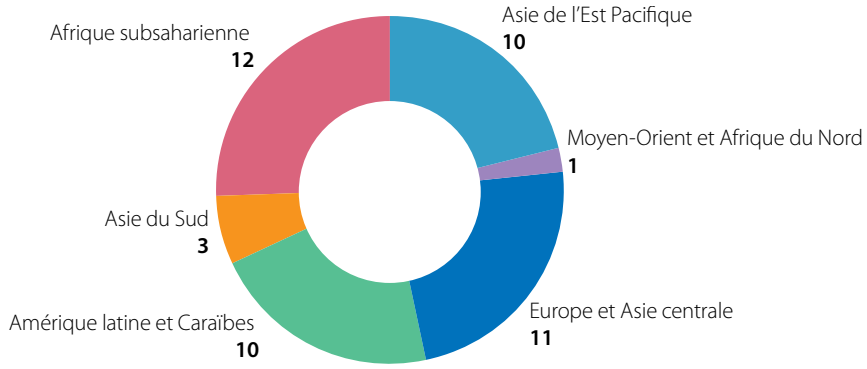
Cuadro 6.1. Colaboración del TFSP del Grupo del Banco Mundial con otras organizaciones

Asociado	Esferas de colaboración (a título ilustrativo)
Real Oficina Fiscal y de Aduanas del Reino Unido	Evaluación de déficits para la aplicación del AFC
Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA)	Medidas relacionadas con la carga aérea y los envíos urgentes
Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)	■ Aplicación del sistema ePhyto en fase de prueba ■ Diagnóstico sanitario y fitosanitario
Centro de Comercio Internacional (ITC)	■ Planificación de proyectos de facilitación del comercio ■ Planificación de ventanillas únicas nacionales
TradeMark East Africa	Evaluación de déficits para la aplicación del AFC
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)	■ Evaluación de déficits para la aplicación del AFC ■ Comités nacionales de facilitación del comercio ■ Gestión del riesgo (SIDUNEA)
Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE)	Creación de capacidad
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)	■ Evaluación de déficits para la aplicación del AFC ■ Estudios sobre el tiempo necesario para el levante ■ Comités nacionales de facilitación del comercio
Organización Mundial de Aduanas (OMA)	■ Evaluación de déficits para la aplicación del AFC ■ Estudios sobre el tiempo necesario para el levante ■ Gestión del riesgo ■ Programas de operadores autorizados
Organización Mundial del Comercio	■ Información acerca del AFC ■ Coordinación en materia de asistencia técnica y creación de capacidad ■ Gestión de conocimientos y creación de capacidad

la facilitación del comercio del Banco Mundial. Esta colaboración puede adoptar la forma de prestación conjunta de apoyo técnico, o bien puede aplicarse por separado pese a haberse concebido como complemento de las actividades de esas otras organizaciones.

El presente capítulo se centra en las actividades del TFSP del Grupo del Banco Mundial. Los países en desarrollo y los PMA Miembros de la OMC también reciben apoyo para la facilitación del comercio en forma de asistencia técnica y creación de capacidad a través de programas de otras organizaciones del anexo D y de otro tipo, como el Programa de Facilitación del Comercio de la UNCTAD. Por consiguiente, al evaluar la relación entre la ayuda para el comercio, los progresos en la aplicación y las repercusiones de las reformas, como se hará más adelante, será importante tener en cuenta la contribución total por concepto de asistencia técnica y creación de capacidad realizada por todos esos asociados y organizaciones para el desarrollo.

Gráfico 6.1. Distribución regional de las actividades del TFSP del Grupo del Banco Mundial (por número de países)



Fuente: Datos del TFSP.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953451

La demanda de apoyo para la aplicación del AFC por los Miembros de la OMC

Las notificaciones presentadas por los países en desarrollo y los PMA Miembros de la OMC al Comité de Facilitación del Comercio de la OMC ponen de relieve las medidas del AFC que suscitan una mayor demanda de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad, así como los tipos de apoyo necesario y su orientación. En virtud de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado del AFC, los países en desarrollo o los PMA Miembros de la OMC pueden designar, mediante notificación al Comité de Facilitación del Comercio de la OMC dentro de los plazos prescritos:

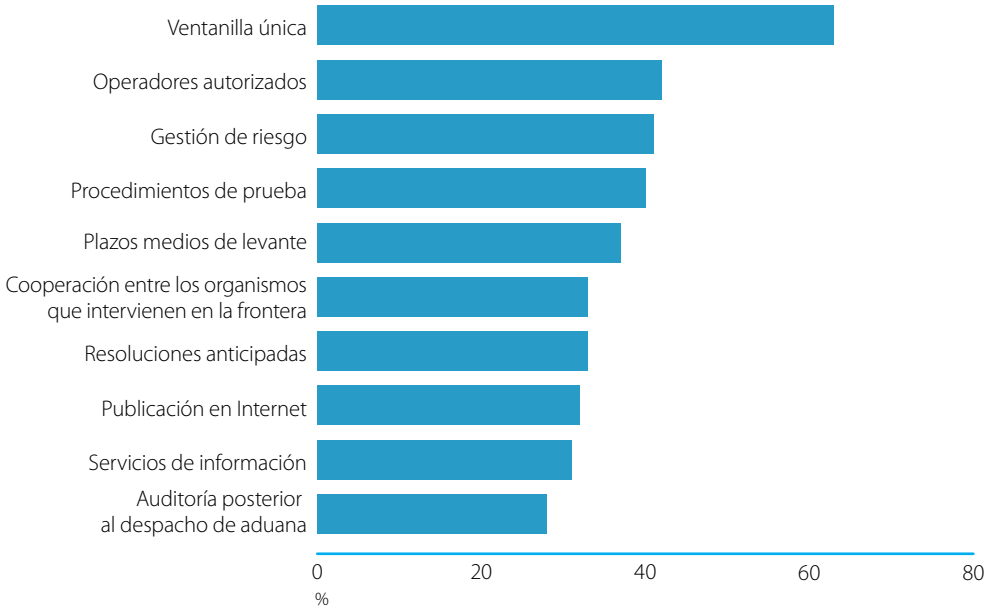
- las disposiciones del AFC que se proponen aplicar en el momento de su entrada en vigor ("categoría A");
- las disposiciones que se proponen aplicar tras una moratoria de su elección ("categoría B"); y
- las disposiciones cuya aplicación requerirá la prestación de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad, así como una moratoria ("categoría C").

La consignación de los compromisos en listas es un proceso de colaboración con las organizaciones del anexo D y otras organizaciones que ofrecen asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad. El Programa de Facilitación del Comercio de la UNCTAD se describe en el recuadro 6.1.

En febrero de 2019, 114 países en desarrollo y PMA Miembros de la OMC habían presentado estas notificaciones, en parte o en su totalidad. De esos 114 países, 63 países en desarrollo y PMA Miembros han clasificado las medidas en la categoría C, lo que significa que requieren asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad. Al menos un Miembro de la OMC ha solicitado apoyo para la aplicación de todas y cada una de las medidas del Acuerdo. Sin embargo, algunas medidas del AFC suscitan una mayor demanda de apoyo que otras. En el gráfico 6.2 *infra* se enumeran las medidas del AFC cuya aplicación requiere más apoyo en forma de asistencia técnica y creación de capacidad, según han determinado los países en desarrollo y los PMA Miembros.[6]

La ventanilla única es la medida del Acuerdo cuya aplicación requiere apoyo para una mayoría clara de los países en desarrollo y menos adelantados Miembros que presentan notificaciones de la categoría C. La gran demanda en relación con esta medida concreta se debe probablemente a la complejidad del diseño y la aplicación de una ventanilla única nacional, que suele requerir la integración de los procesos y controles de los diversos organismos que intervienen en la frontera, implica un componente de TIC y exige un marco de gobernanza y legislativo, además de otras condiciones.

Gráfico 6.2. Medidas del AFC con mayor demanda de asistencia técnica y creación de capacidad[7]



Fuente: Base de Datos del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953470

Recuadro 6.1. Programa de Facilitación del Comercio de la UNCTAD

Con más de 40 años de experiencia en la facilitación del comercio, la UNCTAD ha prestado asistencia a más de 55 países en la elaboración de planes nacionales de facilitación del comercio, la formación y capacitación de los comités nacionales de facilitación del comercio y la creación de hojas de ruta para orientar la aplicación del AFC de la OMC. La mayor parte de esta labor se ha llevado a cabo recientemente a través del Programa de Empoderamiento de Comités Nacionales de Facilitación del Comercio de la UNCTAD, que ofrece capacitación para la transferencia de conocimientos a fin de lograr efectos sostenibles. Los módulos que componen este Programa se adaptan a las necesidades específicas de cada país y son desarrollados por expertos internacionales. En 2018, el Programa de Empoderamiento se había llevado a cabo en 21 países, y en 2019 se pondrá en marcha en otros 6 países (unctad.org/eptf).

Para apoyar la labor de los países en desarrollo y los PMA en materia de facilitación del comercio, la UNCTAD reúne y actualiza constantemente información sobre más de 130 comités nacionales de facilitación del comercio en todo el mundo. Esta información está disponible en el depósito en línea de la UNCTAD (unctad.org/tfc). Asimismo, la UNCTAD ha publicado 23 notas técnicas, en las que se explican el alcance y la justificación de las medidas de facilitación del comercio, los beneficios y las oportunidades, el papel de los distintos organismos y los comités nacionales de facilitación del comercio, las directrices y las próximas medidas para la aplicación del AFC de la OMC.

Con objeto de automatizar los procedimientos aduaneros, el programa SIDUNEA de la UNCTAD ha creado capacidad en las administraciones aduaneras de unos 115 países, el 80% de los cuales ya utiliza ese programa. Con 51 proyectos en marcha, incluidos 7 proyectos regionales e interregionales, el SIDUNEA es el mayor programa de cooperación técnica de la UNCTAD (asycuda.org).

La labor de la UNCTAD en materia de portales de información en línea sobre procedimientos de comercio exterior, que promueve la transparencia en el Gobierno para facilitar la actividad económica, el comercio y la inversión, ha dado lugar a la aplicación de 68 sistemas en 37 países con unos 3.000 procedimientos documentados en línea. Esto ha conllevado una reducción del 80% de los trámites, formularios y documentos para el registro de empresas (businessfacilitation.org).

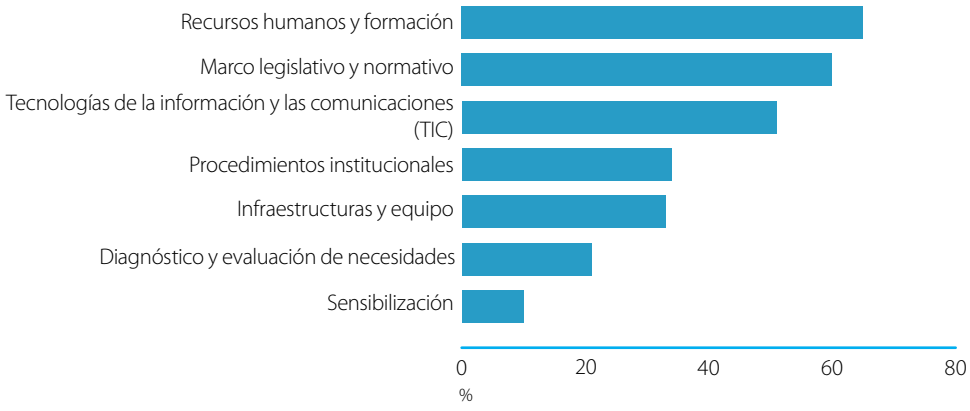
Para más información sobre la labor de la UNCTAD en materia de facilitación del comercio, véase: http://unctad.org/tf.

Esta lista de medidas con gran demanda de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad también puede mostrar a las autoridades de países en desarrollo y PMA que necesitan apoyo en particular. Una característica común a la mayoría de las medidas enumeradas es que la responsabilidad de su aplicación recae en organismos que intervienen en la frontera y son distintos o complementarios de los órganos de control de la administración aduanera (como los organismos encargados de las cuestiones sanitarias y fitosanitarias y de la observancia de las normas y reglamentaciones técnicas de los productos, es decir, de medidas comprendidas en el ámbito del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio), o bien requiere la coordinación entre varios organismos. Esta necesidad es coherente con la experiencia de los países en desarrollo y los PMA, en los que suele suceder que la administración aduanera está más avanzada en el Programa de Facilitación del Comercio que los demás organismos que intervienen en la frontera.

De conformidad con el artículo 16 del AFC, la notificación de la categoría C incluirá "a efectos de transparencia" una indicación de los tipos de apoyo que el Miembro de la OMC requiere para la aplicación de cada medida del Acuerdo.[8] Hasta la fecha, 19 de los 63 países que han presentado notificaciones de la categoría C no han incluido esta información.[9] Por el contrario, los tipos de asistencia más solicitados de los 44 países restantes que sí proporcionan esta información son los que se enumeran en el gráfico 6.3.[10]

Como se indica en el gráfico 6.3, en más del 75% de las notificaciones de la categoría C se solicita apoyo para la creación de capacidad o la sensibilización en relación con algunas o todas las medidas en cuestión. En el gráfico 6.4 se indican las medidas que suscitan la mayor demanda de apoyo para la creación de capacidad.

Gráfico 6.3. Medidas previstas en el AFC: tipos de apoyo solicitados



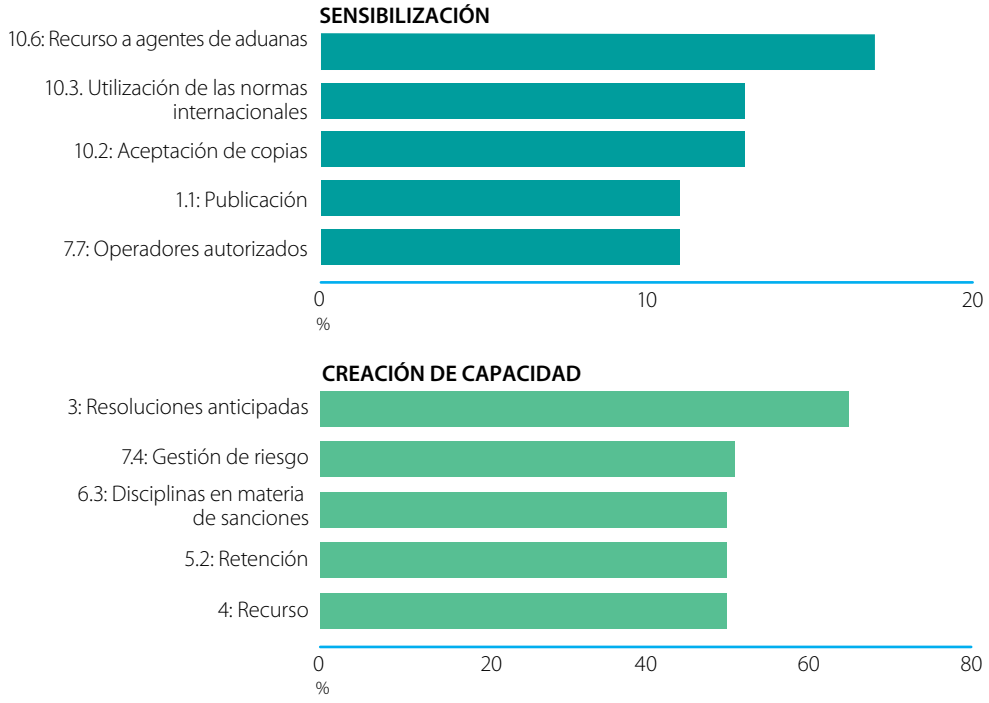
Fuente: Base de Datos del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (TFAF) de la OMC.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953489

La demanda de apoyo para la evaluación y la redacción de leyes y reglamentos de aplicación también es relativamente alta. Aparte de las resoluciones anticipadas -un procedimiento exclusivo del servicio de aduanas-, esta gran demanda de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad son indicativas de la necesidad de ayuda para la formulación de leyes y reglamentos distintos o complementarios de la legislación aduanera (por ejemplo, la legislación administrativa general relativa a la publicación, los recursos administrativos o la formulación de normas).

Las solicitudes de equipos relacionados con la facilitación del comercio -por ejemplo, equipos de TIC e instalaciones físicas- parecen ser más numerosas en relación con la aplicación de medidas relativas a la transparencia, como los sitios web de apoyo a las obligaciones de publicación o las TIC que hacen posible la aplicación de la ventanilla única, así como respecto de las medidas del AFC que normalmente aplicarían organismos técnicos que intervienen en la frontera distintos de la Administración de Aduanas (por ejemplo, los organismos encargados de la cuarentena vegetal, la inocuidad de los alimentos o la normalización), como los equipos de laboratorio y las instalaciones de prueba, las instalaciones de almacenamiento de mercancías perecederas y el apoyo de TI para el establecimiento de un sistema de notificación de alerta rápida para alimentos y piensos.

Gráfico 6.4. Medidas del AFC: solicitudes de apoyo para la creación de capacidad y la sensibilización



Fuente: Base de Datos del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (TFAF) de la OMC.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953508

Gráfico 6.5. Las medidas previstas en el AFC con mayor demanda de apoyo a la legislación



Fuente: Base de Datos del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (TFAF) de la OMC.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953527

Por último, cabe señalar que 22 Miembros de la OMC -12 de los cuales son PMA- aún no han ratificado el Acuerdo. Aproximadamente 40 Miembros de la OMC aún no han notificado sus categorías o no las han notificado por completo. Asimismo, cuando un PMA Miembro de la OMC presenta notificaciones de la categoría C, en la mayoría de los casos señala que los tipos de asistencia técnica que necesita para su aplicación están "por determinar". Estas lagunas parecen indicar que sigue siendo necesaria la asistencia técnica para que estos Miembros de la OMC completen sus obligaciones de ratificación y notificación y determinen sus necesidades de apoyo para la aplicación. El ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación puso de manifiesto las razones subyacentes de los Miembros y de algunas comunidades económicas regionales para llevar a cabo reformas de facilitación del comercio. El recuadro 6.2 ofrece más detalles.

Recuadro 6.2. Observaciones de los países en desarrollo encuestados acerca de la facilitación del comercio

"Las prioridades de la Ayuda para el Comercio que hemos tenido en cuenta con nuestros asociados para el desarrollo son la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio en el marco de la Organización Mundial del Comercio y la aplicación del Acuerdo de Libre Comercio de la SADC". - **Angola**

"La facilitación del comercio es importante para la conexión con las cadenas de valor regionales y mundiales. Uno de los desafíos consiste en coordinar una variedad de actores. Entre las políticas fundamentales se cuentan el Código Aduanero de la CEDEAO y el Plan de Liberalización del Comercio de la CEDEAO. El apoyo de la Ayuda para el Comercio ha tenido repercusiones en la finalización y entrega de dos puestos fronterizos conjuntos". - **Secretaría de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO)**

"El Salvador sigue aplicando el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y la Estrategia Centroamericana de Facilitación del Comercio y Competitividad, y avanza en el proceso de integración regional, todo ello con el propósito de incrementar las capacidades de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas para que se incorporen al comercio internacional y aprovechen la apertura comercial derivada de los acuerdos de libre comercio". - **El Salvador**

"En lo que respecta a la facilitación del comercio, deseamos que nuestras prácticas sean coherentes con los principios del sistema multilateral vigente a fin de facilitar el comercio". - **Gabón**

"La facilitación del comercio, como factor que contribuye a la promoción y la mejora de la capacidad comercial del país, es un objetivo importante que debe alcanzarse en el proceso de desarrollo económico de Guinea. La facilitación del comercio, la capacitación y la formación de las mujeres en técnicas de comercio modernas (en relación con el cumplimiento de las normas de exportación y los requisitos de documentación) son de gran ayuda a la hora de empoderar a las mujeres". - **Guinea**

"Se está trabajando en la facilitación del comercio para mejorar el comercio transfronterizo con nuestro único vecino, la República de Sudáfrica. Se necesita financiación para agilizar el proceso". - **Lesotho**

"La creación del Comité de Facilitación del Comercio, todavía en proceso, y su puesta en marcha en fase experimental, el fortalecimiento de las capacidades de la ventanilla única en lo que se refiere a la digitalización y su interconexión con las estructuras involucradas (servicios de aduanas, administración tributaria, compañías de seguros, bancos, Dirección Nacional de Servicios Veterinarios, Dirección Nacional de Agricultura o Dirección Nacional de Industria), así como el tratamiento de los productos esenciales en el marco de la plataforma del portal comercial, apoyan el Programa Mercator a nivel aduanero". - **Malí**

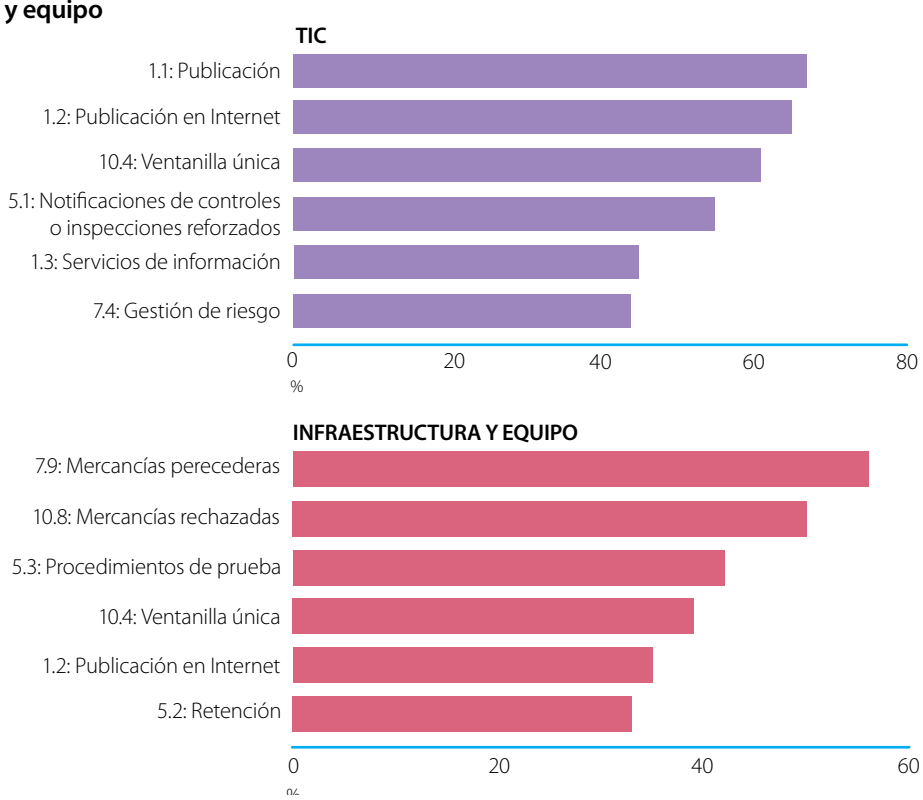
"El Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) reconoce que la facilitación del comercio es importante debido a su impacto en la competitividad, pues contribuye a racionalizar y reducir el costo del comercio. Por ello, el PENX incorpora la facilitación del comercio como uno de sus pilares. Asimismo, la Política Nacional de Competitividad y Productividad propone consolidar el sistema de facilitación del comercio y coordinación entre las entidades participantes, así como los mecanismos para combatir delitos aduaneros como el contrabando, que están relacionados con la elevada informalidad y la baja intermediación financiera". - **Perú**

"En cuanto a la facilitación del comercio, el Togo aspira a convertirse en un centro logístico de excelencia y en un polo empresarial de primer nivel en la subregión (eje estratégico Nº 1 del Plan Nacional de Desarrollo), basado en su posición estratégica y en el servicio a los países sin litoral desde el puerto autónomo de Lomé". - **Togo**

"Zimbabwe ha solicitado formación en capacidad técnica a la OMC, la UNCTAD y la ONUDI para la aplicación de políticas de facilitación del comercio, de comercio de servicios e industriales". - **Zimbabwe**

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación de 2019.

Gráfico 6.6. Medidas del AFC: solicitudes de apoyo en materia de TIC, infraestructura y equipo



Fuente: Base de Datos del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (TFAF) de la OMC.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953546

Esferas de interés de las actividades del TFSP del Grupo del Banco Mundial

En los años anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo (y en el período posterior, aunque a niveles decrecientes), la demanda de apoyo se centró mayoritariamente en determinar la conformidad del régimen comercial del país con las disposiciones del Acuerdo, identificar las posibles necesidades y prioridades en materia de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad, ultimar los compromisos de las categorías A, B y C, y elaborar estrategias y planes de acción nacionales para la aplicación. Desde el inicio del Programa, el TFSP del Grupo del Banco Mundial ha llevado a cabo más de 50 misiones de evaluación de déficits para tales fines.

A medida que los países superan la etapa de evaluación y planificación, la demanda de apoyo técnico se traslada a la aplicación. Como se desprende claramente de las notificaciones al Comité de Facilitación del Comercio de la OMC y de los resultados de las evaluaciones de las necesidades nacionales realizadas antes de la entrada en vigor del Acuerdo, el nivel de conformidad y las necesidades de apoyo varían entre los distintos países y entre los distintos organismos que intervienen en la frontera en un país determinado. No obstante, han surgido ciertos patrones generales en la prestación de apoyo. En la actualidad, la mayor parte de la asistencia técnica y del apoyo para la creación de capacidad se concentra generalmente en un determinado número de medidas del Acuerdo. Esta concentración no es casual, sino que es el resultado de la demanda de los clientes, así como de la estrategia de secuenciación que aplican los países interesados.

En efecto, como se indica en el gráfico 6.7, más de la tercera parte de los países participantes en el Programa ha recibido apoyo técnico para establecer sus respectivos comités nacionales de facilitación del comercio o mejorar su funcionamiento. Se concede prioridad al establecimiento del Comité Nacional de Facilitación del Comercio, porque es una obligación contenida en el Acuerdo aplicable a todos los Miembros de la OMC a partir de la fecha de entrada en vigor del AFC. Además, en consonancia con el Acuerdo, los países interesados, así como las organizaciones donantes, consideran que el establecimiento de un comité nacional de facilitación del comercio funcional es esencial para supervisar y gestionar la aplicación del Acuerdo, lo que incluye determinar las prioridades y coordinar las reformas y la asistencia técnica. La concentración hasta ahora en las demás medidas citadas en el gráfico 6.7 responde básicamente a una lógica de secuenciación similar.

Gráfico 6.7. Porcentaje de países beneficiarios de apoyo en relación con medidas específicas del AFC



Fuente: Datos del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio del Grupo del Banco Mundial.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953565

La **gestión de riesgo**, principio fundamental para el ejercicio de inspección y control en la frontera, es una condición previa para el correcto funcionamiento de otras medidas relacionadas con las aduanas que figuran en el AFC, como las relativas a los operadores autorizados y a la auditoría posterior al despacho, y repercute directamente en el tiempo y el costo del despacho. Por lo tanto, existe una demanda prioritaria de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad con objeto de aplicar los sistemas y procedimientos de gestión del riesgo en las administraciones de aduanas y demás organismos que intervienen en la frontera, como los organismos veterinarios y los encargados de la inocuidad de los alimentos, así como para integrar esos controles.

Un **estudio sobre el tiempo necesario para el levante** proporciona al país una referencia inicial para medir el progreso y el efecto de la aplicación de las reformas de facilitación del comercio y, por lo tanto, es importante para las primeras fases de la aplicación. Hasta la fecha, el TFSP del Grupo del Banco Mundial ha apoyado estudios iniciales y ulteriores sobre el tiempo necesario para el levante en aproximadamente una docena de países.

El análisis de las **formalidades y los requisitos de documentación** existentes es un primer paso para la racionalización y la coordinación de los procedimientos de los organismos que intervienen en la frontera, y es necesario, por ejemplo, para la aplicación de la ventanilla única. La experiencia de los países muestra que, a menudo, esta racionalización de la documentación y las formalidades es consecuencia y resultado del análisis de un estudio sobre el tiempo necesario para el levante, que pone de manifiesto deficiencias y procesos ineficientes.

Recuadro 6.3. El Estudio ampliado sobre el tiempo necesario para el levante (TRS+), una imagen más completa del tiempo invertido

Conocer el tiempo que tardan las mercancías en atravesar una frontera y el tiempo necesario para cumplir otras prescripciones reglamentarias de importación o exportación es un elemento importante a la hora de determinar las deficiencias y esferas fundamentales para la facilitación del comercio y la modernización. El Estudio de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) sobre el tiempo necesario para el levante representa un método para medir el tiempo que tardan las mercancías en completar todos los procedimientos de importación y exportación relacionados con el despacho y el levante en la frontera, así como las mercancías en tránsito.

Sin embargo, este Estudio no mide el tiempo que las empresas dedican al cumplimiento de las prescripciones reglamentarias antes de que las mercancías lleguen a la frontera, lo que incluye la obtención de los certificados, licencias y permisos necesarios y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros de importación y exportación. Estos procedimientos son laboriosos, lo que supone un costo en términos de tiempo para las empresas.

Para obtener una imagen más completa del tiempo necesario para cumplir las prescripciones comerciales, el TFSP del Banco Mundial elaboró un Estudio ampliado sobre el tiempo necesario para el levante (TRS+, por sus siglas en inglés), que mide tanto los procedimientos de despacho y levante como los procedimientos reglamentarios que tienen lugar "lejos de la frontera". Este Estudio se ha aplicado con carácter experimental en Eswatini y Lesotho, y su metodología mejorada se ha compartido con la OMA con el objetivo de colaborar en su implantación en ulteriores proyectos.

Según se desprende de las notificaciones de los países en desarrollo y los PMA, la **ventanilla única** es la medida prevista en el AFC cuya aplicación requiere más apoyo[11], y ese nivel de demanda también se observa en el grupo de países receptores de ayuda del TFSP del Grupo del Banco Mundial. La mayor necesidad inicial de apoyo para la aplicación de la ventanilla única nacional es la planificación estratégica, en particular la asistencia a los diversos organismos gubernamentales que participan en el desarrollo y funcionamiento de la ventanilla única nacional y a los representantes del sector privado a fin de establecer desde el principio una visión común sobre todas las cuestiones fundamentales -gobernanza; modelos y estrategias jurídicos, funcionales, operativos y de financiación; alcance técnico; y creación de capacidad- y garantizar que la aplicación sea coherente con las expectativas.

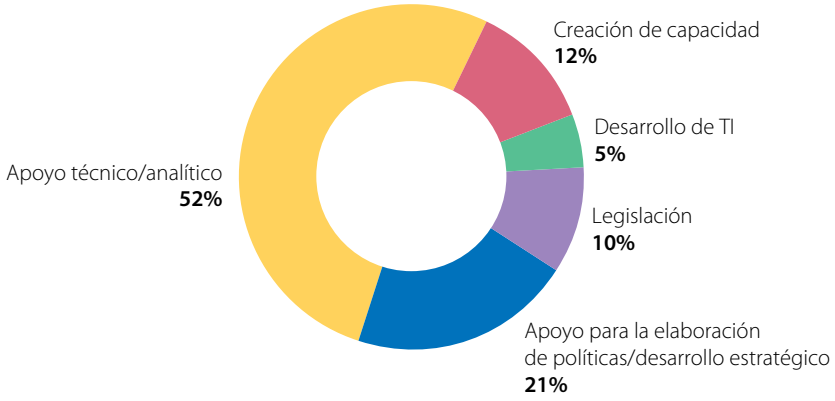
La demanda de apoyo a las medidas relacionadas con la **transparencia** que figuran en el Acuerdo ha consistido en el establecimiento o mantenimiento de portales de información comercial o portales electrónicos que facilitan el acceso a la información transfronteriza, como la información sobre reglamentaciones. Con este fin, el Programa ha facilitado el establecimiento y la concepción de seis portales, o ha contribuido a su aplicación, en países de Asia Oriental y Meridional, África Subsahariana y el Caribe.

Hasta la fecha, el apoyo solicitado más habitualmente en el marco del Programa respecto de la aplicación de estas medidas prioritarias ha adoptado la forma de conocimientos especializados, como por ejemplo los conocimientos técnicos y la experiencia en mejores prácticas internacionales que se requieren para diseñar y llevar a cabo un estudio sobre el tiempo necesario para el levante, para desarrollar un método de muestreo basado en el riesgo en relación con la sanidad animal o para establecer un mecanismo efectivo de consulta a las partes interesadas, por citar algunos de los tipos habituales de actividades de apoyo técnico que se han llevado a cabo hasta la fecha.

En estos primeros años de aplicación del AFC, también ha habido una gran demanda de asesoramiento para establecer la política general y el marco estratégico de las reformas de facilitación del comercio, en particular de apoyo al desarrollo o la validación de los planes estratégicos y de acción nacionales y regionales de facilitación del comercio y la labor de desarrollo de una visión sobre la ventanilla única descrita anteriormente. Asimismo, existe una importante demanda de apoyo a la revisión de las leyes y, en su caso, a la redacción de modificaciones o nuevos textos que permitan aplicar debidamente el Acuerdo. Por ejemplo, se ha prestado apoyo a la revisión de la legislación aduanera, los instrumentos que permiten el intercambio electrónico de información, las leyes sobre sanidad animal y cuarentena, y las disposiciones jurídicas por las que se establece el Comité Nacional de Facilitación del Comercio, entre otras cosas.

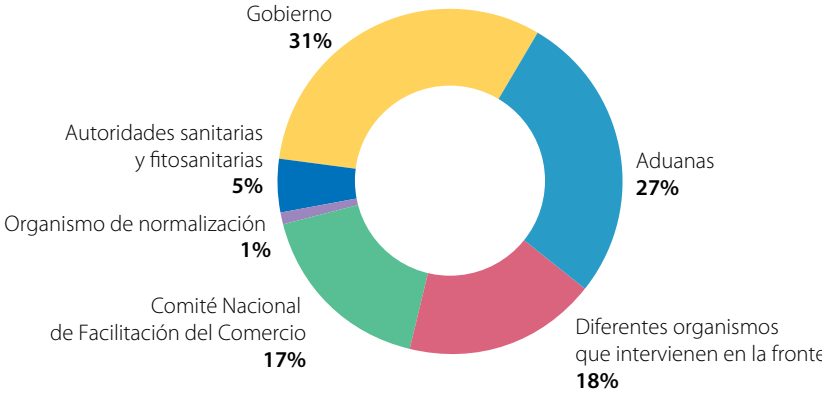
La demanda de creación de capacidad también es significativa y probablemente aumentará a medida que se apliquen las leyes, las políticas y los procedimientos, ya sean nuevos o modificados.

Gráfico 6.8. Formas de la asistencia prestada, 2017-2018



Fuente: Datos del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio del Grupo del Banco Mundial.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953584

Gráfico 6.9. Receptores de apoyo del sector público



Fuente: Datos del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio del Banco Mundial.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953603

Hasta la fecha, la asistencia técnica y el apoyo para la creación de capacidad se han dirigido en gran medida al sector público. Como se indica en el gráfico 6.9, el Gobierno -que aquí engloba la autoridad ejecutiva y los Ministerios de Comercio y Relaciones Exteriores- es el interlocutor del sector público con el que más frecuentemente se han llevado a cabo las actividades de apoyo en este período inicial. Esto comprende el apoyo para desarrollar o validar la estrategia y los planes de aplicación, establecer el comité nacional de facilitación del comercio y preparar las notificaciones y la ratificación del Acuerdo.

A medida que avance la aplicación, el apoyo se centrará en la Administración de Aduanas y los demás organismos que intervienen en la frontera. Dado que la responsabilidad de la aplicación de muchas de las disposiciones del Acuerdo recae en la Administración de Aduanas, este organismo ha solicitado y probablemente seguirá solicitando una gran parte de la ayuda. Sin embargo, se han realizado esfuerzos para dirigir la atención a los organismos técnicos,

en particular a las autoridades sanitarias y fitosanitarias y a los organismos de normalización, cuya intervención en la frontera puede tener efectos significativos en los plazos y el costo del comercio. Como se ha señalado anteriormente, es frecuente que estos organismos técnicos no estén tan informados acerca del Programa de Facilitación del Comercio o no hayan avanzado tanto en su aplicación como la administración nacional de aduanas. Las administraciones de aduanas a menudo se han adherido al Convenio de Kyoto revisado y a otros instrumentos de facilitación del comercio de la OMA o los han aplicado, han recibido apoyo para la creación de capacidad en materia de facilitación del comercio y, en consecuencia, a menudo han avanzado mucho más en lo que respecta a la modernización de los procedimientos, los controles y la tecnología de facilitación. Por ejemplo, la Administración de Aduanas suele estar automatizada en parte o por completo, mientras que los demás organismos que intervienen en la frontera siguen empleando procedimientos manuales en papel.

Progresos en la aplicación y repercusiones de las reformas

En esta sección se examina el progreso y las repercusiones de la aplicación.

Por "progreso" se entiende la medida en que se ha logrado armonizar el régimen de facilitación del comercio de cada país con las disposiciones del AFC de la OMC. La expresión "repercusiones" se refiere al efecto, económico o de otra índole, resultante del progreso de la aplicación en estos países.

Progresos en la aplicación

Para ayudar a los países a supervisar su progreso individual en la aplicación del AFC, el TFSP del Grupo del Banco Mundial desarrolló un instrumento de seguimiento de la conformidad con el AFC. Este instrumento permite a un país medir su grado de conformidad respecto de cada una de las medidas técnicas previstas en el AFC en tres dimensiones:

- el grado de adopción de las medidas jurídicas o de política necesarias para permitir la aplicación de la medida en cuestión;
- el grado de desarrollo de los procedimientos operativos o administrativos para la aplicación de la medida prevista en el AFC;
- el grado en que la medida se aplica en la práctica.

Las mediciones abarcan el Gobierno en su conjunto, lo que significa que todos los organismos relacionados con determinada medida de facilitación del comercio deben ajustarse a las prescripciones del AFC para que pueda acreditarse plenamente la aplicación en un país.[12] Además, el instrumento mide el progreso desde la perspectiva de la aplicación *plena y efectiva* del Acuerdo. Es decir, aunque ciertas medidas del AFC se limitan a establecer la obligación jurídica de "hacer todo lo posible", los beneficios de la facilitación del comercio son mayores cuando el país adopta una postura más ambiciosa en lo que se refiere a la aplicación.[13] Por ejemplo, mientras que en el párrafo 4 del artículo 7 del AFC se exige que los organismos que intervienen en la frontera distintos de las administraciones aduaneras concentren el control en los envíos de alto riesgo y agilicen el levante de los de bajo riesgo "en la medida de lo posible", el instrumento de seguimiento solo reconoce la plena conformidad de un país con este párrafo si los organismos que intervienen en la frontera adoptan y aplican en la práctica estos principios de gestión del riesgo.

Desde 2015, se han registrado mediciones de referencia en unos 24 países, y en 18 de ellos se han actualizado ulteriormente. Estas pocas mediciones realizadas hasta la fecha indican progresos en la conformidad global con el AFC, que en promedio ha aumentado del 45% al 53%, y muestran que el mayor número de mejoras tiene que ver con la aplicación de las medidas del AFC relativas a la publicación y al Comité Nacional de Facilitación del Comercio.

Además de medir el progreso realizado, el instrumento de seguimiento y la metodología del TFSP del Grupo del Banco Mundial ofrecen una perspectiva útil de la situación real de la aplicación sobre el terreno. Parece haber discrepancias entre el estado de la aplicación medido con el instrumento de seguimiento y las notificaciones presentadas por los países en desarrollo y los PMA Miembros.

En el cuadro 6.2 se enumeran las 10 medidas del AFC respecto de las cuales los países objeto de seguimiento registran, en promedio, un menor grado de conformidad. La comparación con los datos de las notificaciones a la OMC arroja otras discrepancias desde el punto de vista de la conformidad.[14]

Cuadro 6.2. Porcentaje de países conformes: comparación de las evaluaciones del instrumento de seguimiento y las notificaciones de la categoría A

		Referencia del instrumento de seguimiento del TFSP del Grupo del Banco Mundial (% de países plenamente conformes)	Notificaciones de la categoría A (% de países plenamente conformes)
10.1	Formalidades y documentación	0	61%
7.6	Plazos medios de levante	7%	52%
10.4	Ventanilla única	3%	39%
1.3	Servicio de información	0	54%
6.1	Disciplinas generales	0	60%
5.1	Notificaciones de controles o inspecciones reforzados	3%	61%
6.2	Disciplinas específicas en materia de derechos	7%	66%
7.7	Operadores autorizados	0	46%
2.2	Consultas	7%	62%
10.2	Copias	7%	64%

Estas discrepancias relativas al nivel de conformidad pueden deberse a diferencias en las poblaciones examinadas. Los países participantes en el TFSP del Grupo del Banco Mundial son un subconjunto de los 114 países Miembros de la OMC que han presentado notificaciones de la categoría A, mientras que el TFSP abarca una proporción mayor de PMA. También puede deberse al uso de un criterio de conformidad diferente. Como se ha señalado, el instrumento de seguimiento del TFSP mide el grado de conformidad en relación con la aplicación "plena y efectiva" del Acuerdo, mientras que, en el caso de las notificaciones de la categoría A, los países interesados pueden haberlas presentado basándose en otros factores, incluida una evaluación del cumplimiento técnico y jurídico.

Repercusiones de las reformas

Los datos disponibles indican que la asistencia técnica y el apoyo para la creación de capacidad están teniendo un efecto positivo sobre los factores que inciden en el tiempo y el costo del despacho de aduana de las mercancías. Estos factores son, entre otros, el número de controles físicos o de documentación (que se ha reducido como consecuencia de la aplicación de controles basados en el riesgo); el número de derechos y documentos exigidos para el despacho (que se ha reducido o eliminado gracias a la simplificación de los procedimientos); y el número de procesos manuales (que se ha reducido a raíz de la automatización de la documentación y los procedimientos).

Pueden utilizarse varios instrumentos para medir las repercusiones de las reformas en materia de facilitación del comercio a lo largo del tiempo y, de este modo, determinar la eficacia de la asistencia técnica y el apoyo para la creación de capacidad. Esos instrumentos son, entre otros, los estudios sobre el tiempo necesario para el levante, las encuestas sobre facilitación del comercio y los indicadores de desempeño definidos a nivel nacional (o regional). En las secciones siguientes se aborda cada uno de ellos.

Recuadro 6.4. Repercusiones registradas en algunos países

- *Reducción* de las cargas de importación seleccionadas para pasar por el canal rojo (inspección física) en un 48% (**Etiopía, 2014-2018**).
- *Eliminación* de la obligación de presentar copias de los certificados fiscales y del conocimiento de embarque para la exportación (**Etiopía, 2017**).
- *Automatización* del certificado de origen (**Etiopía, 2017**).
- *Reducción* del número de productos sujetos a permisos de importación (**Liberia, 2016**).
- Reducción del número de documentos necesarios para la exportación; *eliminación* de las tasas por servicios de carga y descarga en terminales mediante la aplicación del procedimiento simplificado de despacho "local" (**Montenegro, 2018**).
- *Aumento* de la carga de importación seleccionada para pasar por el canal verde (sin inspección) en un 32% (**Nepal, 2016-2017**).
- *Reducción* de la carga de importación seleccionada para pasar por el canal rojo (inspección física) en un 54% (**Santo Tomé y Príncipe, 2018**).

Evaluación de las repercusiones mediante estudios sobre el tiempo necesario para el levante

Habida cuenta de que el objetivo general de la facilitación del comercio es, según el Acuerdo, "agilizar aún más el movimiento, el levante y el despacho de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito"[15], el tiempo es un indicador esencial para determinar el efecto global de las reformas.

En principio, un estudio de esta naturaleza debidamente estructurado -realizado de manera periódica y coherente durante el período de aplicación de las reformas- proporcionará datos fiables sobre este indicador.[16]

Cuadro 6.3. Resultados de los estudios sobre el tiempo necesario para el levante

País	Reformas beneficiarias de asistencia técnica y apoyo a la creación de capacidad	Reducción del tiempo
1. Bangladesh (puerto de Chittagong)	■ Simplificación de los procedimientos ■ Coordinación de los organismos nacionales que intervienen en la frontera ■ Gestión de riesgo ■ Portal comercial ■ Comité Nacional de Facilitación del Comercio ■ Tecnologías de la información (módulo de concesión de licencias en línea) ■ Estudio sobre el tiempo necesario para el levante ■ Legislación	22,7% (de 11 días a 8,5 días)
2. Timor-Leste (puerto de Dili)	■ Gestión del riesgo ■ Comité Nacional de Facilitación del Comercio ■ Estudio sobre el tiempo necesario para el levante ■ Legislación	62,6% (de 15,06 días a 5,63 días)
3. Guatemala-Honduras (frontera terrestre/estudio experimental)	■ Coordinación transfronteriza (puesto fronterizo conjunto) ■ Documentación electrónica ■ Simplificación/integración de procedimientos ■ Tecnologías de la información (sistema de tramitación aduanera) ■ Legislación	97,5% (de 10 horas a 15 minutos)

Si bien los estudios iniciales de referencia se han completado en unos 30 países con la prestación de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad, son menos los países que han repetido el ejercicio. Los resultados iniciales parecen indicar que, en los países en los que se ha repetido el estudio, la asistencia técnica y el apoyo para la creación de capacidad han contribuido de hecho a reducir considerablemente el tiempo necesario para el levante.

■ Evaluación de las repercusiones mediante las encuestas de países y los indicadores del Banco Mundial y la OCDE

Otras perspectivas desde las que se podrían evaluar las repercusiones de las reformas en materia de facilitación del comercio son las encuestas periódicas de países que lleva a cabo el Banco Mundial -el informe *Doing Business* anual y el índice de desempeño logístico, de periodicidad bienal- y los indicadores de facilitación del comercio de la OCDE, que se actualizan cada dos años.

Recuadro 6.5. Los indicadores de facilitación del comercio de la OCDE

Los indicadores de facilitación del comercio de la OCDE se desarrollaron para apoyar la negociación y la aplicación del AFC. Son el instrumento más preciso que existe actualmente para supervisar y comparar los resultados de los países de todo el mundo en materia de facilitación del comercio.

Los indicadores de facilitación del comercio reflejan las disposiciones sustantivas abarcadas en la sección primera del AFC, que va del artículo 1, relativo a la publicación y disponibilidad de la información, al artículo 12, sobre cooperación aduanera. Cada indicador se compone de varias variables específicas, basadas en hechos y relacionadas con las políticas y reglamentaciones vigentes en materia de comercio y su aplicación en la práctica. Los indicadores de facilitación del comercio miden el grado real de introducción y aplicación de las medidas de facilitación del comercio en los países y su desempeño en comparación con otros.

La base de datos de los indicadores de facilitación del comercio abarca 163 países, con economías de todos los niveles de ingresos y todas las regiones geográficas. Cada dos años se combinan la información accesible al público y las comunicaciones directas de los países con datos fácticos del sector privado, a fin de correlacionar la reglamentación aplicable con el relato de los profesionales sobre el funcionamiento de las cosas en el terreno. La OCDE verifica las discrepancias para garantizar que la información sea precisa, comparable en términos geográficos y coherente en el tiempo.

Los indicadores de facilitación del comercio sirven para supervisar y comparar los resultados de los países en materia de facilitación del comercio, y ayudan a los responsables de la formulación de políticas a evaluar el estado de su labor de facilitación del comercio, señalar las dificultades y reconocer las oportunidades de progreso. También desempeñan una función valiosa a la hora de determinar las necesidades de asistencia técnica y de apoyo para la creación de capacidad y clasificarlas según su prioridad.

El conjunto de datos de los indicadores de facilitación del comercio permite establecer comparaciones por grupos de ingresos, grupos geográficos y entre miembros de agrupaciones regionales, así como examinar la situación actual con respecto a las diferentes medidas de facilitación del comercio y evaluar la evolución de los resultados a lo largo del tiempo. También se utiliza como instrumento para evaluar las repercusiones económicas de las reformas en materia de facilitación del comercio y, en particular, de la aplicación del AFC.

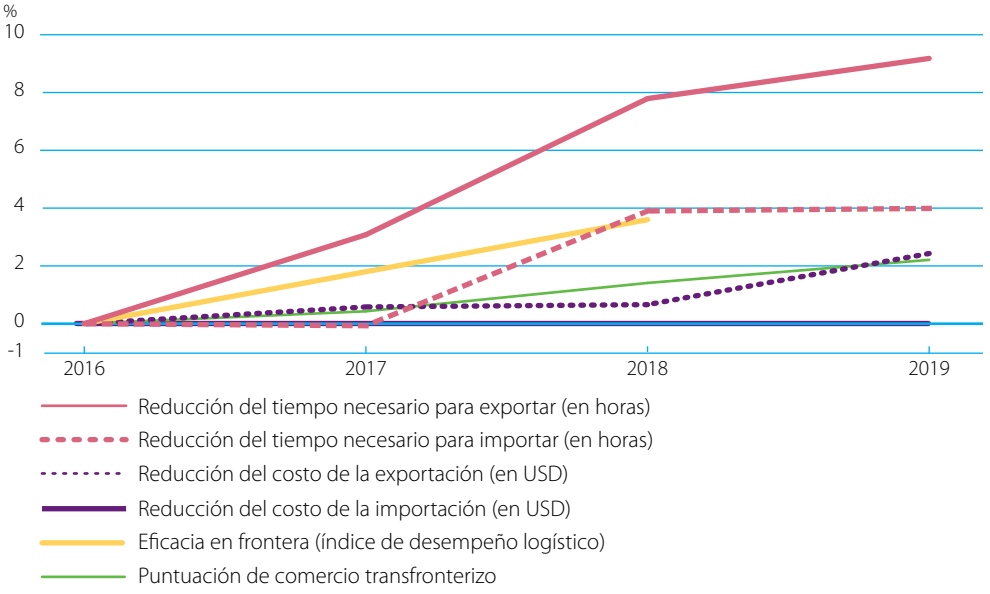
El conjunto de datos de 2017 mostró que, en el momento de la entrada en vigor del AFC, la aplicación de las medidas previstas en el Acuerdo estaba muy avanzada, si bien en la mayoría de las esferas de política los resultados variaban entre los distintos grupos de ingresos y dentro de cada uno de ellos. Las primeras mejoras se han dado en esferas como la automatización y la racionalización de los procedimientos, así como en la interacción con la comunidad comercial. Las mayores dificultades se encuentran, con diferencia, en las esferas de la cooperación transfronteriza entre los organismos que intervienen en la frontera. La introducción y el uso de las tecnologías de la información y el establecimiento de ventanillas únicas son algunos de los elementos más costosos de la facilitación del comercio, pero los mayores desafíos tienen que ver con el cambio de actitudes y cultura en relación con los procedimientos en frontera, por lo que la capacitación es de suma importancia.

Fuente: OCDE (2018).

El informe *Doing Business* del Banco Mundial registra el tiempo y el costo que supone el proceso logístico de exportación e importación de mercancías. Cada año se calcula para cada país una única puntuación relativa al "comercio transfronterizo", basada en la duración y el costo (excluidos los aranceles) de los trámites documentales (es decir, la obtención, preparación, tramitación y presentación de los documentos exigidos por todos los organismos gubernamentales para completar la transacción) y de los trámites en frontera (es decir, el despacho de aduana y los procedimientos de inspección a cargo de otros organismos). La encuesta del índice de desempeño logístico del Banco Mundial incluye una evaluación de la "eficiencia" del procedimiento de despacho, que se determina a partir de la rapidez, sencillez y previsibilidad con que la Administración de Aduanas y los demás organismos que intervienen en la frontera llevan a cabo las formalidades.

En el caso de los países que aplican el AFC con la ayuda del TFSP del Grupo del Banco Mundial, se observan mejoras tanto en los indicadores de *Doing Business* como en el índice de desempeño logístico, como se indica en el gráfico 6.10.

Gráfico 6.10. Mejora porcentual en los indicadores de facilitación del comercio del Banco Mundial (países del TFSP del Grupo del Banco Mundial) (2016-2019)



Fuente: Datos de *Doing Business* y del índice de desempeño logístico del Banco Mundial.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953622

Puede pasar algún tiempo antes de que las actividades de reforma relacionadas con el AFC se reflejen en estos indicadores mejorados. Las mediciones de tiempo y costo de los indicadores de *Doing Business* y del índice de desempeño logístico se basan en encuestas realizadas a empresas de logística y relacionadas con el comercio que operan en el país, por lo que puede haber un desfase entre la aplicación de una reforma y su percepción por parte de los miembros encuestados de la comunidad empresarial. Asimismo, la encuesta más reciente del índice de desempeño logístico se realizó entre febrero de 2017 y febrero de 2018, es decir, durante el primer año de aplicación del AFC; de manera similar, los datos del informe *Doing Business* de 2019 datan del 1º de mayo de 2018. No obstante, los resultados de esta encuesta, aunque sean prematuros en lo que respecta a la aplicación del AFC, indican una tendencia positiva alentadora.

■ Otras perspectivas (evaluación de las repercusiones a través de indicadores de desempeño definidos a nivel nacional/regional)

El Estudio sobre el tiempo necesario para el levante y las encuestas y bases de datos internacionales examinadas en los párrafos anteriores proporcionan una evaluación de las repercusiones de las reformas en términos de tiempo y costos del comercio y, por lo general, desde la perspectiva de las empresas, lo cual es apropiado a la luz de los objetivos del Acuerdo. Sin embargo, también existe una perspectiva nacional distinta: además de reducir el tiempo y los costos para las empresas, los países tendrán objetivos de desarrollo económico o social más amplios, que esperan lograr mediante las reformas en materia de facilitación del comercio. Estos objetivos más amplios podrían incluir, por ejemplo, la integración regional, la mejora del acceso de las pymes a los mercados internacionales, la diversificación de las exportaciones, la igualdad de género o el empoderamiento de la mujer.

Los estudios de la OCDE ponen de relieve que las pymes contribuyen significativamente a la actividad económica y al empleo en los países desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, su participación en el comercio internacional y, por ende, su capacidad para beneficiarse de la globalización sigue siendo limitada en comparación con las grandes empresas. De hecho, a pesar de constituir la mayoría de las empresas, las pymes son responsables en promedio del 33% de las exportaciones en determinados países desarrollados, y solo del 18% de las exportaciones en determinados países en desarrollo. En cuanto a las importaciones, se observa una pauta similar: las pymes representan, por término medio, el 40% de las importaciones en los países desarrollados y alrededor del 34% en una variedad de países en desarrollo.

Las pymes se enfrentan a limitaciones en lo que respecta a la experiencia, la productividad y el acceso a la financiación, por lo que les resulta más difícil adaptar su escala para participar a nivel internacional, ya sea importando o exportando. Además, los costos de expedición de las mercancías a través de las fronteras pueden ser especialmente onerosos para las pequeñas empresas, que carecen de recursos humanos especializados para ocuparse de los aspectos de procedimiento y solo realizan envíos esporádicos o en pequeños lotes. Esto hace que la facilitación del comercio sea especialmente importante para las pymes que desean participar en el comercio internacional. Las medidas pueden abordar los costos fijos o variables del comercio, que a su vez determinan si las pymes participan o no en el comercio de importación o exportación (el margen extensivo) y cuánto importan o exportan (el margen intensivo), respectivamente. En el recuadro 6.6 se destacan las conclusiones de la OCDE sobre la experiencia de las pymes en materia de internacionalización a través de la facilitación del comercio.

Los estudios de la OCDE ponen de manifiesto que el entorno de facilitación del comercio en la economía nacional no es lo único que importa. El entorno al que se enfrentan las pymes en los mercados de exportación o en las economías de origen de sus insumos importados también afecta a su participación en el comercio y a los beneficios que de él se derivan. Este aspecto muestra que las reformas en materia de facilitación del comercio pueden brindar resultados satisfactorios para todos los países, y que los beneficios aumentarán si todos los países actúan conjuntamente. Además, las mejoras en el entorno de facilitación del comercio que benefician a las grandes empresas también podrían favorecer la participación indirecta de las pymes en el comercio internacional. La vinculación con empresas mayores en las fases anteriores y ulteriores del proceso productivo puede ser esencial para muchas pymes, en particular en el contexto de las cadenas de valor mundiales y regionales.

En última instancia, el análisis de la OCDE parece indicar que las reformas en materia de facilitación del comercio no solo potencian la eficiencia de las empresas de todos los tamaños, sino que además promueven resultados más inclusivos, dado que contribuyen a que las grandes y las pequeñas empresas compitan en igualdad de condiciones. Asimismo, el ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación transmite un mensaje alentador, ya que 50 países asociados encuestados consideraron que la Ayuda para el Comercio destinada a financiar la facilitación del comercio era una de las mejores maneras de apoyar el empoderamiento económico de las MIPYME. Cincuenta y un países asociados encuestados reconocieron además que la facilitación del comercio era una de las esferas en las que la Ayuda para el Comercio había tenido repercusiones en materia de diversificación económica.

Sin embargo, a fin de aprovechar plenamente los beneficios del comercio para las pymes, las reformas en las esferas identificadas de facilitación del comercio deben complementarse con reformas e inversiones en otras esferas relacionadas con la capacidad de las empresas para aprovechar las nuevas oportunidades comerciales, lo que incluye la provisión de infraestructura digital, el apoyo a la adopción de nuevas tecnologías y el desarrollo de competencias.

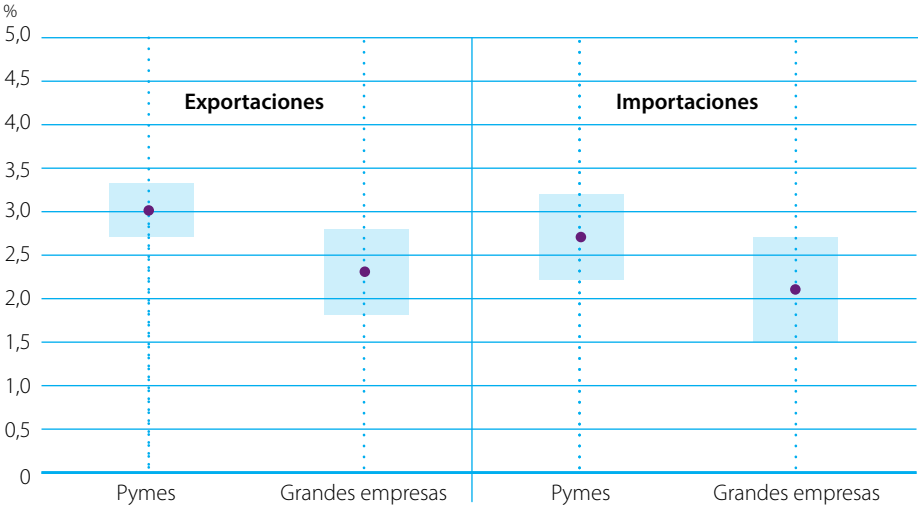
Recuadro 6.6. Apoyo a la internacionalización de las pymes a través de la facilitación del comercio

(continúa en la página siguiente)

La OCDE ha tratado de evaluar la relación entre el entorno de facilitación del comercio en la frontera -según las mediciones de los indicadores de facilitación del comercio- y las medidas relativas a la participación internacional de las pymes (utilizando las bases de datos de encuestas de empresas (Enterprise Survey) (WBES) del Banco Mundial y de comercio por características de las empresas (Trade by Enterprise Characteristics) (TEC) de la OCDE). De este análisis se desprenden varias pautas sobre la relación entre las pymes y la facilitación del comercio. Si bien empresas de todos los tamaños, tanto de economías desarrolladas como de economías en desarrollo, se benefician de las mejoras del entorno general de facilitación del comercio, las empresas más pequeñas parecen beneficiarse relativamente más que las grandes.

Gráfico 6.11. Entorno de política de facilitación del comercio favorable a las pymes frente a las grandes empresas en las economías en desarrollo

Efecto de una mejora del 0,1% de los indicadores de facilitación del comercio (índice promedio de las 11 esferas de facilitación del comercio) en la probabilidad de convertirse en exportador o importador



Nota: El gráfico presenta mejoras porcentuales en la probabilidad de exportar (importar) respecto de los efectos marginales de los modelos probit. El área sombreada se refiere al intervalo de confianza del 95% en torno al efecto estimado del indicador.

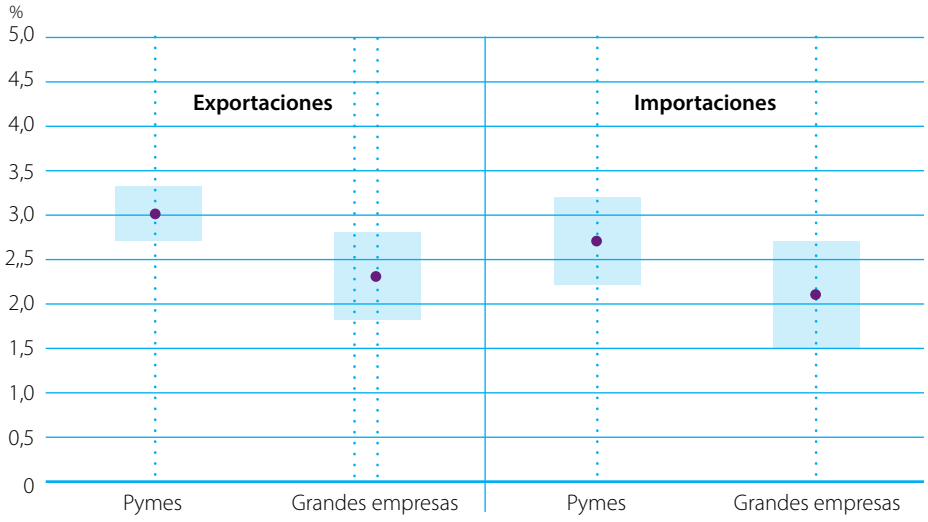
Fuente: OCDE (2019a), estimaciones basadas en los datos de las encuestas de empresas del Banco Mundial.

Tanto en las economías desarrolladas como en las economías en desarrollo, medidas tales como la inclusión de las pymes en los procesos de consulta o la eficiencia de los procedimientos de recurso -medidas que pueden asociarse a unos mayores costos fijos del comercio-, tienen una mayor repercusión en la propensión o probabilidad de que las empresas se dediquen a la exportación y la importación. Por otra parte, medidas como los derechos y cargas, la racionalización de los procedimientos y la automatización de los procedimientos en la frontera, que suelen asociarse a reducciones de los costos variables, tienen una mayor repercusión en el valor de las exportaciones e importaciones de las empresas.

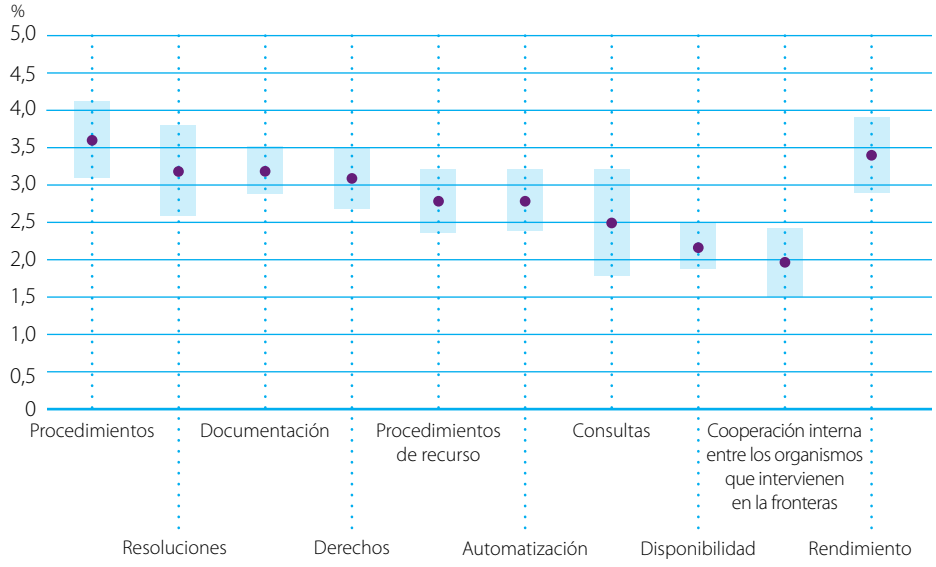
Recuadro 6.6. Apoyo a la internacionalización de las pymes a través de la facilitación del comercio
(*viene de la página anterior)*

Gráfico 6.12. Factores de política de facilitación del comercio que sustentan las exportaciones e importaciones de las pymes en las economías en desarrollo

Panel A: Efecto que una mejora del 0,1% en los indicadores de facilitación del comercio (por esferas) tiene en la probabilidad de convertirse en exportador



Panel B: Efecto que una mejora del 0,1% en los indicadores de facilitación del comercio (por esferas) tiene en la probabilidad de importar



Nota: El panel A presenta mejoras porcentuales en la probabilidad de exportar respecto de los efectos marginales del modelo probit. El panel B presenta las mejoras porcentuales en la probabilidad de importar respecto de los efectos marginales del modelo probit. El área sombreada se refiere al intervalo de confianza del 95% en torno al efecto estimado del indicador.

Fuente: OCDE (2019a y 2019b), estimaciones basadas en los datos de las encuestas de empresas del Banco Mundial.

Los estudios de la OCDE en Asia Sudoriental muestran que, si bien una mayor participación de las pymes de la región en las cadenas de valor mundiales y regionales está relacionada con la generación de empleo, los beneficios no siempre se reparten equitativamente entre sexos. Las pymes importadoras de Indonesia generaron más puestos de trabajo para mujeres que cualquier otra categoría de empresas comerciales o no comerciales, pero generaron aún más empleo para los hombres.[17] Los informes presentados en el marco del ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación subrayan este aspecto. Treinta y ocho países asociados encuestados consideraron que la Ayuda para el Comercio destinada a financiar la facilitación del comercio constituía un instrumento de apoyo al empoderamiento económico de la mujer.

El establecimiento de un marco de vigilancia y evaluación es fundamental para la planificación de la aplicación nacional. Sin embargo, es necesario crear los datos necesarios para medir el progreso y las repercusiones en relación con estos objetivos nacionales más amplios. A la hora de planificar la aplicación nacional es importante acordar esos objetivos nacionales; determinar y priorizar las medidas de facilitación del comercio que permitirán alcanzar esos objetivos; y definir los indicadores y procesos que se utilizarán para medir el progreso y evaluar las repercusiones de la aplicación en relación con esos objetivos nacionales. El Comité Nacional de Facilitación del Comercio, en estrecha colaboración con el sector privado, se ocupa debidamente de esta actividad, cuyo resultado es una estrategia nacional de facilitación del comercio o un plan de acción similar acordados formalmente.

Recuadro 6.7. Estrategia Nacional de Facilitación del Comercio de Montenegro
(continúa en la página siguiente)

En marzo de 2018, el Gobierno de Montenegro adoptó formalmente la Estrategia Nacional de Facilitación del Comercio, que establece la orientación y las prioridades de las reformas para el período 2018-2022. La Estrategia era necesaria debido a los diversos compromisos que el país había contraído a nivel internacional y regional, como el AFC, que Montenegro ratificó en 2016; el Protocolo Adicional 5 del Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (ALCEC), que incluye medidas de facilitación del comercio complementarias a las que establece el AFC; y las obligaciones derivadas de la adhesión de Montenegro a la UE.

El objetivo de la Estrategia era elaborar un enfoque realista y unificado para la aplicación de esos compromisos, a fin de alcanzar de la mejor manera posible los objetivos nacionales de desarrollo económico de Montenegro. Por otra parte, había que tener en cuenta la inversión en los programas de reforma que ya aplicaban los organismos que intervienen en la frontera, como la gestión integrada de las fronteras y los planes comerciales a largo plazo de la administración aduanera, así como los limitados recursos disponibles.

El Comité Nacional de Facilitación del Comercio elaboró la Estrategia durante un período de ocho meses con la asistencia técnica del Banco Mundial. Las autoridades gubernamentales y aduaneras competentes y los representantes del sector privado participaron en la formulación de la Estrategia en una serie de talleres destinados a intercambiar ideas, así como a redactar y perfeccionar el documento.

El texto final -que consta de una estrategia y un plan de acción detallado- designa las medidas prioritarias de facilitación del comercio que deben aplicarse antes de 2023 y define las responsabilidades de aplicación de los organismos que intervienen en la frontera (y del sector privado), las acciones y los plazos. Sobre todo, la Estrategia Nacional establece indicadores fundamentales de desempeño para cada acción, consensuados por las partes interesadas, que el Comité Nacional de Facilitación del Comercio utilizará para medir el progreso y las repercusiones.

Recuadro 6.7. Estrategia Nacional de Facilitación del Comercio de Montenegro *(viene de la página anterior)*

Gráfico 6.13. Estrategia Nacional de Facilitación del Comercio de Montenegro para 2018-2022: indicadores fundamentales de desempeño del plan de acción (extractos)

MEDIDA 1.1. AUMENTO DE LA DISPONIBILIDAD Y LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN

Los organismos gubernamentales competentes publicarán y actualizarán periódicamente la información y los formularios relativos a las prescripciones en materia de importación, exportación y tránsito, de conformidad con el AFC y el Protocolo Adicional 5 del ALCEC.

Indicador	Valor		Plazo		Resultado
	Inicio	Objetivo	Año de inicio	Año de finalización	
1. Porcentaje de la información publicada de conformidad con los párrafos 1 y 2 del artículo 1 del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y el Protocolo Adicional 5 del ALCEC.	Por determinar	100%	Párrafo 1 del artículo 1 y Protocolo Adicional 5 del ALCEC: 2018	Párrafo 1 del artículo 1 y Protocolo Adicional 5 del ALCEC: 2019	En los sitios web de los organismos gubernamentales competentes puede consultarse fácilmente toda la información sujeta a publicación en virtud del párrafo 1 del artículo 1 del AFC y del Protocolo Adicional 5 del ALCEC, que comprende la descripción de los procedimientos de importación, exportación y tránsito, los procedimientos de recurso o revisión, y los formularios y documentos requeridos, entre otras cosas.

MEDIDA 3.2. USO AMPLIADO DE PROCEDIMIENTOS SIMPLIFICADOS

La Administración de Aduanas, en coordinación con la Autoridad Nacional de Inocuidad de los Alimentos y Asuntos Veterinarios y Fitosanitarios y las asociaciones empresariales, elaborará y aplicará programas para incrementar el uso de procedimientos simplificados de importación y exportación entre los operadores económicos.

Indicador	Valor		Plazo		Resultado
	Inicio	Objetivo	Año de inicio	Año de finalización	
1. Porcentaje de declaraciones tramitadas mediante procedimientos simplificados en relación con el número total de declaraciones.	2%	40% (mínimo)	2018	2020	Un 40% como mínimo del total de las declaraciones se lleva a cabo mediante procedimientos simplificados.

MEDIDA 5.3. DESARROLLO DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE LA INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS

La Autoridad Nacional de Inocuidad de los Alimentos y Asuntos Veterinarios y Fitosanitarios desarrollará un sistema automatizado para apoyar las actividades de control fronterizo de los funcionarios encargados de la inspección veterinaria, sanitaria y fitosanitaria y permitir la tramitación sin papel de los documentos justificativos para la importación, la exportación y el tránsito de mercancías sujetas a prescripciones sanitarias y fitosanitarias, sin necesidad de copias físicas.

Indicador	Valor		Plazo		Resultado
	Inicio	Objetivo	Año de inicio	Año de finalización	
1. Porcentaje de transacciones automatizadas en relación con el total de las transacciones de la Autoridad Nacional de Inocuidad de los Alimentos y Asuntos Veterinarios y Fitosanitarios.	0	70%	2019	2022	Se ha automatizado por completo el 70% de las transacciones de la Autoridad Nacional de Inocuidad de los Alimentos y Asuntos Veterinarios y Fitosanitarios.

La Estrategia Nacional de Facilitación del Comercio está publicada en los sitios web del Gobierno de Montenegro.

FACILITACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

En esta sección se examina la manera en que las autoridades aduaneras y demás organismos encargados del despacho en aduana se adaptan a los retos que plantea el comercio electrónico y el apoyo que presta la ayuda para el comercio a este proceso.

Aunque la definición habitual de "comercio electrónico" abarca la venta de bienes y servicios a nivel nacional e internacional[18], las observaciones siguientes se circunscriben a los aspectos de las transacciones de comercio electrónico relacionados con la facilitación del comercio, es decir, al suministro transfronterizo de mercancías físicas compradas en línea.

Características generales

Las características del mercado transfronterizo del comercio electrónico han sido objeto de estudios y análisis anteriormente.[19] La mayor parte del mercado minorista del comercio electrónico consiste en paquetes individuales de pequeño tamaño que contienen mercancías de poco valor. Normalmente, el vendedor se compromete a entregar los bienes directamente en la puerta del consumidor o en un punto de recogida local, para lo cual contrata servicios postales o un operador de entrega urgente, que asume la responsabilidad del despacho de aduana en la exportación y la importación.[20] La fiabilidad del vendedor, la rapidez de la entrega, la capacidad de realizar el seguimiento del paquete desde el punto de expedición hasta la entrega y la posibilidad de devolver los bienes con facilidad son las principales demandas de los consumidores del comercio electrónico. Dado que la rapidez de la entrega es una característica esencial, suele recurrirse al transporte aéreo.

Según los informes, el mercado del comercio electrónico es grande y crece con rapidez. Aunque resulta problemático cuantificar el volumen de ese comercio, la información disponible indica como mínimo las proporciones y tendencias del mercado. Por ejemplo, según las encuestas y otros datos de empresas consultoras, en 2021 las ventas minoristas mundiales del comercio electrónico aumentarán más de un 250% y alcanzarán los USD 4,8 billones, en comparación con las ventas de referencia de 2014, de USD 1,3 billones.[21] El tamaño del mercado del comercio electrónico entre empresas (B2B) parece ser aún más impresionante: se calcula que el total de las ventas de comercio electrónico entre empresas representa en algunos países entre el 60% y el 90% del mercado total del comercio electrónico.[22] Las ventas transfronterizas representan una parte significativa y cada vez mayor del mercado del comercio electrónico. En 2015, las ventas transfronterizas representaron el 15% del mercado del comercio electrónico, y se prevé que crezcan hasta aproximadamente el 22% del comercio electrónico mundial para 2020.[23]

Las plataformas y mercados en línea (como Amazon, eBay, Alibaba y Wish, y también las plataformas nacionales de países en desarrollo, como Jumia) proporcionan una infraestructura preparada y rentable que permite a las empresas de los países en desarrollo y los PMA acceder a los mercados mundiales. Al permitir a las empresas llegar directamente a los compradores extranjeros a través de Internet, se reducen o eliminan los costos de desplazamiento o la presencia física en los mercados de exportación, así como el uso de intermediarios. Además, estos mercados de comercio electrónico ofrecen servicios a los vendedores para que puedan relacionarse más fácilmente con terceros para fines logísticos y organizar la entrega de las mercancías.

Por consiguiente, el mercado del comercio electrónico brinda nuevas oportunidades de exportación para las pymes, que representan la mayor parte de las empresas en la mayoría de los países en desarrollo, beneficia a los consumidores gracias a la disminución de los precios y a una mayor variedad de opciones, y beneficia a los Gobiernos mediante la creación de nuevos puestos de trabajo, el aumento de las exportaciones y la presión competitiva en la economía.[24] Sin embargo, el rápido aumento de los volúmenes y la naturaleza del comercio electrónico plantea retos específicos a las autoridades aduaneras y demás organismos que intervienen en la frontera, que pueden requerir especial atención a la hora de aplicar las medidas de facilitación del comercio. Estos aspectos se examinan en las secciones siguientes.

Facilitación del comercio electrónico transfronterizo

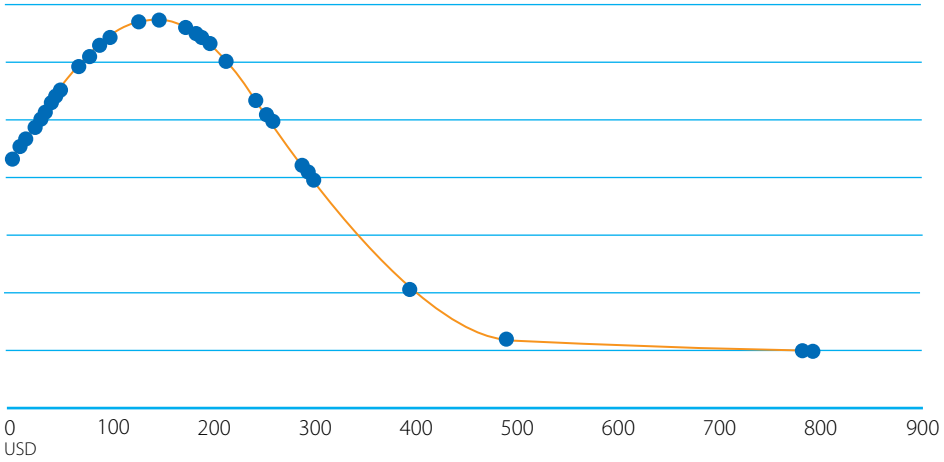
En líneas generales, las cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio que plantea el suministro transfronterizo de bienes adquiridos a través de un sitio web son idénticas a las que surgen cuando la venta de exportación se realiza en persona, por escrito o por otros medios tradicionales. Es decir, las mercancías enviadas por un vendedor de comercio electrónico están sujetas a los mismos controles fronterizos, prescripciones de documentación e información, formalidades aduaneras o derechos, entre otras cosas, que las mercancías que se venden a través de los canales tradicionales. La aplicación *plena y efectiva* de las medidas previstas en el AFC para eliminar las ineficiencias en los procedimientos de despacho, racionalizar los derechos, mejorar la transparencia en materia de prescripciones o integrar las actividades de tramitación y control de los organismos que intervienen en la frontera reducirá los costos del comercio, lo que aumentará la competitividad de las empresas en los mercados internacionales y recortará los precios que pagan los consumidores, sea cual sea el canal de compra.

Sin embargo, también se reconoce ampliamente que ciertas medidas de facilitación son especialmente importantes para apoyar el comercio electrónico transfronterizo, dadas sus características específicas, y que, por lo tanto, los Gobiernos deberían hacer hincapié en ellas a la hora de aplicar el AFC a fin de apoyar el crecimiento de este comercio. Estas medidas fundamentales para facilitar el comercio electrónico son las siguientes.

■ Exenciones de derechos e impuestos *de minimis*

El AFC establece que los Miembros de la OMC "preverán, en la medida de lo posible, un valor de envío o una cuantía imponible *de minimis* respecto de los cuales no se recaudarán derechos de aduana ni impuestos".[25] Como indican los términos de la medida, el umbral *de minimis* puede definirse a partir del valor de las mercancías o, menos habitualmente, de la cuantía de los derechos e impuestos aplicables, o una combinación del valor y la cuantía de los derechos e impuestos.

Gráfico 6.14. Cuantía de los derechos de aduanas de minimis en 98 países (Global Express Association)[26]



Fuente: https://global-express.org/assets/files/Customs%20Committee/de-minimis/GEA%20overview%20on%20de%20minimis_28%20March%202018.pdf

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953641

La exención *de minimis* reviste una importancia específica para el comercio electrónico entre empresas y consumidores (B2C). Como se ha señalado anteriormente, la mayor parte de los paquetes entregados a través de este canal son de escaso valor, por lo que se beneficiarían de la correspondiente exoneración o exención *de minimis*. Además, aparte de los ahorros en impuestos y derechos, la implantación de una medida *de minimis* puede reducir el tiempo y el costo del despacho de aduanas, ya que se eliminan los trámites que de otro modo se requerirían para el pago y la recaudación. Como se expone más adelante, una norma *de minimis* es importante para apoyar la aplicación de ciertos procedimientos simplificados de levante.

Según se indica en el gráfico 6.14, en algunos países todavía no se ha establecido una norma *de minimis*. En los países en los que sí se contempla, la cifra de umbral autorizada puede ser mínima o estar sujeta a condiciones restrictivas. Asimismo, cuando la cuantía se especifica en la legislación, es posible que no se prevea ningún mecanismo jurídico o administrativo de ajuste periódico, de modo que la norma puede perder su efecto facilitador con el tiempo (a falta de una modificación periódica de la legislación aduanera).

La justificación tradicional de la exención es que los costos administrativos que la valoración, el pago y la recaudación suponen para el comerciante y la administración aduanera serían iguales o superiores a la cuantía de los derechos e impuestos en cuestión. Sin embargo, a la hora de fijar el umbral sería importante examinar no solo estos ahorros administrativos, sino también las repercusiones económicas globales, como son los beneficios económicos positivos derivados del aumento de las transacciones de comercio electrónico.

Una de las dificultades a las que se enfrentan los países en desarrollo y los países menos adelantados al aplicar una norma *de minimis* es su efecto en la recaudación de ingresos y, posiblemente, en los productores nacionales. También existe una preocupación sobre el uso fraudulento de la exención, como por ejemplo la presentación de declaraciones falsas sobre el precio pagado. La asistencia técnica y el apoyo para la creación de capacidad serán importantes para ayudar a los Gobiernos a analizar estas repercusiones, formular un umbral *de minimis* facilitador apropiado y establecer una gestión de riesgos y procedimientos adecuados para reducir los posibles usos indebidos.

■ Procedimientos simplificados de levante

El AFC exige a los Miembros de la OMC que establezcan requisitos documentales y procedimientos simplificados para el levante de envíos urgentes, como los paquetes que llegan por vía aérea a través de servicios de entrega urgente, categoría que engloba gran parte de las transacciones transfronterizas de comercio electrónico.[27] Estas disposiciones del AFC contemplan la posibilidad de realizar el despacho de aduana y el levante de envíos urgentes sobre la base de los documentos de carga aérea o una declaración simplificada por sí sola, así como de proceder al levante y completar ulteriormente una declaración y el procedimiento de despacho de aduana (por ejemplo, para fines de valoración y pago de los derechos e impuestos aplicables). También se prevé que los países puedan limitar el uso de estas simplificaciones a las personas o entidades autorizadas, como los operadores de entrega urgente, que dispongan de los sistemas y procedimientos necesarios para garantizar el correcto desarrollo de la operación y permitir la supervisión aduanera.

El principal instrumento de orientación para la aplicación de estos principios contenidos en el AFC son las Directrices de la Organización Mundial de Aduanas para el levante inmediato.[28]

Las simplificaciones descritas en la categoría 2, que está relacionada con la exención *de minimis* mencionada anteriormente, y en la categoría 3 abarcarían una gran parte de las transacciones entre empresas y consumidores. Sin embargo, como indican las Directrices de la OMA, corresponde al país de que se trate formular esas simplificaciones y definir las condiciones de su utilización con arreglo a sus necesidades y su entorno en concreto.

Los países en desarrollo y los PMA Miembros que aún no han aplicado estas simplificaciones pueden beneficiarse de una amplia gama de medidas de asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad. La aplicación de los nuevos procedimientos puede suponer una alteración radical de los procedimientos de despacho tradicionales en vigor. Los conocimientos especializados y la creación de capacidad serán importantes para la preparación de los procedimientos y los requisitos mínimos en materia de documentos e información; para el establecimiento de criterios de admisibilidad y controles respecto de los servicios de entrega urgente y otros usuarios potenciales de estas simplificaciones; para la aplicación de un sistema de garantía adecuado; y para la evaluación y el ajuste de los sistemas informáticos aduaneros, entre otras cosas.

Recuadro 6.8. Directrices de la OMA para el levante inmediato

Las Directrices de la OMA son recomendaciones de ayuda para que las administraciones aduaneras desarrollen sus procedimientos nacionales a fin de hacer frente a los volúmenes cada vez mayores de envíos más pequeños que cruzan las fronteras como consecuencia del crecimiento del mercado del comercio electrónico. Se trata de posibles "soluciones" que permitan a las administraciones combinar el levante inmediato de esas mercancías con los controles pertinentes y adecuados.

Las Directrices recomiendan dividir los envíos en cuatro categorías y proponen para cada una de ellas un procedimiento de levante y unos requisitos de documentación e información.

- **Categoría 1: correspondencia y documentos**
  - El despacho y el levante de las mercancías se realizan simultáneamente (es decir, sin documentos o procedimientos posteriores al despacho de aduana).
  - Se permite el levante de las mercancías sobre la base de una "declaración refundida", como un manifiesto o una carta de porte.
  - Se requiere un mínimo de datos.
- **Categoría 2: envíos de escaso valor sobre los que no se perciben derechos ni impuestos (umbral *de minimis*)**
  - El despacho y el levante de las mercancías se realizan simultáneamente.
  - Se permite el levante de las mercancías sobre la base de una "única declaración" o una declaración simplificada.
  - Se notifican los diferentes artículos del envío.
- **Categoría 3: envíos de escaso valor sujetos a derechos de aduana (declaración simplificada)**
  - El despacho y el levante de las mercancías se realizan simultáneamente, si se presenta una declaración simplificada o completa antes de la llegada, y se calculan y pagan los derechos e impuestos.
  - En caso contrario, se procede de inmediato al levante de las mercancías sobre la base de un manifiesto, una carta de porte o una declaración provisional, a reserva de la presentación de una garantía y de la obligación de presentar una declaración simplificada (que puede ser periódica) tras el levante y el pago de los derechos e impuestos.
- **Categoría 4: envíos de gran valor (declaración completa)**
  - Se siguen los procedimientos ordinarios de despacho y levante.

La Administración de Aduanas puede realizar los controles de documentos o inspecciones físicas de mercancías de cualquier categoría sobre la base de la gestión del riesgo.

Las Directrices contienen una lista indicativa de la información exigible en las categorías 1 a 3.

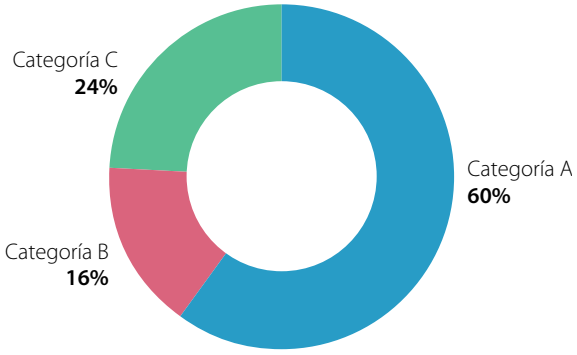
Información previa a la llegada

El AFC exige a los Miembros de la OMC que permitan la presentación de la documentación y demás información requerida para la importación -con inclusión del manifiesto y los documentos y la información de declaración de las mercancías- antes de la llegada de las mercancías, para que la administración aduanera y los demás organismos que intervienen en la frontera puedan procesar la información con antelación (determinar los controles necesarios, calcular los derechos e impuestos, etc.) y así agilizar el levante. Asimismo, debe preverse, "según proceda", la presentación electrónica de esa información anticipada.

En sus notificaciones al Comité de Facilitación del Comercio de la OMC, la mayoría de los países en desarrollo y de los PMA Miembros de la OMC indican que, de hecho, ya han aplicado estas disposiciones sobre la tramitación previa a la llegada (categoría A).

Además, de los 16 países que notificaron al Comité de la OMC su intención de aplicar el procedimiento tras una moratoria, pero sin recurrir a asistencia técnica externa (categoría B), más de la mitad indica que aplicará la medida para finales de 2020.

Gráfico 6.15. Párrafo 1 del artículo 7 del AFC (tramitación previa a la llegada): notificaciones sobre la aplicación



Fuente: Base de Datos del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (TFAF) de la OMC.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953660

La aplicación plena y efectiva de la tramitación previa a la llegada en el contexto del comercio electrónico plantea a las autoridades aduaneras y demás organismos que intervienen en la frontera de los países en desarrollo y de los PMA problemas específicos que no se dan en la misma medida en los canales tradicionales. Habida cuenta de los niveles de automatización, es menos probable que las declaraciones sobre los paquetes pequeños que circulan por el canal postal internacional se presenten en formato electrónico o por adelantado. Debido a que la legislación nacional suele permitir el levante de mercancías de poco valor sobre la base de declaraciones simplificadas (por ejemplo, con arreglo a los procedimientos de levante inmediato descritos anteriormente), los organismos que intervienen en la frontera disponen de menos datos para el análisis de riesgos. Es posible que los expedidores ocasionales que suelen participar en transacciones de comercio electrónico no sean conocidos por las autoridades aduaneras (es decir, que sean comerciantes sin un historial de cumplimiento) y que, debido a que no suelen estar versados en las prescripciones aduaneras, los datos que faciliten no sean tan fiables. Por consiguiente, aunque el ritmo de aplicación del párrafo 1 del artículo 7 del AFC parece elevado, es posible que se deba prestar más atención a superar las dificultades específicas que plantea el levante rápido de mercancías en la esfera del comercio electrónico recurriendo a la asistencia técnica y al apoyo para la creación de capacidad que corresponda. En particular, podría apoyarse la aplicación de las diversas iniciativas de la OMA y de la Unión Postal Universal (UPU) para el intercambio electrónico anticipado de los datos postales.[29]

■ Procedimientos simplificados para la reexportación/reimportación de las devoluciones

Para que el mercado transfronterizo del comercio electrónico crezca, la demanda de los consumidores exige que se facilite la devolución de las mercancías al vendedor y, a ser posible, el envío de la mercancía sustitutoria. Por consiguiente, para responder a esta demanda sería importante aplicar procedimientos aduaneros simplificados que acelerasen la reexportación (por parte del consumidor) y la reimportación (por parte del vendedor), así como facilidades en materia de derechos e impuestos, incluido un régimen simplificado de devolución de los derechos.

■ Coordinación de los organismos que intervienen en la frontera

La aplicación plena y efectiva de las disposiciones del AFC sobre coordinación y cooperación de los organismos que intervienen en la frontera es esencial. En términos de facilitación, los beneficios del levante inmediato de una entrega urgente por vía aérea son limitados si el operador debe esperar la autorización de otros organismos que intervienen en la frontera, como los servicios de cuarentena. La adaptación de la presencia y el horario de trabajo de los organismos que intervienen en la frontera en las instalaciones de carga aérea, la integración de sus procedimientos y controles y el intercambio de información previa a la llegada y relativa a los riesgos son esenciales para agilizar el levante.

La coordinación con los servicios postales nacionales (públicos y privados) reviste especial importancia, habida cuenta del gran volumen, cada vez mayor, de paquetes y envíos del servicio de correo urgente que transitan por la cadena de suministro postal internacional y dado que el despacho de esos envíos postales es una responsabilidad compartida de las administraciones de aduanas y del servicio postal. Como quiera que los procedimientos de los servicios postales suelen ser manuales y en papel, es evidente que se necesita asistencia técnica o de otra índole para simplificar e integrar los procedimientos de despacho y permitir el intercambio automatizado de datos con las administraciones de aduanas, de conformidad con las normas y recomendaciones de la UPU y la OMA.

Asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad en materia de comercio electrónico

Los elementos esenciales de una transacción de comercio electrónico entre una empresa y un consumidor son: i) un vendedor con presencia en Internet (una página web), que acepta pedidos en línea; ii) un comprador con acceso a Internet, que realiza el pedido; iii) un método de pago (por ejemplo, tarjeta de crédito, monedero electrónico, pago contra reembolso, etc.); y iv) la entrega de mercancías.[30] Además de las cuestiones relativas a la facilitación del comercio que se derivan de la entrega transfronteriza de mercancías, como se ha mencionado anteriormente, los países en desarrollo y los PMA se enfrentan a dificultades específicas en relación con cada uno de estos elementos. Estos obstáculos son, entre otros, una infraestructura de TIC y un suministro de energía poco fiables, un acceso limitado a los sistemas internacionales de pago electrónico, un marco jurídico deficiente en materia de transacciones electrónicas y una infraestructura de distribución y logística insuficiente. Un recurso valioso que puede ayudar a estos países a determinar los obstáculos específicos y la asistencia técnica y el apoyo para la creación de capacidad que necesitan para participar más plenamente en el mercado del comercio electrónico es la "Evaluación del grado de preparación para el comercio electrónico" de la UNCTAD.

Las notificaciones de los países en desarrollo y PMA Miembros de la OMC indican que la demanda de asistencia técnica para apoyar la aplicación de las disposiciones del AFC relativas a las transacciones de comercio electrónico no es particularmente elevada. Solo el 25% de los países en desarrollo y PMA Miembros de la OMC han indicado que necesitan apoyo externo para aplicar las disposiciones del AFC relativas a la entrega urgente, lo que incluye los procedimientos de levante inmediato, la exoneración o exención *de minimis* y otras medidas de simplificación descritas anteriormente.[31] Una evaluación del grado de preparación para el comercio electrónico puede ser útil para ayudar a los Gobiernos y las partes interesadas a confirmar la situación actual, comprender mejor el potencial de desarrollo y los obstáculos para el crecimiento de su mercado de comercio electrónico y, si procede, reorientar las prioridades de aplicación y revisar las necesidades de asistencia técnica.

Recuadro 6.9. Facilitación del comercio y comercio electrónico: las dos caras de la moneda

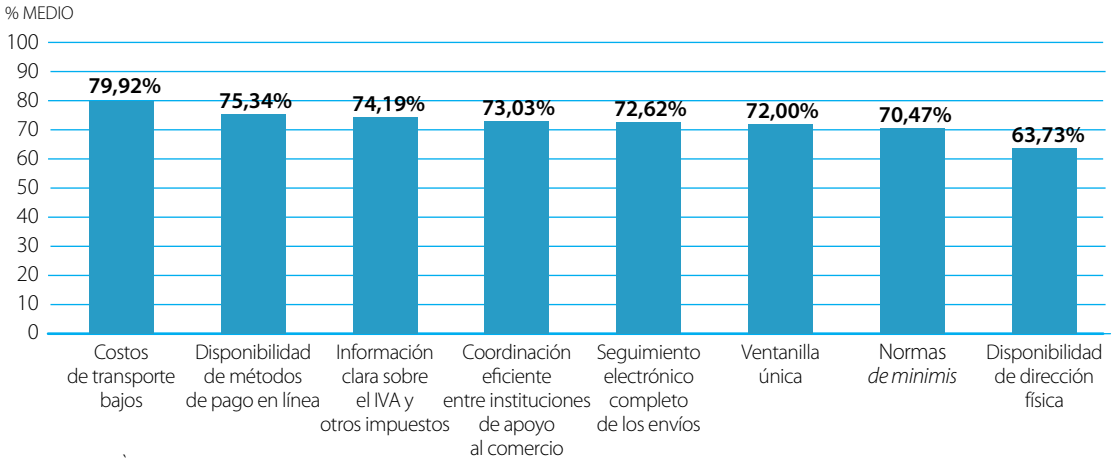
Aunque el comercio electrónico conlleva la compra y venta en línea, todavía depende de la entrega física de las mercancías. Una logística deficiente sigue siendo un obstáculo para las transacciones transfronterizas de comercio electrónico en muchas economías en desarrollo. Si bien los costos de transporte se están reduciendo y la conectividad del transporte marítimo ha mejorado, la brecha entre los países mejor y peor conectados se está ensanchando y los costos de transporte y los plazos de entrega a menudo siguen siendo excesivos. La agilización del despacho de aduana, la simplificación de los procedimientos en frontera, la facilitación del comercio electrónico y la mejora de la interoperabilidad entre los proveedores de transporte constituyen una prioridad absoluta para estas economías.

Así se plasmó en la "Evaluación del grado de preparación para el comercio electrónico" realizada por la UNCTAD en 17 PMA. Las conclusiones de los informes de evaluación incluyen elementos destacados que forman parte de las medidas relativas a la logística comercial. Se ha concedido una gran importancia a cuestiones tales como la ventanilla única o la coordinación entre las instituciones de apoyo al comercio.

Las observaciones formuladas en la encuesta indican que la logística comercial y las medidas de facilitación del comercio transfronterizo revisten una importancia crucial para establecer un entorno de comercio electrónico plenamente desarrollado. Esto demuestra que los encargados de la formulación de políticas deben centrar sus reformas en materia de facilitación del comercio específicamente en medidas de logística comercial y facilitación del comercio tanto dentro del país como en la frontera. La digitalización y la mejora de la coordinación entre las instituciones de apoyo al comercio pueden contribuir a fomentar un régimen de comercio electrónico sostenible y competitivo.

Gráfico 6.16. Elementos de gran importancia en la creación de un entorno propicio para el comercio electrónico

(El gráfico refleja las observaciones de nueve PMA en el marco de la "Evaluación del grado de preparación para el comercio electrónico" de la UNCTAD).



Fuente: UNCTAD

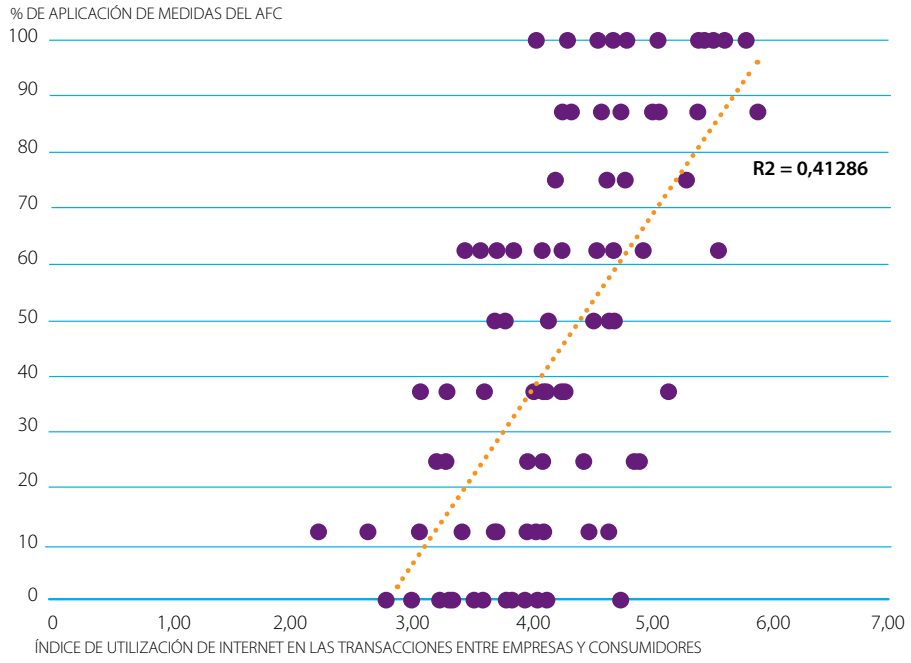
Las transacciones de comercio electrónico plantean a los organismos que intervienen en la frontera dificultades específicas que no se dan en la misma medida en el canal tradicional. En la cadena de suministro de comercio electrónico entre empresas y consumidores, el aumento del número de microempresas y pequeñas y medianas empresas, así como de consumidores, sobre los que existe poca información, constituye un reto específico para la evaluación de riesgos en las aduanas.[32] El servicio postal nacional, que normalmente opera en un entorno manual y emplea papel, es uno de los organismos que intervienen en la frontera con el que la coordinación y la cooperación en materia de transacciones de comercio electrónico han cobrado importancia. Los requisitos de información y las modalidades de acceso a la información de las pymes, que por lo general solo participan ocasionalmente en el comercio electrónico transfronterizo, no son los mismos que los de las empresas que participan regularmente en transacciones tradicionales de importación o exportación.

Recuadro 6.10. Correlación entre la aplicación del AFC y el índice de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores, por regiones *(continúa en la página siguiente)*

Existe una correlación entre la aplicación de las medidas del AFC[33] pertinentes para el comercio electrónico y el índice de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores[34] en los países.

Como se muestra en el gráfico 6.17, los países que más utilizan Internet en las transacciones entre empresas y consumidores tienden a aplicar un mayor número de las medidas del AFC relativas al comercio electrónico[35], que notifican a la OMC como compromisos de la categoría A. Una mayor utilización de Internet por parte de las empresas y los consumidores facilita la aplicación de las reformas en materia de facilitación del comercio que favorecen dichas transacciones.

Gráfico 6.17. Correlación entre la utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores y el grado de aplicación del AFC (medidas relativas al comercio electrónico)



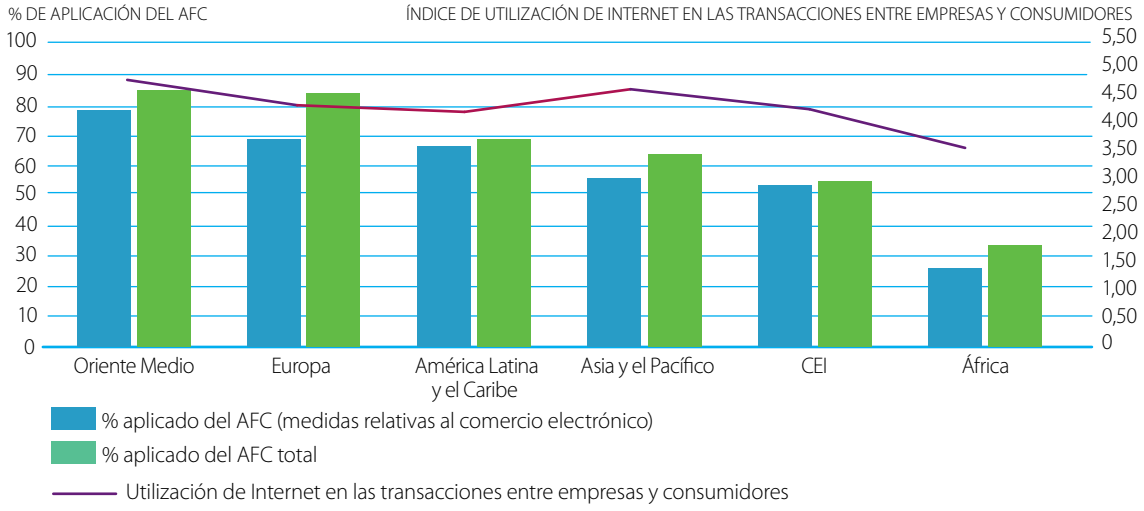
Los países que antes notificaron la aplicación del AFC registran una mayor tasa de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores. Los países que notificaron la aplicación de medidas de facilitación del comercio en 2014 presentan un índice medio de utilización de Internet entre empresas y consumidores de 4,54, mientras que el índice es de apenas 3,44 para los países que las notificaron en 2018.

Si se examinan los datos a nivel regional, como se muestra en el gráfico 6.18, en promedio, casi todas las regiones han aplicado al menos la mitad de las medidas del AFC relativas al comercio electrónico. África presenta la tasa más baja de aplicación de las medidas previstas en el AFC y el peor índice de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores.

Una mayor observancia de las medidas del AFC puede favorecer el comercio electrónico, pues promueve un entorno seguro, transparente y menos costoso para las empresas y los consumidores.

Recuadro 6.10. Correlación entre la aplicación del AFC y el índice de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores, por regiones

Gráfico 6.18. Porcentaje medio de aplicación de las medidas del AFC e índice de utilización de Internet en las transacciones entre empresas y consumidores, por regiones



Fuente: UNCTAD

Una mayor observancia de las medidas del AFC puede apoyar el comercio electrónico, pues promueve un entorno seguro, transparente y menos costoso para las empresas y los consumidores.

No obstante, con asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad se establecen las bases generales sobre las que se pueden abordar estos retos específicos. En efecto, como se ha indicado en la parte II del presente capítulo, los países en desarrollo y PMA Miembros, con apoyo técnico, establecen o refuerzan sus sistemas y procedimientos de gestión del riesgo de las administraciones de aduanas y demás organismos que intervienen en la frontera, y mejoran la técnica de análisis de riesgos, que será esencial para permitir el levante inmediato de las mercancías de bajo riesgo. Asimismo, la mejora de la coordinación de los controles y el intercambio de información entre los organismos que intervienen en la frontera, con miras a establecer una ventanilla única electrónica, promueve un levante más rápido de las mercancías de bajo riesgo, tanto si llegan a través del canal del comercio electrónico como por otros medios. La creación de portales de información comercial y la publicación de guías en lenguaje sencillo acerca de las prescripciones -lo que también constituye un objetivo en las primeras fase de apoyo- son particularmente importantes para que las pymes puedan cumplir las prescripciones de los organismos que intervienen en la frontera (respecto de las cuales suelen tener mucha menos experiencia que las empresas más grandes y menos recursos para la investigación) a fin de aprovechar la simplificación de los procedimientos de levante.

Los datos parecen indicar que esas mejoras en el entorno de facilitación del comercio son un posible catalizador del comercio electrónico.

De cara al futuro, para facilitar más las transacciones de comercio electrónico, será necesario ampliar las reformas que actualmente se están llevando a cabo en materia de gestión del riesgo, transparencia o coordinación en la frontera y centrarlas en las dificultades específicas que plantean las transacciones de comercio electrónico. Como se ha señalado anteriormente, una evaluación de la preparación para el comercio electrónico o similar sería valiosa como punto de partida para determinar las carencias y las necesidades de apoyo a este respecto.

CONCLUSIÓN

Se ha prestado un apoyo considerable en forma de asistencia técnica y creación de capacidad para ayudar a los países en desarrollo y PMA Miembros de la OMC a aplicar el AFC. ¿De qué modo esta financiación favorece la aplicación, qué avances se han logrado y qué repercusiones se han observado?

La experiencia del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio (TFSP) del Grupo del Banco Mundial y del Programa de Facilitación del Comercio de la UNCTAD (organizaciones ambas que son proveedoras de asistencia relacionada con el comercio), así como el trabajo analítico de la OCDE, permiten avanzar respuestas a estas preguntas.

Como se ha expuesto en el presente capítulo, la selección de objetivos del apoyo viene determinada por la demanda de los clientes y la lógica de secuenciación que sugiere el Acuerdo, según la cual se concede prioridad a ciertas medidas esenciales para permitir la aplicación de otras. Por consiguiente, por lo general se ha dado prioridad al establecimiento de comités nacionales de facilitación del comercio, que son los órganos nacionales necesarios para supervisar la aplicación; a la realización de estudios sobre el tiempo necesario para el levante, que proporcionan a los países una referencia para medir los progresos realizados; y a la aplicación de políticas y procedimientos de gestión del riesgo, que son una condición previa para simplificar los procesos de control y levante. El apoyo solicitado en relación con estas medidas suele adoptar la forma de conocimientos técnicos y analíticos especializados, y se ha destinado en gran medida a la autoridad ejecutiva y a la Administración de Aduanas.

La orientación actual y futura de la ayuda también viene dada por las notificaciones que los países en desarrollo y los PMA Miembros presentan a la OMC en virtud de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado del AFC. Existe una gran demanda de asistencia técnica por parte de estos países para la aplicación de las medidas del AFC relativas a la ventanilla única, la gestión del riesgo, los estudios sobre el tiempo necesario para el levante y la transparencia. Las formas de apoyo más solicitadas en las notificaciones son la creación de capacidad, el apoyo legislativo y las TIC, entre otras. En este capítulo se sugiere que esas notificaciones revelan una preocupación particular por la capacidad y los recursos para la aplicación de que disponen los organismos técnicos que intervienen en la frontera, que no suelen haber hecho tantos progresos en el Programa de Facilitación del Comercio como la administración aduanera.

Un elemento importante del apoyo es el establecimiento de mecanismos para cuantificar los progresos en la aplicación y evaluar los efectos. En el marco del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio (TFSP) del Grupo del Banco Mundial, se desarrolló un instrumento de seguimiento de la conformidad con el AFC para que los países pudiesen medir sus progresos en relación con la aplicación "plena y efectiva" de las diferentes medidas del Acuerdo. Las primeras mediciones realizadas con este instrumento indican que la Ayuda para el Comercio ha tenido efectos positivos de mejora de la conformidad con el AFC en los países receptores de apoyo del TFSP.

De la misma manera, los indicadores de facilitación del comercio de la OCDE muestran que la aplicación del AFC está muy avanzada, si bien los resultados varían entre los distintos grupos de ingresos y dentro de cada uno de ellos. Las primeras mejoras se producen en esferas como la automatización y la racionalización de los procedimientos y la colaboración con la comunidad comercial; las mayores dificultades tienen que ver con la cooperación entre los organismos nacionales que intervienen en la frontera y sus homólogos transfronterizos.

Las reformas en materia de facilitación del comercio están teniendo repercusiones positivas. Según los datos de informes de países, se han reducido las inspecciones físicas, se han eliminado documentos innecesarios y se han automatizado procesos manuales a través de la aplicación de las medidas del AFC. Las conclusiones de los estudios iniciales sobre el tiempo necesario para el levante muestran una reducción de los plazos de despacho. Las encuestas generales del Banco Mundial sobre facilitación del comercio también indican que se están logrando mejoras en la reducción del tiempo y el costo en los países que reciben apoyo. Los estudios de la OCDE destacan el efecto positivo de la facilitación del comercio en la internacionalización de las pymes -un mensaje del que también se hicieron eco las respuestas de los países en desarrollo en el marco del ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia y evaluación-.

Para que los países en desarrollo y los PMA Miembros puedan supervisar y demostrar mejor los progresos y los efectos de las reformas, en el presente capítulo se plantea la necesidad de apoyo continuo para el establecimiento de sistemas e instrumentos adecuados de vigilancia y evaluación.

Por último, en este capítulo se ha examinado la cuestión específica de cómo la Ayuda para el Comercio puede apoyar la facilitación del comercio de mercancías vendidas a través del comercio electrónico, un mercado con un enorme potencial de exportación para las pymes, que representan la mayor parte de las empresas en la mayoría de los países en desarrollo y los países menos adelantados.

Las dificultades que el comercio transfronterizo de mercancías vendidas a través del comercio electrónico plantea en relación con la facilitación del comercio suelen ser las mismas que presenta el comercio de mercancías que se venden a través de los canales tradicionales. En ambos casos se necesita una respuesta muy similar, que conlleva la aplicación plena y efectiva de las medidas previstas en el AFC. Sin embargo, dada la naturaleza de las transacciones de comercio electrónico, su desarrollo depende especialmente de ciertas medidas del AFC y otras reformas en materia de facilitación del comercio, como la aplicación de una exención *de minimis* con fines de facilitación; los procedimientos simplificados de levante para los envíos por vía aérea que contempla el AFC; los procedimientos previos a la llegada previstos en el AFC; y una coordinación más estrecha de los organismos que intervienen en la frontera, en particular entre la Administración de Aduanas y el servicio postal nacional. En el presente capítulo se sugiere que, a fin de contribuir al desarrollo de los mercados de comercio electrónico, la Ayuda para el Comercio podría destinarse eficazmente a ampliar las reformas que actualmente se están llevando a cabo en materia de gestión del riesgo, transparencia o coordinación en la frontera para abarcar también las dificultades específicas que plantean las transacciones de comercio electrónico. ■

NOTAS

1. Base de Datos del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (TFAF) de la OMC, https://www.tfadatabase.org/ (denominada en adelante "Base de Datos del TFAF"). La información de la Base de Datos del TFAF de este capítulo data del 15 de febrero de 2019.
2. Base de Datos del TFAF. Estimación basada en las notificaciones presentadas por los Miembros de la OMC en virtud del párrafo 1 del artículo 22 del AFC. Es probable que este cálculo se haya subestimado, ya que las notificaciones en virtud del párrafo 1 del artículo 22 correspondientes a 2017 y 2018 no están completas y la estimación no tiene en cuenta el apoyo prestado no sujeto a notificación (por ejemplo, el apoyo prestado por los países en desarrollo Miembros de la OMC).
3. Los asociados para el desarrollo del TFSP del Grupo del Banco Mundial son el Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio de Australia (DFAT), el Ministerio de Asuntos Mundiales del Canadá, la Unión Europea, el Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos, el Ministerio de Asuntos Exteriores de Noruega, la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI), la Secretaría de Estado de Asuntos Económicos de Suiza (SECO), el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID, UK Aid) y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).
4. Párrafo 3 b) del artículo 21 del AFC.
5. Los Miembros de la OMC acordaron formalmente iniciar las negociaciones sobre la facilitación del comercio en julio de 2004, tomando como base las modalidades que figuran en el anexo D del denominado "Paquete de Julio". Las organizaciones internacionales con una función reconocida en la aplicación de las reformas relacionadas con la facilitación del comercio y a las que se hace referencia en ese anexo se han denominado posteriormente organizaciones del anexo D. Son, entre otras, el FMI, la OCDE, la UNCTAD y la OMA. Organización Mundial del Comercio, anexo D del Programa de Trabajo de Doha, documento WT/L/579 (2 de agosto de 2004).
6. Base de Datos del TFAF. En estas notificaciones, algunos países de la OMC designaron parte de una disposición del AFC en una categoría y parte en una categoría diferente. A efectos del presente análisis, se considera que un país ha notificado una disposición íntegra del AFC en una determinada categoría si ha clasificado esa disposición en dicha categoría total o parcialmente.
7. En este y otros gráficos de esta subsección, el porcentaje representa el número de solicitudes (por ejemplo, de apoyo para el establecimiento de la ventanilla única) en relación con el número total de notificaciones de la categoría C presentadas respecto de todas las medidas.
8. Los plazos para presentar esta notificación son diferentes según se trate de países en desarrollo o PMA Miembros.

   "Categoría C para los países en desarrollo Miembros

   c) En el momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo, cada país en desarrollo Miembro notificará al Comité las disposiciones que haya designado para su inclusión en la categoría C y sus correspondientes fechas indicativas para la aplicación. A efectos de transparencia, las notificaciones que se presenten incluirán información sobre la asistencia y el apoyo para la creación de capacidad que el Miembro requiera para l a aplicación.

   Categoría C para los países menos adelantados Miembros

   c) A efectos de transparencia y con objeto de facilitar la concertación de arreglos con los donantes, un año después de la entrada en vigor del presente Acuerdo cada país menos adelantado Miembro notificará al Comité las disposiciones que haya designado para su inclusión en la categoría C, teniendo en cuenta la máxima flexibilidad prevista para los países menos adelantados Miembros.

d) Un año después de la fecha estipulada en el apartado c) *supra*, los países menos adelantados Miembros notificarán información sobre la asistencia y el apoyo para la creación de capacidad que el Miembro requiera para la aplicación".

9. En estas notificaciones se suele indicar que dicha información está "por determinar". Todas las notificaciones de este tipo fueron presentadas por PMA. El plazo previsto en el Acuerdo para que los PMA faciliten esta información (véase la nota 8) aún no ha expirado.
10. Sin embargo, cabe señalar que entre estos 44 países figuran solo 2 PMA Miembros, por lo que es posible que las necesidades de asistencia técnica expresadas no reflejen plenamente la perspectiva de los PMA.
11. Véase el gráfico 6.2 *supra*.
12. Para que la aplicación siga siendo viable, en cada país se definen cuatro organismos que representan al Gobierno en su conjunto: 1) una administración de aduanas; 2) un organismo de protección fitosanitaria y cuarentena; 3) una oficina de normas; y 4) un organismo responsable de la salud.
13. A la hora de diseñar la herramienta se partió del supuesto de que el objetivo de la aplicación era obtener el máximo beneficio económico a través de la facilitación, más que la observancia técnica y jurídica del Acuerdo. Sirviéndose de sus propios indicadores de facilitación del comercio para supervisar el progreso de los países en la aplicación del AFC, la OCDE estima que la reducción potencial de costos derivada de una aplicación "plena" del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC es del 16,5% de los costos totales para los países de ingresos bajos, del 17,4% para los países de ingresos medianos bajos, y del 14,6% para los países de ingresos medianos altos; por otra parte, en el caso de una aplicación menos ambiciosa, limitada al cumplimiento de las disposiciones obligatorias del Acuerdo, la reducción potencial alcanza el 12,6% para los países de ingresos bajos, el 13,7% para los países de ingresos medianos bajos y el 12,8% para los países de ingresos medianos altos. OCDE (2018), *Trade Facilitation and the Global Economy,* OECD Publishing, París.
14. Según la Base de Datos del TFAF, las medidas con menor tasa de aplicación son las siguientes:

    párrafo 4 del artículo 10: ventanilla única;
    párrafo 7 del artículo 7: operadores autorizados;
    párrafo 3 del artículo 5: procedimientos de prueba;
    artículo 3: resoluciones anticipadas;
    párrafo 6 del artículo 7: plazos medios de levante;
    artículo 8: cooperación entre los organismos que intervienen en la frontera;
    párrafo 3 del artículo 1: servicios de información;
    párrafo 2 del artículo 1: información disponible por medio de Internet;
    párrafo 4 del artículo 7: gestión de riesgo.
15. Preámbulo del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC.
16. Por consiguiente, en el Acuerdo "se alienta a los Miembros a calcular y publicar el plazo medio necesario para el levante de las mercancías periódicamente y de manera uniforme, utilizando herramientas tales como, entre otras, el Estudio de la Organización Mundial de Aduanas sobre el tiempo necesario para el levante". Párrafo 6 del artículo 7 del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC (Establecimiento y publicación de los plazos medios de levante).

17. Siguen existiendo importantes lagunas de datos sobre la naturaleza exacta de los obstáculos a los que se enfrentan las mujeres en el comercio transfronterizo y sobre las repercusiones de género que tiene la mejora de los procedimientos aduaneros y en frontera. Es esencial colmar estas lagunas para optimizar el diseño y la aplicación de reformas de política e intervenciones programáticas eficaces que potencien al máximo los beneficios del comercio para todos. Con este fin, el TFSP del Grupo del Banco Mundial ha iniciado las labores para contribuir a colmar algunas de las lagunas de conocimientos mediante la recopilación de datos en encuestas presenciales. Esta actividad, de carácter experimental, se está llevando a cabo en la región de Asia Oriental y el Pacífico.
18. La OCDE define el comercio electrónico como "la compra o venta transfronteriza de bienes o servicios a través de redes informáticas mediante métodos específicamente diseñados para recibir o realizar pedidos. Aun cuando los pedidos de bienes o servicios se reciben o colocan electrónicamente, no es necesario que el pago y la entrega o prestación final de los bienes o servicios se realicen en línea. Las transacciones de comercio electrónico pueden ser transacciones entre empresas, unidades familiares, particulares, Gobiernos y otras organizaciones públicas o privadas". Glosario de términos estadísticos de la OCDE: https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=4721.
19. Véase, por ejemplo, UNCTAD, *Informe sobre la Economía de la Información 2015: Liberar el potencial del comercio electrónico para los países en desarrollo* (2015); Centro de Comercio Internacional (ITC), *Bringing SMEs onto the E-Commerce Highway* (2016); Organización Mundial de Aduanas, *WCO Study Report on Cross-Border E-Commerce* (marzo de 2017). Estas observaciones también se basan en una próxima nota del Grupo del Banco Mundial: *Facilitation and Logistics for E-commerce* (autor: Ankur Huria).
20. Según encuestas realizadas a consumidores de comercio electrónico transfronterizo, el 61% de los paquetes enviados están valorados en menos de EUR 50 y el 84% pesan 2 kg o menos. International Post Corporation, *Cross-Border E-Commerce Shopper Survey 2018* (enero de 2019).
21. eMarketer; Statista.
22. UNCTAD, *Informe sobre la Economía de la Información 2015*, página 12.
23. DHL, *The 21st Century Spice Trade: A Guide to the Cross-Border E-commerce Opportunity* (2016).
24. UNCTAD, *Informe sobre la Economía de la Información 2015*, página 6.
25. "8.2 A reserva de lo dispuesto en los párrafos 8.1 y 8.3, los Miembros: (...) d) preverán, en la medida de lo posible, un valor de envío o una cuantía imponible *de minimis* respecto de los cuales no se recaudarán derechos de aduana ni impuestos, salvo en el caso de determinadas mercancías prescritas. No están sujetos a la presente disposición los impuestos internos, como los impuestos sobre el valor añadido y los impuestos especiales sobre el consumo, que se apliquen a las importaciones de forma compatible con el artículo III del GATT de 1994". Párrafo 8 del artículo 7 del AFC.
26. Encuesta mundial (con inclusión de los 28 Estados miembros de la UE) de la Global Express Association sobre las cuantías *de minimis* de derechos de aduana, convertidas a dólares de los Estados Unidos (https://global-express.org/index.php?id=14). La cuantía de minimis media de los países encuestados es de aproximadamente USD 150.
27. "8.2 A reserva de lo dispuesto en los párrafos 8.1 y 8.3, los Miembros:
    a) reducirán al mínimo la documentación exigida para el levante de los envíos urgentes de conformidad con el párrafo 1 del artículo 10 y, en la medida de lo posible, permitirán el levante sobre la base de una presentación única de información sobre determinados envíos;
    b) permitirán el levante de los envíos urgentes en circunstancias normales lo más rápidamente posible después de su llegada, siempre que se haya presentado la información exigida para el levante;

c) se esforzarán por aplicar el trato previsto en los apartados a) y b) a los envíos de cualquier peso o valor reconociendo que a un Miembro le está permitido exigir procedimientos adicionales para la entrada, con inclusión de declaraciones y documentación justificante y del pago de derechos e impuestos, y limitar dicho trato basándose en el tipo de mercancía, siempre que el trato no se aplique únicamente a mercancías de valor bajo, tales como los documentos".

28. Directrices de la Organización Mundial de Aduanas para el levante inmediato de los envíos por las aduanas, versión III (junio de 2018).
29. Entre ellas figuran las propuestas de Directrices conjuntas OMA-UPU sobre el intercambio de datos electrónicos anticipados entre los servicios postales y las administraciones de aduanas. Según la OMA, las Directrices "tienen por objeto proporcionar orientación política y técnica a los operadores postales designados y a las administraciones de aduanas sobre el establecimiento del intercambio de datos electrónicos anticipados, así como obtener apoyo dentro de las respectivas organizaciones para la adopción de este proyecto de desarrollo con carácter prioritario. Su publicación está prevista para junio de 2019, una vez que las apruebe el Consejo de la OMA". http://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2018/november/wco-upu-contact-committee-endorses-joint-guidelines.aspx.
30. Índice de comercio electrónico B2C de la UNCTAD de 2017 (octubre de 2017).
31. Base de Datos del TFAF. Cincuenta y nueve (60%) países en desarrollo o PMA Miembros de la OMC han clasificado el párrafo 8 del artículo 7 del AFC (envíos urgentes) en la categoría A, lo que indica que la medida se ha aplicado plenamente.
32. *WCO Study Report on Cross-Border E-Commerce*.
33. Los datos muestran las medidas notificadas por los Miembros de la OMC en la categoría A, y se da por supuesto que las han aplicado.
34. Datos del índice de preparación para conexiones a redes del Foro Económico Mundial.
35. En todos los análisis realizados se han utilizado las medidas del AFC pertinentes para el comercio electrónico que figuran en los párrafos 1, 2, 4, 6 y 8 del artículo 7; el artículo 8; y los párrafos 1 y 4 del artículo 10.

REFERENCIAS

OCDE (2018), *Trade Facilitation and the Global Economy,* OECD Publishing, París.

OCDE (2019a), *Helping SMEs internationalise through trade facilitation.*

OCDE (2019b), *Participation and benefits of SMES in GVCs in Southeast Asia.*

CAPÍTULO 7

LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN UNA FASE DE RALENTIZACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN

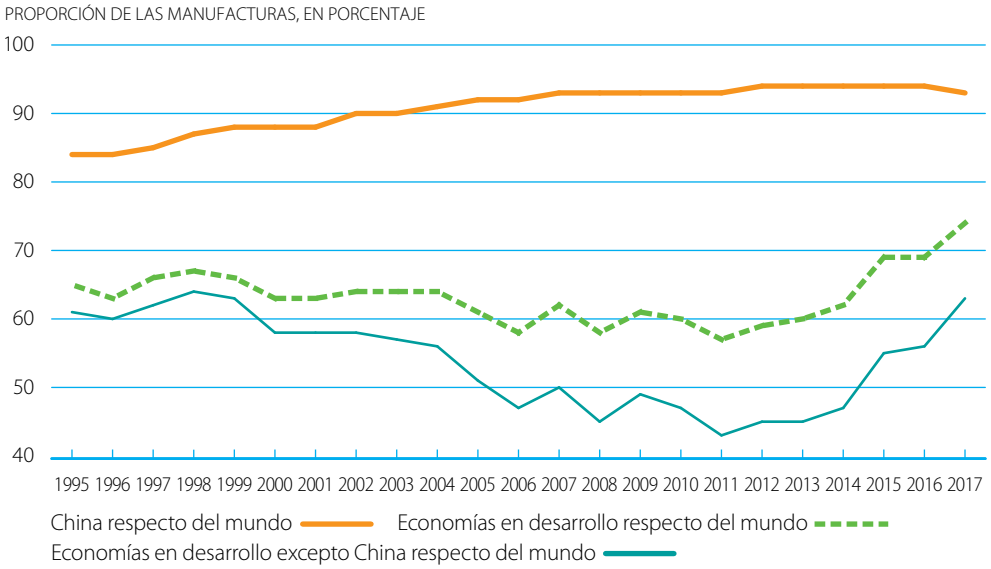
Contribución de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Resumen: *La diversificación de las exportaciones sigue siendo un objetivo de desarrollo importante de muchos países en desarrollo dependientes de los productos básicos. Sin embargo, las actuales tendencias económicas mundiales indican que el mundo podría estar entrando en un período de "ralentización de la globalización" caracterizado por un crecimiento más lento del comercio, la inversión extranjera directa y las corrientes de capital. Las crecientes preocupaciones por el medio ambiente también plantean dudas sobre la viabilidad de reproducir el patrón de enorme crecimiento de las exportaciones del que algunos países en desarrollo gozaron en las últimas décadas. Los cambios en los patrones de crecimiento económico exigen un nuevo enfoque en las estrategias de diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo. En el presente capítulo se argumenta que dos esferas -el comercio de servicios y el comercio Sur-Sur- pueden ofrecer a los países en desarrollo un potencial sin explotar para seguir diversificando sus exportaciones. A continuación, se examina la forma en que la cooperación regional Sur-Sur en materia de reglamentación podría mejorar el comercio de servicios y reducir los efectos distorsionadores del comercio de las medidas no arancelarias. Por último, en el capítulo se explora el papel de la Ayuda para el Comercio en la mejora de la diversificación de las exportaciones a través de la cooperación regional.*

LAS ESTRATEGIAS DE DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PASADO Y EN EL PRESENTE

La diversificación de las exportaciones forma parte de un proceso dinámico de crecimiento y diversificación económicos. Para muchos países dependientes de determinados productos básicos, la ampliación del contenido de su cesta de exportaciones con más manufacturas o servicios es señal de adición de valor y de transformación estructural exitosa. Entre 1995 y 2017, las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo aumentaron del 65% al 74% del total de las exportaciones.

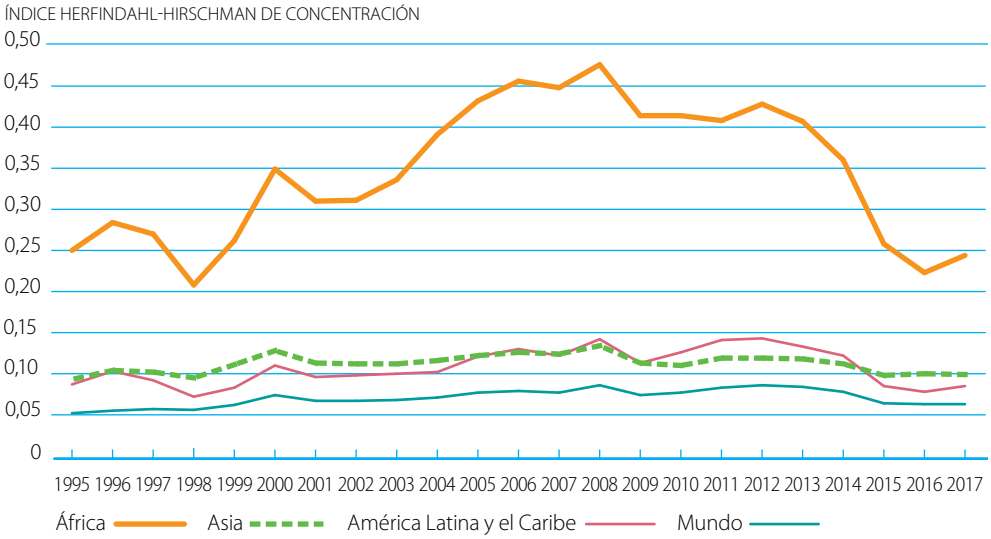
Gráfico 7.1. Proporción de las manufacturas en las exportaciones, 1995-2017



Fuentes: Base de datos Intrastat de la UNCTAD.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953679

Gráfico 7.2. Índice Herfindahl-Hirschmann de concentración de los productos de exportación, 1995-2017



Fuentes: Base de datos Intrastat de la UNCTAD.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953698

Sin embargo, este aumento se debió principalmente a la aceleración del crecimiento y la transformación estructural de unas pocas economías emergentes de Asia, en particular China (gráfico 7.1). En 2017, Asia representó el 88% de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo y el 94% de las exportaciones de manufacturas Sur-Sur, mientras que Asia Oriental por sí sola representó el 65% y el 69%, respectivamente. Por el contrario, las exportaciones africanas se concentraron más que se diversificaron, sobre todo en los años del superciclo de los productos básicos (2000-2008), que fue impulsado en gran medida por el aumento de la demanda de productos primarios en China (gráfico 7.2).

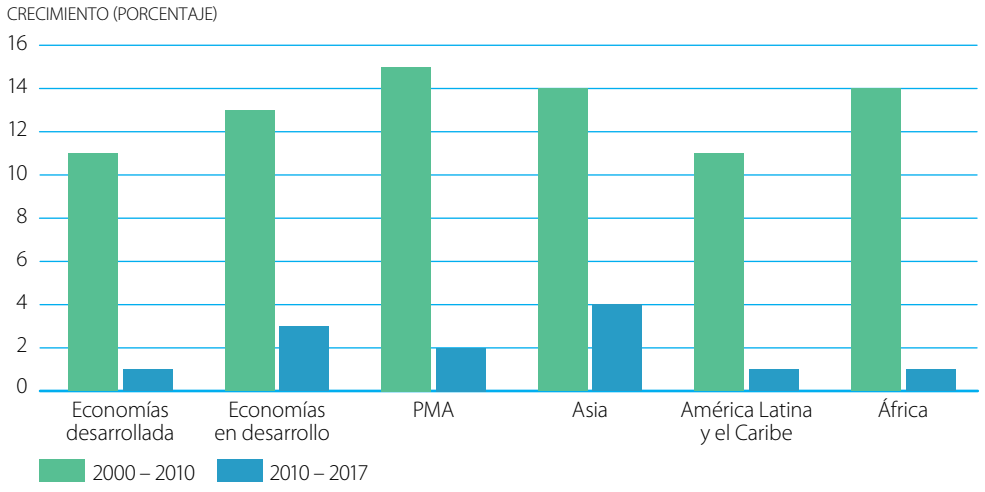
La concentración de las exportaciones en unos pocos productos primarios aumenta la vulnerabilidad de un país frente a las perturbaciones externas y puede influir negativamente en las oportunidades de empleo de los países exportadores. La escasa diversificación de las exportaciones puede estar estrechamente relacionada con la precariedad en la creación de empleo (UNCTAD, 2018a). Por ejemplo, la insuficiente diversificación de África es uno de los principales factores que explican el desempleo en la región. África posee la estructura de población más joven del mundo. Se estima que de los 420 millones de africanos jóvenes (es decir, de 15 a 35 años de edad), alrededor del 31% están desempleados y más del 70% están subempleados (Betcherman y Khan, 2015). El Banco Africano de Desarrollo estima que es necesario crear 18 millones de puestos de trabajo anualmente entre 2015 y 2035 para absorber a los jóvenes que acceden al mercado laboral por primera vez (Banco Africano de Desarrollo, 2016).

Por consiguiente, la diversificación de las exportaciones sigue siendo un importante objetivo de desarrollo de los países en desarrollo, en particular en África, donde predominan los países que dependen de los productos básicos. En los últimos años, muchos países en desarrollo han dado prioridad, en sus estrategias de diversificación de las exportaciones, a las medidas para aumentar su participación en las cadenas de valor mundiales, a menudo mediante sistemas de zonas francas industriales. Esa prioridad fue una opción lógica, especialmente entre 1995 y 2008, cuando proliferaron las cadenas de valor mundiales y se produjo una rápida expansión del comercio de bienes intermedios.

Sin embargo, las tendencias económicas mundiales actuales sugieren que el mundo puede estar entrando en un período de "ralentización de la globalización", caracterizado por un crecimiento más lento o una contracción del comercio, la inversión extranjera directa (IED) y las corrientes de capital.[1] Desde la segunda mitad de 2018, las organizaciones internacionales han revisado repetidamente a la baja sus perspectivas económicas mundiales.[2] El Banco Mundial constató en su informe mensual de marzo de 2019 que el comercio mundial de mercancías había perdido el impulso de crecimiento de 2017. El crecimiento interanual del volumen del transporte marítimo de contenedores fue del 5% en febrero de 2018, pero en febrero de 2019 descendió al 2%. Del mismo modo, los nuevos pedidos de exportación registraron un crecimiento anual negativo en febrero de 2019.[3] En cuanto a las corrientes de IED, el valor total disminuyó casi un 20%, de USD 1,47 billones en 2017 a un nivel estimado en USD 1,2 billones en 2018, equivalente al valor de la IED justo después de la crisis financiera mundial de 2009 (UNCTAD, 2019a).

La ralentización del comercio y la IED está estrechamente relacionada con la pérdida de dinamismo de las cadenas de valor mundiales (Constantinescu *et al.*, 2018). El crecimiento de las cadenas de valor mundiales se ha estancado. La proporción del valor añadido extranjero, es decir, el valor de los bienes y servicios importados que se incorporan a las exportaciones, disminuyó del 31% de las exportaciones mundiales en 2010 al 30% en 2017 (UNCTAD, 2018c). El crecimiento de la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales se ha ralentizado considerablemente en el último decenio (gráfico 7.3).[4] En la primera década del siglo XXI, los países en desarrollo aumentaron su participación en las cadenas de valor mundiales en un promedio del 13% anual. En los años comprendidos entre 2010 y 2017, este porcentaje se redujo al 3%. La disminución del ritmo de participación en las cadenas de valor mundiales fue particularmente significativa en África y en los PMA. La incertidumbre creciente en torno a una posible guerra comercial entre los Estados Unidos y China podría exacerbar aún más estas tendencias. La UNCTAD considera probable que el elevado volumen de las exportaciones chinas afectadas por los aranceles de los Estados Unidos provoque una contracción de las cadenas de valor de Asia Oriental por valor de unos USD 160.000 millones.[5]

Gráfico 7.3. Tasa de crecimiento de la participación en las cadenas de valor mundiales (%), 2000-2010 y 2010-2017



Fuentes: World Investment Report 2018 (UNCTAD, 2018c).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953717

Parece poco probable que el comercio crezca rápidamente en los próximos años, no solo debido a la creciente incertidumbre acerca de una guerra comercial, sino también porque la importante liberalización comercial de los aranceles que el mundo experimentó en los años posteriores a la Ronda Uruguay parece haber llegado a su fin. En 2017, el promedio aritmético de los aranceles mundiales aplicados a los productos manufacturados en régimen de la nación más favorecida (NMF) apenas fue inferior al nivel de hace 10 años, y no se aprecia variación alguna si esos aranceles se miden como promedio ponderado en función del comercio. La misma conclusión es aplicable al promedio de los aranceles preferenciales, es decir, los establecidos en el marco de acuerdos comerciales preferenciales, incluidos los acuerdos comerciales bilaterales y regionales (ACR) (UNCTAD, 2019c).

Las crecientes preocupaciones ambientales también plantean interrogantes sobre la viabilidad de una política económica centrada en repetir el crecimiento explosivo de las exportaciones -de productos primarios, agropecuarios o manufacturados- que algunos países en desarrollo han experimentado en los últimos decenios. La globalización incontrolada de los últimos decenios ha modificado radicalmente las condiciones medioambientales a las que se enfrentan hoy en día, como el cambio climático y "la sexta extinción" en lo que se refiere a la pérdida de biodiversidad, entre otras. En 2012, se apuntó que, si los 7.000 millones de habitantes del mundo consumieran tanto como un ciudadano medio de los Estados Unidos, se necesitarían cuatro planetas para sostener el consumo.[6]

En diciembre de 2018, los Estados miembros de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) acordaron en la 24ª Conferencia de las Partes (COP24) unas normas para la aplicación del Acuerdo de París, esto es, mantener el aumento de la temperatura mundial en este siglo por debajo de los 2 grados centígrados sobre los niveles preindustriales mediante una reducción significativa de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Se considera que el comercio internacional es uno de los principales causantes de las emisiones de gases de efecto invernadero debido a la necesidad de transportar mercancías por tierra, mar o aire (dado que el transporte sigue dependiendo en gran medida de la energía fósil), y a que proporciona incentivos económicos para la producción agrícola e industrial a gran escala. Por otra parte, a través del comercio internacional, los países exportan los bienes y servicios que producen sobre la base de su ventaja comparativa o competitiva y compran los que no producen, lo que da lugar a una reasignación eficiente de los recursos entre sectores.

En el paradigma actual del desarrollo sostenible, formulado en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), las estrategias de diversificación del comercio y de las exportaciones deberían concebirse como un elemento integral de una política de desarrollo sostenible más amplia. Esto significa que los países en desarrollo, en particular los que dependen de los productos básicos, los países africanos y los PMA, tal vez deban dejar de centrar sus estrategias de diversificación de las exportaciones en la participación en las cadenas de valor mundiales y dirigir su atención hacia otras estrategias que los ayuden a lograr un crecimiento comercial y económico no solo cuantitativo, sino también estructural, de manera que sea sostenible desde el punto de vista ambiental e inclusivo para todos los grupos de personas.[7]

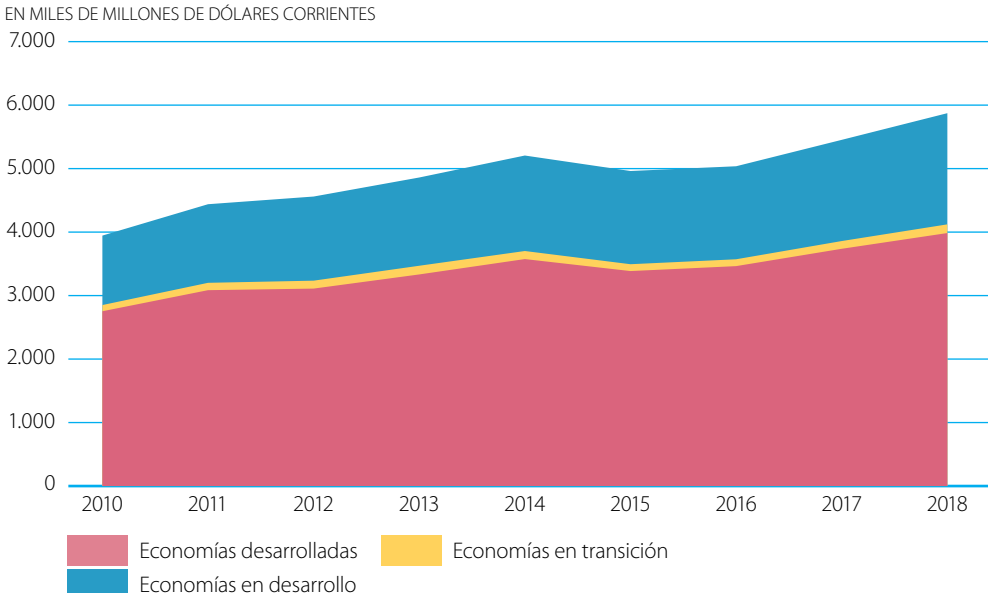
En la sección siguiente se examina la viabilidad del comercio de servicios y del comercio intrarregional Sur-Sur como dos esferas que probablemente brindarán oportunidades de mercado continuas, si no mayores, para la diversificación de las exportaciones y el desarrollo sostenible.

EL COMERCIO DE SERVICIOS Y EL COMERCIO INTERREGIONAL SUR-SUR

El comercio de servicios

El sector de los servicios se ha convertido en el segmento más importante de la mayoría de las economías nacionales, pues contribuye cada vez más al PIB, al comercio y al empleo y está pasando a ser una de las principales fuerzas impulsoras de la economía mundial. El comercio de servicios presenta un potencial de crecimiento constante incluso en un contexto de desaceleración de la economía mundial. La UNCTAD y la OMC estiman que el comercio mundial de servicios alcanzó un crecimiento anual del 8% en 2018 (en comparación con el 3% registrado por el comercio mundial de mercancías), hasta alcanzar un valor de casi USD 6 billones (frente a los USD 19,5 billones del comercio de mercancías) (gráfico 7.4).[8] Varios países en desarrollo han obtenido beneficios sustanciales al aprovechar las oportunidades comerciales de los servicios, lo que incluye los servicios modernos y exportables prestados a empresas y el movimiento temporal de personas físicas que prestan servicios. Sin embargo, los países en desarrollo de bajos ingresos aún no han adquirido la capacidad crítica para seguir ese ejemplo y dependen en gran medida de los servicios tradicionales, no comercializables y de baja productividad, con inclusión de la economía informal (UNCTAD, 2018f).

Gráfico 7.4. Exportaciones de servicios por principales grupos de economías, 2010-2018

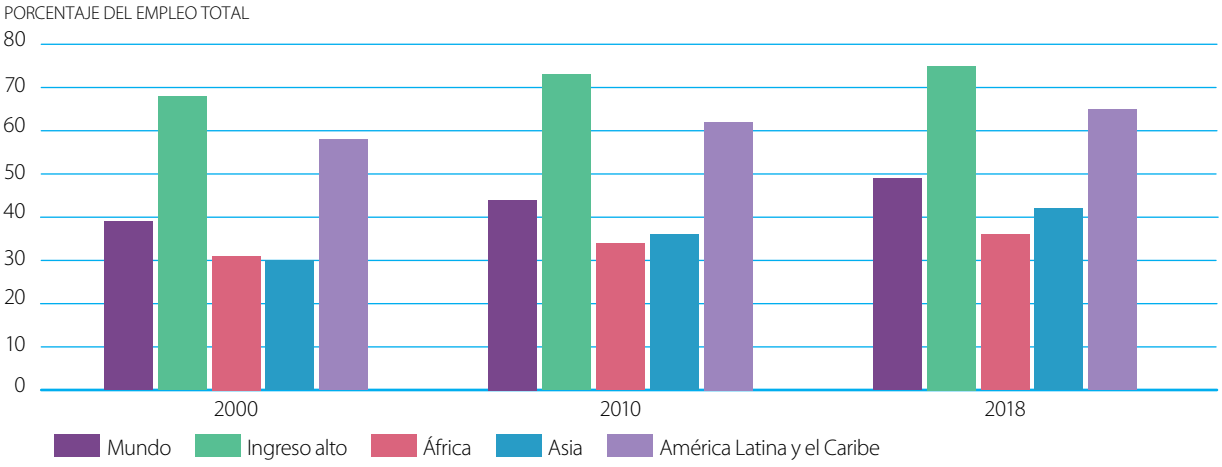


Fuentes: UNCTADStats.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953736

El sector de los servicios se ha convertido en el mayor proveedor de puestos de trabajo de muchos países en desarrollo, ya que las cadenas de valor del sector manufacturero se subcontratan a proveedores de servicios y la demanda de servicios por parte del consumidor final aumenta a medida que aumentan los niveles de ingresos. En la actualidad, el sector de los servicios absorbe casi la mitad del empleo mundial. En todas las regiones en desarrollo, la proporción del empleo en el sector de los servicios ha aumentado durante el último decenio. Sin embargo, la contribución del sector de los servicios al empleo varía significativamente entre las diferentes regiones en desarrollo (gráfico 7.5).

Gráfico 7.5. Empleo en el sector de servicios (porcentaje del total), 2000, 2010 y 2018



Fuentes: ILOstats.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953755

El sector de los servicios es especialmente importante para América Latina y el Caribe, donde representa más del 60% del empleo total. En África, el sector de los servicios ha aumentado gradualmente su absorción de empleo, si bien mantiene un nivel inferior al de otras regiones en desarrollo, lo que indica la baja participación de los servicios en el conjunto de la economía de África.[9] Un estudio de la UNCTAD confirma que la repercusión del comercio de servicios en el empleo de este sector alberga el potencial de crear un mayor número de puestos de trabajo en términos absolutos que el comercio en el sector manufacturero (recuadro 7.1).

El comercio de servicios tiene el potencial de contribuir a la diversificación de las exportaciones a través de dos canales distintos: el papel de los servicios como exportaciones y su papel como insumos incorporados a las actividades económicas. En primer lugar, el comercio de exportación de servicios puede contribuir directamente a la diversificación vertical de las exportaciones, desplazando las exportaciones de productos primarios. De esta manera, los países pueden diversificar sus exportaciones sin pasar por una fase de industrialización (Ghani y O'Connell, 2014). La comerciabilidad de los servicios también aumenta gracias a los avances de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) (Ghani y Kharas, 2010), puesto que las innovaciones en TIC siguen reduciendo los costos relacionados con el comercio de servicios (Ghani y O'Connell, 2014). Inicialmente, los avances de las TIC solo influyeron en los servicios financieros (por ejemplo, a través de las transacciones en línea), pero ahora contribuyen al desarrollo del comercio de una variedad de servicios, incluidos los servicios de enseñanza y de salud.[10]

En segundo lugar, en su papel de insumos incorporados, los servicios son esenciales no solo como elementos que vinculan entre sí las diferentes etapas de las cadenas de valor (como en el caso de los servicios de transporte), sino también como insumos directos en la producción de bienes (por ejemplo, los servicios de investigación o financieros, entre otros). La creciente "servicificación" de las manufacturas en los últimos decenios, es decir, la mayor medida en que

Recuadro 7.1. Comercio de servicios y empleo

En 2018, la UNCTAD realizó el estudio *Trade in Services and Employment* (UNCTAD, 2018f), en el que se analizaba el potencial de empleo del comercio de servicios.

El estudio confirma que la repercusión global del comercio de servicios en el empleo es menor que la del comercio de mercancías, pero en ello influye el hecho de que el sector de los servicios sigue siendo relativamente pequeño en muchos países en desarrollo.

Si se tiene en cuenta la menor proporción del sector de los servicios en el comercio internacional en comparación con el sector manufacturero, en términos absolutos los servicios pueden crear un mayor número de puestos de trabajo que el sector manufacturero. El estudio estima que unas exportaciones adicionales con valor añadido del sector de servicios por valor de USD 1.000 millones crearían 112.000 nuevos empleos en México, mientras que la misma cantidad en el sector manufacturero solo generaría 36.000 nuevos empleos. Análogamente, un aumento del 1% en las exportaciones de servicios aumenta el empleo en el sector en 42.000 puestos de trabajo, mientras que un aumento idéntico en el sector manufacturero crea unos 32.000 puestos de trabajo.

Sin embargo, el resultado no es homogéneo en las demás muestras de países analizadas en el estudio. Mientras que los resultados del Reino Unido, Francia, el Brasil, el Japón, Alemania y los Estados Unidos son similares a los de México, se observan resultados diferentes en Turquía, la India y China. En este último grupo de países, incluso el efecto absoluto del crecimiento de las exportaciones es mayor en el sector manufacturero que en el sector de los servicios. La diferencia entre estos dos grupos de países tiene que ver con la participación de los servicios en el empleo total. Esto parece indicar que los países de África experimentarían unas repercusiones parecidas a las de este último grupo.

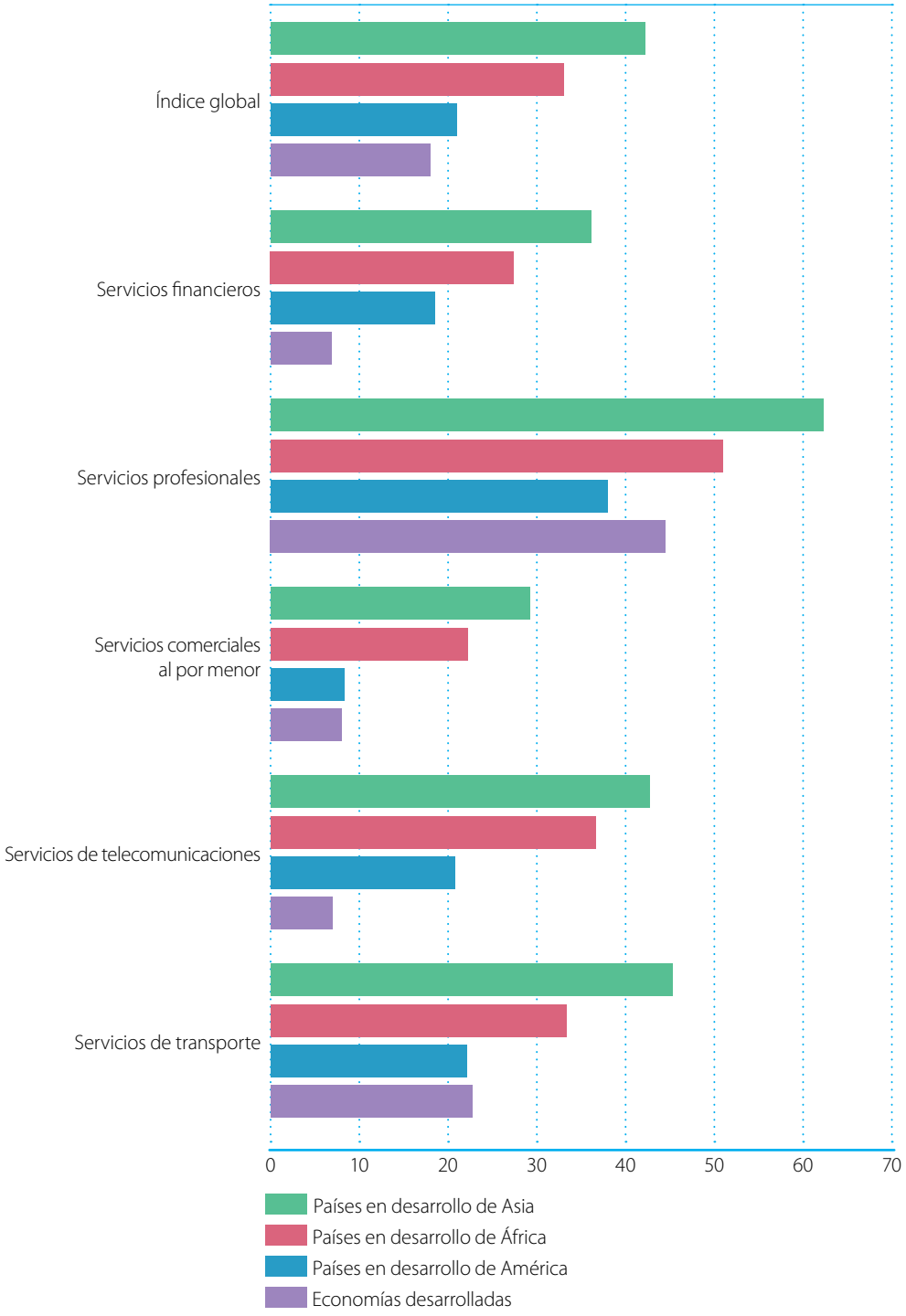
De estas conclusiones se desprende que, desde la perspectiva de la creación de empleo, la diversificación de las exportaciones de servicios debería ser complementaria, y no sustitutoria, de la diversificación de las exportaciones de mercancías, siempre que la participación del sector de los servicios en la economía de un país sea pequeña. Asimismo, algunos sectores de servicios requieren mano de obra altamente cualificada en abundancia y es poco probable que absorban mano de obra no cualificada a gran escala, lo que significa que, en este caso, la diversificación podría no comportar un crecimiento inclusivo del comercio.

También es importante señalar que el sector de los servicios tiende a atraer proporcionalmente más mujeres que hombres. En este sentido, la expansión del sector de los servicios mejoraría las oportunidades de empleo de las trabajadoras, pero su repercusión en el desarrollo debe analizarse con prudencia. Por ejemplo, la creación de nuevos puestos de trabajo mediante la apertura del comercio ha tenido a veces una relación negativa con las diferencias salariales entre hombres y mujeres, ya que las trabajadoras tienden a concentrarse en los segmentos salariales más bajos que son estimulados por el aumento del comercio (véase el Programa de Comercio, Género y Desarrollo de la UNCTAD).

el sector manufacturero depende de los servicios, ha hecho que el papel de los servicios como insumos incorporados sea aún más destacado.[11] La reforma de los servicios que facilitó el acceso a insumos de servicios competitivos ha aumentado la productividad y la competitividad del sector manufacturero, por ejemplo en el caso de la India (Arnold *et al.*, 2016) y Chile (Fernandes y Paunov, 2012).

La política comercial es importante para seguir mejorando el comercio de servicios. Esto se debe a que el comercio de servicios sigue enfrentándose a importantes obstáculos de política, si bien en distintos grados según el país y el sector. De acuerdo con el Índice de Restricciones al Comercio de Servicios, algunos países en desarrollo de rápido crecimiento de Asia tienen políticas sobre comercio de servicios que figuran entre las más restrictivas, mientras que otros países en desarrollo están muy abiertos. En general, el comercio de servicios profesionales y de transporte sigue sujeto a restricciones, mientras que los servicios financieros y minoristas se benefician de una mayor apertura (gráfico 7.6). Además, el carácter restrictivo puede variar considerablemente de un país a otro y de un sector a otro, lo que complica aún más el comercio de servicios (Borchert, Gootiiz y Mattoo, 2012).[12]

Gráfico 7.6. Índice de restricciones al comercio de servicios por sectores, promedios regionales



Nota: En este gráfico se compara el nivel de restricción de las políticas relativas al comercio de servicios en diferentes regiones, sobre la base de los promedios aritméticos de los distintos países obtenidos a partir del índice de restricciones al comercio de servicios del Banco Mundial, comprendido entre 0 y 100. La base de datos sobre restricciones al comercio de servicios del Banco Mundial abarca 103 países (79 en desarrollo) y los servicios financieros, de telecomunicaciones básicas, de transporte, distribución y determinados servicios profesionales. La información de la base de datos se recopiló entre 2008 y 2010.

Fuentes: Base de datos sobre restricciones al comercio de servicios del Banco Mundial.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953774

Comercio intrarregional Sur-Sur

La segunda actividad que puede fomentar la diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo en los próximos años es el comercio intrarregional Sur-Sur. Los países en desarrollo ya vienen exportando productos más diversos, incluidos productos elaborados, a los países vecinos que a sus interlocutores comerciales tradicionales del mundo desarrollado.

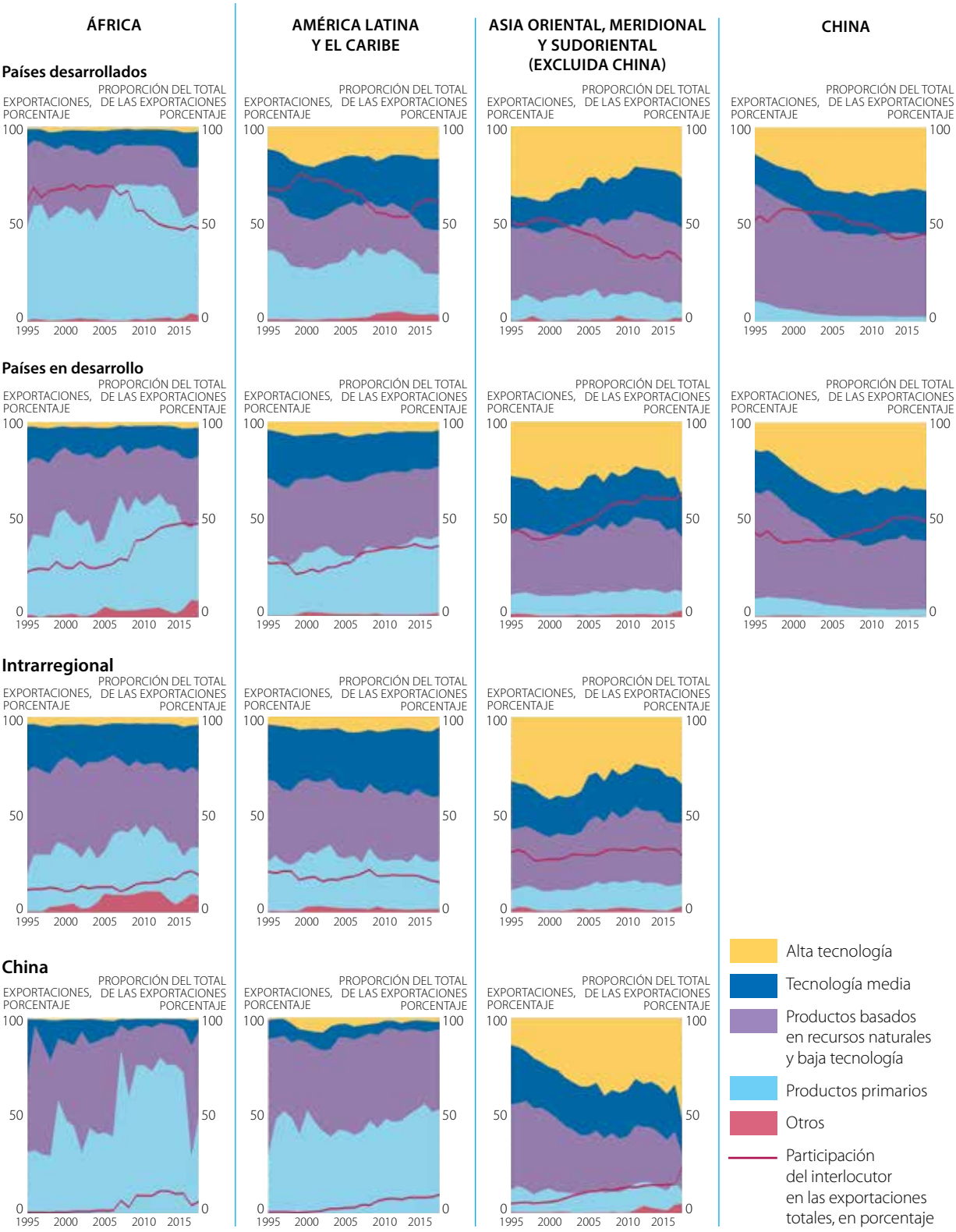
En el gráfico 7.7 se ofrece un panorama detallado de los cambios en la composición de las exportaciones que han experimentado diferentes grupos de países en desarrollo en el período comprendido entre 1995 y 2017. Los productos exportados se agrupan en cinco categorías: alta tecnología, tecnología media, productos basados en recursos naturales y baja tecnología, productos primarios y otros, siguiendo la definición proporcionada por Lall (Lall, 2000).[13] El eje derecho refleja la proporción de las exportaciones en cada mercado respectivo. En el período transcurrido desde 1995, las exportaciones de África al Sur han aumentado considerablemente y han pasado de algo más del 20% del total en 1995 a casi el 50% en 2017. Las exportaciones de África al Sur incluyen más productos de baja y media tecnología que sus exportaciones al Norte, pero los productos primarios siguen siendo el componente principal, lo que puede estar influenciado por la elevada concentración de las exportaciones de África a China en el sector primario, que representan alrededor del 10% del total de las exportaciones de África.

En cuanto al comercio intraafricano, el desglose de los productos comercializados difiere mucho de lo anterior. En África, el comercio intrarregional como porcentaje del total de las exportaciones ha aumentado de forma gradual pero constante, hasta alcanzar el 20% en 2017. Asimismo, está más diversificado y contiene una proporción mucho mayor de productos de tecnologías baja y alta. En el gráfico 7.8 se muestra la evolución de la proporción de los productos de tecnologías media y alta en las exportaciones totales de África en los años 2005, 2010 y 2017, agrupados según el destino. La proporción de las exportaciones de tecnologías media y alta al mundo aumentó del 9% en 2005 al 15% en 2017. Sin embargo, las exportaciones de tecnologías media y alta representaron casi una cuarta parte del comercio intrarregional de África en 2017, tras haber aumentado en más de 7 puntos porcentuales desde 2005. Esta tendencia, es decir, el mayor grado de diversificación de las exportaciones en el comercio intrarregional, es constante en diferentes regiones en desarrollo a lo largo de los años. El comercio intrarregional parece fomentar la diversificación de las exportaciones dentro de cada sector, y sus exportaciones presentan un mayor contenido tecnológico que las exportaciones al mundo, como se confirma en el caso de África Oriental (Na, 2019).

La mayor diversificación de las exportaciones en el comercio intrarregional Sur-Sur se ha producido a pesar de que las condiciones de acceso a los mercados o las medidas de facilitación del comercio no siempre son favorables en lo que respecta a los intercambios intrarregionales. La CESPAP, por ejemplo, estima que el potencial del comercio intrarregional en Asia Meridional es de unos USD 81.000 millones, pero solo una tercera parte de ese potencial llega a realizarse debido al elevado costo del comercio, entre otros obstáculos.[14] Al parecer, existe un margen significativo para una mayor reducción de los costos comerciales en contextos de comercio regional Sur-Sur (OMC, 2018b).

Por lo que respecta a las condiciones de acceso a los mercados, los reglamentos técnicos que los países importadores aplican, como los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), generan una repercusión significativa en el aumento de los costos comerciales. Los OTC y las MSF son medidas técnicas nacionales con objetivos de política legítimos, como la protección de la salud humana y la sanidad animal, la seguridad y la preservación del medio ambiente. Los OTC y las MSF se derivan de objetivos de política que no guardan relación con el comercio, pero dada su importante repercusión en las corrientes comerciales, esas medidas técnicas pueden constituir medidas no arancelarias que incrementen los costos comerciales debido al elevado costo del cumplimiento (por ejemplo, pruebas de laboratorio y certificación), entre otras cosas.

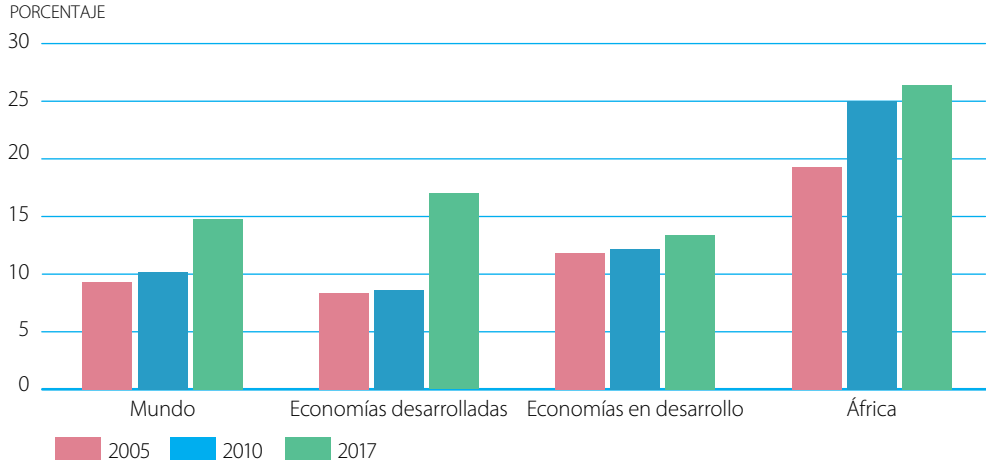
Gráfico 7.7. Exportaciones por categorías tecnológicas e interlocutores en determinadas regiones, 1995-2017



Nota: En Asia Oriental, Meridional y Sudoriental no se incluye China. Las categorías de productos se basan en la clasificación elaborada por Lall (Lall, 2000).

Fuente: Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Gráfico 7.8. Proporción de bienes de tecnología media y alta en las exportaciones de África, por destinos



Fuentes: UNCTADStat. *Key Statistics and Trends in Regional Trade in Africa* (UNCTAD, 2019b).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953812

Varios estudios constatan que las medidas no arancelarias tienen un efecto mayor en el aumento de los costos comerciales que los aranceles.[15] El efecto distorsionador de las medidas no arancelarias en el comercio puede medirse calculando el equivalente *ad valorem* del costo del cumplimiento de esas medidas, es decir, como porcentaje del precio de importación. Un estudio concluye que las medidas no arancelarias aplicadas a los sectores de la alimentación y la agricultura en África podrían aumentar entre un 15% y un 30% el valor unitario de los productos comercializados dentro de la región, en comparación con el arancel intrarregional medio del mismo sector, de alrededor del 7% (UNCTAD, 2019b). Se estima que el equivalente *ad valorem* medio de las medidas no arancelarias en el sector manufacturero se sitúa entre el 5% y el 20%, frente al arancel medio intraafricano del 5,4%.[16]

Las medidas técnicas tienden a ser más costosas y onerosas para los pequeños productores y empresas que para las grandes empresas. Según el Centro de Comercio Internacional (ITC), los obstáculos de procedimiento y las medidas no arancelarias afectan de manera desproporcionada a las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo, que a menudo carecen de los recursos adecuados para hacer frente a esos obstáculos (Rollo, 2016).

COOPERACIÓN REGIONAL SUR-SUR EN MATERIA DE REGLAMENTACIÓN

Les restrictions concernant les services, les MNT techniques et, plus généralement, les divergences réglementaires Las restricciones de los servicios, las medidas no arancelarias de naturaleza técnica y, de manera más general, las diferencias normativas entre países pueden impedir las economías de escala en los mercados internacionales de bienes y servicios. Por ejemplo, los costos asociados a la prestación de servicios profesionales (por ejemplo, licencias o títulos para contables, médicos, etc.) deben pagarse por separado en cada mercado, en lugar de repartirse entre los distintos destinos. Sin embargo, ni las restricciones de servicios ni las medidas no arancelarias de carácter técnico pueden eliminarse sin más, ya que suelen ser medidas nacionales legítimas que responden a los objetivos socioeconómicos y ambientales de un país. Dado que las normas económicas, sociales y ambientales que se incorporan unilateralmente a la reglamentación nacional de un país pueden afectar involuntariamente a los productores locales y extranjeros, a los consumidores y a la competencia, la convergencia de la reglamentación o la cooperación en materia de reglamentación puede reportar beneficios.

La cooperación regional (e internacional) en materia de reglamentación puede impulsar el comercio de servicios y el comercio intrarregional, limitando el riesgo de que las normas puedan tener efectos no previstos en los mercados locales y en los interlocutores comerciales. En este sentido, la cooperación en materia de reglamentación, al reducir los costos de transacción asociados al comercio de servicios y al comercio intrarregional, puede propiciar la diversificación de las exportaciones.[17] Por ejemplo, la cooperación en materia de reglamentación del comercio de servicios puede crear un entorno normativo más propicio a través de la promoción de la infraestructura de comunicación conjunta y el desarrollo de redes.

Las regiones en desarrollo ya cuentan con múltiples acuerdos comerciales regionales (ACR), muchos de los cuales contienen disposiciones relativas a las restricciones al comercio de servicios y las medidas no arancelarias de carácter técnico. Los ACR vigentes y los nuevos, como el Acuerdo por el que se establece la Zona de Libre Comercio Continental Africana (AfCFTA), pueden brindar una plataforma que mejore la cooperación en materia de reglamentación, lo que a su vez puede mejorar las condiciones de acceso a los mercados regionales y, de este modo, aumentar las posibilidades de diversificación de las exportaciones.[18] Para el buen funcionamiento de los sectores de servicios, en particular los servicios de infraestructura, son esenciales marcos normativos e institucionales mejor adaptados a las condiciones y prioridades locales, puesto que su desempeño depende en gran medida de la calidad de la reglamentación.

La cooperación en materia de reglamentación, más allá de las disposiciones de los ACR vigentes, puede adoptar la forma de reconocimiento mutuo de las medidas reglamentarias o de armonización, entre otras. La cooperación en materia de reglamentación adopta esas diferentes formas en función de una serie de factores: la reglamentación existente, los recursos financieros y técnicos, las prioridades de los países a la hora de establecer contrapartidas entre los objetivos sociales y la competencia en relación con los servicios, y el sector de bienes o servicios de que se trate. Por ejemplo, es más probable que la cooperación en la esfera de los servicios financieros adopte la forma de esfuerzos de armonización de la reglamentación cautelar, quizás mediante la adopción de normas internacionales como las de Basilea III, mientras que en el caso de los servicios profesionales puede ser más apropiado el reconocimiento mutuo. En el caso de las mercancías, los datos indican que los acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM) de las medidas no arancelarias de carácter técnico tienen un efecto positivo mayor en el comercio de las industrias que hacen un uso intensivo de la tecnología (Jang, 2018).[19]

Se están realizando múltiples esfuerzos en la dirección del reconocimiento mutuo y la armonización de la reglamentación regional. Por ejemplo, entre 2003 y 2014 los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) firmaron acuerdos de reconocimiento mutuo en las esferas del turismo, la contabilidad, la arquitectura, la odontología, la ingeniería, la medicina y la enfermería. Aunque es demasiado pronto para determinar con certeza sus efectos en el comercio, estos acuerdos ya han dado lugar a labores de creación de capacidad en los Estados miembros para modernizar la reglamentación nacional y las normas de capacitación (Mendoza *et al.*, 2016). En el caso de las medidas no arancelarias aplicadas a las mercancías, varios proyectos del Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF) destinados a fomentar el uso de buenas prácticas de reglamentación en la formulación o el examen de las medidas sanitarias y fitosanitarias han alentado la convergencia regional en materia de reglamentación. Por ejemplo, el Programa regional de inocuidad de los alimentos y los piensos tuvo por objeto avanzar en la armonización de la reglamentación relativa al comercio de piensos en 10 países de América Latina y el Caribe. A tal efecto, se elaboraron varios instrumentos específicos, como glosarios comunes, y se realizaron análisis comparativos de la reglamentación nacional y regional además de otras actividades, como las de creación de capacidad.[20]

En los casos en los que el reconocimiento mutuo o la armonización de la reglamentación regional sea demasiado difícil, el hecho de mejorar la transparencia reglamentaria entre los países puede ser ya un importante paso hacia la cooperación regional en materia de reglamentación. En los ACR Sur-Sur se han empezado a aplicar algunos enfoques innovadores para aumentar la transparencia reglamentaria, como en el caso de la Zona Tripartita de Libre Comercio,

establecida por tres comunidades económicas regionales africanas, a saber, el Mercado Común del África Meridional y Oriental (COMESA), la Comunidad del África Oriental (CAO) y la Comunidad de Desarrollo de África Meridional (SADC). Utilizando la clasificación internacional de medidas no arancelarias elaborada por la UNCTAD y el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (EAMI), la Zona Tripartita de Libre Comercio ha formulado un mecanismo de presentación de informes basado en Internet (www.tradebarriers.org) que permite al sector privado notificar directamente los obstáculos no arancelarios o los obstáculos al comercio relacionados con medidas no arancelarias a los que se enfrentan al exportar a los países miembros.[21]

Los beneficios económicos de la cooperación regional en materia de reglamentación pueden ser enormes. Un estudio de la UNCTAD sobre la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) indica que la cooperación en materia de reglamentación de las medidas no arancelarias puede reducir las restricciones al comercio en más de un 25%, lo que puede dar lugar a un aumento del comercio dentro de la CEDEAO del 15% y a unos ingresos totales de USD 300 millones anuales (UNCTAD, 2018d). En otro estudio se estima que la cooperación en materia de reglamentación puede aumentar el bienestar en USD 21.000 millones en el marco de la Zona de Libre Comercio Continental Africana, y en USD 23.000 millones en el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), lo que quintuplica con creces los posibles beneficios de una supresión total de los aranceles (Vanzetti, Peters y Knebel, 2017).

La cooperación regional en materia de reglamentación también puede dar lugar a otros beneficios, como la generación de ingresos y empleo, los insumos y servicios eficaces en función del costo dentro de la región y el aumento de la competitividad debido a la mayor competencia en la región, lo que es posible gracias a una mayor integración de los mercados regionales. Esto, a su vez, puede mejorar el progreso de los países africanos respecto del cumplimiento de los ODS. La esfera regional es un ámbito particularmente apropiado para incorporar las dimensiones ambientales y sociales en la política comercial. Los desafíos que plantea el desarrollo, como la desigualdad de ingresos, la desigualdad de género, la escasez de agua y la degradación del medio ambiente, pueden abordarse de manera más eficaz y eficiente mediante la cooperación regional en materia de reglamentación que por separado. Por esta razón, la Agenda de Acción de Addis Abeba reconoce "el importante potencial de la integración y la interconectividad económicas a nivel regional para promover el crecimiento inclusivo y el desarrollo sostenible", y se compromete "a reforzar la cooperación regional y los acuerdos comerciales regionales".[22]

EL PAPEL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO

Los esfuerzos de cooperación regional en materia de reglamentación, reconocimiento mutuo y armonización descritos en la sección anterior pueden convertirse en el vehículo que propicie la diversificación de las exportaciones asociada a la consecución de numerosos ODS. Si bien estos resultados son, sin lugar a dudas, deseables, el proceso de integración profunda que conduce a ellos está plagado de complejidades políticas, además de requerir mucho tiempo y recursos. Asimismo, como se apunta en OCDE (2014), para que la integración económica regional se materialice, la infraestructura y los procesos relacionados con el comercio deben ser eficientes.

Como se pone de manifiesto en Lamersen, Muoio y Roberts (2019), el tiempo, los recursos y las condiciones previas que se necesitan para culminar con éxito el proceso de integración regional justifican la Ayuda para el Comercio en diversos ámbitos de esta iniciativa: la mejora de la infraestructura relacionada con el comercio, la facilitación del comercio, la creación de un entorno propicio para el comercio y la creación de capacidad productiva. Esto significa que, aunque en el período 2006-2017 solo entre el 11% y el 19% de los desembolsos de la Ayuda para el Comercio se destinaron específicamente a programas regionales o mundiales, muchos desembolsos para programas nacionales contribuyeron a las condiciones previas necesarias para la integración regional.[23]

Aunque los programas de ayuda para el comercio que presentan un enfoque global o regional específico suponen una pequeña parte de las corrientes totales de la Ayuda para el Comercio, la cantidad absoluta de fondos dedicados a esos programas se triplicó entre 2006 y 2017, al pasar de USD 2.200 millones a USD 6.600 millones.[24] Estos fondos se han dedicado en su mayor parte a la creación de capacidad productiva (60%-80%) y a la infraestructura económica (12%-29%).

Los fondos destinados a apoyar la cooperación regional en materia de reglamentación, el reconocimiento mutuo y la armonización se clasificarían muy probablemente como fondos mundiales o regionales destinados a la política y la reglamentación comerciales. Esta categoría de la Ayuda para el Comercio ha aumentado de USD 248 millones en 2006 a USD 565 millones en 2017, pero se ha mantenido bastante estable desde 2011. En particular, la partida correspondiente a ACR de esta categoría (código 33130 del SNPA), que contiene la labor en la esfera de los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias a nivel regional, ha oscilado entre USD 49 millones y USD 125 millones desde 2006. Aunque toda la categoría de ACR se dedicara a la labor regional en materia de medidas no arancelarias de carácter técnico, los fondos asignados a tal fin parecerían escasos, habida cuenta de los posibles beneficios económicos de la cooperación regional en materia de reglamentación.[25]

Existen varias razones por las que la mayoría de los fondos de la Ayuda para el Comercio siguen destinándose a nivel nacional, a pesar de los grandes beneficios potenciales de algunos programas regionales, como se explica en detalle en Lamersen, Muoio y Roberts (2019). En algunos casos, puede resultar difícil adoptar las externalidades regionales, lo que lleva a descuidar programas potencialmente beneficiosos. Además, varias características de los programas regionales dificultan aún más su aplicación. Los países con niveles de desarrollo y entornos políticos diferentes encontrarán otras dificultades adicionales a la hora de coordinar la aplicación regional. De manera similar, las diferencias entre los costos y beneficios reales o percibidos que se derivan de la aplicación en cada país pueden complicar la ejecución de un programa regional. Asimismo, los países suelen participar simultáneamente en varios procesos de integración, lo que dificulta la armonización de las acciones nacionales y regionales. Por otra parte, es habitual que se requiera la coordinación de múltiples donantes, del sector privado y de la sociedad civil para aplicar con éxito un programa regional.

También es importante destacar que los países asociados que respondieron al estudio de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio de 2017 declararon sistemáticamente que la diversificación de las exportaciones y la integración regional figuraban entre sus principales prioridades en el marco de esa Ayuda.[26] Las prioridades de los países asociados, así como los beneficios potenciales de la integración regional en materia de reglamentación, indican que esta esfera debe ser prioritaria, a pesar de los problemas que plantee su aplicación. La Ayuda para el Comercio sigue desempeñando una importante función de apoyo a los esfuerzos por desarrollar mecanismos institucionales y creación de capacidad que faciliten la coordinación local de los programas regionales. ■

NOTAS

1. El término "slowbalisation", o ralentización de la globalización, fue acuñado por primera vez en 2015 por Adjiedj Bakás, observador holandés de tendencias, pero no empezó a utilizarse de modo creciente hasta su reciente aparición en el artículo "Globalisation has faltered", publicado en *The Economist* el 24 de enero de 2019. Sin embargo, las tendencias subyacentes en el comercio y la IED a las que se refiere este término hace mucho tiempo que son objeto de estudio, como se detalla a continuación.
2. n el informe *Situación y perspectivas de la economía mundial* en 2019 se estima que la actividad económica mundial se expandirá un 3% en 2019, pero se considera que el crecimiento puede haber alcanzado su punto máximo en medio de la escalada de diferencias comerciales, los riesgos de tensiones financieras y volatilidad, y un trasfondo de tensiones geopolíticas (Naciones Unidas, 2019).
3. Grupo Banco Mundial, boletín *Global Monthly*, marzo de 2019.
4. La definición de participación en las cadenas de valor mundiales corresponde a Koopman *et al.* (2014).
5. UNCTAD, *Trade Wars: The Pain and the Gain*, comunicado de prensa de 4 de febrero de 2019.
6. im De Chante, "If the world population lived like…", 8 de agosto de 2012. De Chante utilizó un subconjunto de los datos elaborados por Global Footprint Network (GFN).
7. Párrafo 9 del documento *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*.
8. UNCTAD, *Trade in Services, 2018: First Annual Estimate,* 2 de abril de 2019.
9. En África, la agricultura sigue representando una parte importante -alrededor del 58%- del empleo total.
10. Por ejemplo, en el Afganistán se utilizan cada vez más servicios específicos de telemedicina gracias a la tecnología de banda ancha (Rocha, 2017).
11. eguimos aquí la definición de "servicificación" utilizada en Miroudot (2017), que se refiere a la creciente dependencia del sector manufacturero respecto de los servicios, ya sean incorporados como insumos o combinados con productos.
12. El comercio de servicios se designa por modos de suministro: el modo 1 corresponde al suministro transfronterizo; el modo 2, al consumo en el extranjero; el modo 3, a la presencia comercial; y el modo 4, a la presencia de personas físicas.
13. Los productos exportados se clasifican según la clasificación de 3 dígitos de la CUCI, Revisión 2. Véase Lall (2000) para obtener más información sobre la clasificación de las exportaciones según su contenido tecnológico.
14. CESPAP (2018), Regional Cooperation Critical for Sustainable Trade, comunicado de prensa de fecha 16 de octubre de 2018.
15. Véase, por ejemplo, Kee, Nicita y Olarreaga (2008).
16. Cadot *et al.* (2015) estimaron que el equivalente *ad valorem* medio de todas las medidas no arancelarias vigentes en los sectores ganaderos y agrícolas se sitúa entre el 26% y el 27%. Es decir, el cumplimiento de las medidas no arancelarias impuestas por los países importadores a las exportaciones de productos animales o vegetales costaría en promedio entre el 26% y el 27% del precio del producto. Esta cifra es considerablemente superior al obstáculo arancelario medio del mismo sector, que oscila entre el 7% y el 8%.
17. De hecho, la cooperación en materia de reglamentación es un componente importante de la facilitación del comercio. La mejora de la facilitación del comercio está asociada a una ampliación de la gama de productos exportados (Dennis y Shepherd, 2011; Beverelli *et al.*, 2015).

18. Los estudios sobre los acuerdos comerciales preferenciales indican que la cooperación en materia de reglamentación puede beneficiar más a las pequeñas empresas que a las grandes empresas en lo que se refiere a ganancias en los mercados (Baccini, Pinto y Weymouth, 2017). Además, un número creciente de acuerdos comerciales preferenciales incorporan disposiciones que mencionan expresamente a las MIPYME, ya sea promoviendo la cooperación en favor de estas empresas o eximiéndolas de obligaciones establecidas en esos acuerdos (OMC, 2016). Con respecto al empoderamiento de la mujer, los nuevos acuerdos comerciales preferenciales contienen cada vez más consideraciones explícitas de género, que por lo general se incluyen en las disposiciones laborales. Los datos muestran que los acuerdos que incorporan disposiciones laborales contribuyen a reducir la brecha de género en lo que respecta a la participación en la fuerza laboral y, al menos en determinados países, a los salarios (OIT, 2017).
19. Cabe señalar que el efecto es mayor en el comercio entre países no pertenecientes a la OCDE.
20. http://www.feedfoodseguro.org/el-proyecto.
21. El EAMI está formado por las organizaciones internacionales siguientes: la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Centro de Comercio Internacional (ITC), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio.
22. Párrafo 87 de la Agenda de Acción de Addis Abeba de la Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (julio de 2015).
23. La parte del león de los fondos bilaterales de la Ayuda para el Comercio corresponde a la infraestructura económica y la creación de capacidad productiva, con un 51%-62% y un 36%-47%, respectivamente, de los desembolsos totales realizados entre 2005 y 2017.
24. Estos valores se expresan en precios de 2017.
25. Los ejemplos mencionados anteriormente a tal efecto son un aumento de USD 300 millones anuales en el comercio de la CEDEAO (UNCTAD, 2018d) y de USD 23.000 millones en el bienestar en el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) (Vanzetti, Peters y Knebel, 2017).
26. uando se les pidió que enumeraran las cinco principales prioridades en materia de ayuda para el comercio, 65 de los 86 países encuestados mencionaron la diversificación de las exportaciones, y 35 países se refirieron además a la integración regional (la primera y la cuarta de las prioridades citadas con más frecuencia, respectivamente).

REFERENCIAS

Arnold, J. M., Javorcik, B., Lipscomb, M. y A. Mattoo (2016), "Services Reform and Manufacturing Performance: Evidence from India", *The Economic Journal,* Nº 126 (590), páginas 1-39.

Baccini, L., Pinto, P. M. y S. Weymouth (2017). "The distributional consequences of preferential trade liberalization: firm-level evidence", *International Organization*, Nº 71(2), páginas 373-395.

Banco Africano de Desarrollo (2016), *Jobs for Youth in Africa: Strategy for Creating 25 Million Jobs and Equipping 50 Million Youth 2016-2025*. Banco Africano de Desarrollo, Abidján.

Banco Mundial, *Global Economic Prospects: Darkening Skies*, enero de 2019, Washington, D.C.

Betcherman, G. y Khan, T (2015), *Youth Employment in Sub-Sahara Africa*.

Beverelli C., Neumueller, S. y R. Teh (2015), "Export diversification effects of the WTO Trade Facilitation Agreement", *World Development*, Nº 76(C), páginas 293-310.

Borchert, I., Gootiiz, B. y A. Mattoo (2012), "Policy Barriers to International Trade in Services: Evidence from a New Database", *Policy Research Working Paper*, Nº 6109, Banco Mundial, Washington, D.C.

Cadot, O., Asprilla, A., Gourdon, J., Knebel, C. y R. Peters (2015), "Deep Regional Integration and Non-Tariff Measures: A Methodology for Data Analysis", UNCTAD/ITCD/TAB/71, UNCTAD, Ginebra.

CESPAP (2018), "Policy development and potential impacts of trade tensions in Asia and the Pacific", *Asia-Pacific Trade and Investment Report 2018: Recent trends and developments,* CESPAP, Bangkok.

Constantinescu, C., Mattoo, A. y M. Ruta (2018), "The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?", *The World Bank Economic Review*, lhx027, https://doi.org/10.1093/wber/lhx027.

Dennis, A. y B. Shepherd (2011), "Trade facilitation and export diversification", *The World Economy*, Nº 34(1), páginas 101-122.

Fernandes, A.M. y C. Paunov (2012), "Foreign Direct Investment in Services and Manufacturing Productivity: Evidence for Chile", *Journal of Development Economics*, Nº 97 (2), páginas 305-321.

Ghani, E. y H. Kharas (2010), "The Service Revolution", *Economic Premise*, Nº 14. Banco Mundial, Washington, D.C.

Ghani, E. y S. D. O'Connell (2014), "Can Service Be a Growth Escalator in Low-Income Countries?" *Policy Research Working Paper,* Nº 6971. Banco Mundial, Washington, D.C.

Jang, Y. J. (2018), "How do mutual recognition agreements influence trade?", *Review of Development Economics,* Nº 22(3), páginas 95-114.

Kee, H.L., Nicita, A. y M. Olarreaga (2008), "Estimating trade restrictiveness indices", *The Economic Journal*, Nº 119(534) (2008), páginas 172-199.

Lall, S. (2000), "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998", *QEH Working Paper Series*, Nº 44, Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford, Oxford.

Lamersen, F., Muoio, R. y Roberts, M. (2019), "Regional Aid for Trade in Africa: a catalyst for economic integration and development" en Luke, D. y J. Macleod (ed.) (2019), *Inclusive Trade in Africa*, Routledge, Nueva York, 2019.

Mendoza, D. R., Desiderio, M. V., Sugiyarto, G. y B. Salant (2016), *Open Windows, Closed Doors: Mutual Recognition Arrangements on Professional Services in the ASEAN Region*. Banco Asiático de Desarrollo, Manila, Filipinas.

Miroudot, S. (2017), *The Servicification of Global Value Chains*, Reunión Multianual de Expertos sobre Comercio, Servicios y Desarrollo, UNCTAD, Ginebra.

Na, H. (2019), "Is intraregional trade an opportunity for industrial upgrading in East Africa?", *Oxford Development Studies*, páginas 1 a 15.

Naciones Unidas (2015), *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*, Resolución aprobada por la Asamblea General el 25 de septiembre de 2015 (A/RES/70/1), Naciones Unidas, Nueva York.

Naciones Unidas (2019), *Situación y perspectivas de la economía mundial en 2019*. Naciones Unidas, Nueva York.

OCDE (2014), *Regional Perspectives on Aid for Trade.* OECD Publishing, París.

OCDE (2018), *International Regulatory Cooperation*, informe de política, octubre de 2018.

OCDE/OMC (2017), *La Ayuda para el Comercio en síntesis 2017: Fomentar el comercio, la inclusión y la conectividad en favor del desarrollo sostenible*, OMC, Ginebra/OECD Publishing, París.

OIT (2017) *Manual de evaluación de las disposiciones laborales en acuerdos comerciales y de inversión*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

OMC (2016). *Informe sobre el Comercio Mundial 2016: Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes.* Organización Mundial del Comercio, Ginebra.

OMC (2018a), *Revista general de la evolución del entorno comercial internacional - Informe anual del Director General* (WT/TPR/OV/21), diciembre de 2018, Ginebra.

OMC (2018b), *Examen estadístico del comercio mundial 2018*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra.

Rocha, Nadia (2017), "Trade as a Vehicle for Growth in Afghanistan: Challenges and Opportunities", *Working Paper.* Banco Mundial, Washington, D.C.

Rollo, V. (2016), "Technical regulations affect exporters' performance: firm-level evidence from developing countries", *ITC Working Paper Series*, WP-02-2016.E. Centro de Comercio Internacional, Ginebra.

UNCTAD (2018a), *Export Diversification and Employment in Africa*, (UNCTAD/ALDC/2018/3), UNCTAD, Ginebra.

UNCTAD (2018c), *World Investment Report 2018*. UNCTAD, Ginebra.

UNCTAD (2018d), *Regional Integration and Non-Tariff Measures in the Economic Community of West African States (ECOWAS).* (UNCTAD/DITC/TAB/2018/1), UNCTAD, Ginebra.

UNCTAD (2018e), *Trade and Development Report 2018: Power, Platforms and the Free Trade Delusion.* (UNCTAD/TDR/2018), UNCTAD, Ginebra.

UNCTAD (2018f), *Trade in Services and Employment*, (UNCTAD/DITC/TNCD/2018/1), Ginebra.

UNCTAD (2019a), *Global Investment Trends Monitor,* Nº 31, enero de 2019, Ginebra.

UNCTAD (2019b), *Key Statistics and Trends in Regional Trade in Africa,* (UNCTAD/DITC/TAB/2019/3), UNCTAD, Ginebra.

UNCTAD (2019c), *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2018: Trade Tensions, Implications for Developing Countries,* (UNCTAD/ DITC/TAB/2019/1), UNCTAD, Ginebra.

Vanzetti, D., Peters, R. y C. Knebel (2017), *Non-tariff measures: lifting CFTA and ACP trade to the next level,* (UNCTAD/SER. RP/2017/14), Ginebra.

CAPÍTULO 8

EMPODERAMIENTO DE LOS JÓVENES Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Contribución del Centro de Comercio Internacional

Resumen: *El empoderamiento económico de los jóvenes está vinculado al futuro de las pequeñas y medianas empresas (pymes). En este capítulo se analiza el papel que desempeñan unas pymes competitivas en el plano internacional en la creación de empleo para los jóvenes y se examina la forma en que, mejorando las aptitudes profesionales de los jóvenes y potenciando la innovación, se promueve la capacidad de exportación de las pymes. Los datos a nivel de empresa demuestran que el acceso a la financiación resulta más difícil para las empresas lideradas por jóvenes que para las lideradas por personas de más edad. La conclusión a la que se llega en este capítulo es que los programas de Ayuda para el Comercio que amplían el acceso de los empresarios jóvenes a los servicios financieros y mejoran las aptitudes de los jóvenes contribuyen a fomentar la competitividad comercial de las pymes y, al mismo tiempo, ayudan a la gente joven a encontrar empleo remunerado.*

INTRODUCCIÓN

La cuestión de si el comercio contribuye al crecimiento inclusivo -y de qué manera- sigue ocupando un lugar destacado en la agenda de políticas. Décadas de liberalización del comercio han ayudado a reducir la pobreza, pero en muchos países han ido acompañadas de una brecha cada vez más profunda entre ricos y pobres (Draper, 2017; OCDE, 2015; Winters y Martuscelli, 2014). Aunque las economías están cada vez más interconectadas, el crecimiento del comercio mundial parece haberse estancado (OMC, 2019).

Esto ha llevado a algunas personas a cuestionar la capacidad del comercio para redundar en beneficio de todos. Unas políticas que fomenten la participación de las mujeres, los jóvenes y otros grupos marginados en el comercio mundial pueden hacer que el comercio sea más inclusivo y promover el empoderamiento económico.

Hoy día es especialmente importante prestar más atención a los jóvenes en el comercio, dado que en muchos países en desarrollo estos representan un porcentaje elevado y creciente de la población. En todo el mundo hay 1.200 millones de jóvenes de 15 a 24 años de edad (DAES, 2015), aunque 66 millones de hombres y mujeres jóvenes están desempleados y 145 millones trabajan, pero son pobres (ITC, 2019a). Los jóvenes son tres veces más propensos que los adultos a estar desempleados (OIT, 2017), lo que puede provocar presiones migratorias.

Al mismo tiempo, las pequeñas y medianas empresas (pymes) se ven en apuros para encontrar a los trabajadores cualificados que necesitan para ser competitivas y comerciar. Aunque las pymes generan más de la tercera parte del producto interno bruto (PIB) de los países en desarrollo, el déficit de personal cualificado restringe su capacidad para cambiar, competir y conectarse con mercados clave.

Los problemas gemelos del desempleo juvenil y la competitividad de las pymes pueden y deben resolverse juntos. El empoderamiento económico de los jóvenes constituye un objetivo por sí mismo: de hecho, el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 8 insta a la comunidad internacional a proporcionar a los jóvenes "empleo pleno y productivo y trabajo decente".

Los jóvenes se sienten empoderados económicamente cuando tienen un trabajo bien remunerado e interesante. Esto es más probable que ocurra si las empresas son competitivas y contratan a personas jóvenes. En los países en desarrollo, las pymes generan la mayoría de los puestos de trabajo, por lo que reúnen las condiciones adecuadas para contratar a jóvenes locales y proporcionarles formación y experiencia en el empleo que pueden ser la puerta de entrada a una carrera profesional. De hecho, el ODS 8 subraya que el crecimiento de las pymes es esencial para el desarrollo sostenible. Pero, para crecer y poder contratar en la economía globalizada actual, las pequeñas empresas deben aumentar su competitividad y el atractivo que ejercen en los jóvenes como opción profesional viable.

En este capítulo examinamos las conexiones entre el empoderamiento económico de los jóvenes y la competitividad internacional de las pequeñas empresas. Constatamos que los objetivos del empoderamiento económico de los jóvenes y de la competitividad de las pymes son sinérgicos, es decir, que la relación es de doble sentido. Una mejor capacitación de los jóvenes y una mayor innovación promueven la competitividad y las exportaciones de las pymes, y unas pymes competitivas en el plano internacional generan más y mejores puestos de trabajo para los jóvenes. Además, analizamos las características de los programas de empoderamiento económico de los jóvenes que son fundamentales para ayudarlos a encontrar empleo remunerado en pequeñas empresas, como trabajadores o empresarios.

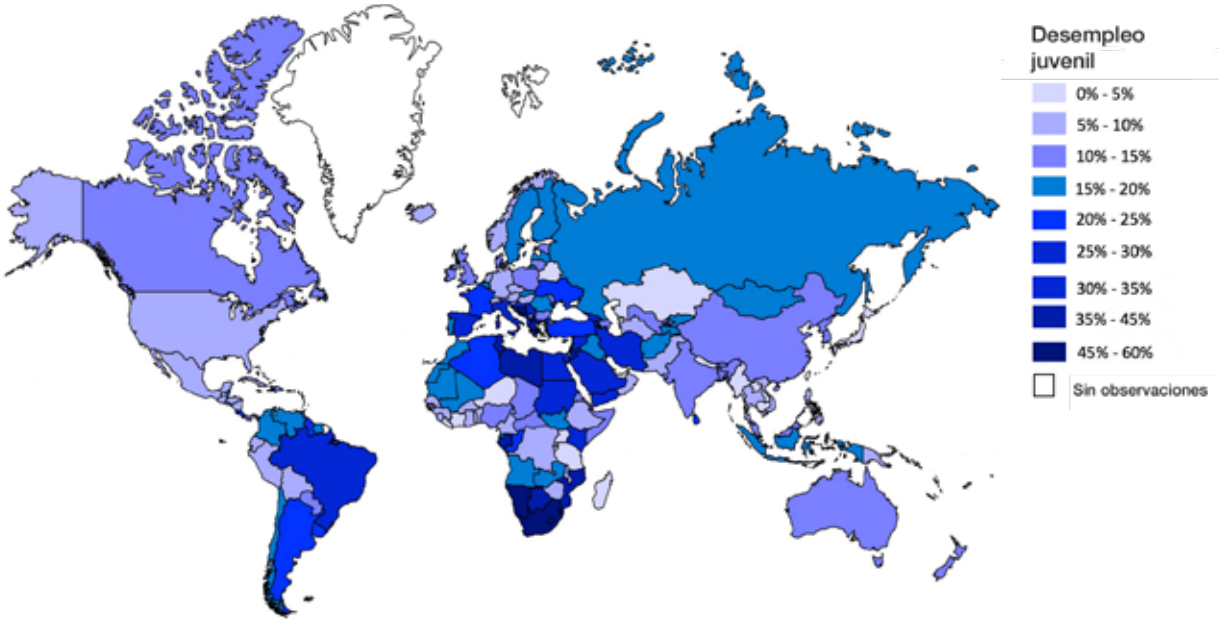
.CAPACITAR A LOS JÓVENES PARA TRABAJAR EN EMPRESAS EXPORTADORAS

La formación y las aptitudes profesionales son importantes para el desarrollo de los jóvenes e influyen en los resultados económicos y sociales. En las publicaciones sobre economía, el concepto de capital humano de una persona abarca la capacidad, la enseñanza institucionalizada y los títulos de aptitud (ya sean universitarios o profesionales), así como los conocimientos especializados, las competencias y la experiencia laboral (Blundell *et al.*, 1999). El capital humano de los jóvenes reviste especial importancia, dada la función que estos desempeñan y desempeñarán en el futuro en las economías nacionales.

Una de cada tres personas en el mundo tiene menos de 25 años (Khokhar, s. f.). Cuando las tasas de mortalidad infantil disminuyen pero las tasas de fecundidad siguen siendo altas, el resultado es la denominada "burbuja juvenil": una elevada proporción de población joven en un país. En los 48 países menos adelantados del mundo, los niños y adolescentes constituyen la mayoría de la población (Gupta *et al.*, 2014). En cambio, en los países desarrollados, el grupo de edad de 15 a 29 años representa una proporción menor de la población: siete puntos porcentuales menos, para ser exactos (Yifu Lin, 2012). En 2014, ese aumento de la población joven comportó que el 90% de las personas de edades comprendidas entre 10 y 24 años vivieran en países en desarrollo (Gupta *et al.*, 2014).

Cuando el número creciente de jóvenes encuentra empleos de calidad y consigue un ingreso decente, la sociedad en su conjunto se beneficia de lo que se conoce como "dividendo demográfico". En muchos casos, sin embargo, ese dividendo no se ha hecho realidad.

Gráfico 8.1. Tasas de desempleo juvenil en los distintos países



Nota: Desempleo juvenil total (% de la población activa total entre 15 y 24 años de edad) (estimación basada en modelos de la OIT). Por desempleo juvenil se entiende la proporción de la población activa de entre 15 y 24 años sin trabajo, pero disponible y en busca de empleo. Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican juicio alguno del Centro de Comercio Internacional sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Fuente: Indicadores de desarrollo del Banco Mundial, extraídos de ILOSTAT, base de datos de la Organización Internacional del Trabajo. Datos extraídos en septiembre de 2018.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953831

En Oriente Medio y África del Norte, por ejemplo, alrededor del 25% de los jóvenes carece de empleo (Purfield *et al.*, 2018) y las tasas de desempleo juvenil de dos dígitos son habituales en el mundo en desarrollo (véase el gráfico 8.1). La Organización Internacional del Trabajo calcula que, en todo el mundo, el 13% de los jóvenes de 15 a 24 años está desempleado (O'Higgins, 2017).

Incluso cuando los jóvenes tienen trabajo, puede tratarse de empleo de escasa calidad, mal remunerado, con muchas horas de trabajo o en condiciones precarias. Los largos períodos de desempleo y subempleo pueden perjudicar permanentemente las perspectivas profesionales a largo plazo de una persona (Pikoko y Phiri, 2018; Weidenkaff, 2018).

Los estudios ponen de relieve los riesgos que plantea el gran número de jóvenes desempleados y subempleados. La insatisfacción de los jóvenes desempleados puede desembocar en disturbios sociales e inestabilidad política (Banco Mundial, 2011). Los jóvenes -definidos en este artículo, a menos que se indique otra cosa, como las personas de 15 a 24 años de edad- tienen más probabilidades de emigrar si no encuentran trabajo local, lo que repercute tanto en su país de origen como en el de destino (Fernando, 2018).

De aquí a 2028 habrá necesidad de unos 600 millones de puestos de trabajo para absorber el número actual de desempleados en todo el mundo (Banco Mundial, 2012) y para ofrecer oportunidades de empleo a los 40 millones de personas -jóvenes en su mayoría- que se incorporan al mercado laboral cada año (OIT, 2012). La magnitud y la importancia de este desafío se han puesto de manifiesto en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, en la que se insta a la comunidad internacional a "reducir considerablemente la proporción de jóvenes que no están empleados y no cursan estudios ni reciben capacitación" (meta 6 del ODS 8). Por tanto, abordar el desempleo y el subempleo juvenil es crucial para fomentar el crecimiento a largo plazo y evitar consecuencias sociales perjudiciales.

Las pequeñas empresas tienen una función clave que desempeñar

Las pymes tienen un gran potencial de creación de puestos de trabajo para los jóvenes de los países en desarrollo. Son la piedra angular de la mayoría de las economías. Las pymes dan trabajo a más del 70% de la mano de obra de un país, representan el 35% del PIB y generan el 34% de las exportaciones (OMC, 2016). En los países en desarrollo, estas empresas tienden a dar empleo a los segmentos más pobres y vulnerables de la sociedad (ITC, 2015a).

Las pequeñas empresas de las economías en desarrollo contratan a un número considerable de jóvenes. Los datos de las encuestas de competitividad de las pymes del ITC en nueve países en desarrollo indican que uno de cada cuatro empleados de esas empresas tiene entre 18 y 24 años[1]. Además, las pymes ofrecen oportunidades importantes para absorber el aumento de la población juvenil y transformarlo en dividendos.

Las aptitudes de los jóvenes pueden ayudar a las empresas a globalizarse

Ahora bien, las pymes padecen un grave déficit de personal cualificado que les impide contratar a jóvenes y aumentar su competitividad. La globalización y el comercio ofrecen nuevas oportunidades de mercado, pero también han aumentado la presión competitiva sobre las empresas. Los trabajadores deben poseer unos conocimientos y atributos personales que respondan a las necesidades de empleo, y comprender lo que se necesita para desempeñar un determinado trabajo (Bacchetta *et al.*, 2017:27); todo ello influye en la capacidad de una empresa para cumplir los requisitos en materia de costos, volumen y plazos y favorecer así la competitividad.

El capital humano puede ser especialmente importante en entornos económicos dinámicos, donde la evolución tecnológica es rápida y cambiante. En este caso, un mayor capital humano puede estimular la difusión tecnológica tanto en la empresa como en la economía en general, promoviendo el crecimiento económico (Barro, 1991). Este aspecto guarda relación con el hecho de que una mano de obra cualificada puede ayudar a una empresa a adelantarse y adaptarse a los cambios que se produzcan en el entorno empresarial (Woessmann, 2011).

Las inversiones en capital humano, como la formación anterior al servicio y la instrucción en el servicio, aumentan la productividad de las pymes (Miller y Upadhyay, 2000; Vandenberg y Trinh, 2016) y contribuyen a su competitividad internacional. Los efectos que tiene en la productividad y la competitividad pueden ayudar a explicar por qué el capital humano es un determinante importante del crecimiento económico (Woessmann, 2011).

Algunos estudios apuntan a la existencia de una importante relación positiva entre el nivel de capital humano de las pymes y su propensión a internacionalizarse (Onkelinx *et al.*, 2015). Las empresas con trabajadores más cualificados están acaso en mejores condiciones para adaptar sus bienes y tecnologías al entorno económico nacional, facilitando la diversificación económica del país y posibilitando las exportaciones de productos adaptados a los países vecinos (Bacchetta *et al.*, 2017; ITC, 2017a). Unos niveles de capital humano más altos están vinculados empíricamente a un aumento de las tasas de diversificación de las exportaciones (Cadot *et al.*, 2011).

Los trabajadores con instrucción y formación pueden aportar a las empresas de los países en desarrollo los medios necesarios para mejorar su posición en las cadenas de valor mundiales, ayudándolas, por ejemplo, a cumplir las normas de calidad de los clientes extranjeros (Jansen y Lanz, 2013). Además, la internacionalización puede requerir aptitudes interpersonales, como conocimientos lingüísticos, de presentación y de comunicación (CEDEFOP, 2010).

Invertir en la capacitación de los jóvenes es una estrategia prometedora para impulsar el capital humano y favorecer así el comercio. En muchos países en desarrollo hay gran número de jóvenes desempleados o subempleados que podrían estar capacitados para responder a las necesidades futuras del mercado de trabajo. Como se ha señalado anteriormente, los Objetivos de Desarrollo Sostenible hacen hincapié en la conexión entre las aptitudes profesionales de los jóvenes y el empleo. En el ODS 4.4, por ejemplo, se insta a aumentar considerablemente el número de jóvenes que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para promover el empleo, el trabajo decente y el emprendimiento.

En su respuesta al cuestionario conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio 2019, el Gobierno de Papua Nueva Guinea destacó las dificultades con que se enfrentan sus jóvenes para conseguir empleo después de la graduación y la necesidad de dotarlos de las aptitudes profesionales necesarias para fomentar su participación en la economía. La inversión en capacitación y formación de los jóvenes arroja beneficios evidentes a largo plazo en lo que se refiere al aumento de la productividad de los empleados.

El déficit de personal cualificado y los desajustes entre la oferta y la demanda de aptitudes frenan el empleo

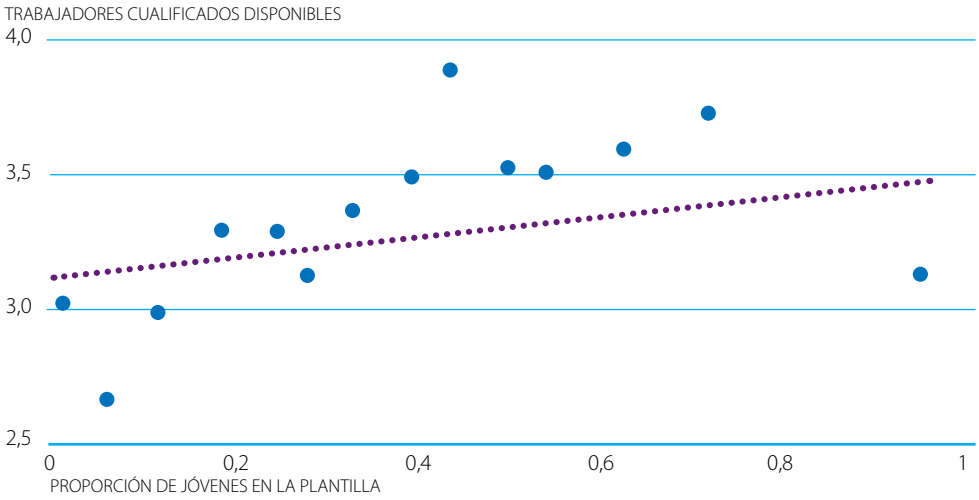
Empleadores tanto de países desarrollados como de países en desarrollo se quejan de la dificultad para encontrar trabajadores con las aptitudes que necesitan. En Europa, aproximadamente 4 de cada 10 empresas declaran tener problemas de este tipo. En el Perú y Colombia, alrededor del 30% de los empleadores dicen que es difícil cubrir las vacantes. Cifras parecidas o incluso más altas se dan en otras partes del mundo en desarrollo, como Panamá (40%), México (40%), la India (60%) y el Brasil (70%) (Foro Económico Mundial, 2014).

Los desajustes entre la oferta y la demanda de aptitudes se producen normalmente cuando los conocimientos impartidos por las instituciones educativas no se ajustan a la demanda del mercado laboral. Esta es una causa bien conocida de ineficiencia económica (Jansen y Lanz, 2013) que tiene costos económicos y sociales considerables, en particular, el desempleo juvenil.

Las pymes incapaces de encontrar empleados dotados de las aptitudes que necesitan puede que acaben contratando menos trabajadores, en particular, jóvenes. Por el contrario, las empresas que consiguen encontrar a jóvenes u otros solicitantes de empleo con las aptitudes adecuadas tienen más probabilidades de contratarlos. De hecho, los datos de las encuestas de empresas sugieren que las empresas que más valoran la disponibilidad de personal cualificado tienden a contratar a más trabajadores jóvenes (véase el gráfico 8.2).

Cuando las aptitudes no coinciden con la demanda, puede ocurrir que las empresas contraten personal carente de la debida preparación. De hecho, uno de cada cuatro adultos encuestados en los países de la OCDE informa de un desajuste entre las aptitudes que posee y las que necesita para hacer su trabajo (Foro Económico Mundial, 2017). En una encuesta realizada en seis países en desarrollo, alrededor del 28% de los administradores de empresas declararon que el conjunto de aptitudes de su fuerza laboral no se ajustaba a las necesidades de la compañía.[2]

Gráfico 8.2. Déficit de personal cualificado y empleo juvenil en las pymes



Nota: Respuesta de la empresa a la pregunta: "Puntúe la disponibilidad de trabajadores cualificados para ser contratados". Las opciones eran: 0 = escasez de trabajadores cualificados, 1, 2, 3, 4 y 5 = gran número de trabajadores cualificados. El eje x mide el porcentaje de empleados a tiempo completo menores de 25 años. La relación entre las dos variables es el resultado de un diagrama de dispersión agrupado.[3] En total, en 2017 y 2018 respondieron a la encuesta 1.784 empresas de Ghana, Kenya, Santa Lucía, Ucrania y Zambia.

Fuente: Encuesta del ITC sobre la competitividad de las pymes.

Es probable que las deficiencias en la combinación de aptitudes disponibles en el mercado laboral afecten de manera desproporcionada a las pymes, ya que estas disponen de recursos muy limitados para invertir en formación. Los datos de la encuesta del ITC indican que más de la mitad de las grandes empresas de Gambia ofrecen formación interna, mientras que entre las microempresas y pequeñas empresas ese porcentaje es tan solo del 38% y entre las medianas empresas, del 33% (ITC, 2018a). Esta situación es parecida a la de algunos países de la OCDE, donde las pymes ofrecen menos formación que las grandes empresas (Almeida *et al.*, 2012; Green y Martínez-Solano, 2011; Kubisz, 2011).

Dotar a los jóvenes de las aptitudes adecuadas

Garantizar que los jóvenes tengan una formación acorde con las necesidades de la fuerza de trabajo puede ayudar a evitar los desajustes entre la oferta y la demanda de aptitudes y la consiguiente falta de preparación de los empleados. En gran parte, los análisis se centran en hallar formas eficaces de empoderar a los jóvenes proporcionándoles las aptitudes que las pymes necesitan para internacionalizarse.

La asistencia oficial para el desarrollo ha contribuido a subsanar el déficit de personal cualificado con el fin de promover la capacidad comercial de las empresas. Sin embargo, las definiciones actuales de la Ayuda para el Comercio excluyen la prestación de apoyo a las aptitudes técnicas y profesionales, así como los programas de fomento de la iniciativa empresarial. Por este motivo, la asistencia destinada a mejorar las aptitudes de los jóvenes para el comercio no se contabiliza entre las medidas multilaterales de Ayuda para el Comercio.

Recuadro 8.1. Desarrollo de las aptitudes profesionales para el turismo en Myanmar: estudio práctico del programa STED de la OIT

En 2017, la Organización Internacional del Trabajo colaboró con el Gobierno de Myanmar para evaluar las necesidades futuras de aptitudes del sector del turismo. El programa de asistencia técnica de la OIT Competencias para el Comercio y la Diversificación Económica (Skills for Trade and Economic Diversification – STED) proporcionó las orientaciones estratégicas para evaluar las necesidades de desarrollo de competencias. Gracias a esta metodología es posible prever las oportunidades de crecimiento sectorial tomando como base la posición competitiva global y el desarrollo del mercado. El programa STED, junto con un análisis de la oferta y la demanda de aptitudes, permite detectar las carencias de cualificaciones actuales y futuras y promueve la formación de las aptitudes que el mercado laboral necesita, evitando así el desajuste de las competencias y el desempleo entre los jóvenes.

El programa STED se utilizó para llevar a cabo un análisis en profundidad del sector turístico y trazar un panorama con el fin de evaluar su trayectoria de crecimiento y las limitaciones de desarrollo empresarial con que se enfrentan los guías turísticos. Estos resultados se utilizaron para realizar una previsión del número de guías turísticos que se necesitarían en el futuro y determinar las deficiencias existentes en el conjunto de competencias técnicas existentes.

El proyecto puso de relieve la necesidad de formación sobre cómo prestar un servicio de calidad al cliente, organizar y gestionar grupos de personas grandes y pequeños, utilizar los medios de comunicación social y otras tecnologías, y aplicar las normas de calidad y de turismo sostenible. Además, permitió detectar una brecha entre la formación de guías turísticos ofrecida por el Gobierno y lo que el sector necesita desde el punto de vista del plan de estudios y de la especialización, por ejemplo, en interpretación cultural, patrimonio e historia.

Una de las recomendaciones del proyecto fue un llamamiento al Gobierno para que siguiera elaborando políticas para el sector de los guías turísticos. También se sugirió que el establecimiento conjunto de mecanismos entre el sector público y el privado podía facilitar el intercambio de conocimientos e impresiones entre los trabajadores del sector y los encargados de formular las políticas, para que los guías turísticos de Myanmar recibieran una formación profesional adecuada.

Fuente: Steve Noakes, Paul Rogers, Mª Concepción Sardaña, Qingrui Huang y Sandar Win. 2016. *Skills for Trade and Economic Diversification: Tourist Guides Sector*, Myanmar. Ginebra: OIT.

Las iniciativas para hacer frente al déficit de personal cualificado han facilitado las consultas entre las partes interesadas públicas y privadas. Esta colaboración puede servir para crear soluciones con las que abordar los desajustes entre la oferta y la demanda de aptitudes y la implementación de programas de apoyo a la formación técnica y profesional de los jóvenes que sean acordes con la demanda del mercado.

Impartir conocimientos básicos puede ser una contribución importante de esos programas. La capacitación en tecnologías de la información y las comunicaciones puede ayudar a los jóvenes a conseguir empleo y tener éxito como empresarios (Coward *et al.*, 2014). Además, los conocimientos financieros y la capacitación en aptitudes para la vida activa pueden ayudar a los jóvenes a prepararse para afrontar las nuevas oportunidades económicas.

Crear asociaciones eficaces

Las asociaciones entre el sector privado, el Gobierno y las instituciones educativas locales son fundamentales para mejorar y reciclar las aptitudes profesionales. Los programas de aprendizaje son más eficaces cuando en ellos participan todas las partes interesadas, y los modelos cofinanciados ofrecen un gran potencial. Estos modelos son habituales en los sistemas de enseñanza profesional que obtienen buenos resultados, como el de Alemania (ITC, 2018b). Los programas de Ayuda para el Comercio que fortalecen la capacidad de las instituciones de enseñanza y formación técnica y profesional para satisfacer las necesidades de la industria han permitido documentar efectos positivos apreciables en el empleo juvenil (Tripney *et al.*, 2013).

Sin embargo, la creación de asociaciones público-privadas sostenibles para fomentar la enseñanza y la formación profesional no es una tarea sencilla. Por ejemplo, en los países que carecen de los mecanismos históricos e institucionales pertinentes ha sido difícil reproducir los sistemas de aprendizaje que dan buenos resultados.

Vincular los programas de formación con los servicios de inserción laboral

Los mecanismos formales de colaboración entre las empresas privadas y las instituciones docentes contribuyen a garantizar que la formación conduzca realmente al empleo. Gracias a los vínculos informativos y operativos entre las instituciones de enseñanza y formación técnica y profesional y la industria, el sector privado contribuye a diseñar cursos de formación juvenil adaptada a las necesidades del mercado. Esto significa que, mediante los enfoques sectoriales, de aptitudes y tecnológicos de los programas de formación, es posible dotar a los graduados de las capacidades que las empresas buscan a la hora de contratar.

El riesgo de desajuste entre la formación y el mercado laboral puede reducirse al mínimo, por ejemplo, mejorando el diseño de los programas (Fundación MasterCard, 2015). El Fondo de Capacitación para el Empleo Juvenil (*Skills for Youth Employment Fund*) es un sistema de financiación competitivo y basado en los resultados que tiene por objeto facilitar la transición de los programas de formación profesional al mundo del trabajo. Para obtener apoyo a través del fondo, que el ITC y la Autoridad Nacional de Acreditación y Garantía de la Calidad de Gambia pusieron en marcha en febrero de 2017, los programas de formación deben tratar de subsanar los déficits de personal cualificado detectados y ayudar a conseguir un empleo o a establecer pequeñas empresas viables. Para ello es necesario que las instituciones de enseñanza y formación técnica y profesional participantes colaboren estrechamente con la industria para garantizar un empleo después del período de formación y comprendan el potencial y las oportunidades de las empresas emergentes. Además, a fin de vincular estos programas a resultados cuantificables, una parte de la financiación se otorga únicamente cuando se demuestra que los alumnos han conseguido empleo, por cuenta propia o ajena.

Adaptar los programas de capacitación para que sean inclusivos

No todo el mundo tiene a su alcance oportunidades de desarrollar sus aptitudes. Para los jóvenes del medio rural, por ejemplo, a menudo resulta difícil encontrar la formación adecuada (ITC, 2018:42). Para ello pueden crearse programas de formación personalizados, o bien adaptar los módulos de formación básica para incluir a los jóvenes desfavorecidos.

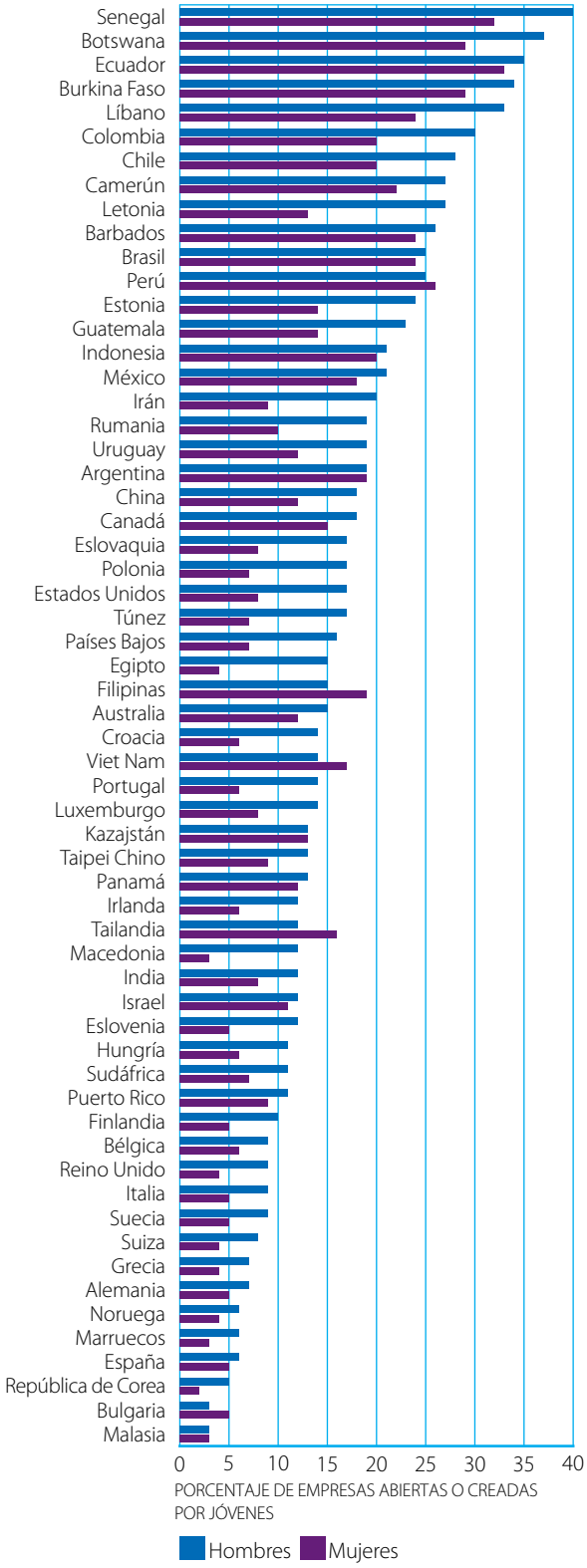
El programa *A Ganar Vencedoras* distribuyó fondos de donantes para ofrecer formación profesional a las jóvenes brasileñas. El personal del programa descubrió que las jóvenes se enfrentaban a problemas específicos -como violencia doméstica, escasa autoestima o problemas con el cuidado de los niños- que obstaculizaban su ingreso en el mercado laboral y cayó en la cuenta de que había que adaptar la capacitación para abordar estas cuestiones con el fin de que el programa no perdiera participantes (Fondo Multilateral de Inversiones, 2012:14). La formación de los jóvenes con discapacidad y de los grupos indígenas también puede tener que adaptarse para abordar sus problemas particulares.

Cuadro 8.1. Lista recapitulativa de las mejores prácticas para capacitar a los jóvenes en materia de empleabilidad y exportaciones

1. Colaboración público-privada para detectar desajustes entre la oferta y la demanda de aptitudes y diseñar actividades de formación en consecuencia	✓ Colaboración informal y/o institucionalizada entre las instituciones de enseñanza y formación técnica y profesional y las empresas del sector privado ✓ Determinar las lagunas de aptitudes ✓ Diseñar programas de formación adecuados
2. Garantizar que los jóvenes capacitados consigan empleo mediante el fortalecimiento £de las instituciones de formación	✓ Mejorar la capacidad de las instituciones de enseñanza y formación técnica y profesional para impartir programas de formación que satisfagan la demanda ✓ de empleo ✓ Supervisar la inserción laboral de los participantes o su iniciativa empresarial
3. Adaptar los programas de formación a los jóvenes desfavorecidos	✓ Velar por que la estructura y la logística de los programas favorezcan la participación de las mujeres y los jóvenes de las zonas rurales ✓ Abordar las limitaciones que merman su empleabilidad

Fuente: ITC y documento sobre la esfera temática de acción centrada en los jóvenes emprendedores y en autoempleo en el marco de la Iniciativa Mundial sobre Empleo Decente para los Jóvenes (ITC, OIT, ONUDI, FNUDC, UNCTAD).

Gráfico 8.3. Tasas de iniciativa empresarial juvenil, por país y sexo



Nota: Jóvenes de entre 18 y 34 años.

Fuente: Cálculos del ITC basados en los datos mundiales a nivel personal de la encuesta de población adulta del GEM 2015.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953850

PROMOVER EL AUTOEMPLEO Y EL ESPÍRITU EMPRESARIAL

Algunos jóvenes son agentes de cambio en la sociedad en que viven, creando empleo y resolviendo problemas sociales gracias a las empresas que crean. Los jóvenes tienen 1,6 veces más probabilidades de poner en marcha una nueva empresa que las personas que superan los 35 años (Schott *et al.*, 2015). En los países en desarrollo, donde se crean muchas empresas nuevas, hay, en promedio, más empresas emergentes y jóvenes que empresas establecidas (Kew *et al.*, 2013).

En este contexto, el autoempleo y el espíritu empresarial de los jóvenes pueden ser una opción profesional estimulante. De hecho, el 60% de los jóvenes de los países en desarrollo considera que el espíritu empresarial es una buena opción profesional y creen que ser titulares de una empresa próspera conlleva una condición social más elevada (Kew *et al.*, 2013).

Según la encuesta Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015, uno de cada cuatro jóvenes del mundo es empresario o trabaja por cuenta propia.[4] En esta sección, al igual que en la encuesta GEM y en la bibliografía conexa, se considera jóvenes empresarios a los que tienen entre 18 y 34 años. Algunos jóvenes acaban haciéndose empresarios debido a un mercado laboral limitado, mientras que otros lo hacen por elección. Aproximadamente, el 40% de los jóvenes que crean su propia empresa lo hacen por necesidad. El 60% restante de los empresarios jóvenes tratan de sacar provecho de una oportunidad que han encontrado (Schott *et al.*, 2015).

Cuando acaban trabajando por cuenta propia por necesidad, los jóvenes corren el riesgo de verse expuestos a condiciones de trabajo deficientes y tener que luchar para sobrevivir. Muchos trabajan por su cuenta en actividades precarias del sector informal, en una situación de empleo vulnerable (OIT, 2010). En este contexto, el apoyo prestado debería servir para ayudar a los jóvenes a encontrar un trabajo decente mejor. En otras situaciones, el espíritu empresarial de los jóvenes puede implicar condiciones de trabajo decentes con un potencial real para mejorar sus medios de vida, competitividad y participación en el comercio internacional.

Crear una empresa está en boga, pero no es tarea fácil

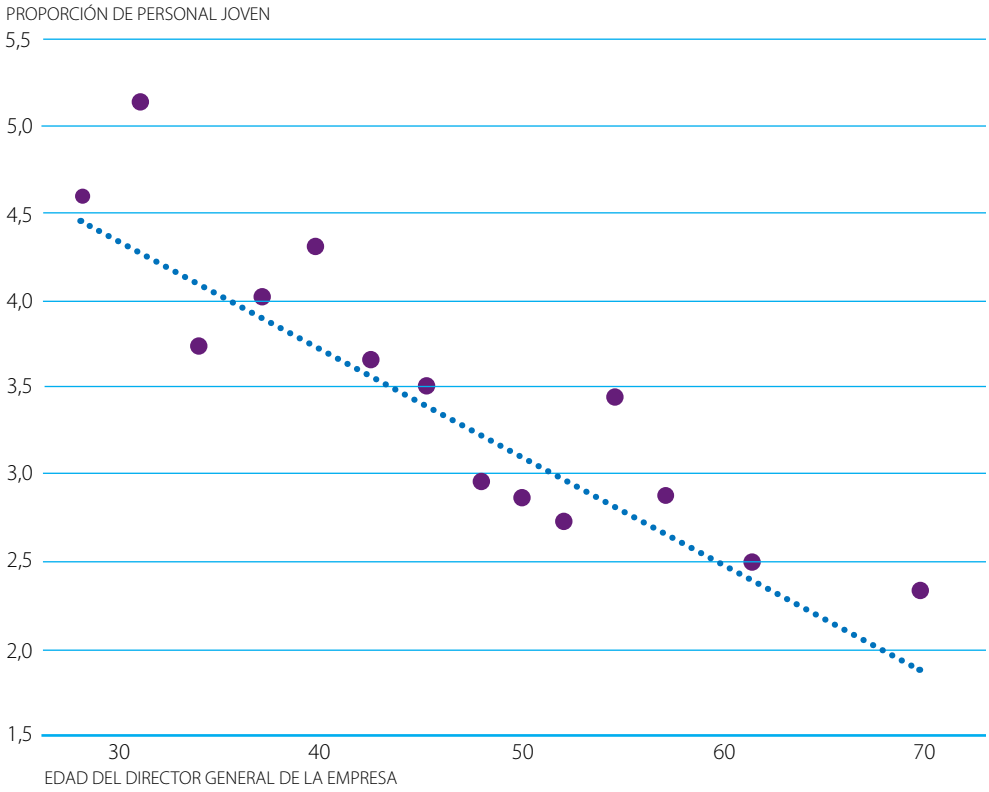
La actividad empresarial varía mucho de un país a otro. En el gráfico 8.3 figuran 60 países clasificados según el porcentaje de jóvenes de 18 a 34 años que están creando o ya poseen una empresa. En el Senegal, el 40% de los hombres jóvenes se dedica a la actividad empresarial, mientras que en Malasia ese porcentaje es apenas del 1,6%.

La actividad empresarial también varía según el sexo, siendo los hombres más propensos que las mujeres a crear sus propias empresas. No obstante, hay diferencias significativas entre un país y otro en cuanto a la proporción de actividad empresarial masculina y femenina entre los jóvenes. En Filipinas y el Perú, por ejemplo, las mujeres jóvenes están más involucradas en el mundo empresarial que los hombres, mientras que en Chile y el Líbano ocurre lo contrario.

En vista de las altas tasas de iniciativa empresarial juvenil, no es sorprendente que muchas de las nuevas empresas estén lideradas por jóvenes. Casi el 44% de los empresarios del mundo tiene entre 18 y 35 años. Sin embargo, muchas empresas emergentes lideradas por jóvenes no logran sobrevivir: los datos disponibles indican que la tasa de empresas consolidadas es significativamente inferior entre los jóvenes que entre los adultos (Iniciativa Global sobre el Empleo Decente para los Jóvenes, s. f.: 4).

El análisis de los datos de los distintos países indica que los jóvenes empresarios tienden en promedio a orientarse más hacia las exportaciones que los empresarios de más edad (Schott *et al.*, 2015). La propensión relativa de las empresas lideradas por jóvenes a importar y exportar, en comparación con las empresas lideradas por empresarios de más edad, parece variar según el país, el sector y el tiempo que lleva funcionando la empresa.

Gráfico 8.4. Los administradores jóvenes contratan a un mayor número de trabajadores jóvenes



Nota: Encuesta del ITC sobre la competitividad de las pymes. En 2016-2018 respondieron a la encuesta 2.047 empresas de Marruecos, la Argentina, Hungría, Gambia, Kenya, Ghana, Zambia y Ucrania.

Fuente: Encuesta del ITC sobre la competitividad de las pymes 2016-2018 en Marruecos, la Argentina, Santa Lucía, Hungría, Gambia, Kenya, Ghana, Zambia y Ucrania.

Los datos a nivel de empresa extraídos de la encuesta del ITC sobre la competitividad de las pymes ofrecen pruebas contradictorias respecto de si las empresas lideradas por jóvenes tienen más o menos probabilidades de internacionalizarse. En Ghana y Hungría, esas empresas tienen menos probabilidades de exportar que las lideradas por personas de más edad, mientras que en Kenya ocurre lo contrario. Según los datos de la encuesta GEM, las empresas lideradas por jóvenes exportan relativamente menos en los sectores manufacturero y primario, aunque en el sector de los servicios parecen exportar tanto como otras empresas.

Por último, los empresarios jóvenes tienden a contratar a más trabajadores jóvenes, según los datos recopilados a nivel de empresa (véase el gráfico 8.4).

Las aptitudes de gestión son esenciales para la competitividad

Dado que los jóvenes lideran una parte importante de las nuevas empresas y contribuyen a la capacidad de innovación de las pymes, los obstáculos con que se enfrentan son una limitación importante para el crecimiento económico. Los jóvenes de todo el mundo encuentran obstáculos comunes en su actividad empresarial, como los problemas de acceso a la financiación y la falta de aptitudes, infraestructuras, programas de apoyo y servicios de asesoramiento adecuados. De hecho, en su respuesta al cuestionario OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio 2019, Madagascar mencionó la "falta de experiencia y de financiación inicial" como principales obstáculos a la iniciativa empresarial de los jóvenes.

Los estudios indican que una proporción sustancial de los jóvenes que ponen en marcha una empresa carecen de formación empresarial y, por tanto, de conocimientos sobre las posibilidades de financiación y los servicios de apoyo empresarial, así como de las capacidades de gestión necesarias para tener éxito (Schoof, 2006; Schott *et al.*, 2015:27). Las empresas lideradas por jóvenes no son las únicas que se enfrentan a una capacidad de gestión insuficiente; muchas pequeñas empresas fracasan por esa misma razón.

Las pymes se ven a menudo limitadas porque su personal directivo no está en condiciones de establecer y aplicar estrategias de desarrollo de las aptitudes, adoptar nuevas estrategias y tecnologías, expandirse a nuevos sectores o mercados, o incluso elaborar solicitudes de financiación que acaben siendo aceptadas. Todo esto impide su crecimiento y se refleja en tasas de fracaso más elevadas.

Recuadro 8.2. El espíritu empresarial de los jóvenes de Mashrou3i en Túnez

Mashrou3i ("mi proyecto" en árabe) es un proyecto conjunto de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, la Cooperación Italiana para el Desarrollo y la Fundación HP. Mashrou3i tiene por objeto facilitar el empleo juvenil en Túnez y respaldar la creación de empresas y su crecimiento.

Mashrou3i da a los aspirantes a empresario los medios para conseguir gestionar con buenos resultados sus propias empresas, creando puestos de trabajo para ellos mismos y para otras personas. El proyecto se basa en el programa de aprendizaje en línea de la Iniciativa de aprendizaje para empresarios de la Fundación HP (HP LIFE) con el fin de dotar a los jóvenes de las aptitudes y la mentalidad empresariales adecuadas para poner en marcha y hacer crecer sus empresas. También proporciona orientación empresarial y asistencia técnica a las empresas emergentes y a las ya establecidas en sectores como las finanzas, la comunicación y la comercialización.

Además, se presta especial atención a garantizar que los jóvenes dispongan de la información y las redes que necesitan para llevar a buen término sus proyectos empresariales. Para fortalecer el ecosistema empresarial, Mashrou3i mejora la capacidad de las instituciones locales encargadas de prestar apoyo a las empresas y también está enriqueciendo los planes de estudio de las instituciones de enseñanza superior con herramientas empresariales y de tecnología de la información.

Fuente: ONUDI. https://mashrou3i.tn/wp-content/uploads/2017/07/Mashrou3i_Brochure_EN_WEB.pdf

Adquirir conocimientos de gestión, por elementales que estos sean, en las esferas de la planificación, la comercialización y los conocimientos financieros básicos, puede mejorar las prácticas de gestión, hacer que los propietarios estén más dispuestos a pagar por la formación complementaria y aumentar las posibilidades de supervivencia (Otsuka y Sonobe, 2011; Sonobe y Otsuka, 2006). Los estudios indican que el rendimiento de una empresa está estrechamente vinculado a la competencia de quien la administra (Hambrick y Mason, 1984). Las prácticas de gestión pueden aumentar la productividad (Syverson, 2011), así como el crecimiento y la longevidad de la empresa (Bloom y Van Reenen, 2010).

Aunque hay intervenciones para enseñar aptitudes de gestión apropiadas, los datos empíricos sobre sus efectos son endebles desde el punto de vista estadístico. Sin embargo, estos programas de formación surten efectos mucho mayores si se imparten a los propietarios de empresas que luchan por sobrevivir, en las que la falta de aptitudes de gestión es un obstáculo importante para la innovación y el crecimiento (Yoshino, 2011). Por este motivo, los programas de formación empresarial para las empresas lideradas por jóvenes que se acercan al nivel de supervivencia pueden ser una forma valiosa de asistencia técnica en la medida en que sirven para abordar unas carencias de capacidad de gestión que, de otro modo, acabarían con gran parte del sector de las pymes dirigidas por jóvenes.

El espíritu empresarial de los jóvenes estimula la innovación y fomenta la diversificación

Las inversiones en programas de iniciativa empresarial para jóvenes producen beneficios que no se limitan a los jóvenes en cuestión. Las empresas lideradas por jóvenes pueden estimular la innovación en todo el panorama de las pymes. Tanto la globalización como los rápidos avances de las nuevas tecnologías han situado la creación y la oferta de productos y servicios innovadores en la primera línea de la competencia. Las empresas tienen que innovar si quieren consolidar su posición competitiva.

La capacidad de innovación de una empresa, o sea, su capacidad para generar resultados innovadores (Neely *et al.*, 2001) o, en términos más generales, para transformar continuamente los conocimientos e ideas en nuevos productos, procesos y sistemas en beneficio de la empresa y las partes interesadas en ella (Lawson y Samson, 2001), está estrechamente vinculada a sus capacidades tecnológicas.

Los jóvenes empresarios pueden aportar al panorama empresarial nuevas tecnologías con las que es posible ayudar a las pymes a conectarse con los mercados mundiales. Estos jóvenes utilizan tecnologías básicas, como ordenadores personales y herramientas de productividad, e instrumentos de conectividad, como Internet y tecnología móvil. Además, están presentes en línea y utilizan las redes sociales junto con servicios empresariales basados en la nube.

Por otra parte, al haber finalizado recientemente sus estudios, puede que tengan en su haber experiencia reciente en investigación y desarrollo, lo que favorece la innovación. Los jóvenes empresarios a menudo basan sus empresas en nuevas ideas y poseen un potencial de innovación inherente, pero su capacidad para gastar dinero en investigación y desarrollo depende del acceso que tengan a la financiación, del tamaño de su empresa y de su edad.

Los jóvenes innovan en respuesta a los problemas y oportunidades locales. Además, están profundamente enraizados en el contexto social y económico de su país y elaboran soluciones pioneras que comercializan gracias a su espíritu empresarial. Como "nativos digitales", crecidos con la tecnología en línea (McPherson, 2008), adaptan las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) a las condiciones locales, contribuyendo así a crear TIC adecuadas para promover la competitividad de las empresas (EY, 2016). En Gambia, por ejemplo, los jóvenes (menores de 35 años) eran dueños de la mitad de las empresas de TIC entrevistadas en 2017 para la encuesta del ITC sobre la competitividad de las pymes (ITC, 2018a).

Recuadro 8.3. Empresas informáticas emergentes de jóvenes en el campo de refugiados de Zaatari, en Jordania

Jordania tiene aproximadamente 7,9 millones de habitantes y acoge, aproximadamente, a 1,3 millones de refugiados sirios.[5] La Iniciativa del ITC para promover el empleo y las aptitudes entre los refugiados tiene por objeto ayudar al país a mejorar la capacidad de recuperación económica de los refugiados y dotar a estos de las aptitudes adecuadas para poder regresar a sus hogares y ganarse la vida cuando se restablezca la paz.

Mediante ese proyecto se imparte formación profesional para ayudar a los jóvenes refugiados del campo de refugiados de Zaatari, en el norte de Jordania, a desarrollar su capacidad para trabajar como empresarios independientes en el sector de los servicios en línea. Durante el programa de formación, los participantes aprenden a registrarse en las plataformas digitales, a impulsar sus actividades en los mercados en línea y a gestionar las transacciones y ventas por Internet. También desarrollan capacidades específicas en servicios en línea, como diseño gráfico y creación de páginas web, con la ayuda de orientación en línea y asesoramiento personal. Además de desarrollar las aptitudes, el proyecto ayuda a los jóvenes a generar fuentes de ingresos sostenibles.

El ITC colabora asimismo con un grupo selecto de empresas jordanas para tener en cuenta las aportaciones específicas de los refugiados sirios e integrarlas en las cadenas de valor orientadas a la exportación de servicios de externalización de procesos empresariales. Al mismo tiempo, el proyecto estudia el posicionamiento de Jordania y la oferta nacional de estos servicios de externalización para la exportación, analiza la estructura del sector y detecta déficits específicos en ámbitos relativamente poco cualificados que pueden cubrirse utilizando la capacidad de los refugiados sirios para ayudar a los nacionales jordanos.

Fuente: ITC

Los jóvenes empresarios están cada vez más vinculados con las iniciativas destinadas a encontrar soluciones empresariales a los retos sociales y sacar partido de las nuevas tecnologías. De hecho, en las regiones de Oriente Medio y África del Norte, África Subsahariana y Europa Occidental, abundan más los empresarios sociales que los empresarios comerciales emergentes en el segmento de edad de 18 a 34 años (Fernando, 2018). Además, muchas de las nuevas empresas que participan en los programas de aceleración de Yabacon Valley, en Nigeria, están dirigidas por jóvenes africanos dotados de planteamientos novedosos sobre cómo abordar los problemas sociales y ambientales (ITC, 2019b).

La iniciativa empresarial de los jóvenes también puede contribuir a la promoción de la diversificación económica. Las empresas lideradas por jóvenes catalizan las actividades económicas en los sectores y actividades nuevos y de mayor crecimiento (ITC, 2015: 22).

En China, por ejemplo, los estudios demuestran que los migrantes jóvenes que regresan al sur de la provincia de Jiangxi ponen en marcha en sus comunidades natales nuevas empresas que promueven la diversificación económica de la región (Murphy, 2000). Nigeria está preparando reformas del entorno educativo y empresarial para promover el espíritu de empresa de los jóvenes y, por ende, la diversificación económica en nuevos sectores (Akpomujere, 2017; Joel *et al.*, 2017).

También se está estimulando el espíritu empresarial de los jóvenes para que estos saquen partido de las oportunidades de diversificación de las exportaciones introduciendo cambios graduales en las actividades de los sectores de exportación existentes. En varios países africanos, por ejemplo, las empresas lideradas por jóvenes son precursoras en actividades agroindustriales que aprovechan la experiencia existente en el sector agrícola y la aplican a exportaciones más estables y de mayor valor dentro de las cadenas de valor mundiales.

Las empresas lideradas por jóvenes necesitan un ecosistema empresarial que las sostenga

El éxito de los jóvenes empresarios depende del apoyo que reciben de su ecosistema empresarial (Business 20, 2015). ¿Puede un joven precursor del comercio electrónico adquirir formación financiera? ¿Tiene la posibilidad de acceder a financiación? Para ayudar a las empresas lideradas por jóvenes a internacionalizarse y crecer es preciso reforzar el entorno en el que operan los jóvenes empresarios, así como el nivel de asistencia que reciben.

Los componentes de los ecosistemas empresariales difieren unos de otros en función de si respaldan a las empresas grandes o pequeñas, a las empresas incipientes o maduras o a las empresas de alta o de baja tecnología (ITC, 2018b). El ecosistema empresarial de los jóvenes empresarios incluye instituciones tanto formales como informales. Las organizaciones con ánimo de lucro -como compradores, proveedores, distribuidores, agentes financieros y organismos de certificación- y las entidades sin ánimo de lucro -proveedores de formación, organismos de normalización y cámaras de comercio- constituyen su ecosistema empresarial.

La infraestructura local también forma parte del ecosistema empresarial de los jóvenes empresarios. Esto se debe a que una infraestructura digital y de transporte local de alta calidad es un requisito previo para poder usar las nuevas tecnologías digitales para innovar y para el comercio internacional. En resumen, el ecosistema empresarial comienza donde termina la empresa y acaba en los confines del país con las instituciones o los reglamentos nacionales (ITC, 2018b).

Facilitar el acceso a la financiación y a las instituciones de apoyo empresarial

Los prejuicios contra la concesión de préstamos a los jóvenes y a los grupos desfavorecidos, que están profundamente arraigados, y las garantías y otros requisitos que se les exigen (examinados a continuación con mayor detenimiento) impiden a muchos jóvenes acceder a los servicios financieros. Los recursos financieros de amigos y de la familia ayudan hasta cierto punto, sobre todo en las primeras etapas. Según una encuesta, por término medio el 51% de la financiación para la puesta en marcha de las empresas lideradas por jóvenes proviene de ahorros personales, mientras que el 22% son ahorros familiares, el 19% lo aportan bancos u otras instituciones financieras, el 3%, amigos y el 5%, otras fuentes (Schott *et al.*, 2015: 22). A medida que las empresas crecen y maduran, se necesitan otras fuentes de financiación que, sin embargo, no siempre están disponibles (ITC, 2019b).

Los "aceleradores" de las iniciativas comerciales de los jóvenes pueden ayudar a afrontar este problema ofreciendo a los jóvenes que aspiran a convertirse en empresarios formación, orientación o asesoramiento, apoyo institucional y acceso a la financiación. Estos programas crean un ecosistema de instituciones, asesores, orientadores e inversores que prestan respaldo a las pymes de los jóvenes y les ofrecen servicios adaptados a sus necesidades que funcionan como trampolín para acceder a los mercados internacionales. Instituciones como esas pueden ayudar a los jóvenes a obtener información adecuada, en particular sobre los mercados, la creación de redes y las inversiones.

En ausencia de aceleradores de empresas y de otros programas centrados en los jóvenes, son las instituciones de apoyo empresarial las que pueden proporcionar acceso a los servicios de formación financiera básica y apoyo al desarrollo empresarial. Esto es crucial para que los jóvenes empresarios creen empresas sostenibles, las desarrollen y amplíen su escala.

Las redes sociales pueden alentar la iniciativa empresarial

Las normas sociales pueden transformar la actitud de los jóvenes frente al espíritu empresarial, haciendo que tomen la iniciativa y asuman el liderazgo, e influyendo en su decisión de poner en marcha una empresa y en sus elecciones posteriores como propietarios de esa empresa (Schoof, 2006).

Una norma social que puede disuadir a los empresarios potenciales de crear una empresa es el miedo al fracaso. Según el informe mundial 2015 de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), los encuestados de la Unión Europea son los que más temen fracasar (40,7%), seguidos de los de Asia y Oceanía (37,5%). La presión negativa entre pares, el estigma social, la falta de confianza debido a unos conocimientos teóricos y prácticos insuficientes, la ausencia de vías de salida respetables sin penalizaciones económicas y la falta de aspiraciones pueden agravar estos temores (CESPAP, 2012).

Impartir conocimientos empresariales puede contribuir hasta cierto punto a disipar estos miedos. GEM descubrió que las personas convencidas de poseer los conocimientos necesarios para poner en marcha una empresa tienen entre cuatro y seis veces más probabilidades de acabar participando en una actividad empresarial (Kew *et al.*, 2013: 17).

Las redes sociales en las que participan los jóvenes también pueden atenuar los efectos disuasorios de algunas normas sociales, al tiempo que permiten establecer conexiones para que las pymes tengan éxito. Las redes y el apoyo entre pares son, para los jóvenes dirigentes empresariales, fuente de motivación, ideas, información, socios empresariales, empleados, clientes y asesoramiento. Las redes pueden ayudar a detectar oportunidades prometedoras, movilizar recursos financieros, difundir información, encontrar tecnología asequible y fomentar la innovación (Stuart y Sorenson, 2005). Los tipos de redes son muy variados, desde las redes privadas (familiares y amigos) hasta las redes de comercialización (colaboradores empresariales), pasando por redes basadas en la propia identidad (por ejemplo, el origen étnico), como también es dispar la solidez de los vínculos que unen a los distintos actores (OCDE, 2014).

Los datos de la India demuestran que el asesoramiento y la asistencia a empresas tuvieron un impacto considerable e inmediato en la actividad empresarial de las mujeres participantes, pero solo cuando la formación se impartió en presencia de un amigo. Las mujeres que recibieron formación junto a un amigo eran más propensas a obtener préstamos para poner en marcha nuevos negocios (Field *et al.*, 2015). De hecho, los empresarios que se relacionan con el dueño de una nueva empresa antes de crear ellos mismos su propia actividad son más capaces de descubrir y explotar las oportunidades internacionales existentes y, llegado el momento, de exportar (Evald *et al.*, 2011).

La disponibilidad de asesoramiento de alta calidad ha sido fundamental para el éxito de las iniciativas que ayudan a los jóvenes empresarios a globalizarse. Los datos de las encuestas realizadas entre los jóvenes empresarios demuestran que los programas que facilitan servicios de asesoramiento mejoraron su confianza, sus habilidades de toma de decisiones, su adiestramiento empresarial y su nivel de autocomprensión, lo que a la larga les reportó beneficios al permitirles crear empresas de éxito e incrementar su volumen de negocios (Universidad de Middlesex y Youth Business International, 2016).

Los asesores ofrecen a los jóvenes empresarios orientación especializada a través de las redes empresariales pertinentes. Si bien los "aceleradores" para jóvenes y otros foros físicos son de vital importancia a este respecto, no todos los jóvenes pueden acceder a un espacio empresarial real. Por tanto, para aprender y colaborar son esenciales los foros en línea.[6] La Escuela de Iniciativas Empresariales en Línea de Libia, por ejemplo, es un espacio virtual de aprendizaje que facilita el crecimiento continuo de los jóvenes empresarios libios. Esta plataforma les da la posibilidad de asistir a cursos, acceder a recursos, intercambiar ideas y comunicarse con los asesores y entre sí.

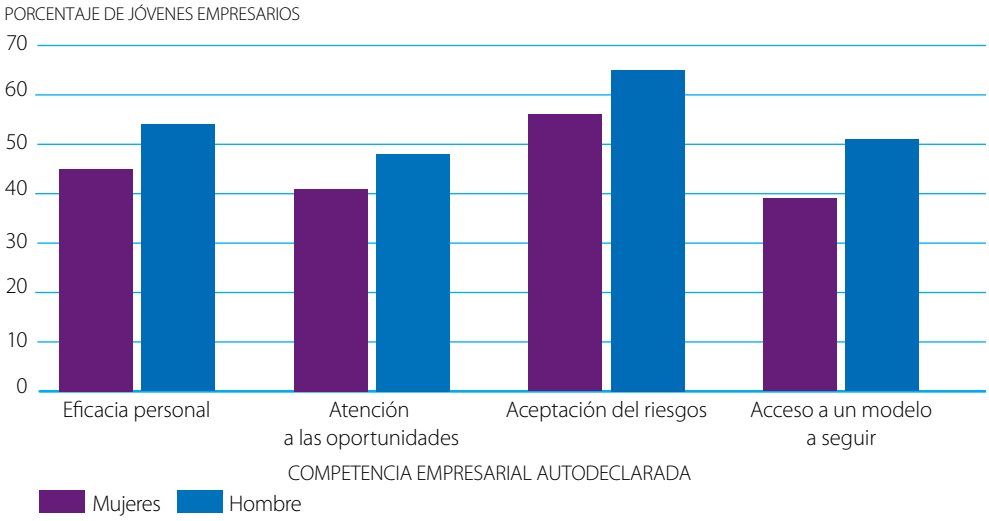
Adaptar el apoyo prestado a las necesidades de las jóvenes empresarias

Incorporar mejor una perspectiva de género en las iniciativas de Ayuda para el Comercio a favor de la capacidad empresarial de los jóvenes es posible. Datos recopilados recientemente apuntan a que los hombres y las mujeres jóvenes ponen en marcha sus empresas usando enfoques diferentes y tienen necesidades diferentes. Según algunos estudios, el espíritu empresarial de las jóvenes empresarias es más fuerte que el de sus homólogos masculinos. Una de las razones es que las mujeres jóvenes parecen disfrutar más de su independencia y de la capacidad para ampliar sus opciones que los hombres jóvenes, quienes a menudo se lanzan al mundo empresarial porque las oportunidades de empleo en el sector estructurado son limitadas (OIT/CEPA, 2009; Solomon, 2010).

Las mujeres de los países de ingresos bajos suelen confiar más en su capacidad para hacerse empresarias en comparación con las de los países desarrollados. También tienen menos miedo de fracasar que las mujeres de las economías de ingresos medianos y altos. Las tasas de mujeres empresarias suelen ser más altas en los países en desarrollo que en las economías desarrolladas, tal vez porque en el mundo en desarrollo las mujeres se enfrentan a mayores obstáculos para entrar en el mercado laboral estructurado y recurren como alternativa a la iniciativa empresarial (Minniti y Naudé, 2010a).

No obstante, las mujeres jóvenes declaran poseer niveles de competencias empresariales inferiores a los de los hombres jóvenes (véase el gráfico 8.5) y estos, por su parte, tienen 1,2 veces más probabilidades de confiar en su capacidad para dirigir una empresa ("eficacia personal") y 1,3 veces más probabilidades, en comparación con las mujeres jóvenes, de conocer personalmente al titular de una empresa nueva (Schott *et al.*, 2015).

Gráfico 8.5. Competencias empresariales autodeclaradas por los jóvenes, por sexos



Nota: Porcentaje de empresarios y empresarias de 18 a 35 años encuestados que declaran poseer la competencia en cuestión, 2012-2014.

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (2015), Future Potential - A GEM perspective on youth entrepreneurship, página 24.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953869

Incluso cuando las mujeres poseen los conocimientos teóricos y prácticos necesarios, la falta de oportunidades e incentivos puede impedirles poner en marcha o dar continuidad a un negocio. Las madres jóvenes tienen más probabilidades que las mujeres no casadas de convertirse en empresarias, pero también es más probable que abandonen voluntariamente la actividad. Además, los datos indican que las empresarias de los países en desarrollo participan en más de un proyecto. Se trata de empresarias "de cartera" y no "en serie", que intentan diversificar sus fuentes de ingresos (Minniti y Naudé, 2010b).

Estos resultados indican que muchas mujeres jóvenes eligen la iniciativa empresarial como forma de escapar del desempleo y la pobreza. Sin embargo, aunque los datos confirman que las mujeres jóvenes tienen más probabilidades que los hombres jóvenes de poner en marcha un negocio por necesidad, la diferencia es pequeña: el 41% menciona la necesidad como la razón por la que pusieron en marcha su negocio, frente al 35% de los hombres (Schott *et al.*, 2015: 25).

No obstante, es evidente que la preocupación principal que motiva la estrategia empresarial de algunas mujeres empresarias es la supervivencia y no el mero crecimiento. Ayudar a estas empresas puede tener un impacto inmenso en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, porque es más probable que los ingresos obtenidos por una mujer se inviertan en la educación, la salud y la nutrición de los niños (Morrison *et al.*, 2007).

Las intervenciones de apoyo pueden ayudar a estas empresas a avanzar a lo largo del proceso continuo de desarrollo empresarial, pasando de un enfoque de supervivencia a otro basado en el crecimiento y la exportación. Al mismo tiempo, debe tenerse en cuenta que, en algunos casos, las empresas lideradas por mujeres en el mundo en desarrollo se crean con el objetivo de crecer e innovar.

Sean cuales sean los motivos y el origen de las jóvenes empresarias, para prestarles apoyo hay que comprender la especificidad de su entorno empresarial.

Las mujeres empresarias se enfrentan a problemas específicos a la hora de crear una empresa de exportación próspera (ITC, 2015b). La discriminación generalizada y persistente influye en su relación con los clientes, la seguridad con que operan en el mercado y su acceso a los servicios (Solomon, 2010). Además, la discriminación excluye a las mujeres jóvenes de las redes sociales que sus homólogos hombres utilizan para obtener información, asesoramiento y financiación (Schott *et al.*, 2015: 25). En algunos países existen impedimentos jurídicos para que las mujeres sean propietarias de empresas y tengan éxito, como los registros mercantiles que exigen la aprobación de un familiar varón y la ausencia de sanciones públicas contra la toma de decisiones basadas en el género en las instituciones financieras.

En Indonesia, más de las tres cuartas partes de las empresarias entrevistadas por el ITC declararon que las empresas dirigidas por mujeres no se internacionalizan tanto como las que pertenecen o están encabezadas por hombres. Para algunas de ellas, la culpa era de la perpetuación de los roles de género. Sin embargo, para otras el motivo era que las mujeres tenían menos confianza en sí mismas y eran menos competitivas, y el 80% afirmó que el hecho de ser una compañía de mujeres influía negativamente en la credibilidad de la empresa (ITC, 2017b).

Las encuestas empresariales del ITC acerca de las medidas no arancelarias muestran que las empresas exportadoras lideradas por mujeres denuncian la existencia de obstáculos de procedimiento al comercio con mayor frecuencia que las dirigidas por hombres. En particular, las microempresas propiedad de mujeres informan de un mayor número de obstáculos de procedimiento debido a "pagos informales o elevados" y a "conductas discriminatorias" que las microempresas propiedad de hombres (ITC, 2016: 50).

Cuadro 8.2. Lista recapitulativa de las mejores prácticas para prestar apoyo a la iniciativa empresarial de los jóvenes

1. Mejorar el acceso de los jóvenes empresarios a las competencias pertinentes	✓ Aumentar la escala y la calidad de las actividades de formación y capacitación empresariales, así como de los servicios de asesoramiento y orientación ✓ Facilitar la adquisición de aptitudes de gestión y conocimientos financieros básicos
2. Vincular las compañías lideradas por jóvenes a un ecosistema empresarial apropiado	✓ Crear aceleradores para los jóvenes y otros centros físicos de apoyo ✓ Apoyar las redes de pares y de asesores ✓ Promover y mejorar los centros y comunidades en línea para los jóvenes empresarios
3. Adaptar el apoyo prestado para abordar los obstáculos que afectan a las jóvenes empresarias	✓ Eliminar los impedimentos jurídicos ✓ Reducir los obstáculos de procedimiento ✓ Lograr que las políticas comerciales tengan en cuenta las cuestiones de género

Fuente: ITC y documento sobre la esfera temática de acción centrada en los jóvenes emprendedores y en autoempleo en el marco de la Iniciativa Mundial sobre Empleo Decente para los Jóvenes (ITC, OIT, ONUDI, FNUDC, UNCTAD).

Además, las políticas comerciales que no tienen en cuenta las cuestiones de género pueden tener efectos sesgados, por ejemplo, imponiendo aranceles más elevados sobre los bienes producidos por mujeres (como los textiles y las prendas de vestir) y obstáculos no arancelarios especialmente estrictos en los sectores dominados por las mujeres (como la agricultura). Tener en cuenta estos factores al negociar y aplicar las normas comerciales puede facilitar el desarrollo de un sistema de política comercial pensado desde una perspectiva de género (Avsar y Piovani, 2019).

Las iniciativas de Ayuda para el Comercio están empezando a abordar las limitaciones con que se enfrentan las mujeres jóvenes al poner en marcha una empresa en los países en desarrollo. Organizando actividades de formación y asesoramiento entre pares, y teniendo en cuenta las limitaciones con que se enfrentan las jóvenes empresarias cuando se diseñan las iniciativas de formación, se mejora la eficacia de los programas (OIT/CEPA, 2009; Solomon, 2010). La iniciativa *SheTrades* del ITC ofrece a las jóvenes empresarias de todo el mundo una red y una plataforma sin precedentes para conectarse a los mercados.

LOS GOBIERNOS PUEDEN ESTIMULAR EL EMPODERAMIENTO DE LOS JÓVENES

La competitividad de las compañías que contratan a jóvenes (y son dirigidas por jóvenes) se ve afectada por el entorno nacional en el que operan. Hasta ahora, en este capítulo se ha examinado la función que desempeñan las capacidades a nivel de empresa y el ecosistema empresarial en el empoderamiento económico de los jóvenes. Sin embargo, el contexto nacional general, y la intervención estatal en particular, influyen en si las compañías contratan a jóvenes y en si las actividades empresariales prosperan y se globalizan.

El papel desempeñado por los Gobiernos para fomentar el empoderamiento económico de los jóvenes es importante, pues de ellos depende la creación de un entorno normativo nacional propicio. Las políticas públicas pueden subsanar los fallos del mercado que menoscaban la capacidad de los jóvenes para contribuir a respaldar la competitividad del país en los mercados internacionales.

Además, los Gobiernos ocupan una posición inmejorable para evaluar las oportunidades que ofrecerán los mercados globales en el futuro. Celebrando consultas con múltiples partes interesadas, pueden determinar qué cadenas de valor interesan a los programas específicos actuales a fin de preparar a los jóvenes para las exportaciones del mañana.

Las políticas pueden ayudar a hacer frente a los fallos del mercado que excluyen a los jóvenes

Existen varias categorías de fallos del mercado que pueden limitar la capacidad de los jóvenes para contribuir a la competitividad internacional de su país.

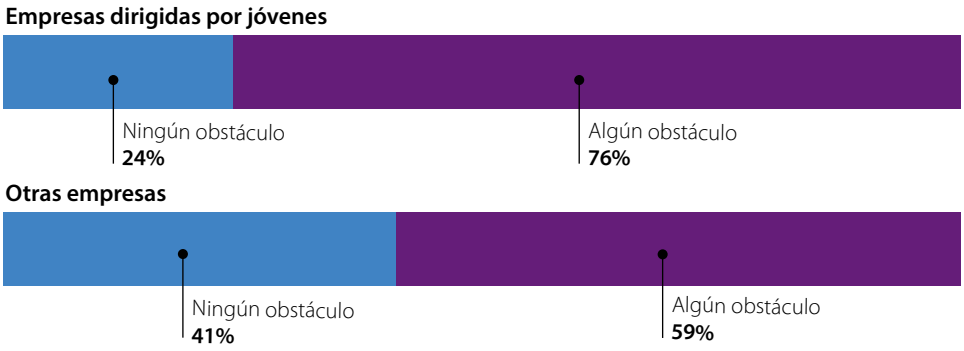
Como ya se ha dicho, los desajustes entre la oferta y la demanda de aptitudes pueden socavar el empleo juvenil y la competitividad de las pymes. Los Gobiernos pueden ayudar a reducir esos desajustes estableciendo planes de estudio adecuados a nivel nacional y facilitando la colaboración entre las instituciones relacionadas con el comercio y las relacionadas con la enseñanza.

En Singapur, por ejemplo, el Ministerio de Comercio e Industria y el Consejo Nacional de Recursos Humanos crearon un sistema de comunicación e interacción entre los organismos públicos, el sector privado y las instituciones de enseñanza y formación superior para garantizar que la demanda de cualificaciones laborales se tradujera en cambios en el conjunto de aptitudes de la población. Estas iniciativas han sido cruciales para obtener buenos resultados en la formación de la fuerza laboral del país en los últimos 40 años (Kuruvilla *et al.*, 2002).

Los fallos del mercado financiero pueden excluir a los jóvenes del crédito formal. Los jóvenes a menudo carecen de las garantías y de los antecedentes crediticios que los bancos requieren antes de conceder crédito. Por esta razón, las empresas de nueva creación fundadas por jóvenes de edades comprendidas entre los 18 y los 24 años tienen un 6% menos de probabilidades de llegar a utilizar financiación de bancos y otras instituciones financieras que las dirigidas por personas de 35 a 64 años (Schott *et al.*, 2015: 25).

Los datos de las encuestas de empresas realizadas por el ITC indican que las empresas dirigidas por jóvenes se ven más limitadas por el escaso acceso a financiación, ya que el 76% de ellas afirma que la falta de acceso a las instituciones financieras es un obstáculo para su funcionamiento ordinario, frente al 59% de las empresas no lideradas por jóvenes (véase el gráfico 8.6). Al parecer, algunas empresas de jóvenes ya establecidas tienen la posibilidad de recurrir a ahorros familiares y personales para compensar la falta de financiación del sector formal. Sin embargo, no hay datos sobre el número de empresas lideradas por jóvenes que no llegaron a crearse o cuyo potencial se vio gravemente afectado por limitaciones financieras.

Gráfico 8.6. El acceso a la financiación es más que un simple obstáculo para las empresas dirigidas por jóvenes



Nota: Respuesta de la empresa a la pregunta: "¿En qué medida el acceso a las instituciones financieras es un obstáculo para las operaciones corrientes?" Las opciones eran: 5 = obstáculo muy grave; 4 = obstáculo muy serio; 3 = obstáculo serio; 2 = obstáculo menor; 1 = obstáculo leve; 0 = ningún obstáculo, o no sabe. Todos los encuestados que eligen una opción distinta de "ningún obstáculo" se clasifican en la categoría de "algún obstáculo". Se considera que una empresa está dirigida por jóvenes si su directivo superior tiene menos de 35 años.

Fuente: Encuestas del ITC sobre la competitividad de las pymes. En 2017 y 2018 se encuestó a un total de 1.308 empresas de la Argentina, Gambia, Hungría, Kenya y Marruecos.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953888

Los Gobiernos pueden intervenir para corregir estos fallos del mercado financiero creando programas de garantía del crédito, aportando capital inicial y organizando iniciativas de formación financiera básica. El Gobierno de Kazajstán, por ejemplo, ha proporcionado garantías de crédito a los jóvenes empresarios prestando su apoyo al Fondo DAMU de Desarrollo Empresarial (OCDE, 2018). El Gobierno de Mauricio facilitó capital inicial al fondo para las pymes, que invierte en pymes nacionales que se encuentran en sus inicios. En Sudáfrica, la Junta de Servicios Financieros (entidad pública) colaboró con la Asociación Sudafricana de Seguros en la elaboración de material de formación financiera e impartió capacitación a muchos docentes y alumnos para que lo usaran en las aulas (Sibanda y Sibanda, 2016: 15).

Las restricciones jurídicas y sociales pueden impedir que los jóvenes, y en particular las mujeres, sean propietarios de tierras y empresas. Las normativas que prohíben la discriminación por motivos de edad y sexo pueden ayudar a los jóvenes a obtener el control de los activos que necesitan para impulsar la productividad, innovar y ser competitivos a nivel mundial.

La inversión en infraestructura de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y, sin duda, en infraestructura básica, puede mejorar la competitividad de las pymes dando acceso a portales de empleo en Internet para encontrar a jóvenes cualificados. La mejora de la infraestructura de TIC también es fundamental para que las empresas dirigidas por jóvenes logren globalizarse, ya que puede ayudarles a acceder a los mercados extranjeros.

Los teléfonos móviles han demostrado ser un instrumento profesional importante, especialmente para las jóvenes empresarias rurales, ya que les permiten ampliar sus negocios mejorando la comercialización, la localización de los clientes y la comunicación, y ahorrando tiempo (UNCTAD, 2014). Además de mejorar la información y la conectividad, las TIC pueden hacer que los jóvenes multipliquen los beneficios que obtienen del acceso a las nuevas tecnologías, como las tecnologías verdes, la financiación colectiva y las plataformas de crédito.

Gráfico 8.7. ¿Cómo puede maximizarse la contribución de la Ayuda para el Comercio al empoderamiento económico de los jóvenes?



Nota: Por medio de la encuesta de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio se preguntó a los Gobiernos de los países en desarrollo: "¿Cómo puede maximizarse la contribución de la Ayuda para el Comercio al empoderamiento económico de los jóvenes?". Los Gobiernos podían elegir un máximo de cinco opciones. Respondieron a la encuesta 84 Gobiernos. El gráfico 8.7 refleja el porcentaje de respuestas que correspondieron a cada una de las opciones.

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953907

La asistencia oficial para el desarrollo también puede ayudar a abordar estas cuestiones. De hecho, cuando se les preguntó cómo podía maximizarse la contribución de la Ayuda para el Comercio al empoderamiento económico de los jóvenes, los Gobiernos de los países en desarrollo reiteraron estas prioridades (véase el gráfico 8.7). En gran parte, las respuestas pusieron de relieve de qué forma la Ayuda para el Comercio podía facilitar el acceso a la financiación, perfeccionar las aptitudes y mejorar el acceso a la información y la conectividad digital, haciéndose eco de la necesidad de abordar los fallos del mercado descritos en esta subsección. Los encuestados también observaron que había oportunidades de mejorar el acceso a las cadenas de valor mundiales, que, como se indica en la subsección siguiente, pueden promoverse concediendo Ayuda para el Comercio a las estrategias sectoriales públicas destinadas a los jóvenes.

Estrategias para determinar y crear oportunidades para los jóvenes

Con una estrategia pública coherente se pueden determinar las aptitudes y los sectores prioritarios con potencial de exportación y de interés para los jóvenes. Además de generar empleo para los jóvenes y ayudar a las pymes a ser más competitivas, de esta forma se puede mejorar la balanza comercial nacional y fomentar el crecimiento.

El Centro de Comercio Internacional ha colaborado con varios Gobiernos para ayudarles a elaborar hojas de ruta sobre juventud y comercio. Al centrar la atención en el papel que desempeñan los jóvenes en los sectores clave, esas estrategias pueden estimular la diversificación de la producción, la adición de valor y las exportaciones.

Las partes interesadas pueden orientar las decisiones de las estrategias sobre juventud y comercio

Las consultas con las partes interesadas no sirven solo para generar información cuantitativa sobre la economía, sino también para poner de relieve las oportunidades estratégicas existentes para los jóvenes en la economía. En las consultas se solicitan aportaciones de los responsables de las políticas, las instituciones de apoyo al comercio y a la inversión, el sector privado y la sociedad civil y en esas reuniones se determinan los sectores y actividades en los que los jóvenes pueden promover las exportaciones de un país (ITC, 2018d).

Durante el proceso de consulta y elaboración de estrategias es fundamental escuchar a los jóvenes y empoderarlos para resolver los problemas con que se enfrentan. El Ministerio de Educación de Liberia, por ejemplo, convocó un diálogo nacional sobre políticas educativas orientado a desarrollar las aptitudes de los jóvenes para conseguir empleo, que reunió al Gobierno, los diversos sectores de actividad y las organizaciones juveniles (Arai, 2010; Asociación para el Desarrollo de la Educación en África, s. f.). Cuando se incluye a los jóvenes en los procesos de formulación de las políticas, se garantiza que las soluciones sean apropiadas y atractivas para ellos. La participación constante de los jóvenes en esos procesos es un objetivo en sí mismo que puede, entre otras cosas, mejorar el apoyo prestado a las políticas y facilitar su aplicación.

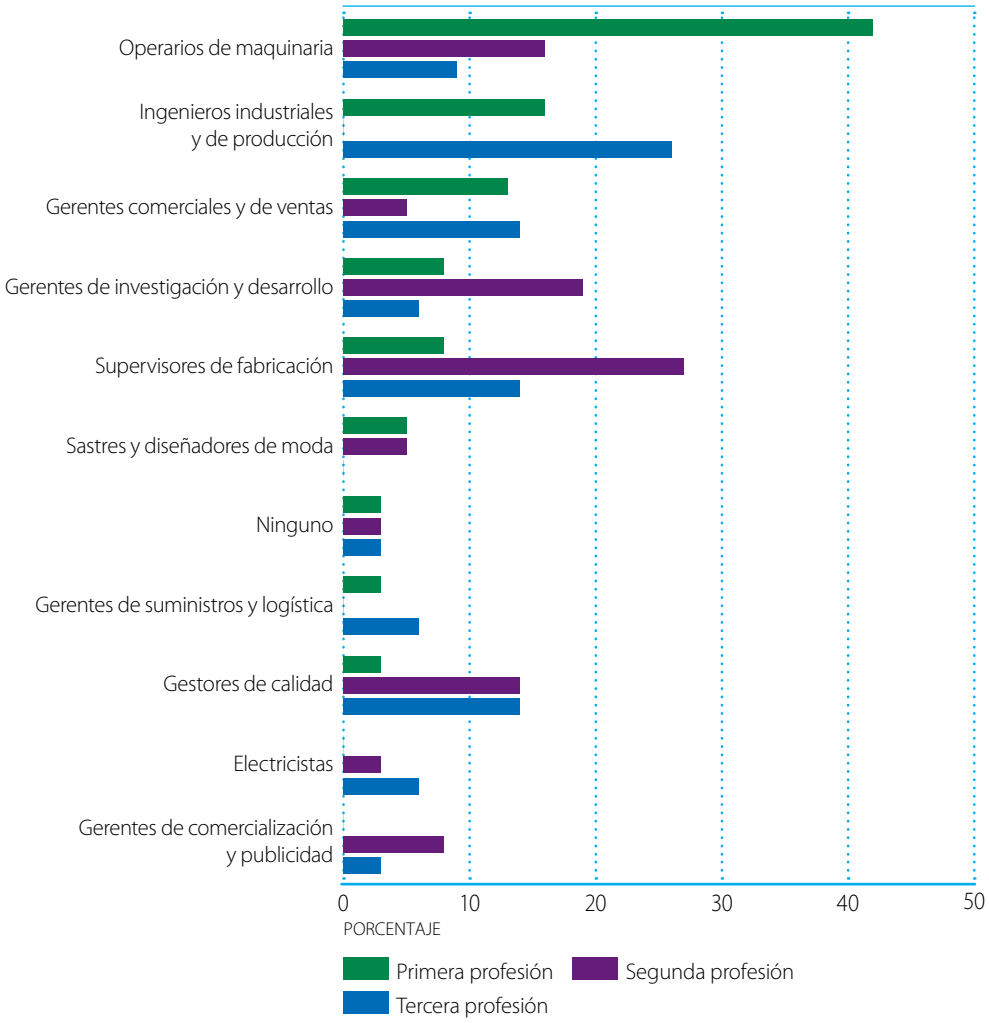
Las estrategias sobre juventud y comercio elaboradas por los Gobiernos con respaldo del ITC se orientan a los sectores prioritarios a partir de la información recopilada mediante las consultas con las partes interesadas. Los sectores prioritarios se seleccionan en función de su contribución a un objetivo de desarrollo (como la creación de empleo, la reducción de la pobreza o la inclusión regional) y de su capacidad para promover el potencial de competitividad a largo plazo del país y ofrecer empleos y oportunidades empresariales a los jóvenes.

Para cada sector se realiza un análisis de las cadenas de valor que permite pronosticar las mejores oportunidades para los jóvenes. Determinando las actividades de interés para los jóvenes dentro de las cadenas de valor sectoriales se pueden poner de relieve las perspectivas de empleo antes de la producción, durante el proceso de transformación y en el mercado final.

En Túnez, por ejemplo, el elevado potencial de exportación y de empoderamiento de los jóvenes que encierra el sector textil y de las prendas de vestir llevó al ITC a colaborar en el diseño de una estrategia. Analizando los datos recopilados a nivel de empresa, se constató una necesidad imperiosa de operarios y supervisores de maquinaria (véase el gráfico 8.8). Esta información sirve de base para los planes educativos y de formación de los jóvenes tunecinos (ITC, 2019c).

Una vez determinadas las mayores carencias ocupacionales en los sectores seleccionados, se recurre a la metodología de elaboración de estrategias sobre juventud y comercio del ITC con el fin de analizar las carencias de aptitudes. La evaluación previa de las aptitudes y los niveles de preparación necesarios en los sectores prioritarios se vincula a la planificación futura de los programas educativos y de formación técnica y profesional, a fin de garantizar que las instituciones de formación ayuden a los jóvenes a desarrollar las capacidades que necesitan para las oportunidades laborales futuras. Todo esto se completa con un análisis sectorial de las limitaciones al empleo juvenil.

Gráfico 8.8. Necesidades de personal en el sector de los textiles y las prendas de vestir de Túnez



Nota: En la encuesta empresarial sobre el sector textil y de las prendas de vestir tunecino se preguntó a las empresas cuáles eran las tres profesiones principales que estaban tratando de cubrir. Por ejemplo, el 42% de las empresas encuestadas dijo que lo que más necesitaban eran operarios de maquinaria y el 27%, que la segunda ocupación más solicitada era la de supervisor de fabricación.

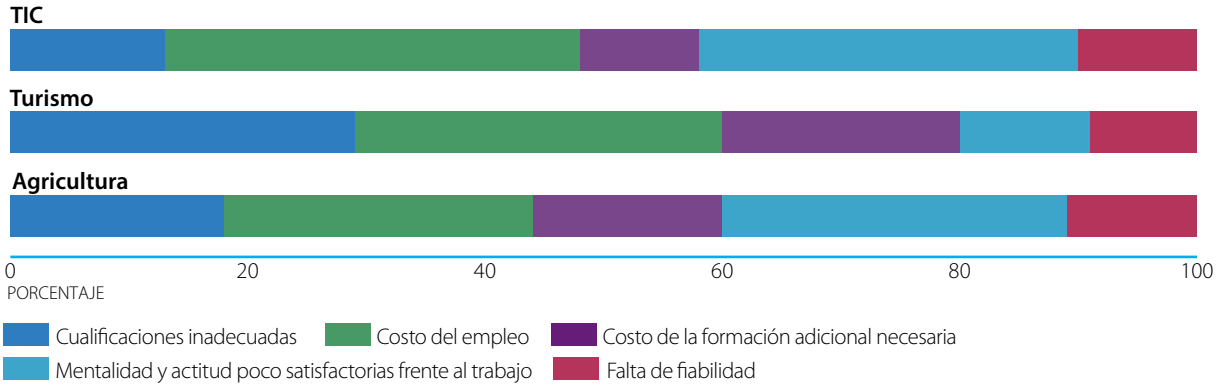
Fuente: ITC. Stratégie sur l'intégration et l'employabilité des jeunes dans le secteur textile et habillement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953926

En Gambia, por ejemplo, más de la mitad de las empresas del sector turístico mencionaron la falta de cualificaciones y el costo de los trabajadores como los obstáculos principales para contratar a jóvenes. Las cualificaciones no eran un problema importante en el sector de las TIC, pero la ética laboral de los jóvenes fue uno de los obstáculos a la contratación señalados por las empresas tanto del sector de las TIC como del sector agrícola (véase el gráfico 8.9).

Por último, se realiza un análisis de las prescripciones aplicables a la exportación en los sectores prioritarios con el fin de ayudar a las empresas lideradas por jóvenes a crearse su propio nicho en unos mercados de exportación en crecimiento (ITC, 2018d).

Gráfico 8.9. Obstáculos a la contratación de los jóvenes gambianos, por sectores



Nota: El gráfico se basa en las respuestas de las empresas a la pregunta siguiente: "En su opinión, ¿cuál es el mayor obstáculo para dar empleo a los jóvenes entre los que se indican a continuación?"

Fuente: ITC, Encuesta sobre la competitividad de las pymes, Gambia (2017).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953945

Crear una visión común y un plan para el empoderamiento económico de los jóvenes

Una estrategia gubernamental coherente puede orientar a los encargados de formular las políticas, a las instituciones y al sector privado hacia el empoderamiento económico progresivo de los jóvenes. Si tiene una visión clara y prevé medidas prioritarias, esa estrategia puede facilitar la inclusión de los jóvenes en las actividades de exportación e importación.

Cuadro 8.3. Lista recapitulativa de las mejores prácticas que deben incluirse en la estrategia pública de promoción del empoderamiento económico de los jóvenes

1. Facilitar el acceso a financiación	✓ Aumentar la disponibilidad de servicios financieros destinados específicamente a los jóvenes ✓ Aumentar el acceso de los jóvenes empresarios a la financiación mediante mecanismos financieros innovadores básicos ✓ Dotar a los jóvenes empresarios de capacidades financieras
2. Abordar los fallos del mercado	✓ Facilitar la colaboración entre las instituciones comerciales y docentes ✓ Abordar la discriminación basada en la edad y el sexo ✓ Proporcionar infraestructura básica y de TIC
3. Dar prioridad a determinados sectores	✓ Facilitar un proceso de consulta inclusivo ✓ Elegir sectores que tengan un elevado potencial de exportación y sean de interés para los jóvenes ✓ Reforzar los vínculos de mercado y la integración en las cadenas de valor y determinar qué se necesita para desarrollar las cadenas de valor ✓ Armonizar los programas de formación profesional y de apoyo a la iniciativa empresarial
4. Elaborar un plan estratégico	✓ Crear una visión compartida para la participación de los jóvenes en el comercio Establecer un plan de acción en los sectores destinatarios y en toda la economía ✓ Definir claramente los recursos disponibles y las distintas responsabilidades ✓ Supervisar los avances

Mediante un análisis a escala nacional, se estudian los elementos transversales clave que determinan la inclusión de los jóvenes en el desarrollo impulsado por las exportaciones. En esta parte de la estrategia se establece la visión general y se definen las prioridades en materia de comercio y competitividad centradas en los jóvenes. Además, en esta fase también se pueden establecer las prioridades normativas nacionales para sortear los obstáculos al empoderamiento económico de los jóvenes. Como ejemplos cabe citar la mejora de la calidad del ecosistema empresarial de los jóvenes aplicando procedimientos comerciales, la concesión de incentivos para realizar actividades de investigación y desarrollo, el fomento de aptitudes orientadas al mercado y la creación de foros institucionales para promover la representación y la colaboración de los jóvenes.

En las estrategias también se precisan los sectores y las aptitudes que, según el análisis realizado, poseen potencial de exportación y son interesantes para la gente joven. Además, se explica detenidamente el enfoque que se empleará para atraer a los jóvenes hacia los sectores y actividades económicas que sacan buen partido de las ventajas comparativas y competitivas del país (ITC, 2018d).

Cada hoja de ruta sobre juventud y comercio elaborada bajo la dirección del ITC incluye un plan de acción estratégico en el que se especifican medidas concretas para alcanzar los objetivos nacionales y sectoriales especificados en la estrategia correspondiente. Un plan maestro de ejecución complementa las estrategias, específicas para los distintos sectores y actores, que transforman las oportunidades y los desafíos detectados en medidas explícitas.

Si se dispone de recursos limitados, se fijan objetivos realistas para facilitar la asignación efectiva de esos recursos a los sectores e iniciativas que realmente importan. En Gambia, por ejemplo, los encargados de formular las políticas centraron los recursos en los programas de fomento de la iniciativa empresarial juvenil en el sector de las TIC porque había muchos jóvenes empresarios activos en ese sector.

Los recursos y los requisitos institucionales para la puesta en práctica deben complementarse con un marco de vigilancia que incluya indicadores de objetivos realistas. Unos plazos concretos pero manejables pueden facilitar la adopción de medidas coordinadas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este capítulo ha puesto de relieve los problemas gemelos del desempleo juvenil y la competitividad de las pymes. Las pymes que carecen de personal suficiente seguirán siendo poco competitivas en los mercados nacionales y mundiales, lo que limitará su capacidad para crear empleo, crecer y comerciar. Aprovechar el potencial de las mujeres y los hombres jóvenes no solo es recomendable, sino que es fundamental para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (principalmente el ODS 8).

El empoderamiento económico de los jóvenes en las pymes podría resolver ambos problemas. Las pequeñas empresas de los países en desarrollo contratan a jóvenes locales y proporcionan formación y experiencia en el empleo, lo que puede convertirse en la puerta de entrada a una carrera profesional y promover la consecución del ODS 8 relativo al empleo decente para los jóvenes. Al mismo tiempo, los jóvenes pueden ayudar a los países en desarrollo a incrementar las exportaciones al aumentar el capital humano de las empresas y fomentar la innovación, y contribuir al ODS 9 relativo a la innovación y al ODS 17 relativo al comercio internacional. La Ayuda para el Comercio concebida para empoderar económicamente a los jóvenes ofrece pues una oportunidad doblemente beneficiosa de apoyar el bienestar de los jóvenes y de promover el comercio internacional en aras del desarrollo económico.

Una forma de lograrlo es hacer corresponder las aptitudes de los jóvenes con las necesidades de las empresas. Los programas que garantizan que las aptitudes que se enseñan en las instituciones educativas se adapten a las aptitudes que necesitan las pymes pueden ayudar a los jóvenes a encontrar trabajo. De hecho, los datos de las encuestas de empresas demuestran que las empresas que informan de la existencia de una oferta adecuada de trabajadores cualificados tienden a contratar a más empleados jóvenes.

Al mismo tiempo, la mejora de las aptitudes de los jóvenes trae consigo un aumento del capital humano a nivel de empresa. Esto, según los estudios económicos, estimula las exportaciones y promueve su diversificación.

La reducción de los obstáculos a la actividad empresarial de los jóvenes también puede impulsar la competitividad de las pymes y el empoderamiento económico de los jóvenes. Alrededor de una cuarta parte de los jóvenes de todo el mundo trabaja por cuenta propia o son empresarios, pero muchos carecen de las redes y aptitudes empresariales necesarias. La Ayuda para el Comercio puede ayudarles a crear sus propias empresas, por ejemplo, promoviendo su capacidad de gestión para mejorar la competitividad de las mismas, lo que garantiza la supervivencia de muchas pymes y puede, por tanto, promover el crecimiento económico.

Las empresas dirigidas por mujeres jóvenes tienen unas necesidades y un potencial específicos. Las jóvenes acaso estén interesadas en poner en marcha actividades empresariales, pero es posible que no tengan suficiente confianza en su capacidad para dirigir una empresa. Además, tal vez se vean excluidas de las redes sociales que sus colegas varones utilizan para obtener información, asesoramiento y financiación, y es posible que las políticas y prácticas comerciales las discriminen. Los programas pensados expresamente para las mujeres jóvenes pueden tener en cuenta estas circunstancias y reportar importantes beneficios en materia de desarrollo sostenible.

Los Gobiernos desempeñan una importante función en la promoción del empoderamiento económico de los jóvenes para facilitar su participación en el comercio internacional, dado que pueden subsanar los fallos del mercado que obstaculizan específicamente a las empresas lideradas por jóvenes, como el acceso limitado a la financiación. Según algunas encuestas de empresas, el 76% de las empresas lideradas por jóvenes se enfrenta a obstáculos financieros que entorpecen su funcionamiento, frente a solo el 59% de las empresas lideradas por empresarios de más edad, por lo que es evidente que deben redoblarse los esfuerzos para evitar que los jóvenes queden excluidos de los servicios financieros.

La Ayuda para el Comercio puede desempeñar un papel a este respecto. En la encuesta de vigilancia y evaluación llevada a cabo por la OCDE y la OMC en 2019 se identificó el mayor acceso a la financiación como la contribución más importante que la Ayuda para el Comercio puede hacer para empoderar económicamente a los jóvenes.

Por último, los Gobiernos pueden trazar el camino a seguir utilizando las hojas de ruta sobre juventud y comercio, con las que es posible reconfigurar la estructura del comercio en la economía definiendo los sectores con potencial de exportación que revisten interés para los jóvenes. Mediante consultas participativas y un plan práctico, esas hojas de ruta pueden empoderar a los hombres y mujeres jóvenes para que participen en el comercio internacional. ■

NOTAS

1. Los datos provienen de encuestas de empresas realizadas en 2017 y 2018 en los siguientes países: Santa Lucía, Zambia, Hungría, Ucrania, la Argentina, Marruecos, Ghana, Kenya y Gambia.
2. Encuestas sobre la competitividad de las pymes en la Argentina, Santa Lucía, Kenya, Ghana, Zambia y Ucrania. Las posibles respuestas iban de 0 a 5, en una escala donde 0 significa "se ajusta poco" y 5, "se ajusta bien".
3. Los diagramas de dispersión agrupados son un método no paramétrico de estimación de la función de esperanza condicional (que describe el valor medio de y para cada valor de x). Para generar un diagrama de dispersión agrupado, Binscatter agrupa la variable del eje x en 20 intervalos de igual tamaño, calcula la media de las variables del eje x y del eje y dentro de cada intervalo, y después crea un diagrama de dispersión de esos puntos de datos. Por defecto, Binscatter también representa una línea de ajuste lineal utilizando los mínimos cuadrados ordinarios, que constituye la mejor aproximación lineal de la función de esperanza condicional.
4. El autoempleo entraña trabajar en calidad de propietario de una empresa que lleva un tiempo establecida, mientras que empresario es quien planifica, crea y promueve una nueva actividad empresarial. Los dos conceptos son, por tanto, técnicamente distintos, pero la mayoría de los jóvenes que trabajan por cuenta propia se denominan a sí mismos empresarios. De acuerdo con este hecho estilizado, en este capítulo se utilizan los dos términos indistintamente.
5. Estas cifras corresponden a 2015, el año más reciente para el que se dispone de datos sobre los refugiados sirios registrados y no registrados en Jordania. Los recuentos posteriores miden solo la proporción de refugiados registrados oficialmente por el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados y, como tales, no reflejan su prevalencia general en la población.
6. Un ejemplo de este tipo de foros es MicroMentor, una iniciativa en línea sin fines de lucro que ofrece orientación gratuita a muchos jóvenes empresarios y los conecta con asesores empresariales en www.micromentor.org

REFERENCIAS

Akpomujere, O. (2017), "Contemporary Issues in Diversification of Nigerian Economy through Entrepreneurship", *J. Technol. Manag. Bus.* 4, páginas 40-49.

Almeida, R., Behrman, J. y D. Robalino (eds.) (2012), *The Right Skills for the Job? Rethinking Training Policies for Workers,* Banco Mundial, Washington D.C. https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8714-6.

Arai, Y., 2010, *Promoting job creation for young people in multinational enterprises: youth employment in Liberia*.

Asociación para el Desarrollo de la Educación en África, s. f., Diálogo nacional sobre políticas educativas para el desarrollo de las aptitudes de los jóvenes, Monrovia.

Avsar, N. A. y Piovani, C. (2019), *Making trade policies gender-responsive: Data requirements, methodological developments and challenges*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Ginebra.

Bacchetta, M., Gregg, C., Rubinova, S. y B. T. Klok (2017), *Invertir en competencias para el comercio inclusivo*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra.

Banco Mundial (2011), *World Development Report 2011: Conflict, Security, and Development,* Banco Mundial, Washington D.C.

Banco Mundial (2012), *World Development Report 2013*: Jobs, Banco Mundial, Washington D.C.

Barro, R. J. (1991), "Economic growth in a cross section of countries", *Q. J. Econ.* 106, páginas 407-443.

Bloom, N. y Van Reenen, J. (2010), "Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries?", *J. Econ. Perspect.* 24, páginas 203-224, https://doi.org/10.1257/jep.24.1.203.

Blundell, R., Dearden, L., Meghir, C. y Sianesi, B. (1999), "Human Capital Investment: The Returns from Education and Training to the Individual, the Firm and the Economy", *Fisc. Stud.* 20, páginas 1-23.

Business 20 (2015), *B20 SMEs & Entrepreneurship Taskforce Policy Paper,* The Business 20 (B20), Turquía.

Cadot, O., Carrère, C. y Strauss-Kahn, V. (2011), "Export diversification: What's behind the hump?", *Rev. Econ. Stat.* 93, páginas 590-605.

CEDEFOP (2010), *The skill matching challenge: analysing skill mismatch and policy implications*, Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional, Luxemburgo.

CESPAP (2012), *Policy guidebook for SME development in Asia and the Pacific*, Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico de las Naciones Unidas, Bangkok.

Coward, C., Caicedo, S., Ruach, H. y Vega, N. R. (2014), *Oportunidades digitales: Soluciones innovadoras en materia de TIC para el empleo de los jóvenes,* Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

DAES (2015), *Population Facts*.

Draper, P. (2017), "Trade, Inclusiveness, Inequality and the WTO" (documento de debate), Global Economic Governance Africa.

Empleo decente para los jóvenes (s. f.), *Jóvenes emprendedores y en autoempleo - Liberar el potencial de los jóvenes para permitirles crear una empresa y acceder al trabajo decente.*

Evald, M. R., Klyver, K. y Christensen, P. R. (2011), "The effect of human capital, social capital, and perceptual values on nascent entrepreneurs' export intentions", *J. Int. Entrep.* 9, páginas 1-19, https://doi.org/10.1007/s10843-010-0069-3.

EY (2016), *Beyond disruption: Policy action to grow digital entrepreneurship.*

Fernando, M. (2018), "Creating opportunities for and with youth", *Int. Trade Forum*, páginas 14-15.

Field, E., Jayachandran, S., Pande, R. y Rigol, N., 2015, "Friendship at work: Can peer effects catalyze female entrepreneurship?" (Nº w21093), National Bureau of Economic Research.

Fondo Multilateral de Inversiones (2012), *Give Youth a Chance: an Agenda for Action*, Fondo Multilateral de Inversiones.

Foro Económico Mundial (2014), *Matching Skills and Labour Market Needs.*

Foro Económico Mundial (2017), *Accelerating Workforce Reskilling for the Fourth Industrial Revolution: An Agenda for Leaders to Shape the Future of Education*, Gender and Work.

Fundación Mastercard (2015), *Youth at Work: Building Economic Opportunities for Young People in Africa*, Fundación Mastercard.

Green, A. y Martínez-Solano, L.E. (2011), *Leveraging Training - Skills Development in SMEs: An Analysis of the West Midlands*, England, UK, OCDE, París.

Gupta, M. D., Engelman, R., Levy, J., Luchsinger, G., Merrick, T. y Rosen, J. E. (2014), *El poder de 1.800 millones: los adolescentes, los jóvenes y la transformación del futuro.* Estado de la población mundial 2014, UNFPA.

Hambrick, D. C. y Mason, P. A. (1984), "Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers", *Acad. Manage. Rev.* 9, páginas 193-206, https://doi.org/10.2307/258434.

ITC (2015a), *SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth*, Centro de Comercio Internacional, Ginebra.

ITC (2015b), *Abriendo Mercados para Mujeres Comerciantes,* Centro de Comercio Internacional, Ginebra.

ITC (2016), *SME Competitiveness Outlook 2016: Meeting the Standard for Trade*, Centro de Comercio Internacional, Ginebra (Suiza).

ITC (2017a), *SME Competitiveness Outlook 2017 - The region: A door to global trade,* Centro de Comercio Internacional, Ginebra (Suiza).

ITC (2017b), *SheTrades: Promoting SME Competitiveness in Indonesia,* Centro de Comercio Internacional, Ginebra.

ITC (2018a), *Promoting SME Competitiveness in Africa: Data for de-risking investment.*

ITC (2018b), *SME Competitiveness Outlook 2018: Business ecosystem for the digital age,* Centro de Comercio Internacional.

ITC (2018c), *Strategic Youth and Trade Development Roadmap of the Gambia (2018-2022).*

ITC (2018d), *Youth and Trade Roadmap: Creating economic opportunties for youth in value chains.*

ITC (2019a), folleto *Youth and Trade Programme*

ITC (2019b), *SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business - Financing the Sustainable Development Goals*, Centro de Comercio Internacional, Ginebra.

ITC (2019c), *Stratégie sur l'intégration et l'employabilité des jeunes dans le secteur textile et habillement Tunisienne.*

Jansen, M. y Lanz, R. (2013), *Skills and export competitiveness for small and medium-sized enterprises,* Organización Mundial del Comercio, Ginebra.

Joel, A. D., Jonah, C. T. y A. K. Boma (2017), "Leveraging entrepreneurship development for Nigeria economic diversification: the role of selected government agencies", *Adv. Res. J. Multidiscip. Discov.* 16, páginas 24-29.

Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y. y Gale, H. (2013), *Generation Entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship,* Youth Business International and Global Entrepreneurship Monitor.

Khokhar, T. (s. f.), *Chart: How Is the World's Youth Population Changing?*, Blog de Datos, https://blogs.worldbank.org/opendata/chart-how-worlds-youth-population-changing.

Kubisz, M. (2011), "Leveraging Training - Skills Development in SMEs: An Analysis of Zaglebie Sub-Region, Poland", Documento de Trabajo 2011/06 del Programa de acción y cooperación relativo al desarrollo económico y la creación de empleo a nivel local (Programa LEED), OCDE, París.

Kuruvilla, S., Erickson, C. L. y Hwang, A. (2002), "An Assessment of the Singapore Skills Development System: Does it Constitute a Viable Model for Other Developing Countries?", *World Dev.* 30, páginas 1461-1476, https://doi.org/10.1016/ S0305-750X(02)00046-3.

Lawson, B. y Samson, D. (2001), "Developing Innovation Capability in Organisations: A Dynamic Capabilities Approach", *Int. J. Innov. Manag.* 05, páginas 377-400. https://doi.org/10.1142/S1363919601000427.

McPherson, T. (2008), *Digital Youth, Innovation, and the unexpected*, MIT Press, Estados Unidos de América.

Miller, S. M. y Upadhyay, M. P. (2000), "The effects of openness, trade orientation, and human capital on total factor productivity", *J. Dev. Econ.* 63, páginas 399-423, https://doi.org/10.1016/S0304-3878(00)00112-7.

Minniti, M. y Naudé, W. (2010a), "Special Section: Female Entrepreneurship across Countries and in Development", *Eur. J. Dev. Res*. (22).

Minniti, M. y Naudé, W. (2010b), Female Entrepreneurship in Developing Countries, WIDERAngle, https://www.wider.unu.edu/publication/female-entrepreneurship-developing-countries.

Morrison, A., Raju, D. y Sinha, N. (2007), "Gender Equality, Poverty and Economic Growth".

Murphy, R. (2000), "Return migrant entrepreneurs and economic diversification in two counties in south Jiangxi, China", *J. Int. Dev.* 11, páginas 661-672.

Neely, A., C. Adams y P. Crowe (2001), "The performance prism in practice", *Meas. Bus. Excell.* 5, páginas 6-13, https://doi.org/10.1108/13683040110385142.

O'Higgins, N. (2017), *Rising to the youth employment challenge: new evidence on key policy issues*, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

OCDE (2014), "Supporting Youth in Entrepreneurship", Informe resumido de un seminario sobre desarrollo normativo organizado por la OCDE y la Comisión Europea, Bruselas, 22 y 23 de septiembre de 2014, OCDE, París.

OCDE (2018), SME and Entrepreneurship Policy in Kazakhstan 2018, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, París.

OCDE (ed.) (2015), *In it together: why less inequality benefits all*, OCDE, París.

OIT (2010), *Global Employment Trends: January 2010*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

OIT (2012), *Global Employment Trends 2012*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

OIT (2017), *Global Employment Trends for Youth 2017 - Paths to a better working future*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

OIT/CEPA (2009), *Report on Youth Employment Opportunities in Africa: The Impact of Young Women's Vulnerabilities on Opportunities to become an Entrepreneur A case of Ethiopia.*

OMC (2016), *Informe sobre el Comercio Mundial 2016: Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra.

OMC (2019), Indicador de las perspectivas del comercio mundial 2019, Indicador de las perspectivas del comercio mundial.

Onkelinx, J., Manolova, T. S. y Edelman, L. F. (2015), "Human Capital and SME Internationalization: Empirical Evidence from Belgium", *Int. Small Bus. J.* 34, páginas 818-837.

Otsuka, K. y Sonobe, T. (2011), *A cluster-based industrial development policy for low-income countries.*

Pikoko, V. y Phiri, A. (2018), Vuyokazi Pikoko and Andrew Phiri, (2018), "Is there hysteresis in South African unemployment = Evidence from the post-recessionary period", documento de trabajo de la Universidad de Munich.

Purfield, C., Finger, H., Ongley, K., Baduel, B., Castellanos, C., Pierre, G., Stepanyan, V. y Roos, E. (2018), *Opportunity for All: Promoting Growth and Inclusiveness in the Middle East and North Africa* (IMF Departmental Paper N.º 18/11), Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.

Schoof, U. (2006), *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and Incentives to Enterprise Start-Ups by Young People*, Oficina Internacional del Trabajo.

Schott, T., Kew, P. y Cheraghi, M. (2015), *Future Potential: a GEM perspective on youth entrepreneurship,* Global Entrepreneurship Monitor.

Sibanda, S. y Sibanda, T. (2016), *Financial Education in South Africa: Overview of key initiatives and actors,* OIT, Ginebra.

Solomon, D. (2010), *Desk Review of Studies Conducted on Women Entrepreneurs in Ethiopia,* Cámara de Comercio de Addis Abeba.

Sonobe, T. y Otsuka, K. (2006), *Cluster-Based Industrial Development: An East Asian Model.*

Stuart, T. E. y Sorenson, O. (2005), "Social Networks and Entrepreneurship", en: *Handbook of Entrepreneurship Research: Disciplinary Perspectives*, Springer, Nueva York, páginas 233-252.

Syverson, C. (2011), "What Determines Productivity?", *J. Econ. Lit.* 49, páginas 326-365, https://doi.org/10.1257/jel.49.2.326.

Tripney, J., Hombrados, J., Newman, M., Hovish, K., Brown, C., Steinka-Fry, K. y Wilkey, E. (2013), *Technical and vocational education and training (TVET) interventions to improve the employability and employment of young people in low- and middle-income countries: a Systematic Review,* Campbell Systematic Reviews 2013: 9, The Campbell Collaboration, https://doi.org/10.4073/csr.2013.9.

UNCTAD (2014), *Empowering Women Entrepreneurs through Information and Communications Technologies,* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra.

Universidad de Middlesex y Youth Business International, 2016, *Exploring the impact of voluntary mentoring on young entrepreneurs*, Youth Business International.

Vandenberg, P. y Trinh, L. Q. (2016), "Small Firms, Human Capital, and Productivity in Asia", *Working Paper* 582, Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.

Weidenkaff, F. (2018), "Scaling up action on youth employment with the Global Goals", *Int. Trade Forum* 2, páginas 26-27.

Winters, L. A. y Martuscelli, A. (2014), "Trade Liberalisation and Poverty: What Have we Learned in a Decade?", en: *Working Paper* 9947, Presentado en el Centre for Economic Policy Research.

Woessmann, L. (2011), "Education policies to make globalization more inclusive", en: *Making Globalization Socially Sustainable*, Organización Mundial del Comercio y Oficina Internacional del Trabajo, páginas 297-316.

Yifu Lin, J. (2012), "Youth Bulge: A Demographic Dividend or a Demographic Bomb in Developing Countries?", *Lets Talk Dev.*, http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/youth-bulge-a-demographic-dividend-or-a-demographic-bomb-in-developing-countries.

Yoshino, Y. (2011), *Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa: From Survival to Growth*, (Nº 58850), Directions in Development, Banco Mundial, Washington D.C.

CAPÍTULO 9

LECCIONES APRENDIDAS DE LA PRESTACIÓN DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO EN APOYO DEL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES

Contribución de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

Resumen: *En este capítulo se examina la manera en que los donantes están teniendo en cuenta las perspectivas de género en la Ayuda para el Comercio, ya que el empoderamiento económico de las mujeres es uno de los principales motores del desarrollo sostenible. Los datos presentados reflejan que los donantes han aumentado la Ayuda para el Comercio sensible a las cuestiones de género. Al mismo tiempo, hay margen para mejorar, especialmente en sectores como el transporte, la energía, la financiación y la actividad empresarial, la minería y la industria, en los que la proporción de ayuda sensible al género es pequeña. Por ello, se destacan buenos ejemplos de algunos donantes, que pueden servir de inspiración a otros que encuentran dificultades al tener en cuenta las perspectivas de género en esos ámbitos. En muchos de esos proyectos se imparte a las mujeres formación para desempeñar tareas como funcionarias gubernamentales o como beneficiarias de los proyectos, en particular para la generación de ingresos. Otras actividades consisten en estudios o en la elaboración de diseños de proyectos sensibles al género en esferas concretas. En consonancia con la Declaración Conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres, los donantes deben reforzar la base empírica de sus intervenciones, establecer un sistema de vigilancia y evaluación adecuado y velar por la responsabilidad en el empoderamiento económico de las mujeres.*

CONTEXTO

El empoderamiento económico de las mujeres está considerado como uno de los principales motores del desarrollo sostenible y la igualdad de género (Ferrant, 2011; Cuberes, Teigner, 2016; González *et al.*, 2015; Ostry *et al.*, 2014; Banco Mundial, 2012; Knowles *et al.*, 2002). Los estudios indican que, cuando las mujeres ejercen un mayor control sobre los recursos de las familias, aumenta la inversión en salud y educación. También aumentan los niveles de crecimiento, y se hacen más sostenibles. A este respecto, la Declaración y Plataforma de Acción de Beijing de 1995 promueve el empoderamiento económico de las mujeres alentando a hacer progresos tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo (véase el recuadro 9.1). En cambio, el Objetivo de Desarrollo del Milenio 3 (ODM 3) ("promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer") concierne principalmente a los países en desarrollo y se centra en la educación, especialmente en aumentar las tasas de escolarización de las niñas en la educación primaria.

En parte como reacción al limitado alcance del ODM 3, y también como consecuencia de una mejor comprensión por la comunidad del desarrollo de la repercusión positiva del empoderamiento económico de las mujeres en los resultados de desarrollo, el Objetivo de Desarrollo Sostenible 5 (ODS 5) de la Agenda 2030 tiene un ámbito más amplio, ya que consiste en "lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niños". (Mason, King, 2001; Morrison *et al.*, 2007; Banco Mundial, 2012; Naciones Unidas, 2015; WEF, 2015). Ese objetivo señala, por ejemplo, la necesidad de que las mujeres tengan acceso a la propiedad de la tierra y a los servicios financieros, así como de mejorar el uso de la tecnología de la información y las telecomunicaciones, reconocer los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados proporcionando infraestructura, y fortalecer las políticas y las leyes para promover la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres. Otras metas relacionadas con el empoderamiento de las mujeres son lograr el empleo productivo y el trabajo decente para las mujeres, que es una de las metas del ODS 8, relativo al trabajo decente y el crecimiento económico, y el desglose de los datos por géneros.

Más recientemente, en 2016, el Grupo de Alto Nivel sobre el Empoderamiento Económico de las Mujeres, convocado por el Secretario General de las Naciones Unidas, estableció medidas para acelerar el empoderamiento económico de las mujeres, que reconoció como piedra angular de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y factor esencial para lograr la igualdad de género (ONU Mujeres, 2018). Entre esas medidas se incluyen las siguientes: compartir la carga de los cuidados no remunerados; garantizar el acceso de las mujeres a los servicios financieros, las nuevas tecnologías y la justicia; cambiar las prácticas en materia de empleo; y ratificar acuerdos internacionales fundamentales sobre los derechos de las trabajadoras, especialmente en el sector informal y en el trabajo doméstico.

Sin embargo, pese a estos compromisos mundiales, las mujeres siguen encontrando obstáculos a la participación en el sector remunerado de la economía, por lo que obtienen peores resultados que los hombres en muchos de los principales indicadores económicos. Especialmente en los países en desarrollo, una gran parte del empleo vulnerable e informal corresponde aún a las mujeres (OIT, 2018). Con frecuencia las mujeres tienen menor acceso a las tierras, la financiación, la maquinaria agrícola y las tecnologías de producción que los hombres, lo que contribuye a las brechas de género en ingresos y productividad (Palacios-López, Ramón López, 2015; Banco Asiático de Desarrollo, 2018; Banco Mundial, 2015a y 2015b; Sahay, 2018; OIT, 2016). Las mujeres que trabajan en el sector informal pueden encontrar aún más obstáculos, por ejemplo para acceder a préstamos de instituciones formales (Osondu *et al.*, 2015; Kasseeah, Tandrayen-Ragoobur, 2015). Además, las mujeres se hacen cargo de una parte significativa de los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados, que comprenden tareas laboriosas como acarrear agua o cocinar intensivamente, las cuales les restan tiempo para realizar trabajos remunerados y participar en actividades de formación y educación (OCDE, 2019a). Asimismo, la presencia de mujeres es mayor en los sectores menos remunerados (Naciones Unidas, 2016).

.

Recuadro 9.1. La Plataforma de Acción de Beijing de 1995 "La mujer y la economía"

La Plataforma de Acción de Beijing de 1995 contiene una sección sobre "La mujer y la economía" que establece los siguientes compromisos:

- Promover la independencia y los derechos económicos de la mujer, incluidos el acceso al empleo, a condiciones de trabajo apropiadas y al control de los recursos económicos. Ejemplo: *"Promulgar y hacer cumplir leyes que garanticen los derechos de la mujer y el hombre a una remuneración igual por el mismo trabajo o por un trabajo de igual valor"*.
- Facilitar el acceso de la mujer, en condiciones de igualdad, a los recursos, el empleo, los mercados y el comercio. Ejemplo: *"Prestar especial atención a las necesidades de la mujer al difundir información sobre los mercados, el comercio y los recursos e impartir capacitación adecuada en esas esferas"*.
- Proporcionar servicios comerciales, capacitación y acceso a los mercados, información y tecnología, particularmente a las mujeres de bajos ingresos. Ejemplo: *"Crear servicios de apoyo no discriminatorios para las empresas de propiedad de mujeres, incluidos fondos de inversión, y tener especialmente en cuenta a las mujeres, sobre todo las de bajos ingresos, en los programas de promoción del comercio."*
- Reforzar la capacidad económica y las redes comerciales de la mujer. Ejemplo: *"Proporcionar servicios comerciales, incluso información sobre el comercio y la distribución, el desarrollo y la creación de nuevos productos, transferencia de tecnología y el control de calidad, a las empresas comerciales de propiedad de mujeres, incluso en los sectores de exportación de la economía"*.
- Eliminar la segregación en el trabajo y todas las formas de discriminación en el empleo. Ejemplo: *"Incrementar los esfuerzos por eliminar las diferencias entre la remuneración de las mujeres y de los hombres, adoptar medidas para aplicar el principio de la remuneración igual por el mismo trabajo o por un trabajo de igual valor mediante el mejoramiento de la legislación, incluido el cumplimiento de la legislación y las normas laborales internacionales, y promover los planes de evaluación de las funciones con criterios imparciales en cuanto al género."*
- Fomentar la armonización de las responsabilidades de las mujeres y los hombres en lo que respecta al trabajo y la familia. Ejemplo: *"Mejorar el desarrollo de tecnologías que faciliten el trabajo profesional, así como el trabajo doméstico, y promover el acceso a esas tecnologías, estimular la autosuficiencia y las actividades generadoras de ingresos, transformar dentro del proceso productivo los papeles establecidos en función del género y dar a las mujeres la posibilidad de cambiar los trabajos mal remunerados por otros mejores."*

Fuente: Adaptado de la Plataforma de Acción de Beijing (1995) http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/platform/economy.htm

Cerrar esas brechas de género podría dar lugar a una reducción de la pobreza y a otros resultados positivos para las mujeres, sus familias y sus comunidades, por ejemplo al aumentar la producción agropecuaria y mejorar los resultados en materia de sanidad y educación femeninas e infantiles (Banco Mundial, 2012, 2015a). En particular, las inversiones en infraestructura pueden favorecer la participación de las mujeres en actividades remuneradas, al facilitar sus desplazamientos con medios de transporte mejorados y seguros, o al ahorrarles el tiempo dedicado a actividades no remuneradas, como recoger leña, proporcionando fuentes de energía modernas (Banco Mundial, 2012).

En este contexto, el comercio puede reportar beneficios a las mujeres. Por ejemplo, además de aumentar sus ingresos, la creación de empleo femenino en el sector manufacturero ha repercutido favorablemente en el poder de negociación de las mujeres en el seno de los hogares. En particular, la producción de textiles y prendas de vestir orientada a la exportación ha dado más independencia a muchas mujeres y ha reforzado su capacidad de decidir sobre la distribución de los recursos de sus hogares (Korinek, 2005). Asimismo, la irrupción del sector del vestido, en el que frecuentemente las mujeres están sobrerrepresentadas, ha tenido efectos indirectos positivos en otros ámbitos, como la educación, al aumentar la probabilidad de escolarización de las niñas (Heath, Mobarak, 2015). Las cadenas de valor agrícola también pueden beneficiar a las mujeres si las empresas prestan atención a las cuestiones de género al

aplicar las normas laborales, y cuando las mujeres tienen acceso a tecnologías que les ahorran trabajo y a actividades de formación que mejoran sus aptitudes (CFI, 2016; FAO, OIT, FIDA, 2010; Banco Mundial, Gobierno de Liberia, 2010). Otros estudios demuestran que la expansión del comercio puede reducir la desigualdad de género si se aplican una combinación y una secuencia adecuadas de políticas comerciales y otras políticas económicas (Elson *et al.*, 2007).

Al mismo tiempo, como las mujeres no forman un grupo homogéneo, las repercusiones del comercio en este colectivo varían, por ejemplo, en función de la ubicación geográfica, el estatus socioeconómico, el nivel educativo y, en su caso, la discapacidad física. Por lo tanto, como se puso de relieve en la Plataforma de Acción de Beijing[1], se debe prestar especial atención a los posibles efectos negativos no deseados de la liberalización comercial en determinados grupos de mujeres. Por ejemplo, ejercer empleos de baja calidad para trabajadores poco cualificados en entornos pocos seguros puede afectar negativamente a las mujeres, ya que, entre otras cosas, puede aumentar su exposición a la violencia. La presión de la competencia internacional puede exacerbar ese riesgo (ONU Mujeres, 2015). El aumento de las importaciones causado por la liberalización del comercio en el sector agrícola puede ser perjudicial para las agricultoras a pequeña escala. En algunos sectores de exportación que requieren una alta cualificación de los trabajadores, el empleo masculino puede aumentar más que el femenino cuando hay una brecha de género significativa en materia de educación (Korinek, 2005). Aunque el comercio genera oportunidades de empleo para las mujeres, la carga de trabajo total de estas puede aumentar si el tiempo que deben dedicar a los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados sigue siendo el mismo (Çagatay, 2001). En algunos países, las leyes y normas sociales discriminatorias restringen el acceso de las mujeres a la financiación, las nuevas tecnologías y los conocimientos sobre comercialización, lo que dificulta su pleno aprovechamiento de las nuevas oportunidades creadas por la liberalización del comercio (Banco Mundial, 2018).

A este respecto, la Ayuda para el Comercio puede mejorar las oportunidades económicas para la participación de las mujeres en las actividades de exportación e importación, a través, por ejemplo, de microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME), y contribuir así a su empoderamiento económico[2] (Kimm Gnangnon, 2019). La Ayuda para el Comercio también puede eliminar obstáculos al comercio, como la falta de infraestructura, e impedir que las actividades de exportación repercutan negativamente en las mujeres, por ejemplo en forma de condiciones laborales desfavorables y salarios bajos (OIT, 2017). La necesidad de tener en cuenta la "perspectiva de género" y el objetivo general del desarrollo sostenible se ha reconocido, en particular, desde el establecimiento en 2006 del Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio de la OMC. En efecto, uno de los principios rectores del Grupo de Trabajo es tener en cuenta la perspectiva de género (Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio de la OMC, 2006).

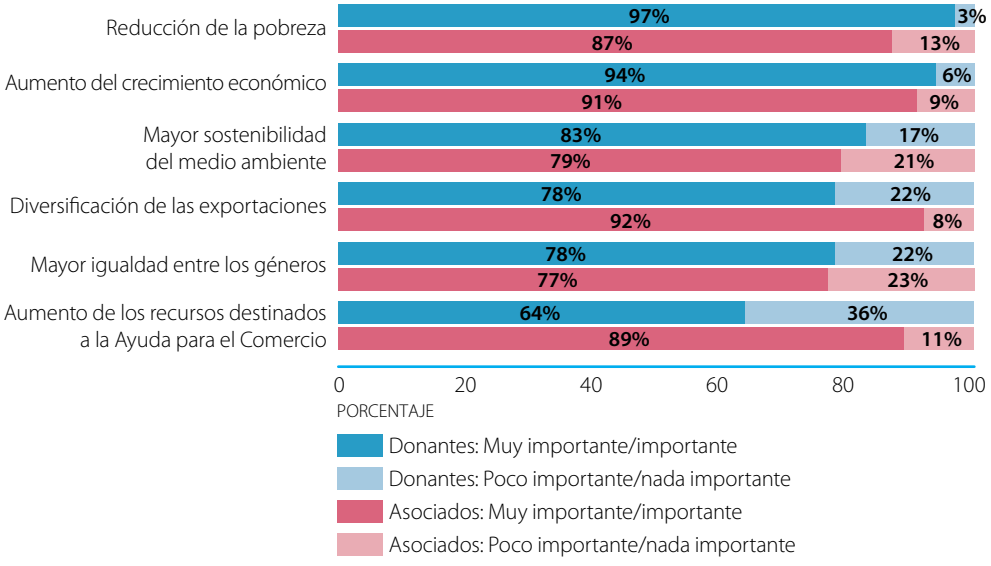
Además, en 2017, en la Declaración Conjunta sobre el Comercio y el Empoderamiento Económico de las Mujeres, aprobada en el curso de la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Buenos Aires, se reconoció que "las políticas comerciales inclusivas pueden contribuir a promover la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres". En la Declaración se formulaba una serie de recomendaciones[3], entre las que se incluye la de asegurarse de que la Ayuda para el Comercio preste apoyo a los instrumentos y conocimientos necesarios para analizar, diseñar y aplicar políticas comerciales más sensibles al género. En 2020 el Grupo de Trabajo debe informar a la OMC sobre los progresos realizados en la aplicación de las recomendaciones de la Declaración Conjunta.

EVALUAR LA INCORPORACIÓN DE LAS PERSPECTIVAS DE GÉNERO A LA AYUDA PARA EL COMERCIO

Opiniones sobre la importancia de las dimensiones de género en la Ayuda para el Comercio

En este contexto, en los ejercicios bienales de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio realizados entre 2011 y 2019 se han analizado las dimensiones de género, en particular la integración de las perspectivas de género y el empoderamiento económico de las mujeres por los donantes y los países asociados. El ejercicio de vigilancia y evaluación de 2019 puso de manifiesto que la mayoría de los donantes que respondieron al cuestionario consideraba prioritario el empoderamiento económico de las mujeres en la Ayuda para el Comercio. Al mismo tiempo, Corea, Letonia y Portugal no estaban seguros de que lo fuera, y la República Checa, Francia y Hungría no lo consideraban prioritario (OCDE-OMC, 2019). Además, el ejercicio de vigilancia y evaluación de 2011 reflejó que la mayoría de los donantes consideraba que la igualdad de género era un objetivo importante de la Ayuda para el Comercio, aunque Noruega fue el único donante que respondió que era el objetivo más importante. Sin embargo, lograr una mayor igualdad de género fue el penúltimo de una serie de objetivos en cuanto a importancia (véase el gráfico 9.1). Con respecto a los países asociados, el ejercicio de vigilancia y evaluación de 2011[4] mostró que, entre los países que respondieron, la igualdad de género era el menos importante de los objetivos que querían lograr por medio de la Ayuda para el Comercio, tras una mayor sostenibilidad del medio ambiente, la reducción de la pobreza, el aumento del crecimiento económico y la diversificación de las exportaciones (OCDE-OMC, 2011).

Gráfico 9.1. Principales objetivos que los donantes y los países asociados desean lograr mediante la Ayuda para el Comercio



Fuente: OCDE-OMC (2011), ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2011 (cuestionarios.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953964

Además, en el ejercicio de vigilancia y evaluación de 2017, solo el 48% de los donantes que respondieron consideraba que la Ayuda para el Comercio contribuiría al logro del ODS 5, relativo a la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres (véase el gráfico 9.2) (OCDE-OMC, 2017). Ese porcentaje era superior al correspondiente al ODS 13, relativo a la acción por el clima, pero muy inferior a los del ODS 10, relativo a la reducción de las desigualdades, el ODS 8, relativo al trabajo decente y el crecimiento económico y el ODS 9, relativo a la industria, innovación e infraestructura.

Recuadro 9.2. El indicador de género

La OCDE hace seguimiento de la ayuda destinada a promover la igualdad de género y los derechos de las mujeres utilizando el indicador de género del CAD, una herramienta estadística cuantitativa que registra las actividades de ayuda cuyo objetivo de política es la igualdad de género. El indicador se basa en sistema de puntuación de tres niveles:

Principal (puntuación 2) significa que la igualdad de género es el principal objetivo del proyecto y es fundamental en su diseño y sus resultados previstos. El proyecto no se habría emprendido sin ese objetivo.

Importante (puntuación 1) significa que la igualdad de género es un objetivo importante y deliberado, pero no la principal razón por la que se ha emprendido el proyecto. El objetivo de igualdad de género debe figurar explícitamente en la documentación del proyecto y no puede estar implícito o darse por sobreentendido. El proyecto está concebido para lograr, entre otros objetivos, un efecto positivo en la promoción de la igualdad de género o el empoderamiento de las mujeres. Los criterios mínimos son los siguientes:

- Se ha realizado un análisis del proyecto desde la perspectiva de género.
- Los resultados de ese análisis han informado el diseño del proyecto.
- Hay al menos un objetivo de género explícito, acompañado de al menos un indicador específico para el género.
- Los datos y los indicadores están desglosados por sexos cuando es pertinente.
- Se contrae el compromiso de vigilar los resultados en materia de igualdad de género logrados por el proyecto e informar sobre ellos en la fase de evaluación.

Sin objetivo de género (puntuación 0) significa que el proyecto ha sido examinado con arreglo a los criterios del indicador de género pero no se ha determinado que tenga un objetivo de igualdad de género.

En el presente informe, por "ayuda con un enfoque de género" se entiende la financiación oficial para el desarrollo (asistencia oficial para el desarrollo (AOD) y otras corrientes oficiales) con una puntuación de 1 (importante) o 2 (principal). El indicador de género se utiliza aquí para examinar los sectores en que los donantes están teniendo en cuenta las perspectivas de género con arreglo al principio rector del Grupo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio citado supra. En este contexto, el indicador de género se utiliza principalmente para filtrar los proyectos, sin analizar la cuantía de la ayuda per se, habida cuenta, en particular, de que la red sobre igualdad de género del CAD (GENDERNET)[8] ha llevado a cabo recientemente un estudio sobre las cuantías de la ayuda destinada a apoyar el empoderamiento económico de las mujeres (OCDE 2018).[9] Además, en consonancia con el tema del examen de la Ayuda para el Comercio de 2019, este capítulo se centra en el empoderamiento económico de las mujeres, en lugar de evaluar los esfuerzos de los donantes para reducir y medir la desigualdad de género, pese a que esta guarda estrecha relación con el empoderamiento económico de las mujeres y es fundamental para el desarrollo sostenible.

Dado que los niveles de ayuda destinada a la igualdad de género en el marco de la Ayuda para el Comercio son relativamente bajos, y que los de financiación específica (puntuación 2) son aún menores (1% en 2016 2017), GENDERNET alienta a los donantes a aumentar la financiación específica para la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres, especialmente en los sectores de Ayuda para el Comercio en que ha sido sistemáticamente escasa. Aumentar las inversiones en esas esferas será esencial para lograr el ODS 5, en particular la meta 5.4, centrada en reconocer y valorar los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados mediante servicios públicos e infraestructura, y el Objetivo 8, que promueve el empleo productivo de las mujeres. Así lo confirma el número creciente de testimonios de los donantes sobre las limitaciones de la incorporación del género al abordar los desequilibrios de poder subyacentes que causan la desigualdad de género y reducen el empoderamiento de las mujeres. Por ejemplo, en un examen realizado recientemente por Suiza se determinó que los proyectos centrados específicamente en el género alcanzaban una eficacia del 73% en la promoción de la igualdad de género, mientras que la eficacia de aquellos en que la igualdad de género era una cuestión transversal era de solo el 31% (Federal Department of Foreign Affairs of Switzerland, 2018). Por lo tanto, la incorporación del género debería combinarse con otros esfuerzos para abordar la discriminación y la desigualdad por causa del género, tales como cuestionar las normas sociales discriminatorias, por ejemplo dialogando con hombres y niños para abordar los desequilibrios de poder pueden frenar el empoderamiento económico de las mujeres.

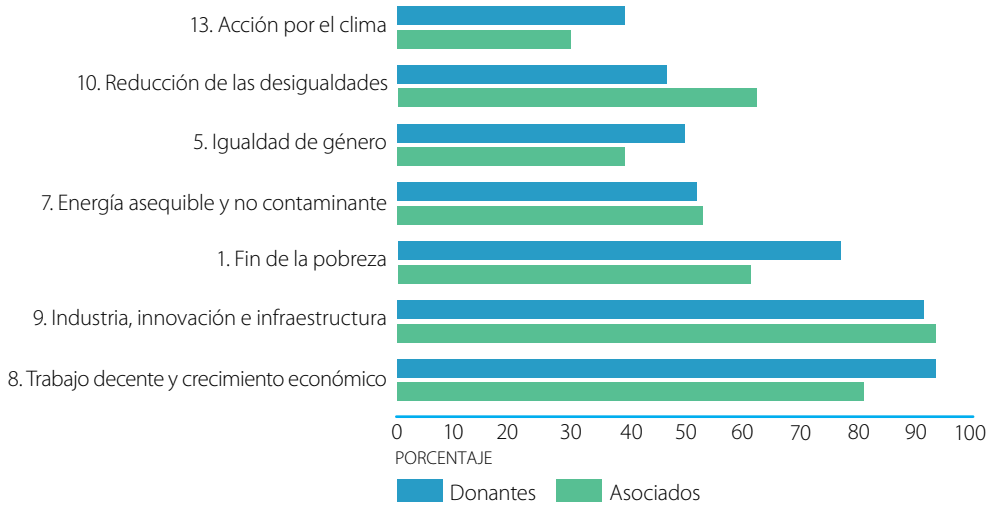
El manual del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE sobre el indicador de políticas de igualdad de género proporciona más información sobre la manera en que los Miembros deben aplicar el indicador de género. La OCDE trabaja con los donantes para velar por la coherencia y comparabilidad de los informes.

Fuente: Adaptado de *Federal Department of Foreign Affairs of Switzerland* (2018), *OECD CAD Network on Gender Equality* (2016).

Por otro lado, la expectativa de los donantes de que la Ayuda para el Comercio contribuyera al ODS 5 seguía siendo mayor que la de los países asociados (38%), pese a que los países en desarrollo habían reconocido en la Declaración de Buenos Aires, recordando la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que las políticas comerciales inclusivas pueden contribuir a promover la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres, lo cual tiene una repercusión positiva en el crecimiento económico y ayuda a reducir la pobreza. Además, hay algunos países en desarrollo que están haciendo esfuerzos importantes para promover el empoderamiento económico de las mujeres.[5]

Es posible que los ejercicios de vigilancia y evaluación estén reflejando las opiniones de los funcionarios públicos que respondieron a los cuestionarios, las cuales no necesariamente representan la opinión colectiva del Gobierno. El menor grado de prioridad y de expectativas de los países asociados podría explicarse por el hecho de que perciban en menor medida a las mujeres como agentes económicos y por un desconocimiento de los efectos positivos de la Ayuda para el Comercio en las mujeres, debido, tal vez, a un sesgo de género, así como a la falta de comunicación o la insuficiente aportación de pruebas por parte de los donantes. Por lo tanto, la comunidad de donantes podría encontrarse ante el desafío de promover el empoderamiento económico de las mujeres y, al mismo tiempo, alinear sus inversiones con las prioridades de los países asociados en consonancia con la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo (2005) y la Alianza de Busan (2011), aplicadas por medio de la Alianza Mundial de Cooperación Eficaz para el Desarrollo.

Gráfico 9.2. Opiniones sobre la contribución de la Ayuda para el Comercio a los ODS



Fuente: OCDE-OMC (2011), ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2011 (cuestionarios).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933953983

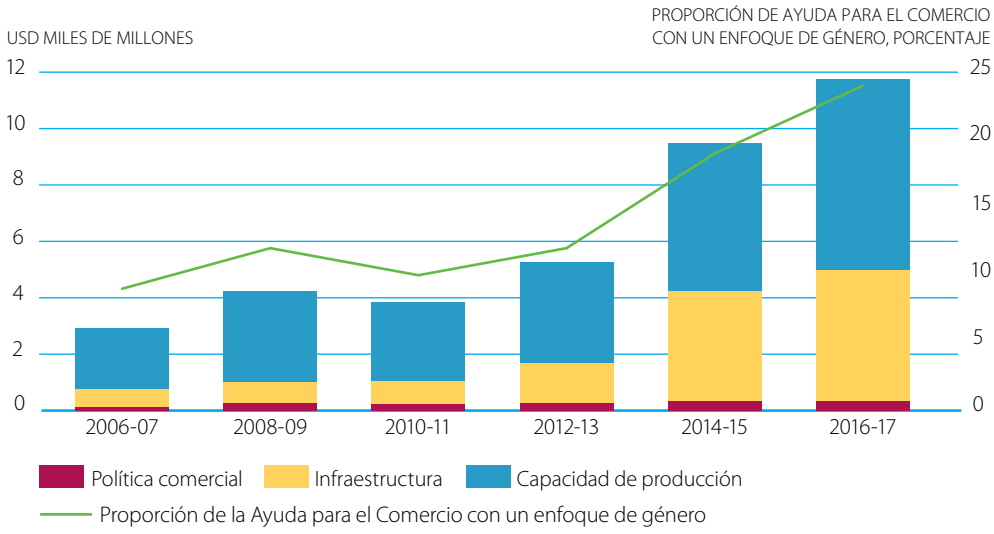
Tendencias en la incorporación de las perspectivas de género a la ayuda para el comercio

Habida cuenta de los resultados de los ejercicios de vigilancia y evaluación presentados *supra*, los donantes bilaterales y multilaterales han aumentado constantemente los niveles de ayuda sensible al género, medidos por el indicador sobre políticas de igualdad de género (indicador de género) del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) (véanse el recuadro 9.2 y el gráfico 9.3). Según los datos, la cuantía total de los compromisos[6] de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género -correspondiente tanto a los proyectos comprendidos en la categoría de objetivo importante como a los comprendidos en la de objetivo principal- aumentó desde un promedio de USD 3.000 millones anuales en 2006-2007 hasta USD 12.000 millones anuales en 2016-2017. En particular, en 2012-2013 y 2014-2105 hubo un acusado aumento de las cuantías de la Ayuda para el Comercio con enfoque de género, que se debió principalmente a que

la ayuda sensible al género suministrada por el Japón se multiplicó por ocho, especialmente en sectores como el transporte. Se trata de un progreso significativo, ya que durante muchos años los donantes bilaterales y multilaterales han tenido tendencia a integrar la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres en los sectores sociales.[7]

Además, el aumento no ha tenido lugar únicamente en el volumen absoluto, sino también en la proporción de la Ayuda para el Comercio sensible al género, que aumentó, en promedio, del 9% en 2006-2007 al 24% en 2016-2017. El aumento agregado se ha debido al incremento de las proporciones en la Ayuda para el Comercio de prácticamente todos los donantes, en consonancia con la tendencia ascendente general de la aplicación del enfoque de género por los miembros del CAD en todos los tipos de ayuda, incluidos sectores no abarcados por la Ayuda para el Comercio, como la sanidad y la enseñanza. En particular, además del Japón, la proporción de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género ha aumentado constantemente en el caso de Finlandia (del 12% en 2012-2013 al 43% en 2016-2017) e Irlanda (del 47% al 86%).

Gráfico 9.3. Tendencias de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género (USD miles de millones, valores constantes de 2016)



Nota: AOD y Otras corrientes oficiales; solo miembros del CAD, debido a la disponibilidad de datos.

Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del CAD de la OCDE (2019).

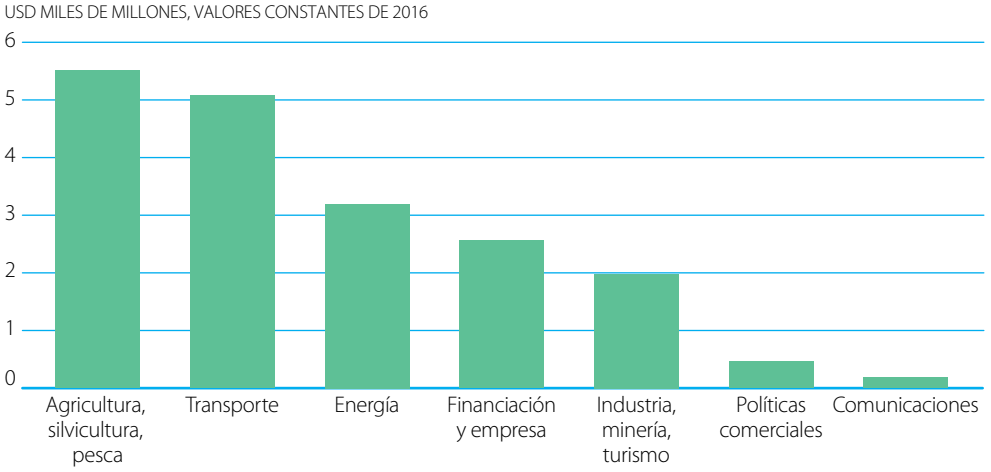
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933954002

En la iniciativa de Ayuda para el Comercio, los sectores pertinentes se agrupan en tres categorías principales: política comercial, infraestructura económica y capacidad de producción.[10] La distribución de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género se ha mantenido constante en las tres categorías a lo largo del último decenio: la mayor parte se destina a capacidad de producción y la menor a política comercial. Sin embargo, el volumen destinado a infraestructura económica se ha multiplicado por 7 -principalmente a causa del incremento de la aportación del Japón- y el destinado a capacidad productiva por tres, mientras que el correspondiente a política comercial solo se ha multiplicado por 2 en 10 años. La proporción de Ayuda para el Comercio con un enfoque de género destinada a política comercial es relativamente pequeña en comparación con las otras dos categorías porque la mayoría de los proyectos suele consistir en la prestación de asistencia técnica, que tiene un costo menor. En cambio, los proyectos de infraestructura económica -que comprenden el transporte, la energía y las comunicaciones- tienden a tener un costo mayor. La categoría de capacidad productiva abarca una amplia variedad de sectores: agricultura, pesca, minería, industria, financiación y actividad empresarial.

Distribución de la incorporación de las perspectivas de género a la ayuda para el comercio

Pese a la tendencia ascendente observada en la Ayuda para el Comercio con enfoque de género, el nivel de aplicación del compromiso de los donantes de tener plenamente en cuenta las perspectivas de género en esa ayuda sigue siendo bajo. Como se ha indicado *supra*, aunque la cuantía de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género ha aumentado en el último decenio, seguía representado solo el 24% del total de los compromisos de la Ayuda para el Comercio en 2016-2017. Es decir, el 76% de la Ayuda para el Comercio no era sensible al género (el 56% no tenía objetivos de género y el 20% no fue examinado a este respecto). En volumen y por sectores, la mayor cuantía de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género en 2016-2017 se destinó a la agricultura (en torno a USD 5.500 millones, véase el gráfico 9.4.), seguida del transporte (USD 5.000 millones) y la energía (USD 3.000 millones).

Gráfico 9.4. Desglose por sectores de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género, 2016-2017



Nota: Miembros del CAD, BAsD, BERD, BID, Banco Mundial, OIT y PNUD.
Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del CAD de la OCDE (2019).

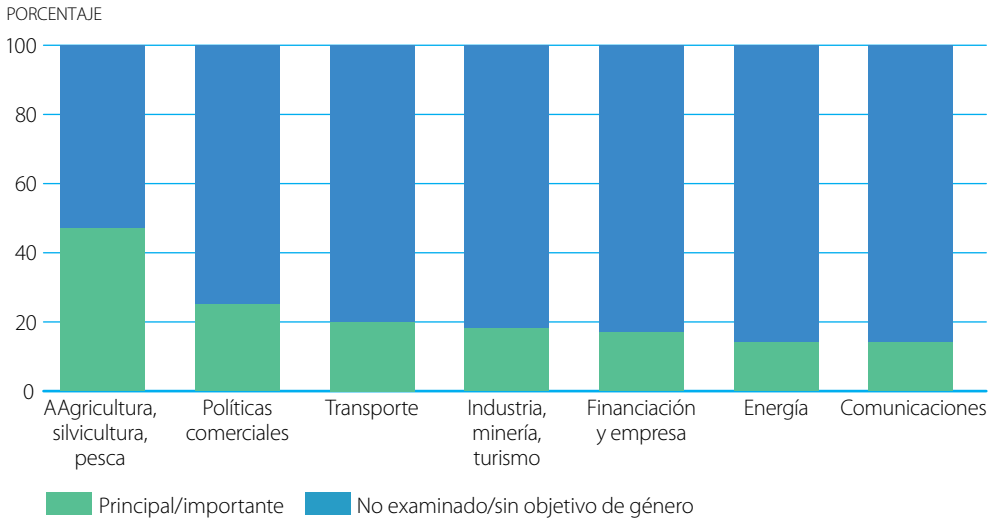
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933954021

En cuanto a la proporción de ayuda con un enfoque de género en el total de la ayuda objeto de compromisos en los respectivos sectores, la mayor proporción correspondió también a la agricultura, con una participación de aproximadamente el 47% en 2016-2017 (véase el gráfico 9.5), seguida de las políticas comerciales, con un 25%, y el transporte, con un 20%. Las políticas comerciales pueden tener una proporción algo mayor que otros sectores porque frecuentemente las actividades consisten en cursos de formación para los gobiernos asociados en los que participan funcionarias. También se han realizado numerosos estudios sobre las políticas comerciales y de transporte en los que se abordan las dimensiones de género en esos sectores. En el sector del transporte -principalmente el transporte por carretera- muchos proyectos han consistido en involucrar a las mujeres como interesadas directas en la planificación o como trabajadoras en la construcción.

Por otro lado, aunque en el sector de la energía las cuantías totales de compromisos con un enfoque de género han sido relativamente elevadas, proporcionalmente solo el 14% de los compromisos del sector ha estado orientado al género. Los valores absolutos y relativos de los compromisos con un enfoque de género también han sido bajos en el sector de las comunicaciones[11]. Por lo tanto, la escasa proporción de compromisos con un enfoque de género en muchos de estos sectores de la Ayuda para el Comercio indica que hay margen para mejorar. Sin embargo, al analizar la envergadura de los proyectos, los resultados indican que la escala de los que incorporan perspectivas de género en

sectores como la energía, la minería, la industria, la financiación y la actividad empresarial ha sido, en promedio, menor (es decir, de cuantía inferior) que en proyectos de los mismos sectores que no incorporan perspectivas de género.[12] Por consiguiente, en futuros estudios se podría examinar si los proyectos de menor envergadura tienden a centrarse en las mujeres, mientras que los proyectos de mayor envergadura tienen una gama de beneficiarios más amplia. Además, se podría investigar cómo hacer que los proyectos de mayor envergadura sean más sensibles al género, a fin de asegurarse de que no tengan efectos perjudiciales para las mujeres e identificar vías para promover el empoderamiento económico femenino.

Gráfico 9.5. Desglose por sectores de la proporción de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género, 2016-2017



Nota: Miembros del CAD, BAsD, BERD, BID, Banco Mundial, OIT y PNUD.

Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del CAD de la OCDE (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933954040

Un ulterior desglose muestra las esferas específicas en que los donantes han tenido en cuenta activamente las perspectivas de género dentro de cada sector. Por ejemplo, se han tenido en cuenta principalmente en el ámbito de la reforma agraria, las cooperativas agrícolas, la divulgación agrícola, las industrias domésticas, la artesanía, las pymes, la microfinanciación y el turismo, sectores en que las mujeres ya suelen trabajar de manera informal. En esos sectores puede haber niveles de apoyo al empoderamiento económico de las mujeres relativamente elevados, ya que los donantes pueden seleccionar a las mujeres como beneficiarias. Por ejemplo, los donantes suelen utilizar la microfinanciación para centrarse en las mujeres que trabajan en el sector informal y no pueden acceder a los préstamos o mecanismos de ahorro de las instituciones financieras formales.

En los relatos de experiencias concretas recopilados en el marco de la iniciativa de Ayuda para el Comercio se han descrito muchos proyectos, como los realizados por el Centro de Comercio Internacional (ITC), destinados a conectar a las mujeres con los mercados de exportación y las cadenas de valor, a través, entre otros medios, del comercio electrónico (OCDE-OMC, 2011, 2017). Por ejemplo, hubo empresas que actuaron como intermediarios para agrupaciones de artesanas -sastras, entre otros oficios- para facilitarles el acceso a los mercados. En otro proyecto del ITC se impartió a mujeres del medio rural formación en técnicas de comercialización mediante teléfonos móviles. Por otro lado, con frecuencia se considera que sectores como los de la energía y las comunicaciones, en los que la proporción de ayuda con un enfoque de género es baja, son "neutrales con respecto al género" y que, por lo tanto, en ellos no es necesario aplicar una perspectiva de género. Sin embargo, se ha demostrado que mejorar el acceso de las mujeres a una fuente de energía fiable y asequible puede, por ejemplo, reducir su carga de trabajo no remunerado y proporcionarles así tiempo para realizar actividades laborales remuneradas (Banco Mundial, 2012).

Recuadro 9.3. Opiniones

Algunos países asociados consideran que la Ayuda para el Comercio puede contribuir al empoderamiento económico de las mujeres en los siguientes ámbitos:

Cabo Verde

- aprender sobre las condiciones y procedimientos para la importación/exportación;
- promover las aptitudes digitales y en materia de TIC;
- aumentar los conocimientos de lenguas extranjeras enfocados al comercio internacional; y
- mejorar la infraestructura de abastecimiento de agua.

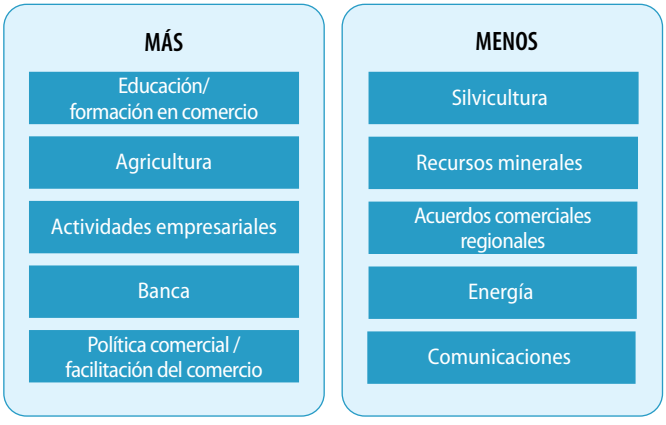
Maurice

- elaborar un marco coherente para impulsar la capacidad de producción de las MIPYME; y
- desarrollar programas de orientación y asesoramiento para conectar a las MIPYME con mercados no explotados y mercados potenciales a escala internacional.

Fuente: Adaptado de OCDE-OMC (2019), ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio 2019 (cuestionarios).

El ejercicio de vigilancia y evaluación de 2019 ha mostrado que, cuando se les pidió que indicaran esferas concretas en que la Ayuda para el Comercio repercute más favorablemente en el empoderamiento económico de las mujeres, los donantes y los países asociados coincidieron en señalar sectores similares. Gran parte de ellos señaló los sectores de enseñanza y formación en materia de comercio; agricultura; empresa; banca; y políticas comerciales/facilitación del comercio (véase el gráfico 9.6). En particular, varios países asociados señalaron esferas más específicas en las que consideraban que la Ayuda para el Comercio podría contribuir al empoderamiento económico de las mujeres (recuadro 9.3). Por otro lado, no hubo muchos donantes que eligieran la silvicultura, los recursos minerales, los acuerdos comerciales regionales, la energía y las comunicaciones como los mejores sectores para promover el empoderamiento económico de las mujeres.

Gráfico 9.6. Ámbitos de la Ayuda para el Comercio en que los donantes y los países asociados creen que mejor se puede apoyar el empoderamiento económico de las mujeres

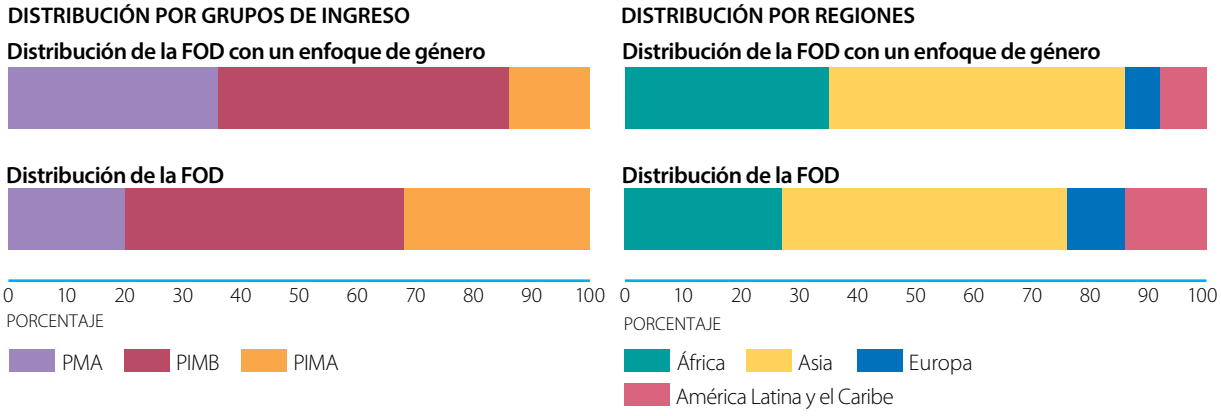


Fuente: OCDE-OMC (2019), ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio 2019 (cuestionarios).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933954059

Por nivel de ingresos de los países, en 2016-2017, la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género se asignó a países de ingresos medianos bajos (PIMB), países menos adelantados (PMA) y países de ingresos medianos altos (PIMA), por ese orden (véase el gráfico 9.7). Sin embargo, en proporción al volumen total de ayuda recibido, los PMA recibieron más ayuda con un enfoque de género, mientras que los PIMA recibieron proporcionalmente menos. Ello se debe a que la participación de los PMA en la ayuda destinada a la agricultura -el sector con una mayor proporción de la Ayuda para el Comercio con un enfoque de género- es mayor, mientras que los PIMA tuvieron una participación relativamente mayor en la ayuda destinada a la infraestructura (transporte y energía), en la que, por lo general, la proporción de ayuda con un enfoque de género es menor. Este hecho se refleja también en la distribución geográfica[13], ya que África recibió, en proporción a su participación total en la Ayuda para el Comercio, más ayuda con un enfoque de género, mientras que América Latina y Europa recibieron menos, al haber un gran número de proyectos agrícolas en la primera de estas regiones, y de proyectos destinados a la infraestructura, la financiación y las actividades empresariales en las dos últimas.

Gráfico 9.7. Distribución de la FOD con un enfoque de género por grupos de ingresos y regiones, 2016-2017



Nota: Miembros del CAD, BAsD, BERD, BID, Banco Mundial, OIT y PNUD.

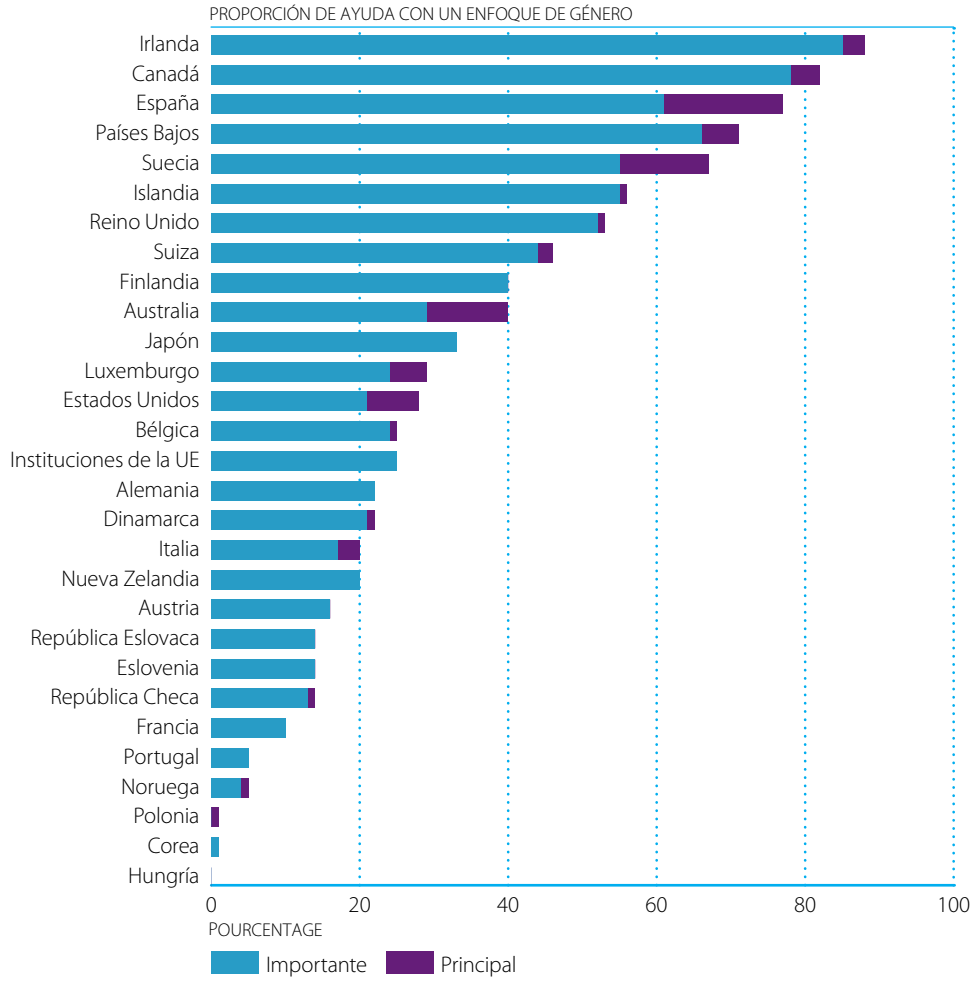
Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del CAD de la OCDE (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933954078

En lo que concierne a la Ayuda para el Comercio sensible al género proporcionada por los donantes bilaterales en 2016-2017, los mayores donantes en términos absolutos fueron el Japón, las instituciones de la UE, Alemania, los Estados Unidos y el Reino Unido, que también son importantes donantes de ayuda. Sin embargo, el gráfico 9.8 muestra que, proporcionalmente, el mayor donante fue Irlanda, con casi un 90% de ayuda sensible al género, seguida del Canadá, España, los Países Bajos, Suecia y el Reino Unido. Además, España, Suecia, Australia y los Estados Unidos asignaron proporciones relativamente elevadas de ayuda centrada en la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres como objetivo principal. Entre los donantes con proporciones elevadas de ayuda sensible al género, Irlanda y el Canadá se centraron especialmente en la agricultura, que es un sector en el que los niveles de ayuda con un enfoque de género son generalmente elevados.

Por otro lado, Hungría, Corea, Polonia, Noruega, Portugal, Francia, la República Checa, Eslovenia, Austria, Nueva Zelandia e Italia presentaban niveles de Ayuda para el Comercio con un enfoque de género inferiores al 20%. Algunos de esos donantes, que son relativamente nuevos, pueden no haber establecido prioridades o no estar familiarizados con el planteamiento de los proyectos sensibles al género, pese a centrarse en gran medida en la agricultura. Francia, Italia y Noruega, cuya ayuda se dirige principalmente a sectores de infraestructura como la energía y el transporte, registraron niveles inferiores de ayuda con un enfoque de género. No obstante, Francia, por ejemplo, dispone de un marco y de indicadores para medir los progresos en la consideración de las perspectivas de género en todos los sectores de la Ayuda para el Comercio.

Gráfico 9.8. Proporción media de la Ayuda para el Comercio centrada en el género, por año, 2016-2017



Nota: Solo miembros del CAD.

Fuente: Base de datos sobre las actividades de ayuda del CAD de la OCDE (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933954097

ESTRATEGIAS Y DIRECTRICES PARA LA INCORPORACIÓN DE LAS PERSPECTIVAS DE GÉNERO A LA AYUDA PARA EL COMERCIO

Como la Ayuda para el Comercio abarca una amplia gama de sectores -desde la agricultura, el transporte o la energía hasta la industria- solo algunos de los donantes, como Australia y la UE, cuentan con una estrategia específica en materia de integración de las perspectivas de género en la "Ayuda para el Comercio" considerada globalmente (véase el recuadro 9.4). Otros donantes han integrado las perspectivas de género en su cooperación para el desarrollo relacionada con el comercio, o han establecido la consideración del género como una prioridad transversal en ese ámbito. Por ejemplo, el marco normativo de cooperación para el desarrollo de Suecia tiene por objeto garantizar que tanto los hombres como las mujeres se beneficien del comercio, que es una de sus esferas de máxima prioridad. Otros, sin embargo, han establecido estrategias o planes de acción generales de apoyo al empoderamiento económico de las mujeres en el marco de prioridades temáticas tales como la promoción de los derechos económicos y sociales de las mujeres, la contribución del sector privado al empoderamiento económico de las mujeres o el aumento de la participación de la mujer en la población activa. Estas prioridades se aplican principalmente en los sectores de la agricultura, el desarrollo rural, las pymes y el acceso a la financiación.

Recuadro 9.4. El empoderamiento económico de las mujeres en la "Ayuda para el Comercio" de Australia y la UE

Australia

El empoderamiento económico de las mujeres es una de las prioridades de la 'Estrategia de Australia en materia de Inversiones en Ayuda para el Comercio' de 2015. La Estrategia establece que el empoderamiento de las mujeres se debe incorporar en cada una de las inversiones, ya que la Ayuda para el Comercio puede facilitar la participación plena y eficaz de las mujeres en el comercio de bienes en sectores como la agricultura y la pesca, así como en los servicios. La 'Estrategia de Igualdad de Género y Empoderamiento de las Mujeres' de Australia de 2016 también da prioridad al empoderamiento económico de las mujeres y especifica esferas de apoyo en las que la Ayuda para el Comercio puede beneficiar a las mujeres. Estas estrategias se centran en:

- *la mejora de los salarios, las condiciones de trabajo y la seguridad, y la supresión de la discriminación en los sectores en que predominan las trabajadoras y comerciantes*
- *las aptitudes empresariales y profesionales, en particular para las desfavorecidas*
- *las cadenas de valor mundiales*
- *la superación de los obstáculos que encuentran las mujeres empresarias, incluido el acceso a la financiación*
- *los recursos y la innovación para mejorar la productividad y los ingresos en la agricultura*
- *la promoción de las mujeres en el sector privado*
- *el entorno empresarial y jurídico para las mujeres empresarias*
- *las inversiones en infraestructura para facilitar el acceso de las mujeres a las oportunidades económicas y el comercio*

UE

La *Estrategia conjunta de la UE sobre ayuda al comercio de 2007* hace especial hincapié en el empoderamiento económico de las mujeres. En 2017 la UE amplió su alcance, en particular para facilitar el acceso de las mujeres a un trabajo digno, a los servicios financieros, a la tierra y a la iniciativa emprendedora. La estrategia establece la necesidad de:

- *la inclusión de las cuestiones de género en las evaluaciones de las necesidades en materia de comercio, en particular apoyando la participación activa de las organizaciones pertinentes de la población local*
- *la participación de las asociaciones de pequeñas y medianas empresas, los pequeños agricultores y los grupos de mujeres en el diseño y la aplicación de los programas de ayuda al comercio*
- *la elaboración de indicadores cualitativos y cuantitativos sobre el género para el control y la evaluación*
- *las vías de acceso a la financiación, los servicios de asesoramiento, las redes empresariales de mujeres y la tecnología digital*
- *la aplicación de un análisis sistemático de género a todos los proyectos de ayuda al comercio*

En su primer informe de situación, publicado en diciembre de 2018, la UE presenta numerosos ejemplos de buenas prácticas de incorporación de las dimensiones de género a la Ayuda para el Comercio por parte de las instituciones de la UE y los Estados miembros que han tenido repercusiones favorables en el empoderamiento económico de las mujeres. Por otro lado, en el informe también se destacan las carencias que aún existen en la consideración de las dimensiones de género en los proyectos de la Ayuda para el Comercio. Por ejemplo, solo el 38% de las 68 delegaciones de la UE había señalado que esos proyectos eran objeto de un análisis sistemático de género para promover el empoderamiento económico de la mujer.

Fuentes: Adaptado de *Department of Foreign Affairs and Trade of Australia* (2015, 2016, 2017), Unión Europea (2007, 2017, 2018).

Recuadro 9.5. Aplicación de una óptica de género en el apoyo a la inversión privada por las instituciones de financiación del desarrollo del G-7

En la cumbre del G-7 celebrada en 2018 en Charlevoix (Canadá), las instituciones de financiación del desarrollo del G-7 emprendieron la iniciativa "2X Challenge", por la que se comprometen a movilizar, junto con asociados del sector privado, USD 3.000 millones destinados invertir en la promoción de las mujeres mediante préstamos, capital, garantías y seguro de riesgos políticos. Los proyectos pueden acogerse a la iniciativa si satisfacen al menos uno de los siguientes criterios:



Umbrales para sectores específicos

2.A Mujeres en puestos directivos*

Grupo	Sector	%
Bajo	Infraestructura, energía, telecomunicaciones	20%
Medio	Servicios financieros, manufacturas; agroindustria y alimentos, actividades profesionales; servicios, servicios al consumidor	25%
Alto	Atención sanitaria, educación	30%

3.A Mujeres en la fuerza de trabajo*

Grupo	Sector	%
Bajo	Infraestructura, energía, telecomunicaciones	30%
Medio	Servicios financieros, manufacturas; trabajo pesado - agroindustria y alimentos; servicios profesionales	40%
Alto	Atención sanitaria, educación, servicios al consumidor, manufacturas - trabajo ligero[3]	50%

**Margen de discrecionalidad:* Cuando se trate de receptores de inversiones de sectores o ubicaciones geográficas singulares puede ser necesario considerar las circunstancias concretas del caso.

La iniciativa 2X Challenge mantiene un compromiso de transparencia y responsabilidad. Todas las transacciones admitidas para financiación se publican en el sitio web de la iniciativa (www.2XChallenge.org), con información detallada sobre la admisión, el sector y los compromisos de aportación de capital.

Fuente: Adaptado de OPIC (2018, 2019) y del sitio web de 2X Challenge: https://www.2xchallenge.org/

Por ejemplo, en el ejercicio de vigilancia y evaluación de 2019, el Canadá mencionó su "Política de ayuda internacional feminista", una política de promoción dirigida a las mujeres y las niñas para desarrollar sus aptitudes y facilitar su acceso a puestos de toma de decisiones y su participación en el crecimiento económico de sus comunidades, en particular mediante el apoyo a la formación técnica y profesional y la iniciativa empresarial. Además, hay algunas instituciones de financiación del desarrollo que tratan de centrarse en las mujeres en su apoyo al sector privado. Por ejemplo, la iniciativa "2X Challenge" de las instituciones financieras del G-7 establece el compromiso de movilizar USD 3.000 millones para 2020 en inversiones relacionadas con las mujeres, para lo que se han elaborado directrices y criterios en materia de género que deben satisfacer los proyectos a fin de recibir financiación (véase el recuadro 9.5).

Además, algunos donantes han formulado directrices para una ayuda sensible al género en sectores específicos, como la agricultura, las pymes, la microfinanciación, el turismo, las industrias extractivas, la energía, el transporte y las comunicaciones. Se trata de Nueva Zelandia, el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD), el Banco Africano de Desarrollo (BAfD), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, entre otros (véase el recuadro 9.6).

Recuadro 9.6. Directrices sobre el comercio, la infraestructura, las industrias extractivas y el turismo

Guía sobre la incorporación de la perspectiva de género a los proyectos de creación de capacidad comercial, ONUDI, 2015

- Asegurarse de que las mujeres y los hombres se beneficien por igual de los proyectos de creación de capacidad comercial en las etapas de formulación, aplicación, vigilancia y evaluación del proyecto. Para ello se realiza un análisis de género y se identifican los posibles interesados y asociados.
- Entre los indicadores de la creación de capacidad sensible al género se incluyen los siguientes: relación proporcional entre los ingresos de las mujeres y los ingresos de los hombres en segmentos comparables de la cadena de valor; porcentaje de mujeres en puestos mejor pagados en todos los segmentos de la cadena de valor; proporción de mujeres que participan en actividades de formación destinadas a la creación de capacidad comercial; y número de contrataciones debidas a la certificación de empresa perteneciente a mujeres.

Incorporación de la perspectiva de género al sector de infraestructura, BAfD, 2009

- Indicadores relativos al diseño y a las aportaciones al proyecto: se abordan las carencias de infraestructura que afectan al papel económico, doméstico y de gestión comunitaria de las mujeres.
- Indicadores relativos a la aplicación: planificación participativa del proyecto y aplicación con participación de las mujeres de las comunidades.
- Indicadores relativos a los resultados: aumento del número de mujeres participantes en actividades de los proyectos, tales como construcción y mantenimiento de carreteras; aumento de la proporción de mujeres con acceso al empleo y a actividades generadoras de ingresos.
- Indicadores relativos a las repercusiones: aumento del número de mujeres empresarias en las márgenes de las carreteras.

Conjunto de herramientas internas sobre incorporación de la perspectiva de género al sector de la infraestructura, BID

El BID cuenta con un conjunto de herramientas internas en línea para la incorporación del género a las operaciones relacionadas con la infraestructura; el manual se publicará próximamente en un sitio web abierto. Contiene guías sobre la integración de las perspectivas de género, con ejemplos de modelos para el diseño de los proyectos, 150 actividades sensibles al género y 600 indicadores de resultados.

Incorporación de la perspectiva de género a las industrias extractivas, Banco Mundial, 2009

- Indicadores relativos a los resultados: capacidad jurídica de las mujeres para poseer y explotar minas, normativa bancaria y de propiedad de la tierra favorable a las mujeres, y actividades de sensibilización con respecto al género.
- Indicadores relativos a las repercusiones: porcentaje de los fondos del programa comunitario de la empresa extractiva dedicados a proyectos relacionados con las mujeres, número de mujeres empleadas y brecha salarial de género entre puestos equivalentes en la empresa.

La igualdad de género en el turismo, Nueva Zelandia, 2016

- Garantizar la participación de las mujeres en las consultas, la gobernanza, la formulación de políticas y la planificación de la administración local relacionadas con el turismo; y crear capacidad en las pymes para la participación de las mujeres en las consultas y la toma de decisiones.
- Oportunidades de apoyo económico para las mujeres en el sector de los servicios en actividades como la restauración, los servicios de guía turístico, el alojamiento y el suministro de alimentos. Reducir al mínimo las tareas que los estereotipos atribuyen a las mujeres, como limpiar, lavar y hacer camas.
- Promover becas y formación en hostelería, comercialización, contratación y gestión, así como en servicios financieros para las mujeres, tales como seguros, banca y préstamos.
- Garantizar que las mujeres puedan negociar las condiciones de su empleo, en particular un horario laboral acorde con sus compromisos domésticos y comunitarios.

Fuente: Adaptado de BAfD (2009), Banco Mundial (2009), *Ministry of Foreign Affairs and Trade of New Zealand* (2012) y ONUDI (2015).

Muchos de estos donantes subrayan, por ejemplo, la necesidad de recopilar datos desglosados por sexo, llevar a cabo análisis de género *ex ante*, y vigilar y evaluar los resultados y las repercusiones en lo que respecta a las mujeres. En cuanto a la aplicación, la mayoría de los donantes afirma emplear un "enfoque de doble vía", que incorpora la igualdad de género transversalmente en diferentes sectores y adopta como objetivo específico la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres en la programación, con arreglo a las directrices del CAD en materia de igualdad de género y empoderamiento de las mujeres (OCDE-CAD, 1999).

En un plano más colectivo, GENDERNET elaboró en 2004 una guía titulada "*Why Gender Matters in Infrastructure*" (Por qué el género es importante en la infraestructura), sobre los sectores de la energía, el transporte, el agua y el saneamiento (OCDE-CAD, 2004). En ella se propone la adopción de medidas generales tales como incorporar objetivos relacionados específicamente con el género en el diseño de los proyectos; emplear el análisis de género y datos desglosados por géneros para elaborar estrategias de género a lo largo de todo el proyecto; involucrar a las mujeres por medio de consultas, participación y toma de decisiones; y hacer seguimiento de los objetivos de género del proyecto.

Más recientemente, la OCDE, con la participación de algunos miembros de GENDERNET, elaboró directrices para los Gobiernos de los donantes y los países asociados[14] a fin de apoyar el empoderamiento económico de las mujeres en el sector de la infraestructura, entre otros, con el objetivo específico de abordar la participación desproporcionada de las mujeres en los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados (OCDE 2019a). En las directrices se señala también la necesidad de incluir medidas de salvaguardia adecuadas para garantizar la seguridad de las mujeres, en particular en los grandes proyectos de infraestructura; establecer disposiciones sobre una atención infantil de calidad que permita a las mujeres realizar trabajos remunerados; tener en cuenta los cuidados no remunerados en las evaluaciones o diagnósticos de género; y centrarse en colmar la brecha de género en el empleo en los sectores de infraestructura. Sin embargo, aparte de los mencionados *supra*, son pocos los donantes que disponen de directrices específicas sobre la manera de tener en cuenta las perspectivas de género en varios sectores fundamentales de la Ayuda para el Comercio, como el transporte, la energía, las comunicaciones, la financiación y la actividad empresarial, o la industria.

Ejemplos de incorporación de perspectivas de género en esferas de la ayuda para el comercio

En esta sección se ofrecen algunos ejemplos[15] de donantes que incorporan perspectivas de género en diferentes sectores de la Ayuda para el Comercio. Los ejemplos abarcan esferas en las que la ayuda presenta un enfoque de género relativamente más marcado, como la agricultura, las pymes, el turismo y las prendas de vestir, así como aquellas esferas en las que ese enfoque es relativamente menos marcado, como el comercio, la infraestructura, las finanzas, los servicios prestados a las empresas y la industria. Estos ejemplos pueden ofrecer lecciones a los donantes que se enfrentan a desafíos en esferas similares. La mayoría de los proyectos siguientes se clasificaron como objetivos importantes (nivel 1) en materia de igualdad de género y empoderamiento de la mujer, en contraposición con los objetivos principales (nivel 2) (para más información sobre la distribución, véase OCDE-CAD, 2018).

Política comercial

Suecia y la **UNCTAD** elaboraron la **Caja de Herramientas de Comercio y Género**, que proporciona un marco y una metodología para evaluar las repercusiones que tienen en las mujeres las **reformas comerciales**, como la aplicación de un acuerdo comercial preferencial. La metodología incorpora cuatro componentes: la evaluación de las desigualdades de género en el contexto económico del país; el análisis cuantitativo de las consecuencias previstas de una reforma comercial en la economía y las mujeres; indicadores de vigilancia que tienen en cuenta las cuestiones de género; y un índice de comercio y género que sintetiza las repercusiones de la apertura comercial en materia de género. Esta metodología se ha aplicado al Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y la Comunidad de África Oriental con objeto de evaluar las repercusiones de las reformas comerciales en los diferentes sectores para las mujeres kenianas.

Australia y el **Banco Mundial** se proponen mejorar las oportunidades económicas de las mujeres y la conectividad transfronteriza a través del Programa de Facilitación del Comercio de la Región de Asia Meridional (SARTFP), en particular en **Bangladesh, Bhután, la India y el Nepal**. El SARTFP parte de la constatación de que las mujeres y los hombres pueden verse afectados de diferentes maneras por la **facilitación del comercio**, lo que aumenta la necesidad de recopilar datos desglosados por sexos, así como de llevar a cabo actividades de investigación, análisis, vigilancia y evaluación con enfoque de género en esta esfera. El SARTFP ha dado lugar a la adopción por los gobiernos de políticas de facilitación del comercio que tengan en cuenta las cuestiones de género en esferas tales como los mercados transfronterizos, el acceso a instalaciones, el transporte por vías navegables interiores y la política turística.

Asimismo, **Suecia** financió un estudio en el que se analizaron los efectos del futuro Acuerdo de Asociación entre **Georgia, Moldavia y Ucrania** y la UE en lo que al género respecta. El informe destaca las posibles repercusiones negativas derivadas de la competencia de las importaciones en virtud del **acuerdo comercial preferencial** en sectores en los que hay muchas mujeres empleadas, como en ciertos sectores agrícolas y en las industrias alimentaria y de productos electrónicos. Por otra parte, el informe señala oportunidades para las mujeres en otras esferas, como en el sector textil y el de las prendas de vestir, o en diversos sectores de servicios. El estudio llega a la conclusión de que será necesario ofrecer a las mujeres más oportunidades para que desarrollen las competencias necesarias que les permitan aprovechar las ventajas de las industrias que hacen un uso más intensivo de capital, como los servicios financieros o los servicios de las TIC.

Los relatos de experiencias concretas en el marco del ejercicio de vigilancia y evaluación señalan una variedad de proyectos de investigación relacionados con el comercio y la mujer (OCDE-OMC, 2011, 2017). Por ejemplo, la **USAID** evaluó las limitaciones y oportunidades del **comercio transfronterizo** entre **Malawi y Botswana**. El estudio constató que las mujeres generalmente carecen de información sobre los procedimientos en frontera relacionados con el comercio, soportan costos de transacción más altos y tienen un acceso limitado al transporte. El informe también muestra que las mujeres son vulnerables al acoso y a diferentes formas de violencia de género en los cruces de frontera, incluida la coacción sexual, a menudo por los agentes de frontera, mientras pernoctan en su tránsito por las fronteras.

Como parte del proyecto de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para la **reforma y modernización aduanera** en la región de África Oriental y Meridional, **Finlandia** financió talleres para funcionarios sobre la integración de la perspectiva de género en las aduanas, en los que participaron **Kenya, Eswatini, Sudáfrica, Rwanda, Uganda, Malawi, Zimbabwe, Mauricio y Seychelles**. La OMA introdujo la Herramienta de evaluación institucional de la igualdad de género, que ayuda a las administraciones a evaluar sus propias políticas, procedimientos y prácticas para abordar las cuestiones relativas a la igualdad de género. Además, se elaboró un módulo de aprendizaje electrónico para sensibilizar acerca de la manera de promover la igualdad de género en la administración aduanera.

El **Canadá** y los **Países Bajos** proporcionaron financiación a Trade Mark East Africa (TMEA) para reducir las limitaciones a la participación de las mujeres comerciantes de África Oriental en las actividades económicas y el **comercio transfronterizo**, por ejemplo, mediante cursos de formación sobre cuestiones de género para funcionarios de aduanas en 12 puestos fronterizos. Otras actividades se centraron en los aspectos siguientes: la mejora del entorno propicio mediante la simplificación, traducción y difusión de la documentación relativa a las prescripciones comerciales para los pequeños comerciantes, la mayoría de los cuales son mujeres; la adopción de reglamentos de comercio transfronterizo que tengan en cuenta las cuestiones de género; el establecimiento de cooperativas y plataformas de acceso a los mercados para las mujeres comerciantes; la creación de un mecanismo de presentación de informes sobre la violencia contra las mujeres; la recopilación de datos desglosados por sexos; y la realización de investigaciones basadas en datos empíricos sobre cuestiones que afectan a las mujeres comerciantes. Una de las actividades tiene por objeto aumentar en un 30% el uso de los canales formales de comercio por las mujeres comerciantes, a fin de que incrementen sus ingresos en un 10%.

En lo que respecta a la **facilitación del comercio**, el **Banco Mundial** ayudó a la **República Democrática Popular Lao** a simplificar el marco normativo de las empresas, facilitar el comercio y mejorar la competitividad empresarial. En concreto, apoyó la prestación de servicios de asesoramiento gratuito a empresas, en particular a las empresas dirigidas por mujeres, y la informatización de las oficinas provinciales para facilitar la presentación de documentación y el registro de empresas. Los resultados se cuantificarían por el aumento de las licencias de explotación en los sectores de interés para las mujeres[16] y la disminución del número de trámites para las empresas constituidas por mujeres. En tres años y medio, el proyecto superó su objetivo y llegó al 34% de empresas propiedad de mujeres.

Infraestructura económica

En el **sector del transporte**, el **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** promovió el empleo femenino en el manejo de maquinaria pesada para la construcción de carreteras en América Latina. Por ejemplo, en **Bolivia, Nicaragua y el Paraguay**, el personal femenino de las empresas de construcción y mantenimiento de carreteras recibió apoyo para la realización de cursos de formación y pasantías a fin de desarrollar sus capacidades técnicas. El proyecto abarcó una evaluación de la demanda de personal cualificado en el mercado desde una perspectiva de género; un análisis de las necesidades específicas de las mujeres en lo relativo a medios de subsistencia y competencias a fin de mejorar su empleabilidad en el sector; y la vinculación con las operaciones de préstamos para el transporte del BID con objeto de lograr el apoyo de los interlocutores gubernamentales y las comunidades locales durante la ejecución. Uno de los resultados muestra que el 57% de las mujeres que participaron en programas de pasantía en Bolivia obtuvieron una puntuación muy alta, en comparación con solo el 5% de los hombres.

En lo que respecta al **transporte aéreo**, el **Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)** apoyó la contratación de mujeres en actividades de gestión e ingeniería para la modernización de los aeropuertos y los mercados conexos de **Papua Nueva Guinea**. El Banco incorporó una disposición relativa a la diligencia debida para identificar medidas no sexistas y asegurar que las mujeres participasen en el desarrollo de competencias y en el diseño de aeropuertos. Los resultados de esas medidas se examinarán en los informes de situación y en el informe de terminación del proyecto. En **Nicaragua, Dinamarca** apoyó un proyecto de mantenimiento y construcción de infraestructura **vial rural** para mejorar la conectividad de las zonas rurales. Las mujeres, como miembros del comité de carreteras, participaron en el diseño y las obras del proyecto, y representaron el 30% de los empleados, con lo que se superó el objetivo fijado del 20%. La evaluación señala que los ingresos generados por las mujeres a través del empleo les permitieron invertir en el cultivo de hortalizas en sus huertos familiares y en la cría de aves de corral y ganado porcino para la venta.

El **Reino Unido** financió un programa de investigación sobre **energía sostenible**, acceso y género, que consistió en una serie de proyectos de investigación centrados, entre otros temas, en el factor de género en la economía política de la dinámica del sector energético; el género y la reforma de las subvenciones a los combustibles fósiles; y la recopilación de datos empíricos sobre el empoderamiento y el espíritu empresarial de las mujeres a fin de mejorar la eficacia de las intervenciones en materia de energía. Según sus conclusiones, los sistemas de suministro de energía no son neutrales en lo que respecta al género; por ejemplo, es más probable que los hombres ocupen puestos de responsabilidad decisoria en materia de recursos energéticos cuando los sistemas de suministro están centralizados, como en el caso de las redes centrales. Los sistemas de suministro de energía descentralizados, como la energía solar, proporcionan energía a escalas más pequeñas, lo que permite una mayor participación de las mujeres en la gestión de la energía.

En la esfera de la **política energética**, **Islandia**, junto con el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y otros asociados, organizó un taller sobre mujeres empresarias y energía sostenible en el **Gabón** a fin de promover políticas energéticas que tuviesen en cuenta las cuestiones de género en todo el continente africano.

En el taller se puso de relieve el papel de la mujer en toda la cadena de valor de la energía para ampliar las oportunidades económicas y mejorar el acceso a la energía. Entre otros resultados, se logró el compromiso por los gobiernos africanos de adoptar medidas en las siguientes esferas: políticas energéticas sostenibles desde el punto de vista ambiental que tengan en cuenta las cuestiones de género; mejora del acceso a la financiación y a los mercados para las mujeres empresarias en toda la cadena de valor del sector de la energía; y creación de capacidad, desarrollo de competencias y empoderamiento de las mujeres empresarias. Otro resultado fue el establecimiento de la Organización de Empresarias Africanas del Sector de la Energía, plataforma para el intercambio de conocimientos, el acceso a financiación y la aceleración en la adopción de energías sostenibles.

El **Canadá** está ejecutando un proyecto en **Burkina Faso** que comprende actividades de **electrificación de zonas rurales**, en particular mediante la promoción de la energía solar y el consiguiente desarrollo empresarial para las mujeres. La instalación de equipos de energía solar servirá para aumentar la producción, la elaboración y el almacenamiento de cebollas, pollo y pescado, productos importantes en la región. Se espera que el proyecto beneficie a 40.000 personas, especialmente mujeres, a través de la participación de agrupaciones de mujeres.

En **Kirguistán y Tayikistán**, la **UE** está aplicando un programa regional para abordar el problema de los **residuos de uranio** de los antiguos yacimientos de uranio, lo que incluye sensibilización sobre la seguridad radiológica y tiene en cuenta las limitaciones de tiempo, movilidad y recursos de las mujeres. Además, se alentó a que las mujeres participasen en los talleres de formación de instructores. El contenido de la formación, el material informativo y la campaña de sensibilización pública también se concibieron prestando atención a las cuestiones de género. Como resultado, el 60% de los representantes comunitarios en las actividades de la campaña y el 85% de los participantes en los talleres para maestros y personal médico fueron mujeres.

A través del programa Finnpartnership, **Finlandia** prestó apoyo financiero a la empresa Solar Fire Concentration para invertir en pequeños empresarios, especialmente mujeres, en **Kenya y Tanzanía**, a fin de reducir los costos energéticos a través de la tecnología solar. En esos países, las mujeres recogen leña, lo que lleva mucho tiempo, y la utilizan para cocinar, con lo que se exponen a humos peligrosos. La energía solar térmica, por el contrario, es más sencilla, más limpia y supone un ahorro de tiempo para las mujeres, que también pueden utilizar esa energía para operar pequeños negocios, como panaderías o servicios de deshidratación para agricultores. Además, se han instalado hornos que emplean calor solar para la elaboración de productos alimenticios, lo que permite a las mujeres ahorrar el dinero que dedicaban al carbón. Estos hornos se utilizan en cooperativas de mujeres para tostar cacahuetes o anacardos y secar bananas, así como en panaderías regentadas por mujeres. El proyecto también incluyó cursos de formación sobre la instalación de aparatos eléctricos de energía solar para residentes, que requerían la participación de mujeres.

En lo que respecta a la **producción de energía**, **Italia** impartió cursos de formación en **Burundi** para la construcción y la utilización de pequeños sistemas de energía solar para mujeres. Asimismo, a través del suministro de electricidad, el proyecto apoyó específicamente a las empresas de bordado y confección dirigidas por mujeres, que utilizan máquinas de coser eléctricas para producir artículos de cama y prendas de vestir, así como bombas de agua para aumentar la producción agrícola. La **ONUDI** también impartió cursos de formación a mujeres y jóvenes sobre el uso productivo de la **energía renovable** en Gambia, lo que dio lugar a la movilización de más de 1.000 mujeres para que participaran en el programa.

Capacidad productiva

El **BID** apoyó el proyecto de renovación y modernización del sector del café en **Colombia** para contribuir al aumento del rendimiento y la calidad del café de 2.000 pequeños productores de **café**, de los cuales más de la mitad eran mujeres. Con la donación, la cooperativa otorgará préstamos a los productores de café para la compra de pequeños molinos, la construcción de secaderos de café o la reparación de los equipos existentes. La asistencia técnica ayudará a los productores de café a cumplir las normas de certificación. El resultado esperado de la intervención es un aumento del 8% del peso del grano de café y la reducción de la cantidad de granos estropeados.

Un proyecto de la **USAID y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)** en el **Afganistán** dirigido específicamente a las mujeres empleadas en la **cadena de valor** avícola tuvo por objeto lograr un aumento de sus ingresos mediante una formación técnica intensiva en materia de cría y vacunación de aves de corral, la utilización de insumos sostenibles, como piensos y medicamentos, y el establecimiento de una red de comercialización de mujeres que vinculase a los productores avícolas de las aldeas con los mercados urbanos. Al cabo de dos años, el proyecto había capacitado a más de 21.000 mujeres en gestión avícola y había organizado 850 agrupaciones de productoras. Según una evaluación, los cursos de formación y el desarrollo organizativo dieron lugar a un aumento de los ingresos familiares para las más de 15.000 mujeres dedicadas a la producción de huevos.

La **Sociedad Belga de Inversiones para los Países en Desarrollo (BIO)** concedió un crédito a la Sociedad de Elaboración del Anacardo de **Côte d'Ivoire** (SITA). La empresa, dirigida por una mujer, empleaba principalmente a mujeres en la elaboración de anacardos. Actualmente, la empresa encabeza la industria del anacardo en el país, que es el segundo mayor exportador de anacardos del mundo después de la India. **España**, en el marco de un proyecto de la Universidad de Córdoba financiado por la **Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo**, apoyó un curso en dos universidades de **Mozambique** centrado en la **gestión de los recursos naturales**, con un módulo específico dedicado a la incorporación de las perspectivas de género. Este proyecto comprendía una publicación sobre la ordenación de los recursos forestales y la producción de energía en los hogares, y prestaba especial atención al papel de la mujer en el ámbito rural.

El **BAsD** concedió una donación a la Cámara de Comercio e Industria de Mujeres de **Bangladesh** a fin de alentar el **espíritu empresarial** entre las mujeres. El proyecto permitió que 900 mujeres empresarias recibieran formación sobre la solicitud de préstamos. Como resultado, 91 mujeres solicitantes recibieron préstamos, y muchas de ellas abrieron un negocio. Además, 600 empleados de instituciones financieras recibieron formación sobre políticas gubernamentales favorables a la mujer. Sobre la base de este proyecto, el BAsD está ejecutando un proyecto de desarrollo de pymes que incluye una línea de crédito con una asignación del 10% para pymes dirigidas por mujeres.

En la **Ribera Occidental y la Franja de Gaza**, el **Banco Mundial** financió el desarrollo del proyecto del Camino de Abraham, un sendero de larga distancia en cuyo recorrido los excursionistas se hospedan en casas de familias palestinas y guías locales. A lo largo del Camino de Abraham, las mujeres suelen ser las principales anfitrionas, que gestionan y preparan el alojamiento y la comida. El proyecto también ofrece a las mujeres del lugar la oportunidad de vender artículos de artesanía a los caminantes que pasan por sus aldeas o pernoctan en ellas. El Banco Mundial financió el desarrollo del camino en sí, la formación de guías y anfitriones y la comercialización del proyecto a través de un centro virtual de información, de un servicio de cartografía basada en la ubicación y de las redes sociales. Las mujeres recibieron formación en **turismo** e idiomas y asistieron a programas de preparación laboral. En el último informe de vigilancia se indica que, desde el inicio de la iniciativa en 2014, se han creado 196 puestos de trabajo, de los cuales el 57% corresponden a mujeres.

Los relatos de experiencias concretas de la Iniciativa de Ayuda para el Comercio muestran que muchos de los proyectos que incorporan perspectivas de género pertenecen a la esfera de la agricultura y las pymes e incluyen formación, acceso a microfinanciación y mejora de la calidad de los productos para el cumplimiento de las normas o certificaciones internacionales (OCDE-OMC, 2011, 2015 y 2017). También aportan ejemplos concretos de actividades de los donantes en los sectores de los textiles y las prendas de vestir, en los que las mujeres están sobrerrepresentadas. Los proyectos se centran en garantizar condiciones de trabajo decentes para las mujeres mediante la aplicación de normas laborales adecuadas en las fábricas, la realización de controles por muestreo, la formación en materia de supervisión y la incorporación de las mujeres a los sindicatos (OCDE-OMC, 2011).

El **BAsD** apoyó las reformas oficiales de **Filipinas** en materia de **política industrial** para ayudar a impulsar la competitividad del país. En el marco del proyecto se impartieron cursos de formación sobre asociaciones público-privadas al personal de organismos nacionales, y se alcanzó y superó el objetivo de lograr un 50% de alumnas. La **Fundación Interamericana de los Estados Unidos** apoyó un proyecto de **prospección minera** en **Bolivia** dirigido a las mujeres de las cooperativas mineras para mejorar su productividad e ingresos. El proyecto incluyó el suministro de maquinaria, equipo, herramientas, material de seguridad y formación conexa.

Noruega apoyó un proyecto en el **sector del petróleo y del gas** de **Mozambique** para mejorar la capacidad técnica de los jóvenes mozambiqueños, a fin de que aprovechasen las oportunidades de empleo en el sector o las inversiones asociadas. Su objetivo era formar a 500 personas al año para que obtuvieran las cualificaciones exigidas por la industria del petróleo y el gas, y se propuso lograr un 50% de mujeres en dos años. En los primeros 18 meses, el 47% de los 450 alumnos que completaron el curso fueron mujeres. También fueron mujeres aproximadamente el 25% de los facilitadores del proyecto, a menudo contratados en el centro de formación.

Suiza concedió una donación a la Corporación Financiera Internacional (CFI) para el desarrollo de un programa en **Marruecos**, **Túnez y Egipto** encaminado a mejorar el acceso de las mujeres a los servicios financieros y no financieros mediante la prestación de servicios de asesoramiento a **instituciones financieras**, como bancos e instituciones de microfinanciación. La CFI, por ejemplo, ayuda a las instituciones financieras a ampliar su oferta de servicios financieros y no financieros para las empresas dirigidas por mujeres, como por ejemplo oportunidades para la creación de redes de cooperación y cursos de formación. Asimismo, realiza actividades de sensibilización e intercambia conocimientos con las instituciones financieras sobre las mejores prácticas en materia de servicios bancarios destinados a mujeres. La ONUDI también llevó a cabo un proyecto similar en la región para fomentar la creación de redes de cooperación y la creación de capacidad en las asociaciones de mujeres.

Los **Países Bajos** apoyaron el desarrollo de la Alianza Financiera para las Mujeres, consorcio internacional compuesto por 46 miembros -en su mayoría instituciones financieras- comprometidos con el fomento del empoderamiento económico de las mujeres. El objetivo de la Alianza es aumentar el acceso de las mujeres al capital, a los mercados y a la formación. La Alianza Financiera para las Mujeres lleva a cabo investigaciones de inteligencia comercial sobre la "economía de las mujeres" y ha creado una biblioteca en línea que reúne otras investigaciones afines. Asimismo, organiza cumbres anuales que reúnen a mujeres empresarias, académicas, banqueras y a otras partes interesadas para revisar las mejores prácticas y las innovaciones del mercado en relación con el empoderamiento económico de la mujer. En **Turquía**, **Francia** concedió un préstamo a TSKB, banco turco de desarrollo e inversión de propiedad privada, para ofrecer una línea de crédito con enfoque de género a las empresas que empleasen a mujeres de forma proactiva o que se propusiesen cumplir la normativa turca sobre **salud y seguridad en el trabajo**. Según ha indicado el banco, la línea de crédito contribuyó a la contratación de unas 700 empleadas.

En los relatos de experiencias concretas del ejercicio de vigilancia y evaluación también se menciona que el **Grupo de Desarrollo de Infraestructura Privada (PIDG)** financió un proyecto **multisectorial** que proporcionó transbordadores, mejoras en las carreteras y electricidad producida con energía solar para los residentes de la isla de Kalangala,

en **Uganda**, con el fin de aumentar el turismo en la isla. La formación impartida en el marco del proyecto dio como resultado las primeras licencias de navegación obtenidas por mujeres en Uganda. En **Filipinas**, **Alemania** llevó a cabo un proyecto de gestión de recursos costeros en el que las mujeres representaron el 60% de los acuicultores. El objetivo del proyecto era ayudar a mujeres y hombres a evitar la sobreexplotación de los bancos de **pesca** mediante actividades de formación y aprendizaje entre homólogos. Con el apoyo de este proyecto, se nombraron mujeres para que ocupasen puestos clave en agrupaciones locales para la gestión sostenible de los recursos y participasen en debates sobre el marco normativo y financiero estatal, las zonas marinas protegidas y el desarrollo de capacidades de las organizaciones pesqueras.

Síntesis y evaluación de las actividades de los donantes

En resumen, lo anterior muestra que existen varios buenos ejemplos de actividades de ayuda para el comercio desarrolladas por los donantes que tienen en cuenta las cuestiones de género, incluso en esferas como el transporte, la energía, las finanzas, los servicios prestados a las empresas y la industria. Estos proyectos tienden a ser de menor escala que los proyectos que no incorporan dimensiones de género en los mismos sectores. Muchos proyectos conllevan la formación de mujeres, ya sea como funcionarias gubernamentales encargadas de la formulación o aplicación de políticas o como beneficiarias en actividades para la mejora de la generación de ingresos. A menudo existen objetivos o cuotas para asegurar que una proporción suficiente de los alumnos o de la mano de obra local en construcción sean mujeres. Otras actividades comprenden estudios o la concepción de proyectos que incorporen perspectivas de género en una esfera o actividad concreta. Algunos proyectos también tratan de ayudar a las mujeres a conectarse con el mercado mundial, pero con frecuencia se limitan al segmento de bajo valor añadido de la agricultura, la artesanía y la confección.

Estos proyectos se dividen entre los que tienen que ver con esferas de política de planificación inicial y que incorporan enfoques de género, y los que pertenecen a fases de ejecución y tratan de ayudar directamente a las mujeres beneficiarias. Visto desde otra perspectiva, unos proyectos son "sobre mujeres" (tema de formación), otros son "para mujeres" (alumnas o beneficiarias) y otros son realizados "por mujeres" (responsables de la adopción de decisiones o formadoras) (véase el cuadro 9.1). Además de los proyectos bilaterales tradicionales, los donantes también financian a organismos internacionales especializados como el ITC, la ONUDI y TradeMark East Africa, y ayudan a establecer plataformas mundiales como la Alianza Financiera para las Mujeres a fin de promover el empoderamiento económico de las mujeres a nivel regional o mundial. Asimismo, se están realizando esfuerzos para alentar al sector privado a financiar el empoderamiento económico de las mujeres, por ejemplo, a través de la Sociedad Belga de Inversiones para los Países en Desarrollo (BIO), el Grupo de Desarrollo de Infraestructura Privada (PIDG), el programa Finnpartnership y las instituciones de financiación del desarrollo del G-7.

En lo que respecta al proceso, la mayoría de los donantes se comprometen a recopilar datos desglosados por sexos; a realizar un análisis *ex-ante* de género sobre el contexto sectorial/institucional y los beneficiarios del proyecto; y a desarrollar actividades de vigilancia y evaluación sobre las dimensiones de género. Al mismo tiempo, no todos los donantes realizan estas actividades sistemáticamente. Por ejemplo, los únicos donantes que, por lo general, desglosan por sexos el número de personas que reciben electricidad son la UE, los Países Bajos, Nueva Zelandia, el BAfD y el Banco Mundial (OCDE, 2019b). Dado que la recopilación de datos sobre el acceso de los ciudadanos y consumidores a la energía es, entre otras cosas, responsabilidad del gobierno nacional, en muchos casos los donantes deben animar a los países socios a que desglosen los datos por sexos. Además, algunos donantes hacen hincapié en los indicadores de proceso a fin de integrar la perspectiva de género en sus instituciones -sin que ello guarde relación con la repercusión en los países asociados-, como en el caso del aumento de la formación en materia de género para el personal de cooperación para el desarrollo, el incremento de la proporción de mujeres en puestos directivos en los organismos de ayuda y la celebración de reuniones sobre la incorporación de la perspectiva de género en las administraciones.

Cuadro 9.1. Tipos de actividades que incorporan dimensiones de género en la Ayuda para el Comercio
(continúa en la página siguiente)

Categoría	Sector	Sur les femmes	Sobre mujeres	Para mujeres
Política comercial	Políticas comerciales	■ Herramientas/formación/ estudios sobre sensibilización en cuestiones de género ■ Aplicación de cuestiones de género en acuerdos de asociación económica/políticas ■ Inclusión de las cuestiones de género en las reformas aduaneras	■ Formación, también para funcionarias gubernamentales ■ Simplificación del registro, también para mujeres empresarias ■ Servicios gratuitos de asesoramiento, en particular para empresas propiedad de mujeres	
Infraestructura económica	Carreteras		■ Empleo para trabajadoras ■ Formación para mujeres sobre el mantenimiento de carreteras	Mujeres participantes en comités de diseño de carreteras
	Aeropuertos		■ Empleo en la modernización y los mercados ■ Formación y suministro	Mujeres encargadas de la adopción de decisiones sobre planificación aeroportuaria
	Energía	■ Taller sobre políticas energéticas que incorporen cuestiones de género ■ Estudios sobre género en el sector de la energía	■ Plataforma para mujeres en la cadena de valor de la energía ■ Suministro de energía solar para mujeres empresarias ■ Formación para mujeres sobre el uso de la energía en empresas propiedad de mujeres	Instructoras
	Política industrial	Investigación de mercado sobre empresas propiedad de mujeres	Formación sobre asociaciones público-privadas, en particular para funcionarias gubernamentales	Facilitadoras
	Recursos naturales		■ Formación y suministro de maquinaria para la explotación minera, en particular para mujeres ■ Formación en la explotación de petróleo, en particular para mujeres	
	Sector financiero	■ Creación de una plataforma bancaria para mujeres ■ Formación sobre aspectos relacionados con el género para instituciones financieras	■ Crédito para mujeres empresarias ■ Formación sobre gestión financiera para empresarios	
	Espíritu empresarial		Formación a empresarios sobre energía solar y generación de ingresos	

Otros disponen de indicadores de resultados tales como el número de mujeres que han recibido formación, que tienen acceso a la energía o que reciben servicios de asesoramiento financiero. Sin embargo, son pocos los donantes que utilizan indicadores más orientados a los resultados, lo que se refleja en el ejercicio de vigilancia y evaluación de 2019, en el que solo la mitad de los donantes declaró disponer de algún indicador que permitiese hacer un seguimiento del empoderamiento económico de las mujeres en la ayuda para el comercio. Los pocos donantes que afirman disponer de esos indicadores se refieren predominantemente a datos desglosados por sexos, como el número o la proporción de mujeres que lograron ser empleadas en puestos no cualificados, técnicos, de gestión o de supervisión, que poseían títulos de propiedad o que obtuvieron financiación. Otros indicadores de resultados son el número de hogares que adoptan tecnologías de ahorro energético o de empresas registradas que son propiedad exclusiva o conjunta de mujeres.

Cuadro 9.1. Tipos de actividades que incorporan dimensiones de género en la Ayuda para el Comercio
(viene de la página anterior)

Capacidad productiva	Turismo		■ Formación a mujeres sobre el alojamiento de turistas ■ Formación a mujeres sobre gestión de recursos marinos	
	Sector textil	■ Observancia de las normas laborales en el lugar de trabajo de las mujeres ■ Formation sobre en habilidades de supervisión donde trabajan las mujeres	Incorporación de la mujer a los sindicatos	
	Agricultura		■ Asistencia técnica o préstamos a las agricultoras para aumentar el rendimiento de las cosechas ■ Inversión en una empresa de elaboración de anacardos dirigida por mujeres ■ Formación sobre productos forestales para grupos de mujeres	
	Pesca		■ Formación a acuicultores sobre la gestión de los recursos costeros ■ Nombramiento de mujeres en grupos locales	Mujeres responsables de adoptar decisiones en agrupaciones pesqueras

Las actividades de fomento del empoderamiento económico de la mujer en determinados sectores de la ayuda para el comercio son especialmente importantes en aquellos contextos en los que las normas sociales pueden limitar el acceso de la mujer al mercado o a la financiación, en particular en los segmentos más pobres y marginados. Por consiguiente, en opinión de algunos donantes, la ayuda para el comercio con perspectiva de género deberá combinarse con otros esfuerzos de lucha contra la pobreza y las desigualdades para que tenga el mayor impacto positivo. Otros destacan la importancia de promover el empleo de las mujeres en ocupaciones en las que predominan los hombres, especialmente en el sector del transporte, en el que trabajan pocas mujeres y generalmente en puestos mal remunerados, como la limpieza o la señalización del tráfico. El desarrollo profesional y las oportunidades económicas de las mujeres en ciertos sectores se ven limitados por estereotipos discriminatorios y roles de género restrictivos que dictan qué trabajos son apropiados para las mujeres.

Al mismo tiempo, los cursos de formación de corta duración y el empleo en proyectos pueden no ser suficientes para cambiar las políticas o para sustentar las actividades económicas de las mujeres, lo que limita la eficacia de las intervenciones llevadas a cabo por los donantes (Buvinic y Furst-Nichols, 2014). Además de cumplir el objetivo de lograr que las mujeres participen en los cursos de formación o los procesos de consulta, estas actividades podrían informar *a posteriori* sobre cómo se modificaron las políticas o los diseños de los proyectos por efecto de una mayor participación de las mujeres. Asimismo, los proyectos dirigidos a las mujeres, ya sea como receptoras de préstamos, productoras de bienes comercializables o empleadas en ocupaciones en las que predominan los hombres, y que podrían fomentar la generación de ingresos y el espíritu empresarial deberían ampliarse para que tuvieran una mayor repercusión. Esto también requerirá cooperación para ayudar a los gobiernos asociados a mejorar el entorno político y jurídico propicio.

Por otra parte, será necesario que los donantes se aseguren de recopilar sistemáticamente datos desglosados por sexos, de realizar análisis *ex-ante* y de incluir indicadores relacionados con el género en sus marcos de resultados, a ser posible armonizados con los indicadores de los ODS y los marcos de resultados de los países asociados. A este respecto, los

donantes también podrían contribuir a fortalecer los sistemas estadísticos y de gestión basada en los resultados de los países asociados, en particular para reflejar las dimensiones de género. Además de establecer un sistema adecuado de vigilancia y evaluación, los donantes también deberían emplear la información sobre los resultados que generan estos sistemas para saber qué funciona y qué no funciona. En concreto, es importante comprender mejor la manera en que la incorporación de las perspectivas de género a los sectores clave de la ayuda para el comercio puede producir resultados sostenibles a largo plazo para el empoderamiento económico de la mujer. Por último, también es esencial reproducir las buenas prácticas y mejorar la programación, además de comunicar los resultados obtenidos.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

El empoderamiento económico de las mujeres se considera uno de los principales impulsores del desarrollo sostenible y la igualdad de género. En este contexto, el comercio puede mejorar la situación de las mujeres como actores económicos, lo que tendría beneficios positivos para ellas y para sus familias. Por otro lado, es necesario prestar especial atención a los efectos perjudiciales que la liberalización del comercio puede tener en las mujeres. Por consiguiente, la ayuda para el comercio debe permitir que las mujeres se beneficien del comercio, en particular mediante su participación activa y significativa en los sectores pertinentes, y reducir al mínimo los efectos negativos derivados del aprovechamiento de las oportunidades económicas. En este contexto, el Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio de la OMC estableció un principio general para incorporar el enfoque de género en la ayuda para el comercio a fin de catalizar el papel de la mujer en el desarrollo sostenible e inclusivo.

En los últimos años, los donantes han aumentado el total de la ayuda para el comercio sensible al género. En concreto, los donantes están abordando esta cuestión relativamente bien en las esferas de la agricultura, las industrias familiares, las pymes y la microfinanciación. Algunos donantes tienen estrategias y directrices explícitas para promover el empoderamiento económico de las mujeres en estas esferas. Por otro lado, la perspectiva de género no está tan bien incorporada en sectores como el transporte, la energía, las comunicaciones, la industria, las finanzas y los servicios prestados a las empresas. En particular, por lo general muchos donantes bilaterales no tienen estrategias o directrices sobre cómo promover el empoderamiento económico de las mujeres en estas esferas.

Sin embargo, existen algunos buenos ejemplos de ayuda para el comercio sensible al género en esferas problemáticas que podrían compartirse con otros donantes cuyo enfoque no está tan bien desarrollado. Estas actividades consisten en asegurar que las mujeres participen en los programas de formación; desarrollar proyectos que generen ingresos para las mujeres; garantizar un mayor acceso de las mujeres a la financiación y al empleo; y elaborar estudios para reforzar la dimensión de género de una política sectorial determinada. Por otro lado, muchos donantes carecen todavía de indicadores o mecanismos de vigilancia y evaluación adecuados para evaluar cuáles han sido las repercusiones en el empoderamiento económico de las mujeres en estas esferas. Estos mecanismos ayudarán a obtener información sobre la mejor manera en que las actividades que incorporan enfoques de género pueden contribuir a lograr el empoderamiento económico de las mujeres.

En la guía de GENDERNET titulada *Why Gender Matters in Infrastructure* (Por qué el género es importante en la infraestructura), de 2004, se dice lo siguiente:

> *Si bien las políticas de muchos organismos de ayuda afirman que la igualdad de género es fundamental para la sostenibilidad de los proyectos y la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, a menudo los organismos experimentan dificultades muy reales a la hora de poner en práctica sus compromisos políticos y normativos sobre el terreno. Esto es especialmente cierto en el caso de los grandes proyectos de infraestructura.*

Recuadro 9.7. Opinión - Ann Linde, *Ministra de Comercio Exterior de Suecia*

La Agenda 2030 refuerza la relevancia del comercio internacional como objetivo de desarrollo sostenible y, a la vez, medio para alcanzar ese objetivo, y reconoce la importancia de la Ayuda para el Comercio. Mi Gobierno está muy centrado en esos compromisos. Prueba de ello es nuestro firme apoyo a la Iniciativa de Ayuda para el Comercio. Además, como Ministra de Comercio del primer gobierno oficialmente feminista del mundo, trato de impulsar el programa de igualdad de género a través de las plataformas disponibles, principalmente la OMC y los acuerdos de libre comercio de la UE, pero también mediante la Ayuda para el Comercio. Suecia dedica esfuerzos a la plena integración de la perspectiva de género en todas las actividades de cooperación para el desarrollo. Esto puede apreciarse, por ejemplo, en el marco normativo de cooperación para el desarrollo del Gobierno. Además, desde 2018, Suecia cuenta con una estrategia global de cooperación para el desarrollo en lo que respecta a la igualdad de género y los derechos de las mujeres y las niñas.

Históricamente, el comercio ha demostrado ser un motor para el desarrollo y la reducción de la pobreza al impulsar el crecimiento, especialmente en los países en desarrollo. El mundo ha sido testigo de una enorme transformación económica en las últimas tres décadas. Los bienes, los servicios, el capital y las personas circulan entre países más rápido que nunca, por lo que la información y el conocimiento se han convertido en mercancías globales. Asimismo, la revolución digital ha creado grandes oportunidades de crecimiento, empleo y desarrollo sostenible en todo el mundo. Al mismo tiempo, la OCDE ha constatado que en el mundo hay unos 250 millones menos de mujeres en línea que hombres, muchas de ellas en países en desarrollo. Esto sucede en un momento en el que un gran número de indicios apunta a que el acceso digital puede contribuir a impulsar el desarrollo personal de las mujeres y una mayor prosperidad. El informe Women and the Web de Intel reveló que facilitar un mayor acceso a Internet en los países en desarrollo aportaría entre USD 13.000 y 18.000 millones al PIB anual en 144 países.

Dado que los ODS ponen un énfasis significativo en la función del comercio para la consecución de los objetivos mundiales y la Agenda 2030, resulta revelador leer que solo una pequeña parte de la Ayuda para el Comercio con enfoque de género se destina a la categoría de "política comercial". También me ha sorprendido leer que pocos donantes incorporan perspectivas de género en sectores fundamentales de la Ayuda para el Comercio, como el sector de las TIC. Si esto se debe a la falta de directrices, entonces debemos empezar a trabajar en la formulación de directrices en esferas esenciales para contribuir al empoderamiento económico de las mujeres, así como a la consecución de los objetivos mundiales y de la Agenda 2030.

Esta clase de análisis es sumamente pertinente y útil, y se necesita precisamente este tipo de esfuerzo para pasar de las palabras a la acción. De hecho, se trata en gran medida de una llamada de atención para que los donantes y los países asociados se tomen en serio las cuestiones de género en el comercio. En este sentido, el indicador de las políticas de género es una herramienta útil, y somos conscientes de la labor constante de garantía de calidad que el Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE lleva a cabo para garantizar la aplicación armonizada de este indicador entre los donantes.

Quince años después, la cita sigue siendo pertinente, no solo en lo que respecta a la infraestructura, sino también a muchas otras esferas de la Ayuda para el Comercio, aunque menos en el caso de la agricultura, las pymes, la artesanía y las microfinanzas. Esto es indicativo de se requieren más investigaciones y análisis para establecer una base empírica sobre la manera en que los donantes pueden contribuir al empoderamiento económico de las mujeres -más allá de la formación a corto plazo y el empleo en proyectos- y estudiar la forma de ampliar los proyectos de generación de ingresos para potenciar sus repercusiones y sostenibilidad. En este contexto, podría ser útil compartir o aplicar mejor las directrices sobre cómo planificar, supervisar y evaluar las actividades de los donantes a fin de contribuir al empoderamiento económico de las mujeres a través de la Ayuda para el Comercio, en especial en ámbitos como el transporte, la energía, las comunicaciones, las finanzas, los servicios prestados a las empresas, la minería y la industria (véase el recuadro 9.7) partiendo de la labor realizada por la red del CAD sobre igualdad de género (GENDERNET).

Una posible estrategia consistiría en definir la forma de llevar a cabo evaluaciones o diagnósticos de la dimensión de género que tengan en cuenta los efectos de la infraestructura en los cuidados no remunerados que prestan las mujeres, examinando las pautas de movilidad o uso de energía, especialmente entre los pobres de las zonas rurales. Asimismo, se podría fomentar una mayor sensibilización y una mayor formación para hombres y mujeres que permita diseñar inversiones en infraestructura que tengan en cuenta las diferencias entre los géneros (OCDE, 2019a). Además, algunos donantes señalan la necesidad de contar con un sólido liderazgo de alto nivel y voluntad política para garantizar la aplicación de este programa; disponer de los recursos adecuados y de un número suficiente de expertos, con las competencias y la experiencia necesarias, para crear capacidad con miras a incorporar la perspectiva de género; seleccionar cuidadosamente a los asociados en la ejecución con objetivos comunes; y asegurar la rendición de cuentas. Todos estos esfuerzos podrían contribuir particularmente a la consecución de dos ODS: el Objetivo 5, que aborda el empoderamiento de la mujer, incluido el acceso a la propiedad de la tierra y a los servicios financieros, así como los cuidados no remunerados, mediante la creación de infraestructuras, y el Objetivo 8, que promueve la participación de las mujeres en el empleo productivo. ■

NOTAS

1. Párrafo 157: "Aunque se han creado algunas nuevas oportunidades de empleo para las mujeres como consecuencia de la internacionalización de la economía, también han surgido tendencias que han agravado las desigualdades entre las mujeres y los hombres. Al mismo tiempo, la internacionalización, incluida la integración económica, puede crear presiones sobre la situación del empleo de la mujer para adaptarse a las nuevas circunstancias y para buscar nuevas fuentes de empleo a medida que cambian las modalidades del comercio. Es preciso realizar nuevos análisis de los efectos de la internacionalización en la situación económica de la mujer".
2. En el ejercicio de vigilancia y evaluación de 2013, el Canadá, los Países Bajos y el Reino Unido declararon que, en el marco de las evaluaciones de los efectos que los proyectos relacionados con las cadenas de valor habían tenido en el empoderamiento económico de las mujeres, por lo general se habían producido cambios positivos.
3. Otras recomendaciones son: 1) compartir las experiencias respectivas en materia de políticas y programas para alentar la participación de la mujer en las economías nacionales e internacionales mediante el intercambio de información de la OMC, según proceda, y la presentación voluntaria de informes durante el proceso de examen de las políticas comerciales de la OMC; 2) compartir las mejores prácticas en materia de análisis de las políticas comerciales con enfoque de género y supervisar sus efectos; 3) compartir métodos y procedimientos para la recopilación de datos desglosados por sexos, la utilización de indicadores y métodos de vigilancia y evaluación, y el análisis de estadísticas relacionadas con el comercio que incorporen las cuestiones de género; y 4) trabajar conjuntamente en la OMC para eliminar los obstáculos al empoderamiento económico de la mujer y aumentar su participación en el comercio.
4. Esta pregunta no se formuló en las ediciones ulteriores del ejercicio de vigilancia y seguimiento.
5. Véase https://www.empowerwomen.org/es/who-we-are/initiatives/sg-high-level-panel-on-womens-economic-empowerment
6. En esa cuantía se incluye la asistencia oficial al desarrollo en condiciones favorables y otras corrientes oficiales para el desarrollo en condiciones de mercado.
7. Entre 1998 y 2017, la financiación oficial para el desarrollo destinada a la salud, la educación, el gobierno, la sociedad civil y el agua representó entre el 42% y el 61% de los compromisos bilaterales asignados en función del género.
8. El objetivo de GENDERNET es mejorar las políticas y las prácticas para fortalecer la igualdad de género en los programas de desarrollo y garantizar los derechos de las niñas y las mujeres, y de esta forma contribuir a la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. http://www.oecd.org/dac/gender-development/about-gendernet.htm
9. Los datos utilizados en la publicación *How Does Aid Support Women's Economic Empowerment?* comprenden únicamente la AOD y los miembros del CAD, mientras que los datos del presente capítulo abarcan la AOD y otras corrientes oficiales de los miembros del CAD y de los bancos multilaterales de desarrollo. Por otra parte, los datos de esa publicación incluyen una amplia variedad de sectores, como los de desarrollo urbano, gestión de las finanzas públicas y políticas de empleo, que no se abordan en el presente capítulo, dado que no corresponden a sectores relacionados con la Ayuda para el Comercio.

10. Según el Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio de la OMC, los proyectos y programas deberán considerarse parte de la ayuda para el comercio siempre que hayan sido identificados como prioridades para el desarrollo relacionado con el comercio en las estrategias nacionales de desarrollo de los países asociados. Además, el Equipo de Trabajo de la OMC llegó a la conclusión de que, para medir las corrientes de ayuda para el comercio se debían tener en cuenta las siguientes categorías: la asistencia técnica en relación con las políticas y reglamentaciones comerciales, la infraestructura relacionada con el comercio, la creación de capacidad productiva (con inclusión del fomento del comercio), el ajuste relacionado con el comercio y otras necesidades relacionadas con el comercio. Se reconoce que la base de datos SNPA del CAD es la mejor fuente de datos disponible para realizar un seguimiento de las corrientes mundiales de ayuda para el comercio. Hay que tener presente que los datos que proporciona el SNPA no encajan exactamente en las categorías de ayuda para el comercio antes indicadas. De hecho, el SNPA proporciona indicadores indirectos en relación con los cuatro epígrafes siguientes: políticas y reglamentos comerciales, infraestructura económica, creación de capacidad productiva y ajuste relacionado con el comercio. El SNPA abarca toda la AOD, pero solo identifica como ayuda para el comercio las actividades notificadas en el marco de las cuatro categorías indicadas precedentemente. No es posible distinguir actividades en el contexto de "Otras necesidades relacionadas con el comercio". Para estimar el volumen de esas "otras" actividades, los donantes deberían examinar proyectos de ayuda en sectores distintos de los considerados hasta ahora, por ejemplo en materia de salud y educación, e indicar, en su caso, qué proporción de esas actividades tiene un componente importante relacionado con el comercio. Un programa de salud, por ejemplo, podría dar lugar a un aumento del comercio en lugares donde la carga de morbilidad constituía anteriormente un obstáculo para el comercio. Por consiguiente, para una vigilancia rigurosa de la ayuda para el comercio habría que comparar los datos del SNPA con las autoevaluaciones de esa ayuda por los proveedores y los países asociados. Puede consultarse la lista de sectores incluidos en la Ayuda para el Comercio en: http://www.oecd.org/dac/aft/Aid-for-trade-sector-codes.pdf.
11. Las comunicaciones no incluyen la asistencia relacionada con las TIC en otros sectores como la salud, la educación, las empresas o la gestión de las finanzas públicas.
12. En el período de 2014 a 2017, la cuantía media anual destinada a proyectos con enfoque de género frente a la cuantía destinada a proyectos sin ese enfoque fue, respectivamente, de USD 2 millones y USD 4 millones en el sector de la energía; de USD 0,9 millones y USD 3 millones en la industria y la minería; y de USD 3 millones y USD 4 millones en el sector de finanzas y los servicios prestados a empresas.
13. Los datos de África comprenden África, Oriente Medio, Norte del Sáhara y Sur del Sáhara. Los datos de América Latina y el Caribe abarcan América del Norte, América Central y América del Sur. Los datos de Asia comprenden Asia, el Lejano Oriente, Oceanía y Asia Meridional y Central.
14. Este trabajo fue dirigido por el Centro de Desarrollo de la OCDE, que cuenta con muchos países en desarrollo miembros y al que no pertenecen todos los miembros del CAD.
15. La mayoría de los proyectos se determinaron a partir del Sistema de notificación por parte de los países acreedores del CAD. Se obtuvo información complementaria a través de fuentes en línea o de contactos con los respectivos donantes.
16. Los sectores no están desglosados en el documento del Banco Mundial.

REFERENCIAS

2X Challenge, https://www.2xchallenge.org/.

2X Challenge (2018), *2X Criteria*, https://static1.squarespace.com/static/5b180402c3c16a6fe0001e45/t/5bdc3ef321c67c31502108f4/1541160694250/2X+Challenge+Criteria+%+October+2018 % 29.pdf

Abukumail, A.H. (2017), *West Bank and Gaza - Abraham Path: Economic Development across Fragile Communities*; P147235 - *Implementation Status Results Report: Sequence 06*, Grupo Banco Mundial, http://documents.worldbank.org/curated/en/761131496943874637/West-Bank-and-Gaza-Abraham-Path-Economic-Development-across-Fragile-Communities-P147235-Implementation-Status-Results-Report-Sequence-06, Washington, D.C.

Banco Africano de Desarrollo (2009), *Checklist for Gender Mainstreaming in the Infrastructure Sector*, Grupo del Banco Africano de Desarrollo, https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/ Checklist%20for%20Gender%20Maintstreaming%20in%20the%20Infrastructure%20Sector.pdf

Banco Asiático de Desarrollo, *Papua New Guinea: Civil Aviation Development Investment Program*, información sobre el proyecto, https://www.adb.org/projects/43141-013/main

Banco Asiático de Desarrollo, *Philippines: Increasing Competitiveness for Inclusive Growth Program*, información sobre el proyecto, https://www.adb.org/projects/43396-014/main#project-pds

Banco Mundial (2009), "Mainstreaming Gender into Extractive Industries Projects, Guidance Note for Task Team Leaders", publicación de la serie *Extractive Industries and Development*, Nº 9, http://siteresources.worldbank.org/EXTOGMC/Resources/eifd9_gender_guidance.pdf, Washington, D.C.

Banco Mundial (2012), *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*, https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/4391, Washington, D.C.

Banco Mundial (2015a), *The cost of the gender gap in agricultural productivity in Malawi, Tanzanía, and Uganda*, Grupo Banco Mundial, http://documents.worldbank.org/curated/en/847131467987832287/The-cost-of-the-gender-gap-in-agricultural-productivity-in-Malawi-Tanzanía-and-Uganda, Washington, D.C.

Banco Mundial (2015b), *World Bank Group gender strategy (FY16-23): gender equality, poverty reduction and inclusive growth*, Grupo Banco Mundial, http://documents.worldbank.org/curated/en/820851467992505410/World-Bank-Group-gender-strategy-FY16-23-gender-equality-poverty-reduction-and-inclusive-growth, Washington, D.C.

Banco Mundial, Gobierno de Liberia (2010), *Gender aware Programs and Women's Roles in Agricultural Value Chains in Liberia*, https://siteresources.worldbank.org/EXTGENDER/Resources/LibSum-fin-rev1.pdf

Buvinic, M. y R. Furst-Nichols (2014), "Promoting Women's Economic Empowerment: What Works?" *Policy Research Working Paper*, Nº 7087, Grupo Banco Mundial, Washington, D.C.

Çagatay, N. (2001), *Trade, Gender and Poverty*, documento de antecedentes del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Grupo sobre Desarrollo Social, Dirección de Políticas de Desarrollo

CFI (2016), *Investing in Women along Agribusiness Value Chains*, Corporación Financiera Internacional, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/d19235d7-2ba7-4f7b-b0c6-5198fe9e4d30/Women+in+Agri+VC_Report_FINAL.pdf?MOD=AJPERES, Washington

Cuberes, D. y M. Teignier (2016), "Aggregate Effects of Gender Gaps in the Labor Market: A Quantitative Estimate", *Journal of Human Capital*, volumen 10, Nº 1, páginas 1-32

Departamento Federal de Relaciones Exteriores de Suiza (2018), *Report on Effectiveness: Swiss international cooperation in the field of gender equality 2007-2016*, Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación, https://www.eda.admin.ch/dam/deza/en/documents/publikationen/Wirkungsberichte/Wirkungsbericht-Geschlechtergleichstellung-2007-2016_EN.pdf, Berna

Elson *et al.* (2007), *Feminist Economics of Trade*, Routledge IAFFE Advances in Feminist Economics (volumen 5), Routledge; 1ª edición (16 de agosto de 2007), 352 páginas

FEM (2015), *The Global Gender Gap Report 2015*, Foro Económico Mundial, Ginebra, http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/

Ferrant, G. (2011), *How Gender Inequalities Hinder Development: Cross-Country Evidence,* documento de trabajo del CES, Centre d'Économie de la Sorbonne, (ISSN: 1955-611X. 2011)

Fundación de Asia (2018), *Emerging Lessons on Women's Entrepreneurship in Asia and the Pacific: Case Studies from the Asian Development Bank and The Asia Foundation*, Banco Asiático de Desarrollo, http://hdl.handle.net/11540/8796

Gonzales, C., S. Jain-Chandra, K. Kochhar, M. Newiak y T. Zeinullayev (2015), *Women and Tackling Income Inequality*, Fondo Monetario Internacional, Staff Discussion Notes, Nº 15/20

Heath, R., y M. Mobarak (2015), "Manufacturing, Manufacturing growth and the lives of Bangladeshi women", *Journal of Development Economics*, Nº 115, páginas 1-15

Iqbal, S. (2018), *Women, Business, and the Law 2018*, Grupo Banco Mundial, http://documents.worldbank.org/curated/en/926401524803880673/Women-Business-and-the-Law-2018, Washington, D.C.

Kasseeah, H. y V. Tandrayen-Ragoobur (2015), "Selfemployed women and their access to finance: perspectives from the informal sector", *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development,* volumen 7, Nº 4, páginas 247-254

Kimm Gnangnon, S. (2018), "Aid for Trade and Employment in Developing Countries: An Empirical Evidence", *Review of Labour Economics and Industrial Relations*, volumen 33, Nº 1, páginas 77-100

Knowles, S., P. Lorgelly y D. Owen (2002), "Are educational gender gaps a brake on economic development? Some cross- country empirical evidence", *Oxford Economic Papers*, volumen 54, Nº 1, páginas 118-149, Oxford University Press

Korinek, J. (2005), "Trade and Gender: Issues and Interactions", *OECD Trade Policy Working Paper,* Nº 24PUBS/AFT(19)/FD/9

Mason, A.D., E.M. King (2001), *Engendering development through gender equality in rights, resources, and voice*, Policy research report, http://documents.worldbank.org/curated/en/512911468327401785/Engendering-development-through-gender-equality-in-rights-resources-and-voice, Banco Mundial, Washington, D.C.

Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio de Nueva Zelandia, (2012), *Tourism and Gender Equality Knowledge Note, Aid & Development,* https://www.mfat.govt.nz/assets/Aid-Prog-docs/Tools-and-guides/Gender-Knowledge-Note-Tourism.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Australia (2015), *Strategy for Australia's Aid for Trade Investments*, https://dfat.gov.au/about-us/publications/Documents/strategy-for-australias-aid-for-trade-investments.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Australia (2016), *Gender equality and women's empowerment strategy,* https://dfat.gov.au/about-us/publications/Documents/gender-equality-and-womens-empowerment-strategy.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Australia (2017), *Australia advancing women's economic empowerment through aid, trade and economic diplomacy*, http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd= 2&ved=2ahUKEwjUv8aTtdnhAhWK3OAKHfYTDqAQFjABegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Fdfat.gov.au%2Fabout-us % 2Fpublications%2FDocuments%2Faustralia-advancing-womens-economic-empowerment-aid-trade-economic-diplomacy.pdf&usg=AOvVaw3gMYsSsP5u1PO3MxBlTxwm

Morrison, A., R. Dhushyanth y S. Nistha (2007), "Gender equality, poverty and economic growth", *Policy Research working paper*, WPS 4349, http://documents.worldbank.org/curated/en/758041468340239015/Gender-equality-poverty-and-economic-growth, Banco Mundial, Washington, D.C.

Naciones Unidas (1995), Declaración de Beijing de la Cuarta Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre la Mujer, Beijing, China https://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/platform/economy.htm

Naciones Unidas (2015), sitio web de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, La Agenda de Desarrollo Sostenible, https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/

Naciones Unidas (2017), *Leave no one behind: Taking Action for Transformational Change on Women's Economic Empowerment*, segundo informe del Panel de Alto Nivel sobre Empoderamiento económico de las Mujeres del Secretario General de las Naciones Unidas, Naciones Unidas, https://www.unscn.org/uploads/web/news/UNSG-HLP-WEE-2nd-Report-.pdf, Nueva York

Nilufer, C. (2001), *Trade, Gender and Poverty*, documento de antecedentes del proyecto del PNUD sobre comercio y desarrollo humano sostenible, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

OCDE (2019a), "Breaking down Barriers to Women's Economics Empowerment: Policy Approaches to Unpaid Care Work", *OECD Development Policy Papers*, Nº 18, OECD Publishing, https://www.oecd-ilibrary.org/development/breaking-down-barriers-to-women-s-economic-empowerment_c4ff3ddb-en, París

OCDE (2019), "OECD-DAC Creditor Reporting System: aid activity", OCDE, International Development Statistics (base de datos), DOI: http://dx.doi.org/10.1787/data-00061-en, (consultado el 25 de enero de 2019)

OCDE (2019, b), *Using the SDGs as a shared framework for results, SDG indicator 7.1.1: Electricity Access*, proyecto de informe técnico, taller comunitario sobre los resultados del CAD de la OCDE, 4-5 de abril de 2019, https://www.oecd.org/dac/results-development/ docs/Results_SDG_Case_studies_technical_report_7.1.1_draft_web.pdf

OCDE-CAD (2004), *Why Gender Matters in Infrastructure*, Red del CAD de la OCDE sobre Igualdad de Género, https://www.ssatp.org/sites/ssatp/files/publications/HTML/Gender-RG/Source%20%20documents/Issue%20and%20Strategy%20Papers/G&T%20Rationale/ISGT10%20Why%20Gender%20matters%20in%20infrastructure%20OECD%20DAC%202004.pdf

OCDE-CAD (1999), "DAC Guidelines for Gender Equality and Women's Empowerment in Development Co-operation", publicación de la serie *Development Co-operation Guidelines*, OECD Publishing, https://www.empowerwomen.org/en/who-we-are/initiatives/sg-high-level-panel-on-womens-economic-empowerment, París

OCDE-OMC (2011), Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2011 (cuestionarios) www.oecd.org/aidfortrade/countryprofiles/

OCDE-OMC (2011), Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2011 (relatos de experiencias concretas) http://www.oecd.org/aidfortrade/casestories/

OCDE-OMC (2015), Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2015 (cuestionarios) www.oecd.org/aidfortrade/countryprofiles/

OCDE-OMC (2015), Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2015 (relatos de experiencias concretas) http://www.oecd.org/aidfortrade/casestories/

OCDE-OMC (2017), Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2017 (cuestionarios)

OCDE-OMC (2017), Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2017 (relatos de experiencias concretas) http://www.oecd.org/aidfortrade/casestories/

OCDE-OMC (2019), Ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio de 2019 (cuestionarios) www.oecd.org/aidfortrade/countryprofiles/

OIT (2016), *Closing the gender pay gap: a review of the issues, policy mechanisms and international evidence*, Organización Internacional del Trabajo, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publication/wcms_540889.pdf, Ginebra

OIT (2017), *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo - Tendencias 2017,* Organización Internacional del Trabajo, https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2017/WCMS_541211/lang--es/index.htm, Ginebra

OIT (2018), *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: Avance global sobre las tendencias del empleo femenino* 2018, Organización Internacional del Trabajo, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_619603.pdf, Ginebra

OMC (2006), *Recomendaciones del Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio*, WT/AFT/1, 27 de julio de 2006, https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/AFT/1.pdf

OMC (2017), *Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres con ocasión de la Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires en diciembre de 2017,* https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc11_s/genderdeclarationmc11_s.pdf.

Omi, M. (2013), *Trade Liberalization and Women: A Feminist Analysis of the WTO System* (en japonés), Shogakusha; 1ª edición (28 de junio de 2013), Tokio, 262 páginas

ONU Mujeres (2015), *El progreso de las mujeres en el mundo 2015-2016: Transformar las economías para realizar los derechos,* Naciones Unidas, https://www.unwomen.org/-/media/headquarters/attachments/sections/library/publications/2015/poww-2015-2016-es.pdf, Nueva York

ONU Mujeres (2018), sitio web de Empower Women, https://www.empowerwomen.org/es/who-we-are/initiatives/sg-high-level-panel-on-womens-economic-empowerment

ONUDI (2015), *Guide on Gender Mainstreaming Trade Capacity-Building Projects*, UNIDO Gender, https://www.unido.org/sites/default/files/2015-02/Gender_TCB_Guide_0.pdf, Oficina de las Naciones Unidas en Viena

OPIC (2019), hoja informativa sobre la iniciativa 2X dirigida a las mujeres, http://opic-2x.sage-dev.net/

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, Organización Internacional del Trabajo (2010), *El desarrollo de las cadenas de valor agrícola: ¿amenaza u oportunidad para el empleo femenino?*, Género y empleo rural - Documento de orientación https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_176253.pdf

Organización Internacional del Trabajo, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_619603.pdf, Ginebra

Ostry, J.D., A. Berg y C.G. Tsangarides (2014), *Redistribution, Inequality, and Growth*, Fondo Monetario Internacional, *Staff Discussion Note*, Nº 14/02

Osundu, C.K., S. I. Ogbonna, y C. O. Emerole (2015), "Level and Determinants of Women Farmers Access to Informal Credit in Abia State, Nigeria", *Asian Journal of Agricultural Extension, Economics & Sociology*, volumen 7, Nº 1, páginas 1-10

Palacios-López, A., y R. López (2015), "The Gender Gap in Agricultural Productivity: The Role of Market Imperfections", *The Journal of Development Studies*, volumen 51, Nº 9, páginas 1175-1192, DOI: 10.1080/00220388.2015.1028539

Red del CAD de la OCDE sobre Igualdad de Género (2016), *Handbook on the OECD-DAC Gender Equality Policy Marker*, https:// www.oecd.org/dac/gender-development/Handbook-OECD-DAC-Gender-Equality-Policy-Marker.pdf

Red del CAD de la OCDE sobre Igualdad de Género (2018), *How Does Aid Support Women's Economic Empowerment?*, http://www.oecd.org/dac/gender-development/How-Does-Aid-Support-Womens-Economic-Empowerment.pdf

Sahay, R., M. Čihák y personal del FMI (2018), "Women in Finance: A Case for Closing Gaps", Fondo Monetario Internacional, *Staff Discussion Note*, SDN/18/05

Terada-Hagiwara, A., Shiela, F. Camingue-Romance y J.E. Zveglich, Jr. (2018), *Gender Pay Gap: A Macro Perspective*, documento de trabajo sobre economía Nº 538 del Banco Asiático de Desarrollo

Unión Europea (2007), *Estrategia de la Unión Europea de ayuda al comercio*, Consejo de la Unión Europea, Secretaría General, documento Nº 14470/07, https://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=ES&f=ST%2014470%202007%20INIT, Bruselas

Unión Europea (2015), *Gender Equality and Women's Empowerment: Transforming the Lives of Girls and Women through EU External Relations 2016-2020*, documento de trabajo SWD(2015) 182 final, Comisión Europea, Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/150921_final_swd_gap.pdf

Unión Europea (2017), *Achieving Prosperity through Trade and Investment. Updating the 2007 Joint EU Strategy on Aid for Trade*, Comunicación de la Comisión COM (2017) 667 de fecha 13 de noviembre de 2017, y Conclusiones Nº 15573/17 del Consejo, de fecha 11 de diciembre de 2017, https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/com_2017_667_f1_communication_from_commission_to_inst_en_v3_p1_954389.pdf

Unión Europea (2018), *EU Aid for Trade Progress Report 2018*, Comisión Europea, Dirección General de Cooperación Internacional y Desarrollo, https://ec.europa.eu/europeaid/eu-aid-trade-progress-report-2018_en

PERFILES POR PAÍSES DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO

Están disponibles en línea en inglés:
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade19_profiles_e.pdf

NOTAS EXPLICATIVAS SOBRE LOS PERFILES POR PAÍSES DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO

Los perfiles por países de la Ayuda para el Comercio brindan información fáctica a fin de estimular el debate sobre las tendencias de la ayuda para el comercio, los costos del comercio y los indicadores comerciales y de desarrollo para cada país. El objetivo es comparar el desempeño de los países en cuatro categorías de indicadores desde 2006 a 2017, y para determinados indicadores se utilizan grupos de referencia constituidos por diferentes países.

Los perfiles de los países están estructurados según el marco basado en la cadena de resultados utilizado habitualmente en las intervenciones en materia de desarrollo basadas en proyectos. En el marco basado en la cadena de resultados se describe la secuencia causal de las intervenciones de desarrollo sobre la base de cuatro elementos principales: i) los aportes y las actividades generan ii) productos directos, que a su vez se traducen en iii) productos intermedios, que contribuyen al logro de iv) efectos a largo plazo.

Los perfiles por países expresan en un nivel más general las nociones de esta herramienta analítica basada en proyectos, y muestran una posible secuencia causal de las intervenciones de la Ayuda para el Comercio destinadas a lograr objetivos de comercio y desarrollo. Así, los perfiles por países presentan indicadores en cuatro secciones: A. Financiación del desarrollo; B. Costos del comercio; C. Indicadores comerciales; y D. Indicadores de desarrollo. Gran parte de la ayuda para el comercio está destinada a reducir los costos del comercio, lo que aumenta la conectividad y genera mejores indicadores comerciales respecto del crecimiento y la diversificación. A su vez, mejores indicadores comerciales pueden contribuir a optimizar los indicadores de desarrollo a largo plazo, en especial por lo que se refiere a la creación de empleo y la mitigación de la pobreza.

Los perfiles por países no presentan relaciones causales ni tienen por finalidad evaluar o estimar los efectos causales de la Ayuda para el Comercio a un nivel general, sino que muestran una perspectiva dinámica del desarrollo de un país. En ese sentido, la secuencia que se presenta es una secuencia de contribución y no de atribución. En los casos en que puede determinarse la contribución, los perfiles por países brindan elementos para investigar más profundamente sobre los países. Así pues, los perfiles por países contribuyen a mejorar la comprensión de la importancia del papel que tienen las corrientes de ayuda para el comercio para que los países alcancen los objetivos de comercio y desarrollo que estas corrientes pretenden cumplir.

La mayoría de los indicadores de los perfiles por países presentan una comparación entre 2006 y 2017. Sin embargo, los años abarcados se adaptan a los datos disponibles sobre los indicadores y los países. Se muestran comparaciones con grupos de referencia respecto de un determinado número de indicadores. Los grupos de países utilizados como grupos de referencia son: países menos adelantados (PMA); países de ingresos medianos bajos (PIMB); países de ingresos medianos altos (PIMA) y países de ingresos altos (PIA), de acuerdo con la lista actual de PMA de Naciones Unidas y la clasificación por grupos de ingresos de 2017 del Banco Mundial. Los grupos de países no se superponen, por lo que los PMA no están incluidos en los grupos de ingresos. Tayikistán y Zimbabwe, que son países de bajos ingresos pero no PMA, se comparan con los PIMB. La composición de los cuatro grupos de países varía según los indicadores dependiendo de la disponibilidad de los datos. El número de países incluidos en los cuatro grupos respecto de un indicador determinado se facilita en las descripciones de los indicadores *infra*.

Los perfiles por países se dividen en las cuatro secciones que se indican a continuación:

A. FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO

La financiación del desarrollo es una fuente esencial de financiación externa para muchos países en desarrollo, ya que está constituida por entradas de inversión externa directa (IED), remesas, asistencia oficial para el desarrollo (AOD) y otras corrientes oficiales (OCO). La financiación del desarrollo se utiliza para financiar las inversiones de capital y el consumo privado y público, y constituye la base del crecimiento y el desarrollo económicos.

En esta sección se muestra la forma en que las corrientes de ayuda para el comercio han evolucionado en el tiempo qué importancia tienen comparadas con otras corrientes de financiación del desarrollo, y la relevancia que tiene la ayuda para el comercio respecto de un país en comparación con otros países. Asimismo, se indican las tendencias de los desembolsos de la ayuda para el comercio a través del tiempo, tanto a nivel global como por sectores y donantes. Las corrientes de financiación del desarrollo se presentan para los períodos comprendidos entre 2006 y 2008, y 2014 y 2016 (promedios de tres años) y para el año 2017.

Indicadores y fuentes

La **IED** se define como una inversión que entraña una relación a largo plazo y refleja un interés y un control duraderos que tiene una entidad residente en una economía (el inversor extranjero directo o la empresa matriz) en una empresa radicada en una economía distinta (la filial extranjera). Las entradas de IED miden el capital neto (capital social, beneficios reinvertidos y préstamos entre empresas) provisto por un inversor extranjero directo a una filial extranjera. *Fuente:* UNCTAD, UNCTADstat.

Las **remesas** incluyen las transferencias personales y la remuneración de los empleados. Las transferencias personales son transferencias en efectivo o en especie recibidas por hogares residentes, provenientes de hogares no residentes. La remuneración de los empleados consiste en los ingresos de trabajadores fronterizos, de temporada y otros trabajadores con contrato de corto plazo que son contratados en una economía en la que no son residentes; y en los ingresos de residentes contratados por entidades no residentes. La remuneración de los empleados suele representar una alta proporción de las remesas en los países en desarrollo próximos a economías más grandes, como Lesotho, que limita con Sudáfrica, o caracterizados por la presencia de instituciones no residentes, como el Afganistán. *Fuente:* Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

La **Asistencia oficial para el desarrollo (AOD)** está constituida por donaciones y préstamos otorgados por el sector oficial, y su objetivo principal es promover el desarrollo y el bienestar económicos de los países en desarrollo. La AOD se facilita en condiciones favorables, y tiene un elemento de donación del 25% como mínimo (calculado sobre una tasa de descuento del 10%). Las corrientes de **ayuda para el comercio** son un subtipo de AOD clasificadas en las cuatro categorías siguientes: política y reglamentación comerciales, infraestructura económica, creación de capacidad productiva y ajuste relacionado con el comercio. Las corrientes de AOD y de ayuda para el comercio se notifican como desembolsos brutos. *Fuente:* OCDE, base de datos del SNPA del CAD sobre las actividades de ayuda.

Las **otras corrientes oficiales (OCO)** son transacciones del sector oficial que no reúnen las condiciones necesarias para ser consideradas AOD, ya sea porque su objetivo principal no es el desarrollo o porque tienen un elemento de donación inferior al 25%. Las OCO relacionadas con el comercio son un subtipo de OCO incluidas en las cuatro categorías siguientes: política y reglamentación comerciales, infraestructura económica, creación de capacidad productiva y ajuste relacionado con el comercio. Las OCO y las OCO relacionadas con el comercio se notifican como desembolsos brutos. *Fuente:*: OCDE, base de datos del SNPA del CAD sobre las actividades de ayuda.

Las **tres principales prioridades de la ayuda para el comercio** están basadas en una clasificación de categorías de ayuda para el comercio proporcionadas por los países en cuestionarios de autoevaluación. *Fuente:* Cuestionario de la OCDE/OMC para países asociados.

La **proporción de la ayuda para el comercio en la financiación del desarrollo** indica la dependencia de un país de la ayuda para el comercio en comparación con otras corrientes de financiación del desarrollo. La financiación del desarrollo corresponde a la suma de las entradas de IED, las remesas, OCO y la AOD. Para los períodos comprendidos entre 2006 y 2008, y 2014 y 2016, la financiación del desarrollo se calcula como la suma de los promedios de los tres años de esas cuatro corrientes. Número de países incluidos en los grupos de referencia: PMA (36), PIMB (25) y PIMA (42). *Fuente:* OCDE, base de datos del SNPA del CAD sobre las actividades de ayuda; UNCTAD, UNCTADstat; Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

La **proporción de la ayuda para el comercio en la formación bruta de capital fijo** indica la importancia que tiene la ayuda para el comercio en la financiación de la formación bruta de capital fijo. La formación bruta de capital fijo incluye el mejoramiento de tierras; la adquisición de instalaciones, maquinaria y equipos y la construcción de carreteras, vías férreas e instalaciones similares, con inclusión de escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas y edificios comerciales e industriales. Número de países incluidos en los grupos de referencia: PMA (29), PIMB (26) y PIMA (35). *Fuente*:: OCDE, base de datos del SNPA del CAD sobre las actividades de ayuda; Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

B. COSTOS DEL COMERCIO

En la cadena de resultados, los aportes y las actividades conexas generan productos. Uno de los objetivos principales de los proyectos de ayuda para el comercio es reducir los costos del comercio. La sección relativa a los costos del comercio incluye indicadores que permiten evaluar de qué forma los costos del comercio relacionados con políticas y la infraestructura de un país han evolucionado en el tiempo, y cuán altos son los costos del comercio en comparación con un grupo de países de referencia.

Indicadores y fuentes

Aranceles: los promedios aritméticos y ponderados de los aranceles de importación aplicados miden los derechos aplicados en régimen de nación más favorecida (NMF), calculados como promedio aritmético o promedio ponderado, utilizando como ponderación las corrientes de importación a nivel de 6 dígitos del sistema armonizado (SA). El promedio ponderado de los aranceles impuestos por los importadores a las exportaciones de un país tiene en cuenta las preferencias y mide el arancel promedio ponderado que se le impone a un país en sus cinco principales mercados de exportación respecto de los productos agropecuarios y no agropecuarios, respectivamente. La proporción de exportaciones libres de derechos mide la proporción de las exportaciones de productos agropecuarios y no agropecuarios que ingresan libres de derechos a los mercados de exportación más importantes. *Fuente:* OMC, Perfiles arancelarios en el mundo.

Conectividad para la Tecnología de la Información y las Comunicaciones (% de población): los abonos a la banda ancha móvil o fija indican la proporción de habitantes abonados a la banda ancha móvil o fija. Los usuarios de Internet representan el porcentaje de la población que utiliza Internet. *Fuente:* Base de datos de la UIT sobre indicadores mundiales de las telecomunicaciones/TIC.

El **costo y el tiempo para el comercio** miden el costo en dólares de los Estados Unidos y el tiempo en horas necesarios para efectuar los trámites en frontera y documentales cuando una economía importa un lote normalizado de partes de automóviles procedente de su socio de importación natural o cuando la economía exporta su producto más importante en términos de valor (excepto el petróleo y los productos de la minería) a su socio de exportación natural. El cumplimiento documental abarca el costo y el tiempo asociados con el cumplimiento de los requisitos de documentación de todos los organismos gubernamentales de la economía de origen, la economía de destino y cualquier economía de tránsito. El cumplimiento documental incluye el costo y el tiempo necesarios para obtener, preparar, procesar, presentar y distribuir los documentos. El cumplimiento en frontera abarca el costo y el tiempo asociados con el cumplimiento de los reglamentos de aduanas de la economía y de los reglamentos relacionados con otras inspecciones obligatorias en la

frontera, por ejemplo con respecto a las normas sanitarias y fitosanitarias, así como el costo y el tiempo necesarios para la manipulación en el puerto o en la frontera. Número de países incluidos en los grupos de referencia: PMA (44), PIMB (31), PIMA (51) y PIA (58). *Fuente:* Banco Mundial, *Doing Business*.

Índice de desempeño logístico (1-5): el "índice general de desempeño logístico" es un indicador compuesto basado en la apreciación de la logística de un país, que consta de seis componentes: eficiencia y despacho de aduanas ("aduanas"); calidad de la infraestructura de comercio y transporte ("infraestructura"); facilidad de realizar envíos a precios competitivos ("envíos internacionales"); eficacia y calidad de los servicios de logística ("calidad de los servicios logísticos"); posibilidad de seguir y localizar envíos ("seguimiento y localización") y frecuencia con que los envíos llegan a los destinatarios en los plazos de entrega previstos o esperados ("puntualidad"). El índice y sus componentes están expresados en una escala del 1 al 5, y mientras más alto es el número mejor es el desempeño. Número de países incluidos en los grupos de referencia: PMA (39), PIMB (25), PIMA (41) y PIA (51). *Fuente:* Banco Mundial, Índice de desempeño logístico.

Indicadores de la competitividad mundial (1-7): los indicadores de la competitividad mundial miden las percepciones de los directivos de empresas en relación con el acceso a la financiación de las pymes, la eficiencia de los servicios ferroviarios, la calidad de las carreteras, la eficiencia de los servicios portuarios y la competencia en los servicios de redes. Los indicadores de la competitividad se expresan en una escala del 1 (bajo) al 7 (óptimo). Número de países incluidos en los grupos de referencia: PMA (27), PIMB (25), PIMA (34) y PIA (52). *Fuente:* Foro Económico Mundial, *Global Competitiveness Report 2018*.

Costos del comercio (*ad valorem*, %): estos indicadores reflejan, respecto de cada país, los costos comerciales totales, intrarregionales y extrarregionales *ad valorem* expresados en porcentajes. Los costos comerciales se calculan como los promedios simples de los costos comerciales bilaterales *ad valorem*. Debido a la disponibilidad limitada de datos, el número de interlocutores utilizado en el cálculo del promedio de los costos comerciales varía dependiendo de cada país. Por lo tanto, los valores son informativos en relación con la evolución de los costos comerciales de un país a través del tiempo, y las comparaciones entre los países deben realizarse con suma cautela. Los costos comerciales bilaterales se obtienen de corrientes comerciales observables que representan el promedio geométrico de los costos comerciales internacionales entre dos países en relación con los costos nacionales de cada país. La medición supone que si el comercio bilateral aumenta en relación con las corrientes comerciales nacionales, los costos del comercio bilateral disminuyen. La base de datos y la medición de los costos del comercio bilateral se describen en Arvis *et al.* (2013). A fin de calcular los costos comerciales intrarregionales y extrarregionales, los interlocutores comerciales se agrupan, según la clasificación de la OMC, dentro de las siguientes regiones: África, Asia, la Comunidad de Estados Independientes (CEI), Europa, Oriente Medio, América del Norte, América del Sur y América Central (con inclusión del Caribe). *Fuente:* Cálculos del autor basados en el Banco Mundial-CESPAP, base de datos sobre los costos del comercio.

Indicadores de la facilitación del comercio (0-2): los indicadores de la facilitación del comercio son indicadores compuestos que miden diferentes aspectos de la facilitación del comercio. La mayoría de ellos están íntimamente relacionados con el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, y se expresan en una escala del 0 (bajo) al 2 (óptimo). Los perfiles por países muestran los siguientes seis indicadores (de un total de once), sobre los que se obtuvo una mayor cobertura de datos: disponibilidad de la información (publicación de información sobre el comercio, también por Internet; servicios de información); resoluciones anticipadas (declaraciones previas emitidas por la administración a los comerciantes solicitantes en relación con la clasificación, el origen, el método de valoración, etc., que se aplican a mercancías específicas en el momento de la importación; las normas y el proceso que se aplican a esas declaraciones); procedimientos de recurso (las posibilidades y modalidades de recurrir decisiones administrativas de los organismos que intervienen en la frontera); automatización (intercambio electrónico de datos; procedimientos en frontera automatizados; uso de la gestión de riesgo); procedimientos (simplificación de los controles en frontera; ventanilla única; auditoría posterior al despacho de aduana; operadores económicos autorizados); gobernanza e imparcialidad (estructuras y funciones relativas a las aduanas; responsabilidad; política de ética). Número de países incluidos en los grupos de referencia: PMA (36), PIMB (28), PIMA (43) y PIA (54). *Fuente:* OCDE, indicadores de facilitación del comercio.

C. INDICADORES COMERCIALES

Las intervenciones de la ayuda para el comercio tienen por finalidad mejorar el desempeño comercial de las empresas y los países atendiendo a limitaciones relacionadas con la oferta a nivel nacional, a fin de reducir los costos del comercio o mejorar la capacidad de producción de las empresas. En esta sección figuran indicadores que permiten evaluar el desempeño comercial de los países en relación con el valor, el crecimiento, la estructura y la diversificación.

Indicadores y fuentes

La **relación comercio/PIB** se calcula dividiendo el comercio total de mercancías y servicios comerciales de una economía (exportaciones + importaciones, sobre la base de la balanza de pagos) por su PIB. *Fuente:* Secretaría de la OMC.

Las **exportaciones/importaciones de servicios comerciales como % de las exportaciones/importaciones** totales se refieren a la proporción de los servicios comerciales en las exportaciones/importaciones mundiales de servicios comerciales y mercancías. Las corrientes comerciales se miden mediante estadísticas de la balanza de pagos, según los principios de la sexta edición del Manual de balanza de pagos (MBP6). *Fuente:* Secretaría de la OMC.

Los **productos intermedios distintos de los combustibles (% de las exportaciones/importaciones de mercancías)** se refieren a la proporción de productos intermedios distintos de los combustibles en relación con las exportaciones/importaciones de mercancías, medida por estadísticas de aduanas. Los productos intermedios se clasifican según la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE) de las Naciones Unidas. Los productos combustibles no se clasifican como productos intermedios pero se incluyen en las exportaciones totales de mercancías. *Fuente:* Base de datos Comtrade, Naciones Unidas.

Las **corrientes comerciales (miles de millones de dólares de los Estados Unidos corrientes)** reflejan las exportaciones y las importaciones de mercancías y servicios comerciales medidas por estadísticas de balanza de pagos según los principios del MBP6. Las estadísticas de balanza de pagos abarcan las transacciones entre residentes de un país y no residentes, que entrañen el traspaso de la propiedad. *Fuente:* Secretaría de la OMC.

Número de productos y mercados: los números de productos exportados e importados y el número de mercados de exportación e importación presentan una medición simple de la diversificación de productos y mercados, respectivamente. El número máximo de mercados es 237 y el número máximo de productos es 1.245, designados según el Sistema Armonizado (SA) de 2002 a nivel de cuatro dígitos. *Fuente:* Cálculos del autor basados en información contenida en la base de datos Comtrade.

Índices de concentración Herfindahl-Hirschman (IHH): los IHH miden la concentración o la diversificación del comercio de un país en relación con sus productos o mercados. El IHH de concentración de las exportaciones o las importaciones de productos se calcula como la suma del cuadrado de la proporción de productos en las exportaciones o importaciones de un país, y luego se normaliza a fin de que se ubique entre cero y uno. Los IHH de concentración de los mercados se calculan análogamente. Los IHH de concentración de las exportaciones y las importaciones de productos cercanos a cero indican un grupo de productos diversificado (distribuido homogéneamente), y los índices cercanos a uno indican una alta concentración de unos pocos productos. De forma similar, en el caso de los IHH de concentración de los mercados de exportación e importación, las cifras que se acercan a cero indican que el comercio está diversificado (distribuido homogéneamente) entre los mercados, y los índices cercanos a uno significan que el comercio está concentrado alrededor de unos pocos mercados. Cabe señalar que los IHH brindan información solo sobre la distribución del comercio pero no sobre las cifras subyacentes relativas a los productos y los mercados. Por lo tanto, si por ejemplo se quiere examinar la diversificación de las exportaciones debería tenerse en cuenta el número de productos exportados, los mercados de exportación y los IHH que muestren el grado de homogeneidad de la distribución del comercio respecto de esos productos y mercados. *Fuente:* Cálculos del autor basados en información contenida en la base de datos Comtrade.

La **estructura del comercio de mercancías** desglosa las exportaciones y las importaciones de mercancías por principales grupos de productos según las definiciones de las ECI (Estadísticas del comercio internacional de la OMC), a saber, los productos agrícolas son los productos alimenticios (CUCI Rev.3, secciones 0, 1, 4 y división 22) y las materias primas (CUCI Rev.3, divisiones 21, 23, 24, 25 y 26). Los combustibles y los productos de las industrias extractivas incluyen las menas y otros minerales; los combustibles y los metales no ferrosos. Las manufacturas son el hierro y el acero, los productos químicos, otras semimanufacturas, la maquinaria y equipo de transporte, los textiles, las prendas de vestir y otros bienes de consumo. Las proporciones suman el 100% dado que las corrientes comerciales que no están clasificadas en ninguno de estos grupos de productos, por ejemplo, el oro no monetario, no se tienen en cuenta en el cálculo. *Fuente:* Secretaría de la OMC.

La **estructura del comercio de servicios** muestra la proporción de los servicios de viajes, los servicios de transporte, los servicios relacionados con las mercancías y otros servicios comerciales en las exportaciones y las importaciones de servicios comerciales. Los servicios relacionados con las mercancías incluyen, entre otras, las actividades manufactureras por contrato como la elaboración, el montaje, el etiquetado y el empaquetado ("servicios de manufactura sobre insumos físicos propiedad de terceros"). "Otros servicios comerciales" se refiere a los servicios de comunicación, construcción, seguros, financieros, informáticos, de información, otros servicios comerciales y a los servicios culturales y de esparcimiento, y de derechos de autor y de expedición de licencias. El comercio de servicios se mide por las estadísticas de balanza de pagos según los principios del MBP6. *Fuente:* Secretaría de la OMC.

Los **cinco principales mercados de exportación e importación de mercancías (%)** indican los cinco principales mercados de exportación e importación de un país registrados mediante estadísticas basadas en las operaciones aduaneras. La proporción del comercio con Estados miembros de la UE se muestra a nivel nacional según el concepto nacional, lo que puede diferir de los datos armonizados de conformidad con el concepto comunitario. No se muestran los orígenes ni los destinos no especificados (áreas n.e.p., suministros a buques y zonas francas) si están incluidos entre los cinco principales mercados. *Fuente:* Base de datos Comtrade, Naciones Unidas.

Los **cinco principales productos de importación y exportación (%)** indican la proporción porcentual de los cinco principales productos de exportación e importación de un país registrados mediante estadísticas basadas en las operaciones aduaneras. Los productos se miden según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Rev.3 (CUCI Rev.3). *Fuente:* Base de datos Comtrade, Naciones Unidas.

D. INDICADORES DE DESARROLLO

La Ayuda para el Comercio tiene por objetivo último lograr efectos a largo plazo en materia de desarrollo aumentando la participación de los países en el comercio internacional. En esta sección se describen las tendencias relativas a los indicadores de desarrollo humano y económico, y también se incluyen indicadores de pobreza y desigualdad.

Indicadores y fuentes

Desempleo (% de la fuerza de trabajo total): se refiere a la proporción de la fuerza de trabajo desempleada, pero que está disponible y en busca de empleo. Las tasas de desempleo son estimaciones armonizadas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que permiten comparaciones entre países y en el tiempo. *Fuente:* OIT, ILOSTAT.

Tasa de participación de las mujeres en el trabajo (%): indica en qué medida participan las mujeres en el mercado laboral. El indicador mide la proporción de la población femenina de un país, de 15 años o más, que participa activamente en el mercado laboral, ya sea trabajando o buscando trabajo. *Fuente:* OIT, ILOSTAT.

AOD (% del ingreso nacional bruto): la proporción de la AOD neta en el ingreso nacional bruto (INB) indica hasta qué punto un país depende de la asistencia para el desarrollo. *Fuente:* OCDE, base de datos del SNPA del CAD sobre las actividades de ayuda.

Derechos de importación percibidos (% de los ingresos fiscales): la proporción de los derechos de importación en relación con los ingresos fiscales indica hasta qué punto un país depende de los derechos de importación para financiar su presupuesto nacional. *Fuente:* Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

Total del servicio de la deuda (% de las exportaciones totales): el total del servicio de la deuda es el resultado de la suma de los principales reembolsos e intereses abonados en relación con deudas de largo plazo, el interés pagado en deudas de corto plazo y los reembolsos (recompras y cargas) al FMI. Se incluyen tanto la deuda externa pública como la privada. El endeudamiento externo afecta la solvencia de un país y la percepción de los inversores respecto de ese país. La proporción del total del servicio de la deuda respecto de las exportaciones totales ayuda a estimar la sostenibilidad de las obligaciones del servicio de la deuda de un país, en particular en relación con la capacidad de obtener divisas mediante las exportaciones. *Fuente:* Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

Índice de desarrollo humano: el índice de desarrollo humano está comprendido entre cero (nivel mínimo de desarrollo) y uno (máximo nivel de desarrollo), y comprende las tres dimensiones básicas del desarrollo: salud, educación y nivel de vida. *Fuente:* Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Indicadores del Desarrollo Mundial: índice de desarrollo humano.

PIB per cápita, PPA (dólares internacionales constantes de 2011): el PIB per cápita se convierte a dólares internacionales utilizando tasas de paridad del poder adquisitivo. Un dólar internacional tiene el mismo poder adquisitivo respecto del PIB que el dólar de los Estados Unidos tiene en los Estados Unidos. Número de países incluidos en los grupos de referencia: PMA (43), PIMB (31), PIMA (51) y PIA (61). *Fuente:* Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

Estructura económica: el desarrollo de la estructura económica de un país está reflejado en la proporción que tienen la agricultura, la industria y los servicios en el PIB en 2006 y 2017. *Fuente:* Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

Pobreza: porcentaje de la población que vive con menos de USD 1,90/3,20 por día a precios internacionales de 2011. *Fuente:* Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

Desigualdad: la participación en los ingresos de la población del quintil más bajo (de los dos quintiles más bajos) es la proporción expresada en porcentaje de los ingresos correspondiente a los subgrupos de la población indicados en los respectivos quintiles. *Fuente:* Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

Leyenda:

"-" No se aplica.

"…" Datos no disponibles o no facilitados.

REFERENCIAS

Arvis, J. F., Y. Duval, B. Shepherd y C. Utoktham (2013), "Trade costs in the developing world: 1995-2010", *World Bank Policy Research Working Paper* 6309.

NOTAS ESTADÍSTICAS

Según el Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio de la OMC, los proyectos y programas deberán considerarse parte de la ayuda para el comercio siempre que hayan sido identificados como prioridades para el desarrollo relacionado con el comercio en las estrategias nacionales de desarrollo de los países asociados. Además, el Equipo de Trabajo de la OMC llegó a la conclusión de que, para medir las corrientes de ayuda para el comercio se debían tener en cuenta las siguientes categorías:

a) la asistencia técnica en relación con las políticas y reglamentaciones comerciales: por ejemplo, la ayuda a los países para elaborar estrategias comerciales, negociar acuerdos comerciales y poner en práctica sus resultados;

b) la infraestructura relacionada con el comercio: por ejemplo, construcción de carreteras, puertos y redes de telecomunicaciones para conectar los mercados nacionales con la economía mundial;

c) la creación de capacidad productiva (con inclusión del fomento del comercio): por ejemplo, ayuda al sector privado para que aproveche sus ventajas comparativas y diversifique sus exportaciones;

d) el ajuste relacionado con el comercio: ayuda a los países en desarrollo en lo que respecta a los costos derivados de la liberalización del comercio, como las reducciones arancelarias, la erosión de las preferencias o el deterioro de la relación de intercambio; y

e) otras necesidades relacionadas con el comercio: si se identifican como prioridades para el desarrollo relacionado con el comercio en las estrategias nacionales de desarrollo de los países asociados.

Se reconoce que la base de datos sobre las actividades de ayuda del CAD de la OCDE (SNPA) -que abarca el 90% aproximadamente de toda la AOD- es la mejor fuente de datos disponible para realizar un seguimiento de las corrientes mundiales de ayuda para el comercio. El SNPA, que fue establecido en 1967, recopila información sobre la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) y otras corrientes oficiales dirigidas a los países en desarrollo. Constituye una fuente de datos reconocida internacionalmente sobre las actividades de ayuda (desglosadas por regiones geográficas y sectores) y es ampliamente utilizada por los gobiernos, las organizaciones y los investigadores que se ocupan del desarrollo. El SNPA sirve a la OCDE como instrumento para vigilar determinadas cuestiones de política, incluida la Ayuda para el Comercio. El SNPA permite realizar un seguimiento de los compromisos y desembolsos de ayuda y proporciona datos comparables en el curso del tiempo y entre países. La utilización de esta base de datos ha permitido un ahorro considerable de tiempo y recursos en el seguimiento efectivo de las corrientes de ayuda para el comercio. Las políticas y directrices para la notificación al SNPA son aprobadas por los miembros del CAD representados en el Grupo de Trabajo sobre Estadísticas del Comité. La OCDE recopila y coteja los datos, verifica su coherencia y mantiene la base de datos.

Hay que tener presente que los datos que facilita el SNPA no se ajustan exactamente a todas las categorías de Ayuda para el Comercio antes mencionadas. De hecho, el SNPA proporciona indicadores indirectos en relación con los cuatro epígrafes siguientes:

- **Políticas y reglamentos comerciales.** En el SNPA se utilizan cinco códigos para clasificar las actividades relacionadas con las políticas y reglamentos comerciales según el sector al que se destinan las fuentes. Esos códigos corresponden a las cinco subcategorías siguientes: política comercial y gestión administrativa; facilitación del comercio; acuerdos comerciales regionales; negociaciones comerciales multilaterales; y enseñanza/formación comercial.

- **Infraestructura económica.** Las cuantías destinadas a la infraestructura relacionada con el comercio figuran en el SNPA, en el epígrafe "Infraestructura y servicios económicos" y abarcan los sectores de transporte y almacenamiento; comunicaciones; y generación y suministro de energía.
- **Creación de capacidad productiva, incluido el fomento del comercio.** El SNPA contiene información completa sobre todas las actividades de los sectores de producción y de servicios, como la agricultura; la industria; los recursos minerales y la minería; los servicios a las empresas; y los servicios bancarios. Las *actividades de fomento del comercio* se identifican por medio del marcador de las políticas de fomento del comercio y se vienen identificando por separado en la serie de datos del SNPA desde 2007. Esas actividades forman una subcategoría de las actividades de *creación de capacidad productiva* y se clasifican según contribuyan de manera principal o de manera importante al fomento del comercio. Sin embargo, en el momento de la notificación, algunos donantes pueden tener dificultades para identificar las actividades de ayuda que incluyen un componente de comercio definido. Esto puede menoscabar la exactitud de esos datos; de ahí que las cuantías incluidas en relación con el fomento del comercio constituyan, en el mejor de los casos, una aproximación.
- **Ajuste relacionado con el comercio.** Se introdujo en el SNPA en 2007 como elemento informativo separado para realizar un seguimiento de las corrientes de ayuda destinadas al ajuste relacionado con el comercio. Esta categoría identifica las contribuciones a los presupuestos de los países en desarrollo para ayudarles a aplicar reformas comerciales y ajustes a las medidas de política comercial adoptadas por otros países y aliviar los déficits de la balanza de pagos ocasionados por los cambios en el entorno del comercio mundial.

El SNPA abarca toda la AOD, pero solo identifica como ayuda para el comercio las actividades notificadas en el marco de las cuatro categorías indicadas precedentemente. No es posible distinguir actividades en el contexto de "*Otras necesidades relacionadas con el comercio*". Para estimar el volumen de esas "otras" actividades, sería necesario examinar proyectos de ayuda en sectores distintos de los considerados hasta ahora, por ejemplo en materia de salud y educación, e indicar, en su caso, qué proporción de esas actividades tiene un componente importante relacionado con el comercio. Un programa de salud, por ejemplo, podría dar lugar a un aumento del comercio en lugares donde la carga de morbilidad constituía anteriormente un obstáculo para el comercio. Por consiguiente, para una vigilancia rigurosa de la ayuda para el comercio habría que comparar los datos del SNPA con las autoevaluaciones de esa ayuda por los proveedores y los países asociados..

NOTAS A LOS CUADROS DEL ANEXO A

La mayor parte de los datos que figuran en el anexo A se han tomado del SNPA. La serie completa de datos del SNPA se puede consultar en el sitio web siguiente: www.oecd.org/dac/stats/idsonline

Proveedores de ayuda para el comercio y otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio:

La lista de proveedores de ayuda se divide en países miembros del CAD, otros donantes bilaterales y organizaciones multilaterales. El nombre completo de las organizaciones figura en la sección "Siglas y abreviaturas".

Corea ingresó en el CAD en 2010, y en 2013 se le sumaron Eslovenia, Islandia, Polonia, la República Checa y la República Eslovaca. Los datos sobre esos países correspondientes a años anteriores pueden ser parciales.

Los datos obtenidos del MIM, la FAO, el FMI, el ITC, la CESPAP, la CESPAO, la ONUDI, la OMC y Turquía abarcan información especializada sobre las corrientes de ayuda para el comercio a partir de 2007 y pueden, por ello, no reflejar la totalidad de la financiación destinada a la ayuda que presta cada uno de esos proveedores.

El **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** modificó la metodología para la presentación de informes al SNPA; la metodología modificada comenzó a aplicarse en relación con las corrientes de ayuda correspondientes a 2009.

Los datos incluidos en el rubro "**Otros donantes multilaterales**" abarcan pequeñas cantidades aportadas por varios organismos multilaterales (GGGI, ACICI, Fondo Nórdico de Desarrollo, UNPBF, UNICEF).

Receptores de ayuda:

En la lista de beneficiarios de asistencia oficial para el desarrollo (AOD) del CAD figuran todos los países y territorios con derecho a recibir AOD. Se trata de los países de ingresos bajos y de ingresos medianos, con arreglo a los datos sobre el ingreso nacional bruto (INB) per cápita publicados por el Banco Mundial, con excepción de los miembros del G-8, los miembros de la UE y los países con una fecha en firme para su adhesión a la UE. Entre los países de ingresos bajos se incluyen los países menos adelantados (PMA), con arreglo a la definición de las Naciones Unidas. En los anexos figura la Lista de receptores de AOD del CAD por grupos de ingresos y por regiones. Los países incluidos en la Lista del CAD y sacados de ella a lo largo del tiempo, pueden consultarse en el siguiente sitio web: http://www.oecd.org/dac/stats/daclist.htm

Canales de suministro:

La lista que figura en el cuadro A.11 contiene los principales canales de suministro del SNPA. La lista completa correspondiente a cada categoría (actualizada el 6 de julio de 2016), se puede consultar en el siguiente sitio web: http://www.oecd.org/dac/stats/annex2.htm.

La categoría "Otros" abarca canales de suministro como universidades, facultades y otras instituciones docentes, institutos de investigación o grupos de análisis.

Ayuda asignable a sectores específicos:

Desde 2010, el método utilizado para calcular la ayuda asignable a sectores específicos ha cambiado. Para calcular la intención de los donantes, el cálculo se basa ahora en los tipos de ayuda, lo que permite incluir la ayuda impredecible de política específica. Por ejemplo, la ayuda humanitaria es impredecible pero permite prácticas centradas en la igualdad de género. Se ha eliminado la ayuda en la que el donante no controla los gastos, como la ayuda presupuestaria sectorial y la ayuda básica destinadas a las ONG.

Leyenda:

".." cero

0,0 cantidades inferiores a USD 0,5 millones

0,0% porcentaje inferior al 0,5%.

ANEXO A

DATOS FUNDAMENTALES SOBRE LA AYUDA PARA EL COMERCIO

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.1. Ayuda para el comercio, por categorías

	ENGAGEMENTS							DÉCAISSEMENTS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Política y reglamentación comerciales													
Políticas comerciales y gestión administrativa	581,9	666,0	635,8	529,3	676,7	472,4	700,2	468,9	523,7	500,0	426,4	546,4	738,8
Facilitación del comercio	68,7	173,9	393,1	515,0	327,9	430,0	649,8	114,4	262,9	430,5	425,2	411,2	362,8
Acuerdos comerciales regionales	74,2	115,3	232,5	175,5	41,0	31,8	42,4	64,0	124,8	149,2	96,4	141,6	81,9
Negociaciones comerciales multilaterales	14,4	39,6	17,8	9,2	7,7	7,8	5,6	23,7	32,5	18,9	16,1	13,6	7,5
Formación y capacitación comerciales	9,7	30,2	32,7	21,5	34,3	30,2	26,3	20,7	30,6	23,6	33,0	34,6	25,9
Subtotal	**748,8**	**1.025,0**	**1.311,9**	**1.250,5**	**1.087,6**	**972,1**	**1.424,3**	**691,7**	**974,5**	**1.122,3**	**997,0**	**1.147,4**	**1.216,9**
Infraestructura económica													
Transporte y almacenamiento	6.297,9	9.309,9	12.084,7	14.719,0	16.381,1	18.277,6	17.773,3	5.882,3	8.677,6	11.309,1	11.123,8	10.970,4	12.314,7
Comunicaciones	601,5	473,4	609,0	819,3	579,3	582,2	749,2	459,5	551,9	649,1	457,3	554,7	650,5
Suministro y generación de energía	5.206,0	6.566,4	9.235,9	13.771,4	16.748,8	13.587,9	14.347,9	4.544,3	6.186,3	8.290,9	9.778,9	9.640,8	10.896,4
Subtotal	**12.105,4**	**16.349,7**	**21.929,6**	**29.309,6**	**33.709,2**	**32.447,7**	**32.870,3**	**10.886,1**	**15.415,8**	**20.249,0**	**21.359,9**	**21.165,9**	**23.861,7**
Creación de capacidad productiva													
Servicios a empresas y otros servicios	1.293,3	1.969,4	1.888,2	1.719,3	1.952,3	1.902,0	2.085,0	1.795,1	1.558,2	1.584,4	2.050,8	1.846,4	1.570,8
Servicios bancarios y financieros	1.643,7	2.330,1	3.069,7	4.892,7	5.401,7	4.099,4	5.152,2	2.007,4	3.183,5	4.134,6	5.633,3	4.697,9	4.472,2
Agricultura	3.908,3	5.680,9	7.712,0	8.731,4	9.842,4	8.979,1	10.634,9	3.897,8	6.027,5	6.276,5	7.400,8	7.644,3	7.484,7
Silvicultura	515,3	596,4	675,3	741,7	767,6	648,5	983,2	518,1	723,0	628,9	753,8	561,3	805,0
Pesca	242,7	333,6	445,0	338,2	351,7	498,0	963,5	258,4	327,3	280,5	234,8	364,6	544,2
Industria	1.776,3	1.563,8	1.940,0	2.150,0	2.482,3	1.665,6	2.692,8	1.192,4	1.619,9	1.748,5	1.801,3	1.442,0	2.427,5
Recursos minerales y minería	832,2	388,7	426,0	558,8	578,8	157,8	575,4	431,8	284,1	737,3	450,7	405,0	481,4
Turismo	94,3	201,7	169,6	117,0	92,7	196,1	401,3	66,5	134,4	171,9	168,1	190,3	197,0
Subtotal	**10.306,1**	**13.064,6**	**16.325,8**	**19.249,2**	**21.469,7**	**18.146,6**	**23.488,3**	**10.167,4**	**13.857,9**	**15.562,6**	**18.493,7**	**17.151,9**	**17.982,8**
Ajuste relacionado con el comercio													
Ajuste relacionado con el comercio	..	2,0	20,7	2,2	2,3	21,3	0,8	7,8	36,4	14,6	13,5	10,5	5,4
Subtotal	**..**	**2,0**	**20,7**	**2,2**	**2,3**	**21,3**	**0,8**	**7,8**	**36,4**	**14,6**	**13,5**	**10,5**	**5,4**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**
Atención prioritaria al desarrollo del comercio													
Objetivo principal	..	1.001,4	2.478,6	2.950,9	3.771,5	2.995,4	3.546,3	907,3	2.006,6	2.910,0	3.647,5	4.046,5	3.230,1
Objetivo importante	..	1.330,9	2.568,3	1.814,8	2.578,3	2.519,4	4.572,5	568,8	2.112,1	1.713,5	2.191,5	1.847,7	2.584,5
TOTAL	**..**	**2.332,3**	**5.046,9**	**4.765,7**	**6.349,8**	**5.514,8**	**8.118,7**	**1.476,2**	**4.118,6**	**4.623,5**	**5.839,0**	**5.894,2**	**5.814,6**
Participación en el total de la ayuda para el comercio													
Política y reglamentación comerciales	*3,2%*	*3,4%*	*3,3%*	*2,5%*	*1,9%*	*1,9%*	*2,4%*	*3,2%*	*3,2%*	*3,0%*	*2,4%*	*2,9%*	*2,8%*
Infraestructura económica	*52,3%*	*53,7%*	*55,4%*	*58,8%*	*59,9%*	*62,9%*	*56,9%*	*50,0%*	*50,9%*	*54,8%*	*52,3%*	*53,6%*	*55,4%*
Creación de capacidad productiva	*44,5%*	*42,9%*	*41,2%*	*38,6%*	*38,2%*	*35,2%*	*40,7%*	*46,7%*	*45,8%*	*42,1%*	*45,3%*	*43,4%*	*41,8%*
Ajuste relacionado con el comercio	..	*0,0%*	*0,1%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,1%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*
Proporción de la ayuda asignada a sectores concretos	***30,6%***	***31,2%***	***33,3%***	***38,8%***	***38,3%***	***38,0%***	***39,8%***	***28,6%***	***30,6%***	***34,3%***	***35,6%***	***33,4%***	***34,7%***
Proporción de la AOD total	***19,8%***	***26,1%***	***25,9%***	***30,2%***	***28,3%***	***27,1%***	***29,4%***	***22,9%***	***22,1%***	***25,0%***	***22,9%***	***21,4%***	***22,6%***

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink https://doi.org/10.1787/888933962514

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.2. Ayuda para el comercio, por categorías y regiones

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
África													
Política y reglamentación comerciales	370,9	352,9	425,7	427,0	490,4	291,1	470,0	203,3	317,1	387,2	377,6	418,7	320,0
Infraestructura económica	3.459,5	5.955,5	8.205,5	10.336,8	10.755,0	10.775,5	11.756,8	3.592,3	5.353,0	7.402,5	7.922,3	8.148,1	7.982,4
Creación de capacidad productiva	3.267,7	4.548,5	6.047,0	7.177,3	7.722,7	7.717,9	9.514,8	3.354,6	5.060,4	5.843,3	6.064,2	6.174,3	6.900,4
Ajuste relacionado con el comercio	..	1,4	4,8	0,0	0,0	2,3	0,3	7,5	26,2	1,2	0,3	0,1	0,6
Subtotal	**7 098,2**	**10 858,3**	**14 683,1**	**17 941,2**	**18 968,1**	**18 786,8**	**21 741,9**	**7 157,7**	**10 756,7**	**13 634,2**	**14 364,3**	**14 741,2**	**15 203,4**
América													
Política y reglamentación comerciales	62,7	109,5	169,4	75,4	71,3	66,7	34,4	83,0	93,3	94,8	89,7	68,6	59,6
Infraestructura económica	451,8	720,1	1.319,8	2.385,9	2.647,4	2.295,8	3.346,7	421,0	1.147,6	1.714,8	1.589,9	1.575,6	2.096,7
Creación de capacidad productiva	1.093,3	1.126,1	1.492,8	1.417,0	1.504,4	1.410,4	1.365,0	1.024,9	1.418,3	1.242,8	1.202,6	1.524,2	1.145,5
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,3	12,8	0,0	0,0	18,7	0,1	0,0	5,7	9,2	11,4	7,6	3,0
Subtotal	**1.607,8**	**1.956,0**	**2.994,6**	**3.878,4**	**4.223,1**	**3.791,7**	**4.746,2**	**1.528,9**	**2.664,9**	**3.061,7**	**2.893,6**	**3.176,0**	**3.304,7**
Asia													
Política y reglamentación comerciales	151,4	247,3	295,2	361,7	181,7	352,2	631,5	173,2	261,2	280,1	245,7	379,3	508,1
Infraestructura económica	7.168,8	8.440,8	9.922,2	13.163,1	18.284,7	16.444,4	14.974,5	5.897,2	6.588,7	8.610,4	10.005,8	8.940,7	11.421,0
Creación de capacidad productiva	4.499,2	5.154,2	4.924,3	5.454,2	6.804,4	4.304,4	6.508,5	4.052,7	4.378,3	4.119,3	5.232,2	4.079,8	4.701,4
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,2	2,9	0,3	0,0	0,3	0,1	0,4	3,0	2,1	0,1	1,1	0,9
Subtotal	**11.819,4**	**13.842,6**	**15.144,6**	**18.979,3**	**25.270,8**	**21.101,3**	**22.114,6**	**10.123,5**	**11.231,2**	**13.011,9**	**15.483,9**	**13.400,9**	**16.631,4**
Europa													
Política y reglamentación comerciales	24,8	76,0	63,2	72,8	23,4	25,0	63,8	25,1	49,9	51,0	39,7	28,4	86,0
Infraestructura económica	702,3	769,3	1.472,4	2.647,0	914,7	2.170,6	1.608,8	668,1	1.491,5	1.915,5	1.276,0	1.850,4	1.620,1
Creación de capacidad productiva	579,0	650,5	1.176,3	2.639,1	2.302,2	2.186,4	2.286,9	501,5	1.102,0	2.254,2	2.649,5	2.310,4	2.196,0
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,0	0,2	1,8	2,2	0,0	0,3	0,0	1,1	2,0	1,7	1,7	0,7
Subtotal	**1.306,1**	**1.495,8**	**2.712,1**	**5.360,7**	**3.242,5**	**4.382,0**	**3.959,8**	**1.194,7**	**2.644,5**	**4.222,8**	**3.966,9**	**4.191,0**	**3.902,8**
Oceanía													
Política y reglamentación comerciales	3,3	4,5	33,1	15,7	10,9	14,1	37,9	2,4	10,0	19,3	21,0	10,4	13,2
Infraestructura económica	130,3	219,3	288,0	390,0	703,6	365,2	560,7	137,2	200,7	281,8	359,1	345,1	381,8
Creación de capacidad productiva	105,9	133,1	156,3	157,8	169,8	133,5	375,1	116,4	112,5	126,5	180,2	134,6	298,3
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,0	0,0	0,0	..	0,0	..	0,0	0,3	0,0	..	0,0	..
Subtotal	**239,5**	**356,8**	**477,4**	**563,5**	**884,3**	**512,8**	**973,8**	**256,1**	**323,4**	**427,5**	**560,3**	**490,1**	**693,3**
No asignada a regiones concretas													
Política y reglamentación comerciales	135,7	234,9	325,3	297,9	309,9	223,0	186,6	204,7	243,1	289,8	223,2	242,0	230,0
Infraestructura económica	192,9	244,7	721,7	386,8	403,9	396,1	622,8	170,2	634,2	324,1	206,8	305,9	359,7
Creación de capacidad productiva	760,9	1.452,2	2.529,3	2.403,7	2.966,1	2.393,9	3.438,0	1.117,3	1.786,5	1.976,4	3.165,0	2.928,5	2.741,3
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,0	0,0	0,0	0,0	..	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0		0,3
Subtotal	**1.089,5**	**1.931,8**	**3.576,2**	**3.088,4**	**3.679,9**	**3.013,0**	**4.247,5**	**1.492,2**	**2.663,7**	**2.590,3**	**3.595,1**	**3.476,4**	**3.331,2**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962134

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.3. Ayuda para el comercio, por categorías y grupos de ingreso

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países menos adelantados													
Política y reglamentación comerciales	83,3	210,0	226,6	334,9	237,6	152,6	486,5	118,4	148,8	244,9	253,1	299,4	162,0
Infraestructura económica	3.441,8	5.154,4	6.973,5	8.488,9	11.224,6	8.920,3	11.746,6	3.047,1	4.460,3	5.454,8	6.104,0	5.414,2	7.229,3
Creación de capacidad productiva	2.722,1	3.448,6	4.963,0	5.083,5	6.522,2	5.552,7	6.553,8	2.666,2	3.894,0	3.879,3	4.418,5	4.289,7	4.782,8
Ajuste relacionado con el comercio	..	1,5	2,3	0,0	0,0	2,3	0,0	7,7	24,7	2,0	0,3	1,0	1,1
Subtotal	**6.247,2**	**8.814,5**	**12.165,4**	**13.907,3**	**17.984,4**	**14.627,8**	**18.786,8**	**5.839,4**	**8.527,7**	**9.581,0**	**10.775,9**	**10.004,3**	**12.175,2**
Otros países de ingresos bajos (OPIB)													
Política y reglamentación comerciales	0,2	0,8	2,2	2,6	1,0	0,2	0,2	0,5	0,7	2,8	2,6	2,5	0,2
Infraestructura económica	32,9	6,5	10,7	13,9	1,0	1,3	26,1	6,8	9,5	11,7	5,7	7,1	11,2
Creación de capacidad productiva	12,5	16,5	85,3	56,2	113,6	53,4	57,6	12,3	60,1	64,9	56,4	57,2	51,0
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,0	0,0	..	..	..	..	0,0	1,3	..	..	..	..
Subtotal	**45,6**	**23,9**	**98,2**	**72,7**	**115,6**	**54,9**	**83,9**	**19,6**	**71,7**	**79,3**	**64,6**	**66,8**	**62,4**
Países de ingresos medianos bajos (PIMB)													
Política y reglamentación comerciales	337,7	220,2	249,3	292,9	291,0	330,9	348,3	159,0	214,3	242,3	199,9	345,5	441,5
Infraestructura económica	4.958,2	7.064,1	10.372,0	15.065,9	16.657,4	15.791,3	14.820,4	4.312,3	6.854,8	9.878,1	11.149,8	10.546,5	11.402,9
Creación de capacidad productiva	3.654,7	4.660,5	4.928,9	6.293,2	6.711,0	5.185,1	8.034,7	3.152,5	4.161,5	4.794,4	5.548,0	4.636,3	5.673,8
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,0	2,1	1,1	0,0	0,0	0,2	0,0	2,8	2,3	0,5	0,5	0,3
Subtotal	**8.950,5**	**11.944,8**	**15.552,3**	**21.653,1**	**23.659,3**	**21.307,2**	**23.203,7**	**7.623,8**	**11.233,3**	**14.917,0**	**16.898,1**	**15.528,7**	**17.518,4**
Países de ingresos medianos altos (PIMA)													
Política y reglamentación comerciales	79,4	126,0	115,3	85,9	35,6	21,1	37,4	84,2	83,8	94,6	65,1	38,4	48,0
Infraestructura económica	3.221,1	3.239,9	2.874,6	4.275,0	4.693,0	5.822,8	4.214,4	3.057,1	2.794,0	3.777,1	3.337,0	3.993,7	3.837,5
Creación de capacidad productiva	2.545,6	2.264,2	2.285,2	3.670,6	3.280,8	2.673,3	3.020,2	2.179,0	2.271,9	3.295,1	3.384,1	3 187,2	2.760,8
Ajuste relacionado con el comercio		0,3	12,8	0,8	0,4	18,6	0,4	0,2	7,2	10,1	11,9	8,3	3,3
Subtotal	**5.846,1**	**5.630,5**	**5.287,9**	**8.032,3**	**8.009,9**	**8.535,9**	**7.272,3**	**5.320,5**	**5.156,9**	**7.176,9**	**6.798,1**	**7.227,7**	**6.649,7**
No asignada a países concretos													
Política y reglamentación comerciales	248,2	468,0	718,5	534,1	522,4	467,3	551,9	329,6	526,9	537,8	476,4	461,6	565,2
Infraestructura económica	451,5	884,8	1.698,7	1.466,0	1.133,2	1.912,0	2.062,8	462,8	1.297,2	1.127,4	763,4	1.204,4	1.380,8
Creación de capacidad productiva	1.371,3	2.674,7	4.063,5	4.145,7	4.842,1	4.682,1	5.822,1	2.157,3	3.470,5	3.528,8	5.086,8	4.981,5	4.714,5
Ajuste relacionado con el comercio		0,1	3,5	0,2	1,8	0,4	0,3	0,0	0,4	0,2	0,8	0,7	0,7
Subtotal	**2.071,0**	**4.027,7**	**6.484,2**	**6.146,0**	**6.499,5**	**7.061,9**	**8.437,0**	**2.949,6**	**5.295,0**	**5.194,3**	**6.327,4**	**6.648,2**	**6.661,2**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962153

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.4. Ayuda para el comercio, por proveedores *(página 1 de 2)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2015	2017
Países del CAD													
Alemania	1.217,6	2.033,4	3.317,0	4.866,1	5.887,8	6.093,6	5.696,6	1.673,2	2.558,5	3.182,4	5.193,9	4.613,7	4.522,4
Australia	206,6	311,3	494,4	385,6	412,2	394,3	427,8	253,8	391,1	385,6	412,2	394,3	427,8
Austria	45,2	52,7	74,3	86,5	71,1	75,5	75,8	38,7	59,8	58,9	47,5	48,4	64,5
Bélgica	229,9	254,6	431,8	184,9	215,6	164,8	217,0	175,8	382,5	204,4	214,5	195,7	192,7
Canadá	327,6	359,8	552,5	504,2	722,7	555,6	186,4	272,8	566,2	441,3	347,3	393,8	463,5
Corea		490,3	941,1	877,6	930,8	1.061,0	1.183,7	200,7	373,3	518,5	613,1	590,9	556,5
Dinamarca	413,6	269,5	303,1	371,1	124,6	255,4	203,5	260,4	330,3	335,9	269,1	255,0	232,4
Eslovenia		0,0	2,1	1,2	0,1	1,2	1,0	0,0	2,1	0,8	0,6	1,7	1,2
España	359,8	658,0	817,1	90,0	52,0	42,9	105,6	460,5	808,2	111,5	69,6	79,7	90,3
Estados Unidos	4.278,2	6.094,8	4.696,0	3.469,0	3.487,4	2.975,3	2.416,9	4.403,2	4.332,0	3.550,3	2.922,1	2.748,0	2.406,5
Finlandia	78,7	126,8	291,8	131,7	91,9	70,2	223,3	61,1	136,4	155,2	155,7	126,7	168,7
Francia	656,9	1.405,8	1.347,1	2.501,2	2.913,7	2.510,3	3.225,0	839,0	1.092,9	1.746,1	1.504,2	1.928,8	2.470,8
Grecia	11,4	16,7	15,5	0,1	0,0	0,0	0,0	16,7	15,5	0,1	0,0	0,0	0,0
Hungría		0,0	0,0	0,0	0,4	3,9	2,4	0,0	0,0	2,1	0,4	3,9	2,4
Irlanda	26,6	42,2	58,4	47,8	33,0	40,2	42,7	42,2	58,4	47,8	33,0	40,2	42,7
Islandia		0,0	3,3	12,0	8,4	8,7	8,4	0,0	3,3	12,0	8,4	8,7	8,4
Italia	249,7	228,7	164,9	117,4	189,9	77,5	352,6	240,0	142,8	87,2	201,0	98,4	290,3
Japón	4.492,8	5.661,4	6.073,6	8.321,9	12.683,5	11.268,9	12.510,7	4.040,3	4.761,0	5.906,4	6.407,7	6.317,1	8.264,1
Luxemburgo	16,9	31,4	34,0	38,9	33,9	38,6	55,2	31,4	34,0	38,9	33,9	38,6	55,2
Noruega	246,3	399,0	502,6	527,1	338,1	348,9	497,4	378,6	383,7	484,0	482,3	404,3	426,9
Nueva Zelandia	22,5	45,7	97,9	120,6	145,0	128,6	162,0	31,0	53,6	98,1	114,3	105,6	98,3
Países Bajos	533,3	686,9	698,9	865,0	607,6	511,7	655,0	476,9	474,8	618,5	540,5	616,0	542,3
Polonia		0,0	0,0	8,8	31,9	80,5	16,0	0,0	0,0	8,8	31,7	80,3	16,0
Portugal	43,3	28,1	51,0	27,8	25,3	4,2	3,4	35,6	52,5	41,1	23,5	5,1	3,9
Reino Unido	646,0	806,7	1.107,1	851,3	1.513,7	811,6	1.136,5	827,6	1.177,5	1.293,4	1.960,6	1.815,7	1.918,9
República Checa		0,0	3,5	7,8	11,2	6,9	9,0	0,0	3,4	7,9	11,2	6,3	8,4
República Eslovaca		0,0	0,0	0,6	0,9	0,8	0,8	0,0	0,0	0,5	0,8	1,1	0,7
Suecia	225,5	326,3	330,5	374,0	292,1	345,6	382,8	328,2	346,2	396,8	337,3	334,8	441,5
Suiza	295,4	266,1	282,7	374,5	305,1	353,8	695,0	245,9	224,8	295,6	370,4	370,9	331,9
Subtotal	**14.623,8**	**20.596,1**	**22.692,4**	**25.164,6**	**31.130,1**	**28.230,7**	**30.492,4**	**15.333,6**	**18.764,8**	**20.029,9**	**22.306,7**	**21.623,7**	**24.049,3**
Otros donantes bilaterales													
Arabia Saudita	..	..	..	..	481,0	843,4	546,4	..	0,0	0,0	6,8	3,8	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	2,3	..	..	0,1	0,2	1,8	2,3
Croacia							0,5	..	..	..	..	..	0,5
Emiratos Árabes Unidos	..	..	233,4	891,5	907,3	71,7	437,8	..	88,6	703,9	897,6	429,3	584,3
Estonia	..	..	..	1,5	1,2	2,1	2,0	..	..	1,0	1,4	1,1	1,9
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,1	0,7	1,8	0,1
Kuwait (Fondo Kuwaití para el Desarrollo Económico Árabe)	..	..	313,7	534,2	399,2	718,9	277,9	..	251,2	269,6	408,7	692,9	373,2
Letonia	..	..	..	..	..	0,2	0,0	..	0,0	0,0		0,2	0,0
Lituania	..	..	..	0,0	0,7	0,5	0,5	..	0,0	0,1	0,6	0,5	0,5
Rumania				0,1	0,5	1,3		..	0,0	0,3	0,5	1,3	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..		0,0	0,0	..	18,5	18,7
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	8,7	..
Turquía			34,4	..	..	..	..	..	34,4	0,0	..	..	..
Subtotal	..	..	581,5	1.427,4	1.789,9	1.638,0	1.267,4	..	374,2	975,1	1.316,5	1.160,0	981,5

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.4. Ayuda para el comercio, por proveedores *(página 2 de 2)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2015	2017
Multilaterales													
BAfD	149,0	706,4	1.498,2	1.578,6	1.824,1	806,7	1.062,6	379,7	1.204,9	1.004,7	1.238,6	1.003,4	1.443,5
Banco de Desarrollo del Caribe		0,0	0,0	0,0	4,1	35,5	12,9	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	190,4	252,3	188,9	138,2	236,7	261,2	149,7	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	4.467,9	4.235,5	6.098,7	7.117,1	7.718,2	6.267,1	10.284,3	3.324,1	3.854,7	4.808,6	5.682,2	4.673,4	5.888,0
BAsD	747,7	521,1	1.198,4	1.783,8	1.690,1	1.723,7	1.614,7	..	486,7	1.252,0	1.573,2	1.498,7	1.379,9
BID	242,3	110,9	433,2	585,8	797,9	446,9	475,0	0,0	354,9	563,5	521,3	373,9	737,8
CEB		0,0	0,0	0,0	2,8			..	12,6	2,0	1,4	1,4	
CEPE		1,3	4,2	3,5	5,2	5,5	5,7	1,3	4,2	3,5	5,2	5,5	5,7
CESPAO		0,1	0,2	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
CESPAP		0,3	0,5	0,6	0,7	0,4	0,8	0,2	0,5	0,5	0,7	0,4	0,8
FAO		131,7	273,6	271,7	316,7			131,7	273,6	271,7	316,7	..	..
FIDA	268,8	375,8	581,0	540,9	927,3	536,8	934,0	0,0	0,0	13,0	15,1	14,2	18,4
FMAM		0,0	120,0	274,9	112,6	119,4	624,5	65,7	96,0	125,7	164,6	113,7	65,5
FMI		10,2	13,6	9,5				0,0	0,0	0,7			
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)		388,3	1.010,3	769,0	1.351,3	962,2	1.031,6	233,6	696,7	670,6	493,0	441,2	528,6
Fondo Verde para el Clima		0,0	0,0	0,0	12,8	163,7	186,9	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima		0,0	0,0	783,8	668,7	610,5	570,8	..	..	65,0	210,3	40,2	245,0
Instituciones de la UE	2.457,6	3.013,4	4.320,7	8.642,2	6.953,8	8.891,2	8.361,0	2.215,3	3.859,8	6.719,9	6.491,9	7.919,1	7.151,6
ITC		30,1	54,2	64,9	68,9	57,4	51,4	29,6	51,9	58,0	66,2	54,9	52,8
Marco Integrado mejorado (MIM)		0,0	13,1	26,3	18,6	3,6	11,7	..	10,2	16,0	7,6	23,3	15,4
OFID		0,0	346,8	419,2	515,2	606,4	493,3	0,0	168,2	224,1	297,9	368,8	355,3
OMC		12,7	15,6	11,9	11,7	23,0	12,3	12,7	15,5	11,9	11,7	23,0	12,3
ONUDI		27,0	61,5	12,9	..	82,6	13,5	..	..	..	..	48,6	57,5
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	13,2	12,7
PNUD	11,9	24,0	33,5	30,6	26,2	7,0	8,7	23,3	33,4	30,6	26,2	7,0	8,7
Otros donantes multilaterales	1,0	4,1	47,9	153,9	85,0	107,9	118,2	2,2	21,6	101,3	116,8	67,8	56,2
Subtotal	**8.536,6**	**9.845,2**	**16.314,1**	**23.219,5**	**23.348,8**	**21.719,0**	**26.024,0**	**6.419,4**	**11.145,6**	**15.943,5**	**17.241,0**	**16.692,0**	**18.036,0**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**
Participación en el total de la ayuda para el comercio													
Países del CAD	*63,1%*	*67,7%*	*57,3%*	*50,5%*	*55,3%*	*54,7%*	*52,8%*	*70,5%*	*62,0%*	*54,2%*	*54,6%*	*54,8%*	*55,8%*
Otros donantes bilaterales	..	..	*1,5%*	*2,9%*	*3,2%*	*3,2%*	*2,2%*	..	*1,2%*	*2,6%*	*3,2%*	*2,9%*	*2,3%*
Multilaterales	*36,9%*	*32,3%*	*41,2%*	*46,6%*	*41,5%*	*42,1%*	*45,0%*	*29,5%*	*36,8%*	*43,2%*	*42,2%*	*42,3%*	*41,9%*

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962172

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.5a. Los 20 principales proveedores de ayuda para el comercio en 2017, compromisos

a	COMPROMISOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Japón	4.492,8	5.661,4	6.073,6	8.321,9	12.683,5	11.268,9	12.510,7
Banco Mundial	4.467,9	4.235,5	6.098,7	7.117,1	7.718,2	6.267,1	10.284,3
Instituciones de la UE	2.457,6	3.013,4	4.320,7	8.642,2	6.953,8	8.891,2	8.361,0
Alemania	1.217,6	2.033,4	3.317,0	4.866,1	5.887,8	6.093,6	5.696,6
Francia	656,9	1.405,8	1.347,1	2.501,2	2.913,7	2.510,3	3.225,0
Estados Unidos	4.278,2	6.094,8	4.696,0	3.469,0	3.487,4	2.975,3	2.416,9
Banco Asiático de Desarrollo.	747,7	521,1	1.198,4	1.783,8	1.690,1	1.723,7	1.614,7
Corea		490,3	941,1	877,6	930,8	1.061,0	1.183,7
Reino Unido	646,0	806,7	1.107,1	851,3	1.513,7	811,6	1.136,5
BAfD	149,0	706,4	1.496,5	1.564,0	1.807,0	794,6	1.052,6
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)		388,3	1.010,3	769,0	1.351,3	962,2	1.031,6
FIDA	268,8	375,8	581,0	540,9	927,3	536,8	934,0
Suiza	295,4	266,1	282,7	374,5	305,1	353,8	695,0
Países Bajos	533,3	686,9	698,9	865,0	607,6	511,7	655,0
Fondo para el Medio Ambiente Mundial	..	..	120,0	274,9	112,6	119,4	624,5
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	783,8	668,7	610,5	570,8
Arabia Saudita	..	..	..	..	481,0	843,4	546,4
Noruega	246,3	399,0	502,6	527,1	338,1	348,9	497,4
Fondo de la OPEP para el Desarrollo Internacional	..	..	346,8	419,2	515,2	606,4	493,3
BID	242,3	110,9	433,2	585,8	797,9	446,9	475,0
Subtotal	**20.699,8**	**27.195,7**	**34.571,7**	**45.134,2**	**51.690,6**	**47.737,4**	**54.004,9**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**
Participación de los 20 principales proveedores en el total de la ayuda para el comercio	*89,4%*	*89,3%*	*87,3%*	*90,6%*	*91,9%*	*92,5%*	*93,5%*

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.5b. Los 20 principales proveedores de ayuda para el comercio en 2017, desembolsos

a	DESEMBOLSOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Japón	4.040,3	4.761,0	5.906,4	6.407,7	6.317,1	8.264,1	6.269,7
Instituciones de la UE	2.215,3	3.859,8	6.719,9	6.491,9	7.919,1	7.151,6	5.938,4
Asociación Internacional de Fomento	3.324,1	3.854,7	4.808,6	5.682,2	4.673,4	5.888,0	5.611,0
Alemania	1.673,2	2.558,5	3.182,4	5.193,9	4.613,7	4.522,4	4.965,7
Francia	839,0	1.092,9	1.746,1	1.504,2	1.928,8	2.470,8	2.836,6
Estados Unidos	4.403,2	4.332,0	3.550,3	2.922,1	2.748,0	2.406,5	2.234,0
Reino Unido	827,6	1.177,5	1.293,4	1.960,6	1.815,7	1.918,9	1.553,4
BAfD	379,7	1.203,7	1.001,1	1.232,0	995,6	1.425,4	1.467,6
BAsD	..	486,7	1.252,0	1.573,2	1.498,7	1.379,9	1.223,1
BID	..	354,9	563,5	521,3	373,9	737,8	886,4
Emiratos Árabes Unidos	..	88,6	703,9	897,6	429,3	584,3	587,6
Corea	200,7	373,3	518,5	613,1	590,9	556,5	523,3
Países Bajos	476,9	474,8	618,5	540,5	616,0	542,3	514,7
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	233,6	696,7	670,6	493,0	441,2	528,6	486,9
Canadá	272,8	566,2	441,3	347,3	393,8	463,5	481,7
Suecia	328,2	346,2	396,8	337,3	334,8	441,5	403,6
Australia	253,8	391,1	385,6	412,2	394,3	427,8	386,0
Noruega	378,6	383,7	484,0	482,3	404,3	426,9	383,0
Kuwait	..	251,2	269,6	408,7	692,9	373,2	342,7
Fondo de la OPEP para el Desarrollo Internacional	..	168,2	224,1	297,9	368,8	355,3	329,1
Subtotal	**19.847,0**	**27.421,6**	**34.736,5**	**38.318,9**	**37.550,3**	**40.865,6**	**37.424,3**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**	**39.815,5**
Participación de los 20 principales proveedores en el total de la ayuda para el comercio	*91,2%*	*90,5%*	*94,0%*	*93,8%*	*95,1%*	*94,9%*	*94,0%*

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962191

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.6. Ayuda para el comercio, por países receptores *(página 1 de 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Afganistán	779,1	1.593,0	1.841,9	1.636,2	1.283,3	896,8	992,1	1.055,6	1.843,2	1.175,5	856,6	818,4	809,6
Albania	129,5	120,7	140,5	57,5	102,4	156,8	118,4	87,9	144,3	113,9	110,0	54,8	34,0
Angola	17,6	79,4	35,7	29,3	217,9	29,1	13,1	32,1	57,0	33,2	227,9	18,3	12,7
Antigua y Barbuda	2,2	0,2	4,6	1,8	12,4	0,2	20,4	0,9	5,1	0,4	0,6	4,9	1,3
Argelia	93,4	128,7	23,5	21,6	5,9	18,5	22,6	109,0	59,7	32,2	16,1	16,2	17,1
Argentina	41,8	24,0	37,2	44,5	10,1	23,9	13,7	32,2	34,3	45,9	12,4	11,4	14,1
Armenia	107,1	229,3	136,9	189,2	251,9	227,2	133,0	101,9	163,9	104,6	204,0	168,2	201,0
Azerbaiyán	131,7	92,1	115,9	21,8	24,9	9,7	150,8	80,3	96,0	132,5	23,9	24,7	70,8
Bangladesh	731,3	765,4	1.169,9	1.399,3	2.513,8	2.657,1	2.958,5	357,9	378,8	853,5	945,5	1.055,4	1.884,8
Belarús	0,5	7,5	27,9	8,2	5,2	25,7	18,4	4,0	14,7	12,2	14,1	15,7	22,3
Belice	8,2	8,7	17,5	22,4	40,5	4,7	54,7	5,5	9,3	15,6	11,1	23,1	13,9
Benin	106,4	195,1	209,4	118,4	239,3	146,1	738,5	110,4	212,0	156,6	171,0	150,5	206,2
Bhután	40,0	39,0	50,9	57,5	135,6	66,0	46,1	26,4	57,5	66,9	59,3	30,8	53,9
Bolivia	240,4	154,0	315,3	297,0	474,8	183,3	994,0	139,9	214,3	239,4	246,2	208,1	376,5
Bosnia y Herzegovina	109,1	154,6	213,7	377,0	74,7	60,2	195,5	88,9	162,5	254,0	144,6	213,8	217,9
Botswana	14,5	5,2	8,9	33,3	2,9	7,6	8,3	10,8	18,8	9,7	5,1	10,6	11,5
Brasil	47,4	62,8	218,1	667,2	786,5	251,1	591,6	73,3	230,2	482,3	685,2	353,4	398,1
Burkina Faso	231,9	184,2	407,4	353,8	310,9	400,7	477,7	187,8	218,3	333,1	305,8	291,2	319,1
Burundi	48,0	81,2	163,0	207,5	143,4	92,3	226,4	71,5	100,8	146,5	91,9	83,6	79,0
Cabo Verde	78,9	61,0	70,5	59,9	45,9	14,9	57,7	59,2	102,3	68,1	54,1	41,9	26,6
Camboya	177,4	202,3	288,3	416,2	431,0	495,0	525,5	123,0	181,5	265,8	223,4	237,9	339,0
Camerún	115,8	269,4	285,8	315,4	134,7	190,0	445,1	128,6	136,4	253,5	201,7	215,3	226,7
Chad	95,0	38,8	89,8	79,4	120,4	53,5	38,6	48,0	50,7	44,5	89,9	79,2	35,5
Chile	36,1	31,5	58,9	222,3	77,4	157,9	16,7	48,4	75,4	83,4	20,3	173,2	49,5
China (República Popular)	714,6	523,7	420,0	318,7	509,3	780,7	281,7	737,9	507,4	361,0	386,1	276,9	300,3
Colombia	89,2	156,4	230,5	226,1	248,2	130,6	252,7	135,5	192,3	159,9	212,6	212,1	162,7
Comoras	3,3	5,8	14,0	25,8	23,3	0,3	39,6	3,4	5,5	11,4	13,9	11,8	22,4
Congo	36,1	34,9	49,4	43,8	89,2	16,5	116,0	26,9	26,5	34,1	28,3	25,3	27,2
Costa Rica	46,0	20,2	25,1	63,6	66,6	24,4	252,2	39,1	50,6	12,5	53,4	69,5	53,1
Côte d'Ivoire	55,0	104,1	219,4	132,6	406,1	339,3	752,9	89,8	158,5	115,9	222,2	170,1	212,8
Cuba	8,2	10,4	15,5	15,4	23,6	46,9	152,9	10,7	22,7	16,1	12,7	13,4	25,3
Djibouti	20,9	10,2	40,6	62,4	68,5	112,2	71,5	8,3	27,7	23,5	56,2	72,0	46,4
Dominica	12,8	5,9	2,5	19,1	2,1	0,0	17,1	8,5	16,5	11,3	3,9	4,8	10,4
Ecuador	47,9	54,8	62,6	72,7	353,8	66,9	227,4	37,7	58,1	57,6	248,3	114,7	68,5
Egipto	577,1	793,4	951,3	1.640,1	1.558,7	2.528,6	1.069,1	558,6	671,7	1.349,2	883,4	1.125,7	807,5
El Salvador	27,2	212,4	78,6	79,4	171,1	66,5	31,1	48,8	121,7	71,0	20,8	42,3	33,2
Eritrea	46,5	32,5	25,3	7,2	31,0	24,1	111,4	17,4	16,1	6,1	10,9	11,8	10,2
Eswatini	16,2	20,1	36,8	10,1	58,9	7,7	0,5	11,1	14,1	25,6	27,0	33,9	24,8
Etiopía	490,8	706,5	662,4	1.228,0	1.409,7	1.355,0	1.081,6	481,4	688,1	693,5	770,8	924,9	917,1
Fiji	7,0	10,8	13,3	26,8	24,3	12,1	15,1	8,3	7,8	11,9	28,4	18,6	30,4
Filipinas	313,1	220,2	573,0	630,9	2.846,4	266,0	294,0	462,0	369,5	220,7	366,4	362,0	274,8
Gabón	36,8	48,7	18,6	23,7	1,6	121,8	3,8	21,6	28,6	32,3	67,2	12,4	8,7

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.6. Ayuda para el comercio, por países receptores *(página 2 de 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Gambia	32,5	17,3	55,4	81,8	73,5	77,0	120,2	14,5	38,6	40,5	37,2	34,1	80,3
Georgia	101,1	246,2	303,2	313,2	63,5	131,1	306,2	153,0	223,0	299,9	246,8	231,2	199,4
Ghana	257,9	590,6	659,3	392,4	342,0	1.027,0	636,3	318,7	531,8	524,3	474,8	429,3	427,0
Granada	7,2	1,4	8,8	9,9	10,1	22,9	29,3	0,8	6,0	4,3	12,5	5,0	3,6
Guatemala	27,2	50,0	64,7	123,2	74,5	45,2	32,3	25,3	58,5	80,3	57,2	58,5	47,9
Guinea	66,5	70,0	53,8	128,3	146,5	116,6	160,5	42,6	58,5	66,8	54,4	85,3	120,2
Guinea Ecuatorial	0,8	0,3	0,9	1,3	0,1	0,1	0,4	0,4	0,7	0,5	0,1	0,0	0,3
Guinea-Bissau	24,3	14,5	16,3	11,5	116,1	2,6	77,2	31,3	21,9	11,2	10,3	10,5	27,7
Guyana	40,9	51,9	53,0	42,7	3,0	27,6	12,0	16,2	53,4	44,5	4,5	40,1	11.9
Haití	81,1	90,2	371,5	270,6	367,8	101,7	224,6	53,8	250,2	247,9	255,2	187,3	192,8
Honduras	180,8	66,1	193,1	230,1	346,9	153,7	168,4	73,9	179,1	228,1	146,9	149,1	162,2
India	1.438,3	2.158,2	2.466,4	4.234,1	2.918,7	4.238,1	5.274,9	1.148,4	1.807,9	1.868,8	3.240,5	2.769,2	3.707,8
Indonesia	1.010,0	769,7	780,8	515,4	2.347,7	329,5	2.945,8	736,8	765,0	555,3	922,2	506,3	1.184,4
Irán	4,5	3,1	6,4	2,8	3,9	7,7	13,3	2,0	3,8	5,0	6,3	4,3	4,8
Iraq	2.345,8	2.192,4	421,2	357,3	668,4	8,2	593,3	2.008,8	429,1	447,5	213,9	259,8	364,2
Islas Cook	1,5	0,5	10,0	12,0	6,1	4,4	10,9	1,4	4,4	11,0	10,9	0,2	4,4
Islas Marshall	4,9	1,2	6,7	9,8	7,8	11,1	61,4	1,6	5,2	6,5	5,0	1,2	4,0
Islas Salomón	11,2	24,0	35,9	55,2	65,5	51,5	121,9	16,6	29,1	38,9	44,2	47,5	57,2
Jamaica	32,1	33,5	43,0	21,8	4,7	24,3	47,5	42,8	47,0	33,2	26,8	18,5	8,0
Jordania	39,7	116,1	179,7	462,1	581,3	301,7	395,3	65,1	213,2	270,9	292,4	315,6	329,1
Kazajstán	39,3	115,6	84,8	30,1	15,9	5,5	17,5	100,3	58,5	33,8	15,9	34,2	7,8
Kenya	290,6	458,1	1.049,8	1.252,6	1.706,5	934,6	1.213,1	272,6	389,8	912,5	953,3	843,7	932,3
Kirguistán	51,9	91,7	156,6	186,7	285,3	312,0	172,3	54,5	82,6	129,6	156,2	114,8	129,2
Kiribati	6,9	7,1	35,5	15,2	15,7	63,4	39,8	9,3	7,5	31,1	26,5	31,2	29,3
Kosovo		0,0	82,8	69,1	72,3	60,2	130,1	0,0	53,9	71,2	84,9	68,9	72,1
Lesotho	6,3	30,9	27,2	25,2	1,9	25,7	40,8	17,0	23,2	17,1	14,7	10,1	9,7
Líbano	26,7	77,9	52,4	59,3	174,1	140,2	50,5	50,0	97,9	87,5	65,7	81,8	96,7
Liberia	0,9	96,9	192,8	266,0	637,2	141,2	265,9	66,0	96,3	161,3	174,2	278,7	227,6
Libia	2,1	4,7	10,6	11,2	1,8	0,0	7,4	11,3	14,4	2,2	1,5	4,3	7,4
Macedonia del Norte	48,8	45,4	65,7	152,0	95,3	50,0	31,4	31,9	44,8	117,2	144,5	54,5	19,5
Madagascar	276,8	244,0	47,8	216,9	217,4	277,4	866,8	271,3	126,2	101,8	134,0	155,7	205,6
Malasia	11,4	41,6	23,0	14,9	15,0	6,4	7,1	127,2	46,2	10,8	9,5	10,3	10,8
Malawi	105,9	132,3	226,6	355,3	379,6	225,5	545,6	98,7	149,9	196,1	247,5	279,9	445,6
Maldivas	9,8	14,7	13,7	31,7	110,1	138,5	69,7	3,6	15,4	4,9	7,7	13,7	29,6
Malí	176,2	512,8	382,0	274,7	193,2	351,3	309,0	227,9	348,5	269,6	256,2	272,5	296,7
Marruecos	292,3	831,5	899,7	1.624,8	958,7	1.133,6	1.398,8	401,0	720,8	1.177,9	995,7	1.722,7	1.752,1
Mauricio	48,7	31,0	44,8	89,7	42,8	40,3	9,1	6,1	20,6	66,7	69,5	25,7	26,0
Mauritania	115,7	138,5	132,1	173,6	177,6	332,4	503,4	74,8	124,2	113,3	103,9	122,6	125,3
México	24,5	49,0	110,6	312,6	198,3	481,6	330,0	25,5	85,4	227,1	105,8	504,2	375,2
Micronesia	13,1	16,2	7,3	35,0	9,2	12,0	26,0	9,1	13,3	10,6	13,4	15,7	9,2

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.6. Ayuda para el comercio, por países receptores *(página 3 de 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Moldova	63,3	43,2	188,1	243,2	77,5	281,9	106,1	39,7	79,2	184,4	165,6	122,5	84,0
Mongolia	55,6	251,7	169,0	94,5	429,5	214,8	155,6	65,4	127,6	199,8	146,9	221,5	276,4
Montenegro	6,4	28,6	24,4	75,2	137,5	48,2	108,1	22,3	35,1	46,1	91,5	67,8	116,1
Montserrat	6,9	10,8	1,4	10,0	22,4	9,1	2,2	4,2	9,1	13,3	17,0	9,1	12,2
Mozambique	321,0	439,9	419,5	599,7	720,0	270,6	603,7	329,4	320,2	500,9	569,5	445,6	486,6
Myanmar	9,9	15,4	32,8	697,3	2.281,2	609,9	1.191,5	15,9	45,5	174,3	328,9	474,6	529,0
Namibia	30,1	72,8	91,6	36,7	92,1	47,8	110,9	28,6	69,9	58,1	53,3	58,6	54,8
Nauru	2,2	10,0	2,6	3,6	14,3	4,5	33,5	9,7	2,9	3,9	8,4	2,5	6,0
Nepal	158,7	195,7	370,0	630,3	331,1	465,1	765,6	121,4	207,4	278,8	400,3	282,3	488,6
Nicaragua	183,2	197,9	215,2	220,4	308,6	364,7	391,3	132,4	203,9	187,2	246,9	199,1	343,9
Níger	108,3	108,2	109,2	268,7	321,9	576,4	424,7	86,8	97,6	133,6	109,0	205,9	283,2
Nigeria	227,3	331,4	560,7	898,6	293,4	249,5	804,3	225,7	322,6	467,2	590,2	406,1	695,4
Niue	2,3	2,0	5,9	3,8	9,8	1,0	15,5	2,2	4,8	3,8	10,0	2,6	4,2
Pakistán	564,4	681,7	755,8	1.532,8	1.755,3	1.079,4	884,8	340,1	425,9	1.083,4	1.759,3	900,0	928,3
Palau	6,0	5,8	3,5	6,9	6,0	15,7	5,2	7,5	3,8	6,4	5,5	4,1	9,4
Panamá	9,6	12,2	17,4	7,0	6,6	269,1	14,4	7,4	12,4	7,9	3,8	9,4	12,6
Papua Nueva Guinea	121,4	132,3	191,9	196,7	380,7	136,0	220,6	96,3	108,1	159,2	194,8	171,0	155,4
Paraguay	15,2	83,7	84,5	92,6	63,7	140,2	83,4	32,8	43,9	46,4	44,0	75,6	108,3
Perú	129,8	125,0	144,7	173,9	96,2	401,3	193,0	176,6	131,0	125,2	98,8	119,9	253,6
República Árabe Siria	15,8	26,6	177,4	1,9	4,6	15,0	13,4	43,2	94,5	14,6	4,6	14,7	14,7
República Centroafricana	32,2	55,5	60,8	47,1	0,3	9,6	51,2	34,8	46,9	30,6	18,9	24,3	11,4
República Democrática del Congo	468,7	280,9	680,1	437,1	401,9	570,7	486,9	192,9	356,4	510,6	467,7	483,0	429,0
República Democrática Popular Lao	144,8	119,4	191,1	246,7	257,4	150,3	135,9	112,5	123,0	133,7	211,4	168,7	208,3
República Dominicana	39,1	33,2	136,1	53,2	23,9	28,7	34,1	52,3	79,5	74,6	28,8	53,9	27,0
República Popular Democrática de Corea	36,1	9,2	1,6	9,1	2,5	1,2	4,1	9,2	3,4	2,5	6,1	2,5	8,7
Ribera Occidental y la Franja de Gaza	61,1	90,7	165,4	107,2	142,8	139,5	121,3	67,8	174,1	95,3	99,3	124,4	217,7
Rwanda	71,4	122,1	287,0	310,1	356,2	868,4	468,5	101,7	205,8	198,2	340,5	335,9	527,1
Samoa	14,4	25,7	18,0	41,9	65,6	32,4	45,9	8,6	25,6	26,4	32,5	37,6	75,3
San Vicente y las Granadinas	6,1	6,7	0,7	8,7	0,5	50,1	19,3	8,8	7,3	1,5	1,9	8,0	4,1
Santa Helena	36,4	13,4	28,4	12,5	24,1	82,1	3,9	13,2	29,8	92,8	42,5	44,6	25,1
Santa Lucía	8,4	7,7	3,5	17,9	12,2	17,2	21,1	6,6	15,3	6,5	4,1	8,7	6,3
Santo Tomé y Príncipe	7,1	6,1	16,1	4,9	31,2	23,3	5,6	6,2	8,2	9,8	16,4	9,1	7,7
Senegal	181,3	232,2	501,3	350,0	617,6	251,4	959,1	208,0	237,7	337,3	427,7	292,0	376,5
Serbia	411,3	276,1	593,4	715,2	559,8	225,5	621,8	230,5	435,6	535,8	420,6	440,8	475,6
Seychelles	2,9	5,2	1,5	4,8	28,2	19,3	6,9	3,0	6,4	11,3	3,0	3,9	9,8
Sierra Leona	92,1	83,6	90,5	122,4	56,2	222,2	154,9	49,7	97,9	92,3	65,9	101,6	98,3
Somalia	4,0	13,3	28,7	67,0	58,8	34,4	28,7	5,7	22,9	49,5	70,8	54,6	50,1
Sri Lanka	451,5	347,8	391,9	597,6	473,1	969,2	484,0	273,8	359,3	390,1	390,2	297,4	262,1
Sudáfrica	118,8	147,5	146,7	228,9	999,7	192,7	225,5	177,9	154,3	197,2	616,6	462,7	211,8
Sudán	27,5	219,1	403,3	257,0	207,1	225,8	211,1	80,5	257,3	182,4	269,7	59,0	121,4

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.6. Ayuda para el comercio, por países receptores *(página 4 de 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Sudán del Sur		0,0	21,6	165,4	100,9	11,8	119,5	0,0	6,2	87,2	134,6	72,2	97,9
Suriname	21,1	16,3	19,6	4,7	0,4	22,4	0,5	21,2	30,1	13,5	2,1	5,5	8,5
Tailandia	325,7	222,9	306,3	57,5	354,4	1.498,0	52,2	164,5	151,1	359,9	145,6	377,4	370,6
Tanzanía	374,8	751,8	851,0	960,5	1.133,1	871,9	962,2	381,5	611,0	863,6	863,4	750,1	797,5
Tayikistán	100,4	120,7	188,3	199,2	260,6	188,5	439,2	47,5	115,2	155,7	230,3	196,1	186,0
Timor-Leste	31,0	31,7	54,1	83,8	59,8	144,6	62,6	22,7	37,9	57,0	72,0	75,3	75,9
Togo	8,3	39,8	93,6	61,8	81,9	108,7	189,8	33,9	35,0	46,0	86,5	32,9	77,9
Tokelau	1,6	1,3	3,8	9,0	0,8	0,1	17,6	2,6	2,6	8,8	2,8	0,1	1,7
Tonga	2,7	13,1	34,6	27,9	54,0	12,8	29,4	6,8	17,8	28,0	28,4	34,0	36,5
Túnez	196,9	257,6	327,7	1.003,4	746,6	336,5	1.072,7	186,4	357,3	503,9	401,8	485,1	702,7
Turkmenistán	2,6	1,9	8,9	6,8	2,0	1,7	1,3	2,1	3,5	5,5	5,6	6,0	5,8
Turquía	407,8	371,8	989,5	2.973,2	1.700,5	2.533,8	1.933,2	353,4	1.199,8	2.528,5	2.344,8	2.699,5	2.299,3
Tuvalu	3,8	5,3	6,1	21,2	14,2	7,9	21,6	4,9	3,5	8,2	26,0	10,3	17,6
Ucrania	79,3	230,3	228,3	588,9	192,3	764,0	250,4	159,4	273,4	251,2	214,0	328,9	243,9
Uganda	245,2	373,4	680,4	511,6	830,9	640,8	340,2	370,3	414,4	422,3	437,1	346,0	390,6
Uruguay	5,6	3,9	9,0	50,5	3,2	6,0	0,9	6,2	13,1	28,8	26,1	3,2	27,8
Uzbekistán	137,8	54,2	201,7	601,1	502,5	323,7	495,4	50,7	70,2	130,6	280,8	267,4	482,3
Vanuatu	6,0	42,2	20,6	38,7	145,8	47,3	50,4	22,2	33,6	18,4	39,5	54,4	66,6
Venezuela	2,3	1,5	1,7	4,4	0,8	0,3	1,3	2,1	1,9	1,4	2,3	2,1	0,7
Viet Nam	1.421,1	1.684,4	2.226,8	2.521,3	2.346,7	3.725,3	1.154,0	1.007,9	1.501,5	2.474,2	2.332,6	2.176,7	1.760,0
Wallis y Futuna	6,6	1,5	3,7	11,7	2,0	7,4	3,8	1,5	5,7	6,9	4,5	7,7	4,1
Yemen	57,0	155,7	414,8	200,1	425,5	61,8	516,8	72,3	124,2	144,9	367,6	129,6	276,5
Zambia	201,4	211,2	257,3	330,6	231,3	360,3	440,0	139,4	123,7	195,7	270,9	295,5	203,5
Zimbabwe	9,5	14,6	96,6	63,6	113,0	53,7	79,8	10,5	68,3	76,8	58,5	64,4	53,7
Total de países receptores	**21.089,4**	**26.413,6**	**33.103,7**	**43.665,4**	**49.769,2**	**44.525,8**	**49.346,7**	**18.803,3**	**24.989,5**	**31.754,2**	**34.536,7**	**32.827,5**	**36.405,7**
No asignada a países concretos	2.071,0	4.027,7	6.484,2	6.146,0	6.499,5	7.061,9	8.437,0	2.949,6	5.295,0	5.194,3	6.327,4	6.648,2	6.661,2
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962210

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.7a. Los 20 principales receptores de ayuda para el comercio en 2017, compromisos

	COMPROMISOS								
	Región	Grupo de ingreso	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
India	Asia	PIMB	1.438,3	2.158,2	2.466,4	4.234,1	2.918,7	4.238,1	5.274,9
Bangladesh	Asia	PMA	731,3	765,4	1.169,9	1.399,3	2.513,8	2.657,1	2.958,5
Indonesia	Asia	PIMB	1.010,0	769,7	780,8	515,4	2.347,7	329,5	2.945,8
Turquía	Europa	PIMA	407,8	371,8	989,5	2.973,2	1.700,5	2.533,8	1.933,2
Marruecos	África	PIMB	292,3	831,5	899,7	1.624,8	958,7	1.133,6	1.398,8
Kenya	África	PIMB	290,6	458,1	1.049,8	1.252,6	1.706,5	934,6	1.213,1
Myanmar	Asia	PMA	9,9	15,4	32,8	697,3	2.281,2	609,9	1.191,5
Viet Nam	África	PIMB	1.421,1	1.684,4	2.226,8	2.521,3	2.346,7	3.725,3	1.154,0
Etiopía	África	PMA	490,8	706,5	662,4	1.228,0	1.409,7	1.355,0	1.081,6
Túnez	África	PIMB	196,9	257,6	327,7	1.003,4	746,6	336,5	1.072,7
Egipto	África	PIMB	577,1	793,4	951,3	1.640,1	1.558,7	2.528,6	1.069,1
Bolivia	América	PIMB	240,4	154,0	315,3	297,0	474,8	183,3	994,0
Afganistán	Asia	PMA	779,1	1.593,0	1.841,9	1.636,2	1.283,3	896,8	992,1
Tanzanía	África	PMA	374,8	751,8	851,0	960,5	1.133,1	871,9	962,2
Senegal	África	PMA	181,3	232,2	501,3	350,0	617,6	251,4	959,1
Pakistán	Asia	PIMB	564,4	681,7	755,8	1.532,8	1.755,3	1.079,4	884,8
Madagascar	África	PMA	276,8	244,0	47,8	216,9	217,4	277,4	866,8
Nigeria	África	PIMB	227,3	331,4	560,7	898,6	293,4	249,5	804,3
Nepal	Asia	PMA	158,7	195,7	370,0	630,3	331,1	465,1	765,6
Côte d'Ivoire	África	PIMB	55,0	104,1	219,4	132,6	406,1	339,3	752,9
Subtotal			**9.724,0**	**13.099,7**	**17.020,3**	**25.744,7**	**27.000,7**	**24.996,2**	**29.275,1**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO			**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.759,8**
Participación de los 20 principales receptores en el total de la ayuda para el comercio			*42,0%*	*43,0%*	*43,0%*	*51,7%*	*48,0%*	*48,5%*	*50,7%*

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.7b. Los 20 principales receptores de ayuda para el comercio en 2017, desembolsos

	DESEMBOLSOS								
	Región	Grupo de ingreso	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	2017
India	Asia	PIMB	1.148,4	1.807,9	1.868,8	3.240,5	2.769,2	3.707,8	5.274,9
Turquía	Europa	PIMA	353,4	1.199,8	2.528,5	2.344,8	2.699,5	2.299,3	2.958,5
Bangladesh	Asia	PMA	357,9	378,8	853,5	945,5	1.055,4	1.884,8	2.945,8
Viet Nam	Asia	PIMB	1.007,9	1.501,5	2.474,2	2.332,6	2.176,7	1.760,0	1.933,2
Marruecos	África	PIMB	401,0	720,8	1.177,9	995,7	1.722,7	1.752,1	1.398,8
Indonesia	Asia	PIMB	736,8	765,0	555,3	922,2	506,3	1.184,4	1.213,1
Kenya	África	PIMB	272,6	389,8	912,5	953,3	843,7	932,3	1.191,5
Pakistán	Asia	PIMB	340,1	425,9	1.083,4	1.759,3	900,0	928,3	1.154,0
Etiopía	África	PMA	481,4	688,1	693,5	770,8	924,9	917,1	1.081,6
Afganistán	Asia	PMA	1.055,6	1.843,2	1.175,5	856,6	818,4	809,6	1.072,7
Egipto	África	PIMB	558,6	671,7	1.349,2	883,4	1.125,7	807,5	1.069,1
Tanzanía	África	PMA	381,5	611,0	863,6	863,4	750,1	797,5	994,0
Túnez	África	PIMB	186,4	357,3	503,9	401,8	485,1	702,7	992,1
Nigeria	África	PIMB	225,7	322,6	467,2	590,2	406,1	695,4	962,2
Myanmar	Asia	PMA	15,9	45,5	174,3	328,9	474,6	529,0	959,1
Rwanda	África	PMA	101,7	205,8	198,2	340,5	335,9	527,1	884,8
Nepal	Asia	PMA	121,4	207,4	278,8	400,3	282,3	488,6	866,8
Mozambique	África	PMA	329,4	320,2	500,9	569,5	445,6	486,6	804,3
Uzbekistán	Asia	PIMB	50,7	70,2	130,6	280,8	267,4	482,3	765,6
Serbia	Europa	PIMA	230,5	435,6	535,8	420,6	440,8	475,6	752,9
Subtotal			**8.356,8**	**12.968,3**	**18.325,6**	**20.200,5**	**19.430,3**	**22.168,1**	**29.275,1**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO			**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**	**57.759,8**
Participación de los 20 principales receptores en el total de la ayuda para el comercio			*38,4%*	*42,8%*	*49,6%*	*49,4%*	*49,2%*	*51,5%*	*50,7%*

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962229

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.8. Programas regionales y mundiales de ayuda para el comercio

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
África	551,5	1.106,1	1.818,7	1.901,2	1.658,5	2.615,1	2.562,9	661,8	1.649,0	1.536,2	1.679,0	2.138,1	1.796,0
América	179,3	373,6	449,8	492,6	412,2	669,4	515,8	259,5	407,3	494,9	281,3	487,7	491,5
Asia	173,0	340,9	403,9	514,4	461,6	495,5	409,4	312,1	326,4	417,1	460,5	370,9	542,5
Europa	50,1	217,4	157,8	101,1	224,9	175,6	446,3	176,6	201,2	108,2	232,2	123,7	318,0
Oceanía	27,7	57,8	77,8	48,3	62,4	93,2	255,1	47,4	47,5	47,5	79,4	51,3	182,1
No asignada a regiones concretas	1.089,5	1.931,8	3.576,2	3.088,4	3.679,9	3.013,0	4.247,5	1.492,2	2.663,7	2.590,3	3.595,1	3.476,4	3.331,2
TOTAL	**2.071,0**	**4.027,7**	**6.484,2**	**6.146,0**	**6.499,5**	**7.061,9**	**8.437,0**	**2.949,6**	**5.295,0**	**5.194,3**	**6.327,4**	**6.648,2**	**6.661,2**
Proporción del total													
África	*26,6%*	*27,5%*	*28,0%*	*30,9%*	*25,5%*	*37,0%*	*30,4%*	*22,4%*	*31,1%*	*29,6%*	*26,5%*	*32,2%*	*27,0%*
América	*8,7%*	*9,3%*	*6,9%*	*8,0%*	*6,3%*	*9,5%*	*6,1%*	*8,8%*	*7,7%*	*9,5%*	*4,4%*	*7,3%*	*7,4%*
Asia	*8,4%*	*8,5%*	*6,2%*	*8,4%*	*7,1%*	*7,0%*	*4,9%*	*10,6%*	*6,2%*	*8,0%*	*7,3%*	*5,6%*	*8,1%*
Europa	*2,4%*	*5,4%*	*2,4%*	*1,6%*	*3,5%*	*2,5%*	*5,3%*	*6,0%*	*3,8%*	*2,1%*	*3,7%*	*1,9%*	*4,8%*
Oceanía	*1,3%*	*1,4%*	*1,2%*	*0,8%*	*1,0%*	*1,3%*	*3,0%*	*1,6%*	*0,9%*	*0,9%*	*1,3%*	*0,8%*	*2,7%*
No asignada a regiones concretas	*52,6%*	*48,0%*	*55,2%*	*50,2%*	*56,6%*	*42,7%*	*50,3%*	*50,6%*	*50,3%*	*49,9%*	*56,8%*	*52,3%*	*50,0%*

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962248

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.9. Programas regionales y mundiales de ayuda para el comercio, por categorías

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Política y reglamentación comerciales	248,2	468,0	718,5	534,1	522,4	467,3	551,9	329,6	526,9	537,8	476,4	461,6	565,2
Infraestructura económica	451,5	884,8	1.698,7	1.466,0	1.133,2	1.912,0	2.062,8	462,8	1.297,2	1.127,4	763,4	1.204,4	1.380,8
Creación de capacidad productiva	1.371,3	2.674,7	4.063,5	4.145,7	4.842,1	4.682,1	5.822,1	2.157,3	3.470,5	3.528,8	5.086,8	4.981,5	4.714,5
Ajuste relacionado con el comercio	..	0,1	3,5	0,2	1,8	0,4	0,3	0,0	0,4	0,2	0,8	0,7	0,7
TOTAL	**2.071,0**	**4.027,7**	**6.484,2**	**6.146,0**	**6.499,5**	**7.061,9**	**8.437,0**	**2.949,6**	**5.295,0**	**5.194,3**	**6.327,4**	**6.648,2**	**6.661,2**
Proporción del total													
Política y reglamentación comerciales	*12,0%*	*11,6%*	*11,1%*	*8,7%*	*8,0%*	*6,6%*	*6,5%*	*11,2%*	*10,0%*	*10,4%*	*7,5%*	*6,9%*	*8,5%*
Infraestructura económica	*21,8%*	*22,0%*	*26,2%*	*23,9%*	*17,4%*	*27,1%*	*24,4%*	*15,7%*	*24,5%*	*21,7%*	*12,1%*	*18,1%*	*20,7%*
Creación de capacidad productiva	*66,2%*	*66,4%*	*62,7%*	*67,5%*	*74,5%*	*66,3%*	*69,0%*	*73,1%*	*65,5%*	*67,9%*	*80,4%*	*74,9%*	*70,8%*
Ajuste relacionado con el comercio	..	*0,0%*	*0,1%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962267

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.10. Donaciones y préstamos de la ayuda para el comercio, por categorías

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Política y reglamentación comerciales													
Donaciones	671,6	984,3	1.246,6	1.100,5	865,0	667,9	801,7	658,8	910,5	1.008,7	874,2	823,1	903,2
Préstamos	77,3	40,8	65,2	149,9	222,6	304,2	622,6	32,9	64,0	113,6	122,9	324,3	313,7
Subtotal	**748,8**	**1.025,0**	**1.311,9**	**1.250,5**	**1.087,6**	**972,1**	**1.424,3**	**691,7**	**974,5**	**1.122,3**	**997,0**	**1.147,4**	**1.216,9**
Política y reglamentación comerciales													
Donaciones	4.917,8	7.276,3	7.350,8	6.840,9	6.137,8	5.991,2	6.270,7	5.181,2	5.942,2	6.121,6	5.718,0	5.826,4	5.354,0
Préstamos	7.187,6	9.073,4	14.578,8	22.468,8	27.571,4	26.456,5	26.599,7	5.704,8	9.473,5	14.127,5	15.641,9	15.339,5	18.507,7
Subtotal	**12.105,4**	**16.349,7**	**21.929,6**	**29.309,6**	**33.709,2**	**32.447,7**	**32.870,3**	**10.886,1**	**15.415,8**	**20.249,0**	**21.359,9**	**21.165,9**	**23.861,7**
Creación de capacidad productiva													
Donaciones	6.129,8	7.869,6	10.061,8	9.631,5	10.106,3	9.189,9	10.853,4	6.698,9	8.775,9	8.509,9	9.696,3	9.627,4	9.494,9
Préstamos	4.176,3	5.195,0	6.264,1	9.617,7	11.363,4	8.956,7	12.634,9	3.468,5	5.082,0	7.052,7	8.797,5	7.524,5	8.488,0
Subtotal	**10.306,1**	**13.064,6**	**16.325,8**	**19.249,2**	**21.469,7**	**18.146,6**	**23.488,3**	**10.167,4**	**13.857,9**	**15.562,6**	**18.493,7**	**17.151,9**	**17.982,8**
Ajuste relacionado con el comercio													
Donaciones	..	2,0	17,5	2,2	2,3	21,3	0,8	7,8	36,0	14,6	13,5	9,5	4,6
Préstamos	..	..	3,2	..	..	..	..	0,0	0,4	0,0	0,0	1,0	0,8
Subtotal	**..**	**2,0**	**20,7**	**2,2**	**2,3**	**21,3**	**0,8**	**7,8**	**36,4**	**14,6**	**13,5**	**10,5**	**5,4**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**
Participación en el total de la ayuda para el comercio													
Donaciones	*50,6%*	*53,0%*	*47,2%*	*35,3%*	*30,4%*	*30,8%*	*31,0%*	*57,7%*	*51,7%*	*42,4%*	*39,9%*	*41,3%*	*36,6%*
Préstamos	*49,4%*	*47,0%*	*52,8%*	*64,7%*	*69,6%*	*69,2%*	*69,0%*	*42,3%*	*48,3%*	*57,6%*	*60,1%*	*58,7%*	*63,4%*

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962286

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.11. Canales de suministro de la ayuda para el comercio

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Instituciones del sector público	1.404,2	21.392,7	27.571,6	33.926,0	41.008,4	38.416,8	44.876,2	10.080,5	19.976,6	23.944,2	28.979,2	28.064,5	31.862,7
ONG y sociedad civil	95,8	875,0	1.554,2	1.867,4	2.438,6	1.801,2	1.584,6	819,0	1.712,3	1.700,0	2.155,1	1.945,2	1.937,4
Asociaciones y redes público-privadas	0,9	4,8	289,3	185,4	374,6	290,7	360,0	5,7	323,3	207,1	315,1	407,6	364,8
Organizaciones multilaterales	201,8	1.309,6	3.660,8	7.932,1	4.053,7	4.365,0	5.291,6	1.176,6	3.167,5	6.028,1	3.759,7	3.631,0	3.821,3
Otros	1.872,0	2.165,1	4.120,2	3.884,0	5.465,9	5.218,7	4.986,5	2.777,2	3.961,1	4.075,8	4.984,2	5.003,2	4.696,1
Canales sobre los que no se dispone de información	19.585,7	4.694,2	2.391,8	2.016,6	2.927,5	1.495,4	684,8	6.894,0	1.143,8	993,3	670,7	424,2	384,6
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**	**21.753,0**	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962305

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.12. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, compromisos *(página 1 de 6)*

	TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD							
Alemania	1.217,6	2.033,4	3.317,0	4.866,1	5.887,8	6.093,6	5.696,6
Australia	206,6	311,3	494,4	385,6	412,2	394,3	427,8
Austria	45,2	52,7	74,3	86,5	71,1	75,5	75,8
Bélgica	229,9	254,6	431,8	184,9	215,6	164,8	217,0
Canadá	327,6	359,8	552,5	504,2	722,7	555,6	186,4
Corea		490,3	941,1	877,6	930,8	1.061,0	1.183,7
Dinamarca	413,6	269,5	303,1	371,1	124,6	255,4	203,5
Eslovenia	..	0,0	2,1	1,2	0,1	1,2	1,0
España	359,8	658,0	817,1	90,0	52,0	42,9	105,6
Estados Unidos	4.278,2	6.094,8	4.696,0	3.469,0	3.487,4	2.975,3	2.416,9
Finlandia	78,7	126,8	291,8	131,7	91,9	70,2	223,3
Francia	656,9	1.405,8	1.347,1	2.501,2	2.913,7	2.510,3	3.225,0
Grecia	11,4	16,7	15,5	0,1	0,0	0,0	0,0
Hungría	..	0,0	0,0	0,0	0,4	3,9	2,4
Irlanda	26,6	42,2	58,4	47,8	33,0	40,2	42,7
Islandia	..	0,0	3,3	12,0	8,4	8,7	8,4
Italia	249,7	228,7	164,9	117,4	189,9	77,5	352,6
Japón	4.492,8	5.661,4	6.073,6	8.321,9	12.683,5	11.268,9	12.510,7
Luxemburgo	16,9	31,4	34,0	38,9	33,9	38,6	55,2
Noruega	246,3	399,0	502,6	527,1	338,1	348,9	497,4
Nueva Zelandia	22,5	45,7	97,9	120,6	145,0	128,6	162,0
Países Bajos	533,3	686,9	698,9	865,0	607,6	511,7	655,0
Polonia		0,0	0,0	8,8	31,9	80,5	16,0
Portugal	43,3	28,1	51,0	27,8	25,3	4,2	3,4
Reino Unido	646,0	806,7	1.107,1	851,3	1.513,7	811,6	1.136,5
República Checa	..	..	3,5	7,8	11,2	6,9	9,0
República Eslovaca	..	0,0	0,0	0,6	0,9	0,8	0,8
Suecia	225,5	326,3	330,5	374,0	292,1	345,6	382,8
Suiza	295,4	266,1	282,7	374,5	305,1	353,8	695,0
Subtotal	**14.623,8**	**20.596,1**	**22.692,4**	**25.164,6**	**31.130,1**	**28.230,7**	**30.492,4**
Otros donantes bilaterales							
Arabia Saudita	..	..	..	..	481,0	843,4	546,4
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	2,3
Croacia	..	..	..	..	..	..	0,5
Emiratos Árabes Unidos	..	..	233,4	891,5	907,3	71,7	437,8
Estonia		..	..	1,5	1,2	2,1	2,0
Kazajstán		..	..	..	..	..	..
Kuwait		..	313,7	534,2	399,2	718,9	277,9
Letonia		..	..	..	..	0,2	0,0
Lituania		..	..	0,0	0,7	0,5	0,5
Rumania	..	..	..	0,1	0,5	1,3	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	34,4	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**581,5**	**1.427,4**	**1.789,9**	**1.638,0**	**1.267,4**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.12. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, compromisos *(página 2 de 6)*

	TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales							
BADEA	..	..	..	..	4,1	35,5	12,9
BAfD	149,0	706,4	1.498,2	1.578,6	1.824,1	806,7	1.062,6
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	2,8	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	190,4	252,3	188,9	138,2	236,7	261,2	149,7
Banco Mundial	4.467,9	4.235,5	6.098,7	7.117,1	7.718,2	6.267,1	10.284,3
BAsD	747,7	521,1	1.198,4	1.783,8	1.690,1	1.723,7	1.614,7
BID	242,3	110,9	433,2	585,8	797,9	446,9	475,0
CEB	..	..	..	783,8	668,7	610,5	570,8
CEPE	..	1,3	4,2	3,5	5,2	5,5	5,7
CESPAO	..	0,1	0,2	0,3	0,4	0,2	0,2
CESPAP	..	0,3	0,5	0,6	0,7	0,4	0,8
FAO	..	..	120,0	274,9	112,6	119,4	624,5
FIDA	268,8	375,8	581,0	540,9	927,3	536,8	934,0
FMAM	..	..	..	..	12,8	163,7	186,9
FMI	..	10,2	13,6	9,5	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	388,3	1.010,3	769,0	1.351,3	962,2	1.031,6
Fondos de Inversión en el Clima (FIC)	..	..	13,1	26,3	18,6	3,6	11,7
Instituciones de la UE	..	131,7	273,6	271,7	316,7	..	..
ITC	..	30,1	54,2	64,9	68,9	57,4	51,4
Marco Integrado mejorado (MIM)	2.457,6	3.013,4	4.320,7	8.642,2	6.953,8	8.891,2	8.361,0
OFID	..	..	346,8	419,2	515,2	606,4	493,3
OMC	..	12,7	15,6	11,9	11,7	23,0	12,3
ONUDI	..	27,0	61,5	12,9	..	82,6	13,5
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	11,9	24,0	33,5	30,6	26,2	7,0	8,7
Otros donantes multilaterales	1,0	4,1	47,9	153,9	85,0	107,9	118,2
Subtotal	**8.536,6**	**9.845,2**	**16.314,1**	**23.219,5**	**23.348,8**	**21.719,0**	**26.024,0**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**23.160,4**	**30.441,3**	**39.588,0**	**49.811,5**	**56.268,7**	**51.587,7**	**57.783,8**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.12. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, compromisos *(página 3 de 6)*

	POLÍTICAS Y REGLAMENTACIONES COMERCIALES							INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD														
Alemania	13,7	34,2	33,7	38,4	43,3	82,1	301,0	556,5	873,5	1.733,8	2.448,9	3.129,6	3.768,0	2.961,8
Australia	9,6	6,1	28,5	18,6	38,8	31,6	29,2	69,9	144,5	244,5	160,2	182,8	143,4	134,3
Austria	0,1	1,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	23,8	18,8	26,0	30,3	35,2	26,5	25,9
Bélgica	3,9	4,9	10,5	10,7	0,7	0,7	4,5	52,9	74,0	89,2	42,8	35,5	37,4	62,0
Canadá	18,6	20,0	30,2	16,7	35,1	24,0	8,6	43,6	73,5	90,7	93,0	39,7	144,5	55,4
Corea		7,1	4,4	8,1	9,6	3,8	12,3	..	403,6	818,7	635,0	777,9	904,3	963,5
Dinamarca	0,4	2,9	11,4	5,1	2,1	6,5	9,0	200,0	109,1	68,7	90,4	7,9	23,9	42,8
Eslovenia	..	..	0,4	0,0	..	..	0,0	..	..	0,5	0,4	-0,1	0,1	0,4
España	1,3	4,2	3,3	0,5	0,0	0,2	0,1	219,0	405,1	256,1	6,5	15,0	4,0	29,4
Estados Unidos	270,7	270,4	200,8	314,4	193,3	164,9	191,8	1.984,2	3.237,6	1.962,0	1.161,2	1.236,2	1.100,5	919,6
Finlandia	2,4	6,3	11,6	8,1	22,0	12,1	4,3	29,4	19,6	89,2	45,1	12,7	4,7	169,5
Francia	4,1	2,6	1,2	3,1	10,0	0,0	3,4	330,3	789,9	729,0	2.043,6	2.118,1	1.398,8	2.220,1
Grecia	0,3	0,5	0,2	0,0		..		6,5	6,9	12,9	0,1	0,0	0,0	0,0
Hungría	..	..	..	..	0,0	..	0,0	..	..	..	..	0,0	..	0,0
Irlanda	0,1	1,0	0,3	1,0	0,6	0,6	0,6	6,8	2,5	1,3	0,3	0,0	0,2	0,2
Islandia	..	0,0	0,0	0,0		..		..	0,0	1,2	4,9	3,9	4,4	4,0
Italia	1,7	0,4	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	146,5	114,3	48,6	29,9	61,7	29,2	270,3
Japón	47,8	50,6	49,7	108,1	44,7	43,5	41,7	3.539,8	3.997,6	5.116,1	6.933,9	11.100,0	10.347,3	9.840,3
Luxemburgo	0,1	0,4	1,3	0,0		2,3	0,1	1,1	5,6	2,4	6,0	2,7	0,8	11,5
Noruega	8,8	24,7	11,2	13,4	9,8	19,7	10,8	86,5	148,3	194,8	194,9	44,6	69,5	73,6
Nueva Zelandia	1,8	3,2	5,1	3,7	2,5	7,9	7,3	4,4	16,1	46,5	53,6	30,6	25,0	86,3
Países Bajos	17,2	60,8	137,9	85,7	130,6	59,1	60,4	136,1	169,0	156,3	67,4	53,5	47,3	47,5
Polonia		0,0	..	..	..	0,0		..	0,0	0,0	0,6	2,1	0,4	0,4
Portugal	0,1	0,1	0,0	0,0	..	0,8	0,1	35,9	24,7	47,4	25,9	22,1	1,4	0,9
Reino Unido	23,9	55,3	123,6	56,1	28,5	21,8	30,5	264,9	151,8	359,2	344,6	266,0	440,7	232,1
República Checa		0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	..	..	1,4	2,4	5,0	1,7	1,9
República Eslovaca	..	..	..	0,0	0,0	0,0	0,0	..	..	..	0,1	0,2	0,2	0,2
Suecia	16,2	31,9	50,2	36,5	35,0	30,2	26,8	102,7	89,9	65,4	51,6	131,4	86,3	82,5
Suiza	37,3	17,1	33,5	35,2	15,3	24,8	60,3	40,1	47,0	43,6	63,8	57,4	48,8	49,3
Subtotal	**480,3**	**605,9**	**749,3**	**763,4**	**622,1**	**536,7**	**803,0**	**7.880,8**	**10.923,0**	**12.205,6**	**14.537,5**	**19.371,7**	**18.659,3**	**18.285,5**
Otros donantes bilaterales														
Arabia Saudita	..	..	..	..		..	..	..	..	..	481,0	688,6	429,7	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	2,1	..	..	..	..	..	..	0,1	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,3	..
Emiratos Árabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	216,8	539,2	575,8	71,3	284,7	..
Estonia	..	..	0,0	0,0	..	..	..	..	..	0,8	0,3	0,2	1,0	..
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	..	298,1	477,8	330,9	503,2	257,7	..
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	0,0	0,1	0,1	0,1	..	..	..	0,0	0,5	0,3	0,2	..
Rumania	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..	1,1	..	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	31,8	..	..	..	..	..	..	0,4	..	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**31,8**	**0,0**	**0,1**	**0,1**	**2,3**	**0,0**	**..**	**515,3**	**1.017,7**	**1.388,3**	**1.264,8**	**973,8**	**..**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.12. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, compromisos *(página 4 de 6)*

	POLÍTICAS Y REGLAMENTACIONES COMERCIALES							INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales														
BADEA	..	..	..	..	..	0,0	0,4	..	..	..	..	0,4	25,0	2,2
BAfD	22,9	..	..	0,1	..	1,5	2,5	61,3	539,0	1.207,1	1.329,8	1.279,6	619,7	940,0
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	0,3	0,0	..	1,1	..	115,5	140,1	82,5	73,3	156,0	186,5	26,8
Banco Mundial	56,0	40,1	105,4	172,0	222,6	247,7	376,6	2.280,6	2.362,7	3.451,1	4.210,8	4.245,7	3.396,0	5.252,3
BAsD	8,4	1,7	8,0	13,6	1,9	57,6	28,0	358,4	291,2	925,8	1.260,5	1.144,8	1.309,3	1.236,7
BID	..	0,6	7,1	7,8	2,2	1,3	1,8	122,3	87,8	299,8	424,1	610,4	241,1	317,9
CEB	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	704,5	618,7	517,0	462,3
CEPE	..	0,3	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	..	0,9	3,4	1,9	3,6	4,4	4,6
CESPAO	..	0,1	0,0	0,2	0,3	0,1	0,2	..	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
CESPAP	..	0,1	0,4	0,5	0,6	0,4	0,8	..	..	..	0,0	..	..	..
FAO	..	..	..	1,2	..	..	..	..	..	61,5	129,3	85,2	..	108,6
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	12,7	20,9	43,9	26,4	48,2	9,3	2,3
FMAM	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	5,1	123,7	89,6
FMI	..	10,2	13,6	9,5	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	..	..	..	..	..	..	..	288,7	888,1	692,8	1.140,5	589,7	922,0
Fondos de Inversión en el Clima (FIC)	..	..	13,1	7,7	5,5	3,6	7,2	..	..	..	..	..	..	..
Instituciones de la UE	..	19,0	40,3	24,9	32,8	..	..	..	..	..	..	..	..	..
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	179,7	326,6	316,3	232,5	187,6	97,2	187,8	1.270,8	1.686,1	1.935,6	4.423,3	3.108,6	4.968,1	3.848,3
OFID	..	..	..	..	..	..	0,1	..	..	253,9	361,3	445,6	435,6	327,9
OMC	..	12,7	15,6	11,8	11,7	23,0	12,3	..	..	..	..	..	..	..
ONUDI	..	3,8	7,4	4,4	..	1,7	1,1	..	1,3	8,2	0,2	..	36,5	1,5
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	1,5	3,1	2,9	0,8	0,0	..	..	2,1	5,2	8,9	8,8	16,1	7,0	8,7
Otros donantes multilaterales	..	0,8	0,2	..	..	..	..	1,0	2,8	39,0	107,4	40,6	54,7	59,4
Subtotal	**268,5**	**419,2**	**530,8**	**487,0**	**465,4**	**435,3**	**619,0**	**4.224,7**	**5.426,7**	**9.208,6**	**13.754,4**	**12.949,1**	**12.523,6**	**13.611,1**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**748,8**	**1.056,8**	**1.280,1**	**1.250,5**	**1.087,6**	**974,4**	**1.422,0**	**12.105,4**	**16.865,0**	**22.432,0**	**29.680,3**	**33.585,6**	**32.156,7**	**31.896,6**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.12. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, compromisos *(página 5 de 6)*

	CREACIÓN DE CAPACIDAD PRODUCTIVA							AJUSTE RELACIONADO CON EL COMERCIO					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	2015	2016	2017
Países del CAD													
Alemania	647,5	1.125,7	1.549,5	2.378,9	2.714,9	2.243,6	2.433,5	..	..	0,0	0,0	..	0,2
Australia	127,0	160,5	221,1	206,9	190,7	219,4	264,4	0,2	0,4	..	..	..	..
Austria	21,4	32,6	48,2	56,2	35,9	49,0	49,9	..	..	..	..	..	..
Bélgica	173,1	175,7	332,2	131,3	179,5	126,8	150,6	..	..	..	..	..	..
Canadá	265,5	266,1	431,6	394,3	647,9	386,7	122,3	0,1	0,0	0,2	..	0,4	0,1
Corea		79,5	118,0	234,4	143,3	153,0	207,9	..	..	0,0	..	..	..
Dinamarca	213,1	157,5	222,9	275,7	114,6	225,1	151,7	..	..	..	..	..	..
Eslovenia	..	0,0	1,2	0,8	0,2	1,1	0,5	..	..	..	..	..	..
España	139,5	248,7	557,7	83,0	37,0	38,7	76,0	..	..	..	..	..	..
Estados Unidos	2.023,4	2.586,8	2.533,2	1.993,4	2.057,9	1.709,9	1.305,4	..	..	..	..	..	..
Finlandia	46,9	101,0	187,9	78,6	57,2	53,4	49,5	..	3,2	..	..	..	..
Francia	322,5	613,3	616,8	454,5	785,7	1.109,2	1.001,5	..	..	0,0	..	2,3	..
Grecia	4,6	9,3	2,4	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	0,4	3,9	2,4	..	..	..	..	..	..
Irlanda	19,7	38,7	56,9	46,5	32,3	39,4	41,9	..	..	..	..	..	..
Islandia	..	..	2,2	7,1	4,5	4,3	4,4	..	..	..	..	..	..
Italia	101,5	114,0	116,2	87,4	128,1	48,0	82,0	..	..	..	..	..	..
Japón	905,1	1.613,2	907,8	1.279,8	1.538,8	878,1	2.628,7	..	0,1	0,1	..	..	0,0
Luxemburgo	15,7	25,4	30,3	32,9	31,2	35,6	43,6	..	..	..	..	..	..
Noruega	151,0	226,0	296,6	318,8	283,8	259,7	413,1	..	..	..	..	..	..
Nueva Zelandia	16,3	26,4	46,3	63,4	111,9	95,8	68,4	..	..	..	..	..	..
Países Bajos	380,1	457,0	404,7	711,9	423,5	405,3	547,1	..	..	..	..	..	..
Polonia		0,0	0,0	8,2	29,7	80,0	15,7	..	..	..	..	..	..
Portugal	7,3	3,4	3,5	1,9	3,2	2,0	2,4	..	..	..	..	..	..
Reino Unido	357,1	599,5	624,3	450,6	1.219,2	349,0	873,9	..	..	..	..	..	0,0
República Checa	..	..	2,1	5,3	6,2	5,1	7,1	..	..	..	..	..	..
República Eslovaca	..	0,0	0,0	0,5	0,7	0,6	0,6	..	..	..	..	..	..
Suecia	106,5	204,5	214,2	284,9	123,9	229,0	273,4	..	0,7	0,9	1,8	..	0,1
Suiza	218,1	202,0	203,9	274,8	232,0	261,6	585,1	..	1,7	0,6	0,4	18,6	0,3
Subtotal	**6.262,8**	**9.066,9**	**9.731,3**	**9.861,8**	**11.134,0**	**9.013,4**	**11.403,0**	**0,3**	**6,1**	**1,8**	**2,3**	**21,2**	**0,8**
Otros donantes bilaterales													
Arabia Saudita	..	..	..	..	154,8	116,7	..	..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	0,2	..	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	16,5	352,3	331,5	0,4	153,1	..	..	..	..	..	..	..
Estonia	..	..	0,7	0,9	1,8	1,0	..	..	..	..	..	..	..
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	15,6	56,4	68,3	215,7	20,1	..	..	..	..	..	..	..
Letonia	..	..	..	..	0,2	0,0	..	..	..	..	..		..
Lituania	..	..	0,0	0,2	0,1	0,1	..	..	..	..	..	0,0	..
Rumania	..	..	0,1	0,5	0,2	..	..	..	..	..	..	..	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	2,2	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**34,4**	**409,6**	**401,5**	**373,1**	**291,3**	**..**	**..**	**..**	**..**	**..**	**0,0**	**..**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.12. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, compromisos *(página 6 de 6)*

	CREACIÓN DE CAPACIDAD PRODUCTIVA							AJUSTE RELACIONADO CON EL COMERCIO					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	2015	2016	2017
Multilaterales													
BADEA	..	..	..	..	3,7	10,5	10,3	..	..	..	..	..	..
BAfD	64,7	167,5	291,1	248,7	544,5	185,5	120,2	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	2,8	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	74,9	112,2	106,1	64,9	80,8	73,5	122,9	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	2.131,3	1.832,7	2.540,4	2.734,3	3.249,9	2.623,4	4.655,4	..	1,9	..	..	..	..
BAsD	381,0	228,2	264,6	509,7	543,4	356,8	350,1	..	..	..	..	..	..
BID	120,1	22,5	126,2	154,0	185,3	204,5	155,3	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	..	79,2	50,0	93,5	108,6	..	..	..	..	..	..
CEPE	..	0,1	0,7	1,1	1,5	0,9	0,9	..	..	0,2	..	0,0	..
CESPAO	..	..	0,2	0,1	0,0	0,0	..	..	..	..	..	..	..
CESPAP	..	0,2	0,1	0,0	0,1	..	..	..	..	..	..	0,0	..
FAO	..	..	58,6	144,4	27,3	119,4	515,9	..	..	..	..	..	..
FIDA	256,1	354,9	537,1	514,5	879,1	527,5	931,7	..	..	..	..	..	..
FMAM	..	..	..	..	7,7	40,0	97,3	..	..	..	..	..	..
FMI	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	99,6	122,1	76,2	210,8	372,6	109,6	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima (FIC)	..	..	..	18,6	13,1	..	4,6	..	..	..	..	..	..
Instituciones de la UE	..	112,7	233,3	246,8	283,8	..	..	..	..	..	..	..	..
ITC	..	30,1	54,2	64,9	68,9	57,4	51,4	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	1.007,1	999,0	2.056,1	3.986,4	3.657,6	3.825,9	4.324,9	1,7	12,7	0,1	..	..	..
OFID	..	..	92,9	57,9	69,6	170,9	165,3	..	..	..	..	..	..
OMC	..	..	..	0,2	..	..	..	..	..	..	..	..	..
ONUDI	..	21,9	45,9	8,3	..	44,4	10,9	..	..	..	..	..	..
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	8,3	15,7	21,7	21,0	10,1	..	..	..	..	..	..	..	..
Otros donantes multilaterales	..	0,5	8,7	46,5	44,4	53,2	58,7	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**4.043,3**	**3.997,7**	**6.560,1**	**8.977,8**	**9.934,2**	**8.760,0**	**11.793,9**	**1,7**	**14,6**	**0,3**	**..**	**0,0**	**..**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**10.306,1**	**13.099,0**	**16.701,1**	**19.241,1**	**21.441,3**	**18.064,8**	**23.197,0**	**2,0**	**20,7**	**2,2**	**2,3**	**21,3**	**0,8**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962324

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.13. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, desembolsos *(página 1 de 6)*

	TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD						
Alemania	1.673,2	2.558,5	3.182,4	5.193,9	4.613,7	4.522,4
Australia	253,8	391,1	385,6	412,2	394,3	427,8
Austria	38,7	59,8	58,9	47,5	48,4	64,5
Bélgica	175,8	382,5	204,4	214,5	195,7	192,7
Canadá	272,8	566,2	441,3	347,3	393,8	463,5
Corea	200,7	373,3	518,5	613,1	590,9	556,5
Dinamarca	260,4	330,3	335,9	269,1	255,0	232,4
Eslovenia	..	2,1	0,8	0,6	1,7	1,2
España	460,5	808,2	111,5	69,6	79,7	90,3
Estados Unidos	4.403,2	4.332,0	3.550,3	2.922,1	2.748,0	2.406,5
Finlandia	61,1	136,4	155,2	155,7	126,7	168,7
Francia	839,0	1.092,9	1.746,1	1.504,2	1.928,8	2.470,8
Grecia	16,7	15,5	0,1	0,0	0,0	0,0
Hungría	..	..	2,1	0,4	3,9	2,4
Irlanda	42,2	58,4	47,8	33,0	40,2	42,7
Islandia	..	3,3	12,0	8,4	8,7	8,4
Italia	240,0	142,8	87,2	201,0	98,4	290,3
Japón	4.040,3	4.761,0	5.906,4	6.407,7	6.317,1	8.264,1
Luxemburgo	31,4	34,0	38,9	33,9	38,6	55,2
Noruega	378,6	383,7	484,0	482,3	404,3	426,9
Nueva Zelandia	31,0	53,6	98,1	114,3	105,6	98,3
Países Bajos	476,9	474,8	618,5	540,5	616,0	542,3
Polonia	..	..	8,8	31,7	80,3	16,0
Portugal	35,6	52,5	41,1	23,5	5,1	3,9
Reino Unido	827,6	1.177,5	1.293,4	1.960,6	1.815,7	1.918,9
República Checa	..	3,4	7,9	11,2	6,3	8,4
República Eslovaca	..	..	0,5	0,8	1,1	0,7
Suecia	328,2	346,2	396,8	337,3	334,8	441,5
Suiza	245,9	224,8	295,6	370,4	370,9	331,9
Subtotal	**15.333,6**	**18.764,8**	**20.029,9**	**22.306,7**	**21.623,7**	**24.049,3**
Otros donantes bilaterales						
Arabia Saudita	..	..	..	6,8	3,8	..
Azerbaiyán	..	..	0,1	0,2	1,8	2,3
Croacia	..	..	..	..	..	0,5
Emiratos Árabes Unidos	..	88,6	703,9	897,6	429,3	584,3
Estonia	..	..	1,0	1,4	1,1	1,9
Kazajstán	..	..	0,1	0,7	1,8	0,1
Kuwait	..	251,2	269,6	408,7	692,9	373,2
Letonia	..	..	..	..	0,2	0,0
Lituania	..	..	0,1	0,6	0,5	0,5
Rumania	..	..	0,3	0,5	1,3	..
Tailandia	..	..	..	..	18,5	18,7
Taipei Chino	..	..	..	..	8,7	..
Turquía	..	34,4	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**374,2**	**975,1**	**1.316,5**	**1.160,0**	**981,5**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.13. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, desembolsos *(página 2 de 6)*

	TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales						
BADEA	..	..	..	..	..	12,9
BAfD	1.204,9	1.004,7	1.238,6	1.003,4	1.443,5	1.062,6
Banco de Desarrollo del Caribe	12,6	2,0	1,4	1,4	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	149,7
Banco Mundial	3.854,7	4.808,6	5.682,2	4.673,4	5.888,0	10.284,3
BAsD	486,7	1.252,0	1.573,2	1.498,7	1.379,9	1.614,7
BID	354,9	563,5	521,3	373,9	737,8	475,0
CEB	..	65,0	210,3	40,2	245,0	570,8
CEPE	4,2	3,5	5,2	5,5	5,7	5,7
CESPAO	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
CESPAP	0,5	0,5	0,7	0,4	0,8	0,8
FAO	96,0	125,7	164,6	113,7	65,5	624,5
FIDA	..	..	..	..	..	934,0
FMAM	..	..	..	..	..	186,9
FMI	..	0,7	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	696,7	670,6	493,0	441,2	528,6	1.031,6
Fondos de Inversión en el Clima (FIC)	10,2	16,0	7,6	23,3	15,4	11,7
Instituciones de la UE	273,6	271,7	316,7	..	..	..
ITC	51,9	58,0	66,2	54,9	52,8	51,4
Marco Integrado mejorado (MIM)	3.859,8	6.719,9	6.491,9	7.919,1	7.151,6	8.361,0
OFID	168,2	224,1	297,9	368,8	355,3	493,3
OMC	15,5	11,9	11,7	23,0	12,3	12,3
ONUDI	..	..	..	48,6	57,5	13,5
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	13,2	12,7	..
PNUD	33,4	30,6	26,2	7,0	8,7	8,7
Otros donantes multilaterales	21,6	114,3	132,0	82,0	74,7	118,2
Subtotal	**11.145,6**	**15.943,5**	**17.241,0**	**16.692,0**	**18.036,0**	**26.024,0**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**30.284,5**	**36.948,5**	**40.864,2**	**39.475,7**	**43.066,9**	**57.783,8**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.13. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, desembolsos *(página 3 de 6)*

	POLÍTICAS Y REGLAMENTACIONES COMERCIALES						INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD												
Alemania	24,0	27,9	31,9	37,7	53,2	288,8	620,5	1.228,3	1.357,8	2.413,0	2.393,5	1.986,9
Australia	5,7	12,0	18,6	38,8	31,6	29,2	105,1	175,2	160,2	182,8	143,4	134,3
Austria	1,3	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	9,4	14,9	14,8	18,4	16,5	22,1
Bélgica	3,7	9,1	7,1	1,9	6,1	0,5	32,2	82,9	46,3	41,5	31,0	40,6
Canadá	14,8	30,2	20,9	18,5	15,9	14,9	46,9	118,1	91,5	41,4	27,1	135,5
Corea	9,8	7,1	8,6	7,2	6,4	6,3	137,2	291,6	387,8	458,8	439,0	404,7
Dinamarca	0,7	3,3	12,5	4,9	5,7	13,5	128,6	125,7	103,3	44,6	37,3	50,8
Eslovenia	..	0,4	0,0	..	..	0,0	..	0,5	0,4	0,0	0,2	0,4
España	4,0	3,0	0,3	0,2	0,1	0,3	248,7	340,4	17,2	11,3	11,0	20,4
Estados Unidos	152,2	205,2	268,4	200,3	117,6	219,5	2.154,6	1.891,0	1.234,5	852,3	762,2	607,6
Finlandia	5,3	6,9	7,4	8,6	13,0	4,2	12,9	33,3	46,0	38,5	21,8	95,7
Francia	2,2	3,5	2,6	4,3	4,3	3,4	335,0	564,0	1.275,5	1.110,4	1.253,0	1.601,5
Grecia	0,5	0,2	..	..	..	..	6,9	12,9	0,1	0,0	0,0	0,0
Hungría	..	..	..	0,0	..	0,0	..	..	0,0	0,0	..	0,0
Irlanda	1,0	0,3	1,0	0,6	0,6	0,6	2,5	1,3	0,3	0,0	0,2	0,2
Islandia	..	..	..	..	..	..	..	1,2	4,9	3,9	4,4	4,0
Italia	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	144,7	66,6	30,8	63,6	20,2	162,1
Japón	47,9	49,2	95,1	53,4	69,1	41,5	2.873,5	3.568,8	4.668,6	5.075,1	5.027,5	6.834,6
Luxemburgo	0,4	1,3	..	..	2,3	0,1	5,6	2,4	6,0	2,7	0,8	11,5
Noruega	15,8	16,2	11,5	11,6	10,1	9,7	193,0	142,8	195,5	120,7	87,6	71,0
Nueva Zelandia	2,6	3,2	4,1	4,6	2,4	2,6	8,4	23,0	50,7	39,6	30,3	35,3
Países Bajos	43,5	55,1	85,2	64,0	89,4	61,9	114,0	129,0	100,9	49,6	58,6	65,6
Polonia	..	..	..	..	0,0	..	..	..	0,6	2,1	0,4	0,3
Portugal	0,1	0,0	0,0	..	0,0	0,1	32,1	48,9	39,2	20,4	3,0	1,2
Reino Unido	42,8	109,9	89,4	72,1	60,3	102,4	128,3	371,0	489,6	360,7	486,3	435,4
República Checa	..	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	..	1,4	2,5	5,0	1,6	1,8
República Eslovaca	..	..	0,0	0,0	0,0	0,0	..	..	0,1	0,1	0,3	0,2
Suecia	25,7	42,1	42,9	46,9	31,3	41,2	88,4	84,7	91,4	111,9	60,9	101,3
Suiza	24,1	21,6	38,6	32,4	23,2	29,9	40,4	28,6	47,9	39,9	48,0	44,1
Subtotal	**428,3**	**607,8**	**746,2**	**608,2**	**543,1**	**870,8**	**7.469,2**	**9.348,6**	**10.464,0**	**11.108,5**	**10.966,0**	**12.869,2**
Otros donantes bilaterales												
Arabia Saudita	..	..	..	..		..	..	..	..	0,9	..	..
Azerbaiyán	..	..	0,1	0,1	1,7	2,1	..	..	0,0	0,1	0,1	0,1
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,3
Emiratos Árabes Unidos	..	..	3,4	..	..	..	..	72,7	268,9	624,9	382,0	359,6
Estonia	..	..	0,0	0,0	..	..	..	..	0,5	0,4	0,2	0,9
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	0,1	0,5	1,8	0,1
Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	227,5	225,6	384,8	663,9	344,8
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	0,0	0,1	0,1	0,1	..	..	0,0	0,3	0,3	0,2
Rumania	..	..	..	0,0	0,0	..	..	..	..	..	1,1	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	18,4	18,7
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	8,7	..
Turquía	..	31,8	..	..	..	..	..	0,4	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**31,8**	**3,5**	**0,2**	**1,7**	**2,3**	**..**	**300,5**	**495,1**	**1.011,9**	**1.076,5**	**724,7**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.13. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, desembolsos *(página 4 de 6)*

	POLÍTICAS Y REGLAMENTACIONES COMERCIALES						INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales												
BAfD	0,4	0,6	0,1	..	..	0,9	176,9	554,6	803,7	1.063,2	803,1	1.129,8
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	31,0	55,2	123,7	131,8	360,9	79,2	1.781,9	1.994,8	2.903,4	2.968,8	2.467,0	3.090,2
BAsD	..	3,2	4,3	4,0	6,1	18,1	..	335,7	868,2	1.174,4	974,0	853,2
BID	..	5,2	9,3	14,8	3,9	8,1	..	211,5	377,7	402,1	254,0	537,1
CEB	..	..	..	..	..	..	..	12,6	2,0	..	..	..
CEPE	0,3	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,9	3,4	1,9	3,6	4,4	4,6
CESPAO	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CESPAP	0,1	0,4	0,5	0,6	0,4	0,8	..	..	0,0	..	..	..
FAO	19,0	40,3	24,9	32,8	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	..	..	..	..	..	..	9,0	17,3	34,9	44,3	30,7	55,4
FMI	..	..	0,7	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	0,3	..	..	..	..	206,3	590,9	560,4	394,0	346,1	454,1
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	..	..	..	..	..	62,6	204,9	28,4	174,0
Instituciones de la UE	196,0	200,7	186,7	188,9	187,2	211,4	1.235,5	1.898,6	3.412,7	2.651,4	3.863,4	3.626,5
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	10,2	9,6	3,8	12,4	6,2	..	..	..	..	..	..
OFID	..	..	..	..	..	..	..	123,0	172,4	222,5	297,3	294,1
OMC	12,7	15,5	11,8	11,7	23,0	12,3	..	..	..	..	..	..
ONUDI	..	..	..	..	8,4	6,5	..	..	..	..	1,9	3,1
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	3,0	2,9	0,8	0,0	..	..	5,1	8,9	8,8	16,1	7,0	8,7
Otros donantes multilaterales	0,8	0,2	..	..	..	..	1,2	15,4	81,1	94,4	46,1	36,8
Subtotal	**263,4**	**334,9**	**372,6**	**388,7**	**602,6**	**343,8**	**3.416,9**	**5.766,7**	**9.289,9**	**9.239,6**	**9.123,4**	**10.267,7**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**691,7**	**974,5**	**1.122,3**	**997,0**	**1.147,4**	**1.216,9**	**10.886,1**	**15.415,8**	**20.249,0**	**21.359,9**	**21.165,9**	**23.861,7**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.13. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, desembolsos *(página 5 de 6)*

	CREACIÓN DE CAPACIDAD PRODUCTIVA						AJUSTE RELACIONADO CON EL COMERCIO					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD												
Alemania	1.028,7	1.302,3	1.792,3	2.742,8	2.167,0	2.245,8	..	..	0,5	0,4	..	0,9
Australia	142,9	203,7	206,9	190,7	219,4	264,4	0,2	0,3	..	..	..	..
Austria	28,0	44,8	44,1	29,0	31,8	42,4	..	..	..	..	..	..
Bélgica	139,8	290,5	151,1	171,2	158,6	151,5	..	..	..	..	..	..
Canadá	211,0	417,9	328,8	287,4	350,7	313,0	0,0	0,0	..	..	0,1	0,1
Corea	53,7	74,6	122,1	147,1	145,4	145,6	..	..	0,0	..	..	..
Dinamarca	131,2	201,3	220,1	219,6	212,0	168,2	..	..	..	..	..	..
Eslovenia	..	1,2	0,4	0,5	1,5	0,7	..	..	..	..	..	..
España	207,7	464,9	94,0	58,1	68,6	69,6	..	..	..	..	..	..
Estados Unidos	2.096,4	2.235,7	2.047,4	1.869,5	1.868,2	1.579,4	..	..	..	..	..	..
Finlandia	42,9	95,9	101,8	108,6	91,9	68,9	..	0,4	..	..	..	..
Francia	501,8	525,3	468,0	389,5	671,5	865,7	..	..	0,0	..	..	0,3
Grecia	9,3	2,4	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Hungría	..	..	2,1	0,4	3,9	2,4	..	..	..	..	..	..
Irlanda	38,7	56,9	46,5	32,3	39,4	41,9	..	..	..	..	..	..
Islandia	..	2,2	7,1	4,5	4,3	4,4	..	..	..	..	..	..
Italia	95,0	76,0	56,4	137,3	78,0	128,0	..	..	..	..	..	..
Japón	1.118,9	1.142,9	1.142,5	1.279,2	1.220,5	1.388,0	..	0,1	0,1	..	..	0,0
Luxemburgo	25,4	30,3	32,9	31,2	35,6	43,6	..	..	..	..	..	..
Noruega	169,8	224,8	277,0	349,9	306,6	346,2	..	..	..	..	..	..
Nueva Zelandia	20,1	27,4	43,3	70,2	72,8	60,4	..	..	..	..	..	..
Países Bajos	319,5	290,7	432,4	426,8	468,0	414,8	..	..	..	..	..	..
Polonia	..	..	8,3	29,6	79,8	15,6	..	..	..	..	..	..
Portugal	3,4	3,5	1,9	3,1	2,1	2,6	..	..	..	..	..	..
Reino Unido	656,5	696,6	714,4	1.527,7	1.269,1	1.381,1	..	..	..	..	..	0,0
República Checa	..	2,0	5,3	6,1	4,7	6,5	..	..	..	..	..	..
República Eslovaca	..	..	0,4	0,7	0,8	0,5	..	..	..	..	..	..
Suecia	214,1	219,4	262,3	177,7	242,0	298,6	..	0,0	0,2	0,8	0,6	0,4
Suiza	181,3	173,7	209,0	297,9	292,1	255,2	..	0,9	0,0	0,2	7,5	2,7
Subtotal	**7.435,9**	**8.806,7**	**8.818,8**	**10.588,7**	**10.106,4**	**10.304,8**	**0,2**	**1,7**	**0,9**	**1,4**	**8,2**	**4,4**
Otros donantes bilaterales												
Arabia Saudita	..	..	..	5,9		3,8	..	..	..	..		
Azerbaiyán	..	..	..	..	0,0	0,1	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	0,2	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	16,0	431,7	272,7	47,4	224,7	..	..	..	..	..	..
Estonia	..	..	0,5	1,0	0,9	1,0	..	..	..	..	..	..
Kazajstán	..	..	..	0,2	0,1	0,0	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	23,7	44,0	23,9	29,0	28,3	..	..	..	..	..	..
Letonia	..	..	..	..	0,2	0,0	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	0,0	0,2	0,1	0,1	..	..	..	..	0,0	..
Rumania	..	..	0,3	0,5	0,2	..	..	..	..	..		..
Tailandia	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	2,2	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**41,9**	**476,5**	**304,4**	**81,8**	**254,5**	**..**	**..**	**..**	**..**	**0,0**	**..**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.13. Ayuda para el comercio, por proveedores y categorías, desembolsos *(página 6 de 6)*

	CREACIÓN DE CAPACIDAD PRODUCTIVA						AJUSTE RELACIONADO CON EL COMERCIO					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales												
BAfD	202,3	649,6	200,9	175,5	200,3	312,8	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	1.511,1	1.804,3	1.780,2	2.581,7	1.844,5	2.717,8	..	0,4	1,4	..	1,0	0,8
BAsD	..	147,7	379,5	394,8	518,5	508,6	..	..	..	..	..	..
BID	..	138,1	176,5	104,3	116,0	192,6	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	..	1,4	1,4	..	..	..	..	..	..	..
CEPE	0,1	0,7	1,1	1,5	0,9	0,9	..	..	0,2	..	0,0	..
CESPAO	..	0,2	0,1	0,0	0,0	..	..	..	..	..	..	..
CESPAP	0,1	0,1	0,0	0,1	..	..	..	..	..	..	0,0	..
FAO	112,7	233,3	246,8	283,8	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	56,8	78,8	90,9	120,3	83,0	10,1	..	..	..	..	..	..
FMI	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	27,3	105,5	110,3	99,0	95,2	74,5	..	..	..	..	..	..
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	2,3	5,5	11,8	71,0	..	..	..	..	..	..
Instituciones de la UE	776,1	1.726,2	3.108,5	3.639,5	3.867,2	3.313,5	7,6	34,2	12,0	12,1	1,3	0,2
ITC	29,6	51,9	58,0	66,2	54,9	52,8	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	6,4	3,9	10,9	9,1	..	..	..	..	..	..
OFID	..	45,2	51,6	75,5	71,5	61,2	..	..	..	..	..	..
OMC	..	..	0,2	..	..	..	..	..	..	..	..	..
ONUDI	..	..	..	..	38,4	47,9	..	..	..	..	..	..
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	13,2	12,7	..	..	..	..	..	..
PNUD	15,2	21,6	21,0	10,1	..	..	..	..	..	..	..	..
Otros donantes multilaterales	0,2	6,1	33,1	37,5	36,0	37,9	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**2.731,5**	**5.009,4**	**6.267,4**	**7.600,6**	**6.963,7**	**7.423,5**	**7,6**	**34,7**	**13,7**	**12,1**	**2,3**	**1,0**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**10.167,4**	**13.857,9**	**15.562,6**	**18.493,7**	**17.151,9**	**17.982,8**	**7,8**	**36,4**	**14,6**	**13,5**	**10,5**	**5,4**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962343

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.14. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, compromisos *(página 1 de 6)*

	ÁFRICA							AMÉRICA						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD														
Alemania	375,9	421,7	741,9	1.469,1	1.903,8	1.576,5	1.763,6	86,1	257,6	357,6	760,5	702,6	1.017,4	668,8
Australia	10,2	0,6	22,5	33,0	12,3	6,8	10,4	0,2	0,2	3,1	3,9	0,2	0,6	0,6
Austria	9,1	14,8	18,5	31,9	24,5	27,2	15,7	4,6	5,4	6,8	6,0	2,6	6,7	2,1
Bélgica	111,5	163,2	225,9	116,6	148,0	98,4	146,6	44,1	33,4	45,3	14,2	14,3	14,3	16,7
Canadá	137,1	115,1	243,8	232,6	349,3	394,4	44,6	62,4	89,7	107,4	140,0	163,8	54,7	37,7
Corea	..	74,4	232,0	195,1	140,6	186,0	332,0	..	15,5	89,0	63,8	55,3	201,8	72,0
Dinamarca	234,8	165,6	217,7	218,5	92,2	68,6	86,1	38,3	5,4	15,9	16,1	1,7	2,4	6,1
Eslovenia	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..
España	106,3	297,7	354,5	29,0	10,0	16,3	21,1	90,2	114,1	196,1	51,6	39,6	22,8	80,7
Estados Unidos	598,3	1.542,5	1.271,6	966,1	1.212,4	1.418,2	1.126,8	303,2	548,8	440,7	311,2	479,8	204,0	206,3
Finlandia	21,0	47,5	154,2	53,5	62,6	44,5	40,1	11,1	9,1	28,6	15,6	0,7	0,7	10,2
Francia	375,6	793,0	732,2	1.282,6	1.393,4	1.262,1	1.513,3	28,9	54,1	177,2	430,2	218,0	435,4	410,5
Grecia	0,7	1,0	0,8	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	0,0	0,7	0,0	..	..	..	..	..	..	..
Irlanda	21,6	29,0	43,4	35,6	28,5	30,7	30,4	0,6	2,8	4,0	2,0	1,7	1,8	1,1
Islandia	..	..	1,6	5,5	3,1	2,8	2,2	..	..	0,3	0,5	..	..	..
Italia	136,4	94,9	22,7	67,0	87,1	28,9	81,7	37,6	11,9	19,8	6,3	24,7	10,4	18,4
Japón	320,7	882,4	946,1	1.075,5	1.829,6	2.223,4	1.594,8	97,3	211,6	167,9	359,0	226,0	322,1	899,9
Luxemburgo	7,7	16,9	12,0	16,7	10,8	13,2	28,4	1,8	3,5	3,8	3,5	3,7	2,4	2,3
Noruega	116,7	169,2	269,4	296,9	75,8	75,7	130,6	18,6	17,8	35,4	25,8	5,3	11,6	6,1
Nueva Zelandia	0,2	0,1	0,8	6,3	1,4	7,9	8,8	0,5	1,5	0,5	3,0	7,3	4,2	..
Países Bajos	81,2	104,7	106,3	216,5	310,7	93,0	204,5	39,9	38,3	24,6	4,7	0,7	..	0,1
Polonia	..	..	..	6,8	27,5	76,5	12,8	..	..	..	0,0	0,0	0,0	0,0
Portugal	24,0	25,8	49,3	25,9	24,2	2,9	2,4	0,2	0,0	0,1	0,2	0,2	0,5	0,2
Reino Unido	206,9	257,0	499,2	343,4	377,6	387,0	173,3	60,8	17,5	58,1	73,8	99,5	126,9	149,8
República Checa	..	..	0,7	1,1	1,3	1,5	2,2	..	..	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
República Eslovaca	..	..	..	0,4	0,6	0,3	0,3	..	..	..	0,0	..	..	..
Suecia	84,8	140,9	127,8	105,5	144,6	118,4	189,9	13,3	8,4	14,3	15,8	11,2	7,4	5,1
Suiza	70,5	65,4	57,4	141,2	113,1	93,6	136,7	45,8	38,8	39,9	32,7	35,8	58,5	48,9
Subtotal	**3.051,3**	**5.423,5**	**6.352,3**	**6.972,0**	**8.385,1**	**8.255,7**	**7.699,3**	**985,4**	**1.485,4**	**1.836,4**	**2.340,3**	**2.094,7**	**2.506,5**	**2.643,8**
Otros donantes bilaterales														
Arabia Saudita	..	..	..	..	204,6	773,8	293,7	..	..	..	..	..	..	26,7
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	..	78,3	595,1	387,7	40,7	321,9	..	..	..	..	15,2	30,5	59,0
Estonia	..	..	..	0,1	..	0,1	..	..	..	..	..	0,0	..	..
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	204,7	393,1	262,4	546,5	236,8	..	..	3,0	0,6	25,3	30,8	13,2
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..	..
Rumania	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	0,4	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**283,4**	**988,3**	**854,7**	**1.361,2**	**852,4**	**0,0**	**0,0**	**3,0**	**0,6**	**40,5**	**61,4**	**98,9**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.14. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, compromisos *(página 2 de 6)*

	ÁFRICA							AMÉRICA						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales														
BAfD	149,0	706,4	1.498,2	1.578,6	1.824,1	806,7	1.062,6	..	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	4,1	35,5	12,9
Banco Islámico de Desarrollo	140,5	144,3	105,7	98,9	69,6	134,5	146,6	..	..	..	0,0	..	0,0	0,1
Banco Mundial	2.070,6	2.333,9	3.559,4	3.880,8	3.602,0	2.856,8	6.366,6	130,8	89,3	151,7	96,2	92,7	22,8	214,6
BAsD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
BID	..	..	..	..	..	..	..	242,3	110,9	433,2	585,8	797,9	446,9	475,0
CEB	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEPE	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CESPAO	..	..	..	0,0	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..	..
CESPAP	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FAO	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	139,7	189,8	352,7	279,0	545,8	317,7	470,4	12,0	17,9	17,2	15,9	18,1	23,5	47,4
FMAM	..	..	30,3	81,0	21,4	46,4	282,0	..	..	18,3	46,0	6,2	27,3	118,0
FMI	..	4,0	6,3	4,0	..	..	..	..	1,9	1,9	2,1	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	276,9	693,8	641,7	959,5	960,6	931,0	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	12,8	89,2	73,3	..	..	..	..	..	1,7	2,1
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	83,4	107,4	96,8	219,9	..	..	..	117,5	144,5	28,0	159,5
Instituciones de la UE	1.541,8	1.743,1	1.557,0	2.973,7	2.226,3	3.580,9	3.377,1	236,9	245,3	410,0	615,1	826,8	449,6	711,3
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	10,1	17,2	13,1	2,8	6,9	..	..	0,1	0,3	..	..	0,3
OFID	..	..	155,0	199,3	296,6	184,0	179,2	..	..	109,8	45,6	170,3	175,2	229,4
OMC	..	4,5	4,2	2,0	1,7	3,7	1,4	..	2,5	1,7	0,9	1,4	3,2	1,9
ONUDI	..	15,5	23,6	6,5	..	25,8	8,1	..	2,0	4,0	0,4	..	6,3	0,1
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	4,6	12,7	15,6	16,2	16,0	4,8	3,9	0,2	0,7	0,7	1,4	2,0	0,2	0,2
Otros donantes multilaterales	0,6	3,5	35,4	118,4	31,9	59,3	61,1	0,1	0,1	6,7	10,3	24,0	3,5	30,7
Subtotal	**4.046,8**	**5.434,7**	**8.047,4**	**9.980,9**	**9.728,3**	**9.169,9**	**13.190,1**	**622,3**	**470,6**	**1.155,3**	**1.537,5**	**2.088,0**	**1.223,8**	**2.003,5**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**7.098,2**	**10.858,3**	**14.683,1**	**17.941,2**	**18.968,1**	**18.786,8**	**21.741,9**	**1.607,8**	**1.956,0**	**2.994,6**	**3.878,4**	**4.223,1**	**3.791,7**	**4.746,2**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.14. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, compromisos *(página 3 de 6)*

	ASIA							EUROPA						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD														
Australia	96,4	155,8	285,7	196,2	213,6	188,7	227,0	..	0,0	..	..	..	0,3	0,3
Alemania	583,6	944,9	1.186,4	1.725,6	2.093,9	2.235,1	2.085,1	99,9	270,8	394,1	547,7	596,1	537,6	543,2
Austria	27,3	16,2	15,8	32,9	17,2	21,8	16,2	3,1	11,7	15,8	3,6	10,2	9,3	34,4
Bélgica	30,3	18,7	32,4	12,5	5,3	5,1	4,6	1,7	2,6	0,9	0,0	0,1	0,5	0,5
Canadá	114,7	118,4	88,0	103,3	185,2	86,0	91,1	1,2	9,5	12,1	17,8	13,3	16,6	6,8
Corea	..	391,7	613,7	606,7	713,5	663,7	740,0	..	3,9	0,6	0,8	0,7	0,6	0,9
Dinamarca	115,5	84,6	44,8	104,4	10,6	81,9	73,1	0,2	0,9	17,9	11,8	10,6	..	0,0
Eslovenia	..	..	0,1	0,0	..	0,0	0,1	..	..	1,8	0,9	0,1	0,9	0,8
España	94,5	96,1	74,9	7,5	1,6	2,7	1,1	60,8	137,5	56,2	1,2	0,0	0,1	0,5
Estados Unidos	3.051,2	3.651,1	2.482,8	1.719,6	1.343,5	920,7	622,1	154,8	148,2	254,7	85,0	77,4	89,1	168,7
Finlandia	33,0	38,2	55,3	25,2	5,6	14,9	20,6	2,5	2,5	5,3	1,4	0,6	0,1	7,6
Francia	164,8	337,2	201,3	546,5	1.147,5	328,7	679,1	20,0	124,1	25,7	41,0	14,8	342,1	45,4
Grecia	2,9	4,4	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8	10,8	13,3	0,0	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	0,4	3,1	2,2	..	..	..	..	0,0	0,1	0,2
Irlanda	2,1	7,8	5,6	3,1	1,0	1,3	2,0	0,3	0,2	0,0	..	..	..	..
Islandia	..	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	0,0	0,1	0,0	..
Italia	29,1	64,6	103,3	29,2	39,7	27,5	237,1	43,2	56,6	18,9	11,7	2,3	1,8	2,9
Japón	3.697,3	4.399,6	4.601,1	6.557,6	10.112,1	8.543,4	9.699,5	293,3	14,6	261,3	141,3	8,8	10,2	4,3
Luxemburgo	3,2	4,6	6,2	4,7	5,5	2,6	5,4	3,4	2,6	3,1	1,8	0,2	0,2	2,1
Noruega	60,7	102,8	73,5	75,2	21,9	19,6	28,1	20,3	19,5	15,4	11,6	8,7	3,8	8,0
Nueva Zelandia	7,5	9,5	21,1	22,3	49,3	31,8	18,4	..	..	..	..	..	..	..
Países Bajos	102,1	70,7	48,8	30,3	9,2	41,0	69,5	16,7	14,3	1,5	..	..	0,0	0,0
Polonia	..	..	..	0,5	0,5	0,7	0,8	..	..	..	1,2	3,4	2,8	2,2
Portugal	2,7	1,6	0,9	0,4	0,1	0,3	0,2	15,0	..	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Reino Unido	274,5	333,8	384,1	237,8	202,3	92,1	170,5	5,8	5,3	1,6	1,2	0,8	1,5	0,9
República Checa	..	..	1,6	3,6	5,1	2,5	2,9	..	..	1,1	2,8	4,7	2,8	3,7
República Eslovaca	..	..	..	0,0	0,0	0,1	0,2	..	..	..	0,1	0,3	0,3	0,0
Suecia	56,7	48,5	32,7	46,1	12,9	90,5	61,4	26,7	24,3	28,4	18,1	29,1	22,8	9,4
Suiza	102,3	83,0	78,3	107,1	82,4	124,6	186,4	27,4	24,9	25,3	25,8	29,6	10,9	41,5
Subtotal	**8.652,4**	**10.983,9**	**10.439,6**	**12.198,4**	**16.279,9**	**13.530,5**	**15.044,7**	**804,0**	**885,0**	**1.155,0**	**927,1**	**812,0**	**1.054,5**	**884,4**
Otros donantes bilaterales														
Arabia Saudita	..	..	..	..	276,4	69,6	196,0	..	..	..	..	..	..	30,0
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,5
Emiratos Árabes Unidos	..	..	137,2	249,4	433,0	0,4	51,1	..	..	15,0	29,5	50,6	..	..
Estonia	..	..	..	0,7	0,6	0,9	0,4	..	..	..	0,5	0,6	0,9	1,0
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	105,6	129,5	110,5	101,1	27,2	..	..	0,4	11,0	..	40,4	0,7
Letonia	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..	0,2	0,0
Lituania	..	..	..	0,0	0,3	0,2	0,3	..	..	..	0,0	0,4	0,3	0,1
Rumania	..	..	..	..	0,1	0,1	..	..	..	..	0,1	0,4	1,2	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	33,0	..	..	..	..	..	..	0,9	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**275,8**	**379,6**	**820,8**	**172,2**	**275,0**	**..**	**..**	**16,3**	**41,1**	**52,0**	**43,0**	**32,3**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.14. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, compromisos *(página 4 de 6)*

	ASIA							EUROPA						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales														
BAfD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	44,3	90,4	71,5	35,6	165,3	123,1	0,5	2,8	9,5	4,9	0,1	..	..	0,0
Banco Mundial	2.031,5	1.704,9	2.287,3	2.974,5	3.905,0	3.282,1	3.494,6	229,9	75,1	29,4	57,8	52,7	41,5	60,2
BAsD	723,8	502,6	1.097,5	1.720,5	1.636,8	1.606,8	1.510,3	..	..	..	..	..	..	..
BID	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	2,8	..	..
CEPE	..	0,0	0,1	0,2	..	0,0	0,3	..	1,3	4,1	3,3	5,2	5,5	5,2
CESPAO	..	0,0	..	0,3	0,4	0,2	0,2	..	..	..	..	..	..	..
CESPAP	..	0,1	0,5	0,6	0,7	0,4	0,8	..	..	..	..	..	..	..
FAO	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	107,2	153,8	196,9	235,2	358,8	176,9	347,7	9,9	14,3	9,4	3,4	..	18,7	48,1
FMAM	..	..	43,4	105,1	53,8	42,3	111,2	..	..	5,3	17,6	3,9	3,3	19,2
FMI	..	3,0	3,3	2,6	..	..	..	..	1,0	1,4	0,6	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	111,4	311,0	126,0	391,8	..	100,6	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	20,9	53,6	..	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	423,5	175,6	448,4	175,4	..	..	..	143,1	85,4	..	9,3
Instituciones de la UE	253,4	275,6	305,8	603,5	1.409,0	1.418,2	898,4	259,2	508,3	1.472,7	4.132,4	2.227,3	3.175,7	2.899,3
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	2,5	6,5	1,8	0,7	3,0	..	..	..	..	..	..	..
OFID	..	..	66,3	140,4	47,1	218,7	83,1	..	..	11,3	32,8	..	27,4	..
OMC	..	1,4	2,0	1,6	2,2	3,6	2,4	..	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
ONUDI	..	5,6	22,5	4,1	..	24,4	2,9	..	0,5	1,5	0,2	..	11,0	0,8
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	6,5	9,8	12,9	9,1	6,9	1,7	4,3	0,4	0,6	0,6	0,8	0,6	0,3	0,3
Otros donantes multilaterales	0,2	0,1	5,6	12,0	15,1	30,1	5,8	..	..	0,0	0,3	0,6	1,2	0,6
Subtotal	**3.167,0**	**2.858,7**	**4.429,1**	**6.401,3**	**8.170,1**	**7.398,6**	**6.794,9**	**502,1**	**610,8**	**1.540,7**	**4.392,4**	**2.378,5**	**3.284,5**	**3.043,1**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**11.819,4**	**13.842,6**	**15.144,6**	**18.979,3**	**25.270,8**	**21.101,3**	**22.114,6**	**1.306,1**	**1.495,8**	**2.712,1**	**5.360,7**	**3.242,5**	**4.382,0**	**3.959,8**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.14. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, compromisos *(página 5 de 6)*

	OCEANÍA							NO ASIGNADA A REGIONES CONCRETAS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD														
Alemania	1,6	0,6	2,6	1,7	18,0	0,6	11,3	70,4	137,7	634,5	361,4	573,3	726,6	624,5
Australia	95,5	108,4	102,0	105,2	150,0	128,7	157,6	4,2	46,3	81,1	47,3	36,1	69,2	32,0
Austria	0,0	0,1	0,3	0,1	..	0,7	..	1,2	4,6	17,3	11,9	16,7	9,9	7,4
Bélgica	0,0	..	0,0	..	..	..	..	42,3	36,7	127,2	41,7	48,0	46,6	48,5
Canadá	0,2	0,0	1,3	0,1	0,2	0,4	3,8	12,1	27,0	99,9	10,3	10,9	3,5	2,5
Corea	..	1,1	2,1	2,1	3,6	2,0	33,4	..	3,6	3,7	9,2	17,1	6,9	5,4
Dinamarca	..	..	..	..	..	..	..	24,8	13,1	6,8	20,4	9,5	102,5	38,3
Eslovenia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,2	0,3	..	0,3	0,1
España	0,0	..	..	..	..	..	..	8,0	12,6	135,4	0,7	0,8	1,1	2,2
Estados Unidos	4,9	29,2	14,6	1,5	3,5	..	2,4	165,9	174,9	231,6	385,6	370,8	343,4	290,6
Finlandia	..	0,0	0,0	0,1	..	..	..	11,0	29,4	48,4	35,9	22,3	10,0	144,8
Francia	11,4	3,1	6,3	6,8	3,6	7,6	4,0	56,2	94,3	204,3	194,2	136,3	134,3	572,7
Grecia	..	0,0	..	..	..	..	..	..	0,4	0,2	..	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..
Irlanda	0,0	..	..	..	..	..	..	2,0	2,4	5,5	7,2	1,8	6,5	9,1
Islandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	1,5	6,0	5,3	5,8	6,2
Italia	..	..	..	0,5	0,7	..	1,1	3,4	0,5	0,2	2,7	35,6	8,9	11,4
Japón	39,9	105,6	46,8	101,0	426,5	67,1	213,6	44,2	47,6	50,4	87,5	80,5	102,8	98,5
Luxemburgo	..	..	..	0,0	..	..	..	0,8	3,6	8,8	12,2	13,7	20,2	16,8
Noruega	0,0	0,0	..	..	..	..	..	30,0	89,6	108,9	117,6	226,3	238,1	324,6
Nueva Zelandia	13,7	33,7	74,3	87,7	86,9	83,3	134,1	0,6	0,9	1,1	1,3	..	1,5	0,7
Países Bajos	0,1	..	..	..	..	..	..	293,5	458,8	517,8	613,5	287,0	377,6	380,8
Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,4	0,4	0,5	0,2
Portugal	..	..	..	..	..	..	..	1,4	0,7	0,7	1,1	0,7	0,6	0,6
Reino Unido	7,1	0,7	0,7	0,0	..	..	0,1	90,8	192,4	163,4	195,1	833,5	204,0	641,9
República Checa	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,2	0,1	0,1	0,0
República Eslovaca	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,2
Suecia	..	..	..	..	..	..	..	43,9	104,2	127,3	188,4	94,3	106,5	117,1
Suiza	..	..	..	..	..	..	..	49,4	54,0	81,8	67,8	44,2	66,1	281,6
Subtotal	**174,5**	**282,7**	**251,1**	**306,9**	**693,1**	**290,4**	**561,5**	**956,2**	**1.535,5**	**2.658,1**	**2.419,8**	**2.865,3**	**2.593,2**	**3.658,7**
Otros donantes bilaterales														
Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	2,3
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	..	1,5	15,1	20,8	..	5,8	..	..	1,3	2,4	..	..	..
Estonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,2	..	0,2	0,6
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..	1,0	..	..
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..	0,1
Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,0	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	0,1	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**1,6**	**15,1**	**20,8**	**..**	**5,8**	**..**	**..**	**1,3**	**2,6**	**1,1**	**0,2**	**2,9**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.14. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, compromisos *(página 6 de 6)*

	OCEANÍA							NO ASIGNADA A REGIONES CONCRETAS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales														
BAfD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	..	2,8	8,1	6,8	3,6	1,8	3,6	2,6
Banco Mundial	5,1	32,3	70,9	107,8	65,8	63,8	148,3	..	..	..	..	..	..	..
BAsD	23,9	18,5	100,9	63,3	53,4	116,9	104,4	..	..	..	..	..	..	..
BID	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEPE	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,2
CESPAO	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,2	0,1	..	..	..
CESPAP	..	..	..	..	..	..	..	..	0,2	..	..	..	..	..
FAO	..	..	..	..	..	..	..	..	131,7	273,6	271,7	316,7	..	..
FIDA	..	..	4,8	7,4	4,6	..	20,4	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	..	..	3,3	6,3	10,1	..	16,1	..	..	19,4	18,8	17,3	..	78,0
FMI	..	0,2	0,6	0,2	..	..	..	..	0,2	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	5,5	1,3	..	1,7	..
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	17,3	42,9	..	..	..	..	..	34,6	15,0
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	4,6	9,0	6,8	6,8	..	..	..	11,7	146,8	30,5	..
Instituciones de la UE	35,7	22,6	40,0	49,2	23,0	16,9	62,0	130,6	218,4	535,1	268,3	241,5	250,1	412,8
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	30,1	54,2	64,9	68,9	57,4	51,4
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	0,4	2,3	3,7	..	1,5	..	..	..	..	..	..	..
OFID	..	..	3,6	..	..	..	..	..	..	0,8	1,1	1,2	1,2	1,6
OMC	..	0,3	0,2	0,2	0,0	0,0	0,1	..	3,5	7,4	7,2	6,3	12,5	6,5
ONUDI	..	..	..	..	..	..	0,0	..	3,4	10,0	1,7	..	15,1	1,7
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	..	..	..	3,6	3,1	0,4	..	..
Otros donantes multilaterales	0,1	0,0	0,0	0,3	0,8	0,8	3,9	..	0,5	0,1	12,6	12,6	12,9	16,1
Subtotal	**64,9**	**74,1**	**224,7**	**241,5**	**170,4**	**222,5**	**406,5**	**133,3**	**396,3**	**916,8**	**666,0**	**813,5**	**419,7**	**585,9**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**239,5**	**356,8**	**477,4**	**563,5**	**884,3**	**512,8**	**973,8**	**1.089,5**	**1.931,8**	**3.576,2**	**3.088,4**	**3.679,9**	**3.013,0**	**4.247,5**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962362

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.15. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, desembolsos *(página 1 de 6)*

	ÁFRICA						AMÉRICA					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD												
Alemania	375,9	421,7	741,9	1.469,1	1.903,8	1.763,6	187,6	361,7	592,3	499,1	801,6	510,0
Australia	10,2	0,6	22,5	33,0	12,3	10,4	0,2	3,1	3,9	0,2	0,6	0,6
Austria	9,1	14,8	18,5	31,9	24,5	15,7	5,1	6,9	3,7	2,4	2,9	3,2
Bélgica	111,5	163,2	225,9	116,6	148,0	146,6	28,0	50,1	25,3	21,3	17,7	17,5
Canadá	137,1	115,1	243,8	232,6	349,3	44,6	51,1	103,2	126,5	93,7	97,7	82,0
Corea	..	74,4	232,0	195,1	140,6	332,0	22,9	18,2	29,9	43,5	76,2	83,8
Dinamarca	234,8	165,6	217,7	218,5	92,2	86,1	26,9	22,4	12,2	14,3	11,0	39,2
Eslovenia	..	..	0,0	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..
España	106,3	297,7	354,5	29,0	10,0	21,1	119,3	169,8	43,7	33,3	39,6	54,4
Estados Unidos	598,3	1.542,5	1.271,6	966,1	1.212,4	1.126,8	297,8	474,4	338,2	285,3	259,5	218,4
Finlandia	21,0	47,5	154,2	53,5	62,6	40,1	7,0	18,1	15,5	10,0	5,3	12,4
Francia	375,6	793,0	732,2	1.282,6	1.393,4	1.513,3	54,8	113,0	390,7	227,0	418,4	175,4
Grecia	0,7	1,0	0,8	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	0,0	0,0	..	..	..	..	..	..
Irlanda	21,6	29,0	43,4	35,6	28,5	30,4	2,8	4,0	2,0	1,7	1,8	1,1
Islandia	..	..	1,6	5,5	3,1	2,2	..	0,3	0,5	..	..	..
Italia	136,4	94,9	22,7	67,0	87,1	81,7	19,8	14,0	6,1	9,4	5,3	18,9
Japón	320,7	882,4	946,1	1.075,5	1.829,6	1.594,8	166,2	214,6	99,4	99,7	129,8	117,0
Luxemburgo	7,7	16,9	12,0	16,7	10,8	28,4	3,5	3,8	3,5	3,7	2,4	2,3
Noruega	116,7	169,2	269,4	296,9	75,8	130,6	73,8	40,4	66,3	9,9	8,5	5,8
Nueva Zelandia	0,2	0,1	0,8	6,3	1,4	8,8	0,8	0,8	0,9	4,6	3,7	3,4
Países Bajos	81,2	104,7	106,3	216,5	310,7	204,5	32,9	34,8	11,0	2,8	0,6	2,1
Polonia	..	..	..	6,8	27,5	12,8	..	..	0,0	0,0	0,0	0,0
Portugal	24,0	25,8	49,3	25,9	24,2	2,4	0,0	0,1	0,2	0,2	0,5	0,2
Reino Unido	206,9	257,0	499,2	343,4	377,6	173,3	20,9	61,1	79,3	69,5	130,0	161,6
República Checa	..	..	0,7	1,1	1,3	2,2	..	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
República Eslovaca	..	..	..	0,4	0,6	0,3	..	..	0,0	..	..	..
Suecia	84,8	140,9	127,8	105,5	144,6	189,9	15,1	12,7	14,1	7,3	10,8	8,8
Suiza	70,5	65,4	57,4	141,2	113,1	136,7	36,6	37,5	32,2	42,5	40,7	35,2
Subtotal	**3.051,3**	**5.423,5**	**6.352,3**	**6.972,0**	**8.385,1**	**7.699,3**	**1.173,3**	**1.765,1**	**1.897,5**	**1.481,3**	**2.064,7**	**1.553,5**
Otros donantes bilaterales												
Arabia Saudita	..	..	..	..	204,6	293,7	..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	..	78,3	595,1	387,7	321,9	..	..	..	..	0,0	2,7
Estonia	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..	0,0	..	..
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	204,7	393,1	262,4	236,8	..	4,6	7,8	4,3	8,7	3,8
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..
Rumania	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..	..	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	0,4	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**283,4**	**988,3**	**854,7**	**852,4**	**..**	**4,6**	**7,8**	**4,3**	**8,7**	**6,5**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.15. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, desembolsos *(página 2 de 6)*

	ÁFRICA						AMÉRICA					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales												
BADEA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
BAfD	379,7	1.204,9	1.004,7	1.238,6	1.003,4	1.443,5	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	..	..	..	..	0,9	0,8	..	..	..	..	0,6	0,4
BAsD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
BID	..	..	..	..	..	..	..	354,9	563,5	521,3	373,9	737,8
CEB	..	..	45,7	202,6	35,4	57,7	..	..	0,7	4,8	4,8	28,9
CEPE	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CESPAO	..	..	..	..	23,8	27,8	..	..	..	..	1,5	2,0
CESPAP	..	..	0,0	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..
FAO	34,2	48,2	33,6	35,2	28,2	12,1	10,6	17,3	24,5	30,0	19,8	16,4
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMI	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	154,9	481,3	492,2	432,8	390,2	456,8	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima (FIC)	..	5,7	10,9	6,6	17,9	10,2	..	0,1	0,1	..	0,3	0,2
Instituciones de la UE	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
ITC	..	91,5	108,7	138,7	140,6	152,1	..	22,8	43,5	61,8	72,3	76,4
Marco Integrado mejorado (MIM)	1.365,6	1.525,1	2.441,7	2.007,0	2.876,5	2.484,4	271,1	400,5	402,8	632,1	524,6	799,6
OFID	12,4	15,6	16,2	16,0	4,8	3,9	0,6	0,7	1,4	2,0	0,2	0,2
OIT	..	..	0,3	..	..	..	..	..	0,2	..	..	..
OMC	4,5	4,2	2,0	1,7	3,7	1,4	2,5	1,7	0,9	1,4	3,2	1,9
ONUDI	1.734,4	2.179,7	2.684,3	2.946,0	2.633,4	3.213,6	70,6	96,3	105,6	142,4	90,8	70,9
PNUD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Otros donantes multilaterales	1,6	18,4	77,6	91,7	39,9	39,3	0,1	1,1	13,3	12,1	10,5	9,9
Subtotal	**3.687,3**	**5.574,5**	**6.918,0**	**7.117,1**	**7.198,8**	**7.903,5**	**355,6**	**895,3**	**1.156,4**	**1.408,0**	**1.102,6**	**1.744,8**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**7.157,7**	**10.756,7**	**13.634,2**	**14.364,3**	**14.741,2**	**15.102,7**	**1.528,9**	**2.664,9**	**3.061,7**	**2.893,6**	**3.176,0**	**3.304,7**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.15. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, desembolsos *(página 3 de 6)*

	ASIA						EUROPA					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD												
Australia	116,0	188,3	196,2	213,6	188,7	227,0	0,0	..	..	..	0,3	0,3
Alemania	713,4	955,5	1.149,7	1.986,8	993,1	1.488,5	176,0	252,3	362,9	658,2	264,5	524,3
Austria	4,8	10,6	20,9	10,2	12,2	18,4	11,3	15,1	5,3	4,9	6,7	12,4
Bélgica	18,3	32,2	12,6	5,8	5,6	5,1	2,6	0,9	0,0	0,1	0,5	0,5
Canadá	99,6	112,5	90,6	57,7	87,1	186,5	6,7	10,8	17,2	11,6	13,3	10,6
Corea	121,2	274,0	334,1	411,7	326,6	325,6	14,4	17,0	0,7	0,7	0,6	0,9
Dinamarca	55,3	72,2	84,1	62,7	79,6	64,4	0,1	6,8	12,8	21,6	3,8	5,0
Eslovenia	..	0,1	0,0	..	0,0	0,1	..	1,8	0,5	0,5	1,4	1,0
España	82,8	88,8	13,7	3,6	4,0	3,2	102,0	81,1	0,5	0,5	0,1	0,2
Estados Unidos	3.241,2	2.392,0	1.479,9	1.141,1	979,1	775,1	145,9	145,5	167,4	138,2	84,2	139,3
Finlandia	14,7	29,6	26,5	25,8	36,1	26,1	1,1	3,1	2,9	2,0	0,3	0,0
Francia	167,1	194,4	299,5	369,8	361,9	660,4	78,3	65,1	18,8	3,7	61,9	294,8
Grecia	4,4	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	10,8	13,3	0,0	..	..	..
Hungría	..	..	0,1	0,4	3,1	2,2	..	..	0,1	0,0	0,1	0,2
Irlanda	7,8	5,6	3,1	1,0	1,3	2,0	0,2	0,0	..	..	..	..
Islandia	..	..	..	..	0,1	..	..	..	0,0	0,1	0,0	..
Italia	45,7	40,2	29,5	80,2	22,9	162,4	25,6	41,5	12,2	20,1	7,9	3,5
Japón	3.035,4	3.454,1	4.688,5	4.857,5	4.967,5	6.453,2	183,0	321,8	125,7	65,6	69,1	111,5
Luxemburgo	4,6	6,2	4,7	5,5	2,6	5,4	2,6	3,1	1,8	0,2	0,2	2,1
Noruega	90,3	67,7	60,2	51,1	33,5	28,4	16,1	13,8	10,3	10,5	9,7	8,5
Nueva Zelandia	7,2	9,1	19,0	27,0	22,6	22,0	..	..	..	..	..	..
Países Bajos	74,9	57,9	28,5	22,4	25,9	29,9	14,5	8,6	0,1	..	0,0	0,0
Polonia	..	..	0,6	0,5	0,7	0,8	..	..	1,1	3,4	2,8	2,2
Portugal	1,6	0,9	0,4	0,1	0,2	0,2	9,6	0,9	0,1	0,1	0,1	0,0
Reino Unido	357,2	433,2	319,5	339,7	285,1	421,2	6,5	1,5	1,2	0,8	1,5	0,9
República Checa	..	1,6	3,7	5,1	2,4	2,7	..	1,1	2,9	4,7	2,3	3,3
República Eslovaca	..	..	0,0	0,0	0,0	0,2	..	..	0,1	0,2	0,4	0,1
Suecia	51,6	42,5	44,7	41,0	37,6	57,7	25,0	34,5	28,5	32,2	28,4	30,5
Suiza	70,9	64,8	87,5	116,9	114,3	117,3	22,1	20,3	25,6	19,4	28,8	31,2
Subtotal	**8.386,2**	**8.535,0**	**8.997,7**	**9.837,2**	**8.593,8**	**11.086,1**	**854,6**	**1.059,8**	**798,7**	**999,2**	**588,9**	**1.183,4**
Otros donantes bilaterales												
Arabia Saudita	..	..	..	6,8	3,7	..	..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,5
Emiratos Árabes Unidos	..	57,9	126,0	481,3	235,9	178,9	..	..	14,6	17,0	0,1	17,1
Estonia	..	..	0,5	0,7	0,5	0,5	..	..	0,3	0,6	0,5	0,9
Kazajstán	..	..	0,0	0,4	0,2	0,1	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	63,5	66,3	83,7	142,0	76,1	..	2,3	6,6	27,0	9,2	8,3
Letonia	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	0,2	0,0
Lituania	..	..	0,0	0,1	0,2	0,3	..	..	0,0	0,4	0,3	0,1
Rumania	..	..	..	0,1	0,1	..	..	..	0,3	0,4	1,2	..
Tailandia	..	..	..	..	18,5	18,7	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	33,0	..	..	..	..	..	0,9	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**154,4**	**192,9**	**573,0**	**401,1**	**274,6**	**..**	**3,2**	**21,9**	**45,4**	**11,4**	**27,0**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.15. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, desembolsos *(página 4 de 6)*

	ASIA						EUROPA					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales												
BADEA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
BAfD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	12,6	2,0	1,4	1,4	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	..	..	..	..	1,5	1,2	..	..	..	..	0,4	0,4
BAsD	..	470,3	1.169,1	1.493,5	1.421,5	1.290,8	..	..	..	..	..	..
BID	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	18,3	2,6	..	141,2	..	..	..	..	..	12,8
CEPE	0,1	0,5	0,5	0,7	0,4	0,8	..	..	..	..	..	..
CESPAO	..	..	..	..	13,1	13,7	..	..	..	..	1,3	1,7
CESPAP	0,0	..	0,2	0,3	0,2	0,2	..	..	..	..	..	..
FAO	13,4	19,1	40,0	61,4	40,9	20,4	0,5	2,1	8,0	11,5	8,2	6,6
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMI	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	78,4	211,6	175,5	60,2	49,1	71,8	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima (FIC)	..	4,3	4,4	0,5	2,8	2,4	..	..	..	..	..	..
Instituciones de la UE	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
ITC	..	46,6	58,6	90,0	129,9	119,4	..	6,9	8,8	5,0	22,4	6,1
Marco Integrado mejorado (MIM)	207,2	295,6	401,2	842,6	893,2	1.100,7	248,8	1.475,0	3.336,4	2.872,7	3.509,2	2.629,2
OFID	9,6	12,8	9,1	6,9	1,7	4,3	0,6	0,6	0,8	0,6	0,3	0,3
OIT	..	..	0,1	..	..	..	..	..	..	..	..	..
OMC	1,4	2,0	1,6	2,2	3,6	2,4	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
ONUDI	1.427,3	1.476,9	1.932,3	2.498,6	1.831,4	2.493,8	88,5	80,1	42,4	25,2	40,8	29,3
PNUD	0,0	0,1	0,2	..	0,0	0,3	1,3	4,1	3,3	5,2	5,5	5,2
Otros donantes multilaterales	0,1	2,1	10,2	14,1	16,7	7,5	..	0,0	0,3	0,6	1,2	0,6
Subtotal	**1.737,3**	**2.541,8**	**3.821,4**	**5.073,7**	**4.406,0**	**5.270,8**	**340,1**	**1.581,6**	**3.402,1**	**2.922,3**	**3.590,6**	**2.692,4**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**10.123,5**	**11.231,2**	**13.011,9**	**15.483,9**	**13.400,9**	**16.631,4**	**1.194,7**	**2.644,5**	**4.222,8**	**3.966,9**	**4.191,0**	**3.902,8**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.15. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, desembolsos *(página 5 de 6)*

	OCEANÍA						NO ASIGNADA A REGIONES CONCRETAS					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD												
Alemania	0,3	0,9	2,2	18,7	1,0	1,3	115,1	488,7	266,0	569,4	745,1	568,3
Australia	107,4	108,9	105,2	150,0	128,7	157,6	27,3	70,6	47,3	36,1	69,2	32,0
Austria	0,1	0,3	0,0	0,1	0,4	0,1	4,0	12,0	13,8	11,9	12,3	7,6
Bélgica	..	0,0	..	..	..	..	34,9	127,7	36,5	48,8	52,8	47,1
Canadá	0,0	1,0	0,4	0,2	0,1	5,7	17,1	99,4	10,3	11,0	3,5	2,7
Corea	1,1	1,9	1,8	2,6	2,1	1,8	3,7	3,4	9,2	14,5	6,7	5,5
Dinamarca	..	..	..	..	..	..	9,2	12,9	16,3	30,8	33,5	31,4
Eslovenia	..	..	..	..	..	..	..	0,2	0,3	0,1	0,3	0,1
España	..	..	..	..	..	..	13,0	138,8	4,1	0,5	4,6	8,2
Estados Unidos	12,4	28,0	0,9	0,7	..	1,5	167,1	210,8	293,1	340,6	399,7	371,0
Finlandia	0,0	0,0	0,1	..	..	..	18,9	31,7	29,4	22,7	25,1	88,5
Francia	5,6	6,4	6,0	6,0	7,6	4,0	103,3	205,6	190,2	134,9	141,8	165,8
Grecia	0,0	..	..	..	..	..	0,4	0,2	..	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	..	..	..	..	1,8	0,0	..	..
Irlanda	..	..	..	..	..	..	2,4	5,5	7,2	1,8	6,5	9,1
Islandia	..	..	..	..	..	..	..	1,5	6,0	5,3	5,8	6,2
Italia	0,1	..	0,5	0,7	..	0,5	0,8	0,3	2,8	33,2	10,0	19,3
Japón	75,7	66,9	58,0	72,2	81,6	247,8	47,5	49,8	86,9	80,3	102,5	89,2
Luxemburgo	..	..	0,0	..	..	..	3,6	8,8	12,2	13,7	20,2	16,8
Noruega	0,0	..	..	..	..	..	74,9	75,3	129,2	244,9	224,9	258,7
Nueva Zelandia	22,2	42,2	75,1	77,9	74,7	68,4	0,6	1,0	1,0	0,7	0,8	1,3
Países Bajos	0,0	..	..	..	..	..	266,3	280,6	404,0	355,6	392,7	312,3
Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	0,4	0,4	0,3	0,2
Portugal	..	..	..	..	..	..	0,7	0,7	1,1	0,7	0,5	0,6
Reino Unido	0,9	0,7	0,0	..	..	0,1	158,6	161,7	302,1	943,2	783,0	800,7
República Checa	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,2	0,1	0,1	0,0
República Eslovaca	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,2
Suecia	0,0	0,0	..	..	..	..	100,9	132,9	181,5	107,2	151,5	185,6
Suiza	..	0,0	..	..	..	0,0	52,7	56,0	61,1	71,3	60,9	65,3
Subtotal	**226,0**	**257,3**	**250,3**	**329,1**	**296,3**	**488,7**	**1.223,0**	**2.175,9**	**2.113,9**	**3.079,6**	**3.254,2**	**3.093,7**
Otros donantes bilaterales												
Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..			
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	0,1	0,1	1,8	2,3
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	..	4,4	26,2	3,2	1,1	..	1,3	3,4	..	6,6	13,7
Estonia	..	..	..	..	..	..	..	..	0,1	0,2	0,1	0,4
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,3	1,7	0,0
Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,0	..	..	..
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..	0,1
Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	0,0	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	8,7	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	0,1	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**0,1**	**4,4**	**26,2**	**12,0**	**1,1**	**..**	**1,3**	**3,7**	**0,6**	**10,1**	**16,5**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.15. Ayuda para el comercio, por proveedores y regiones, desembolsos *(página 6 de 6)*

	OCEANÍA						NO ASIGNADA A REGIONES CONCRETAS					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales												
BADEA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
BAfD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	29,6	51,9	58,0	66,2	54,9	52,8
Banco Mundial	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	9,9	9,9
BAsD	..	16,4	82,9	79,7	77,1	89,1	..	..	..	..	..	..
BID	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	0,3	0,4	..	1,0	..	..	0,0	..	..	3,4
CEPE	..	..	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..
CESPAO	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	9,0	12,3
CESPAP	..	..	..	..	..	..	0,0	0,2	0,0	..	..	..
FAO	..	3,3	7,0	6,9	1,7	2,4	7,0	6,1	12,6	19,6	14,8	7,5
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMI	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	..	..	..	..	..	0,4	3,8	3,0	..	1,9	..
Fondos de Inversión en el Clima (FIC)	..	0,1	0,6	0,5	2,3	2,6	..	..	..	..	..	..
Instituciones de la UE	..	..	..	..	..	..	131,7	273,6	271,7	316,7	..	..
ITC	..	0,3	3,7	1,5	3,0	..	..	0,2	0,7	0,9	0,6	1,3
Marco Integrado mejorado (MIM)	26,3	24,0	33,9	45,4	19,9	26,1	96,3	139,6	103,9	92,1	95,6	111,7
OFID	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	..	..	3,6	3,1	0,4	..	..
OIT	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
OMC	0,3	0,2	0,2	0,0	0,0	0,1	3,5	7,4	7,2	6,3	12,5	6,5
ONUDI	3,3	21,6	44,0	69,9	77,0	80,4	..	..	..	..	..	..
PNUD	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,2
Otros donantes multilaterales	0,0	0,0	0,3	0,8	0,8	1,8	0,5	0,1	12,6	12,6	12,9	15,5
Subtotal	**30,0**	**66,0**	**172,8**	**205,1**	**181,9**	**203,5**	**269,2**	**486,6**	**472,8**	**514,8**	**212,1**	**221,1**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**256,1**	**323,4**	**427,5**	**560,3**	**490,1**	**693,3**	**1.492,2**	**2.663,7**	**2.590,3**	**3.595,1**	**3.476,4**	**3.331,2**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962381

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.16. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, compromisos *(page 1 of 6)*

	PAÍSES MENOS ADELANTADOS							OTROS PAÍSES DE INGRESOS BAJOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD														
Alemania	210,3	207,6	276,5	434,4	505,6	627,6	677,6	2,9	2,0	6,4	1,8	5,9	2,6	5,5
Australia	24,0	29,6	74,5	106,4	94,7	87,1	115,7	1,2	0,0	9,3	5,2	0,4	0,3	0,5
Austria	15,9	10,0	6,7	21,0	11,0	9,6	17,6	0,2	0,1	0,0	0,0	..	0,0	0,0
Bélgica	65,0	100,6	178,2	95,5	128,2	64,3	123,3	0,9	0,1	0,1	..	..	..	..
Canadá	86,3	165,8	233,3	145,9	266,7	116,5	28,4	0,3	0,3	0,5	0,3	0,2	0,1	0,0
Corea	..	191,7	349,9	425,9	451,9	325,1	207,5	..	1,2	0,6	0,3	0,5	0,7	0,5
Dinamarca	211,7	169,9	96,6	266,8	41,8	56,9	87,2	..	..	13,4	12,6	7,1	..	..
Eslovenia	..	..	0,1	0,0	..	0,0	..	..	..	..	..	..	..	..
España	37,4	50,7	102,8	23,5	10,0	14,4	20,5	..	0,1	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
Estados Unidos	589,8	2.093,8	2.075,3	1.533,8	1.688,7	1.035,7	936,4	30,8	5,3	18,0	10,0	12,9	7,4	3,7
Finlandia	9,0	28,4	85,0	29,8	26,9	33,0	11,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,0	0,2	..
Francia	125,7	184,3	206,0	285,6	574,8	294,7	486,9	0,2	4,1	1,8	0,9	0,9	0,7	0,7
Grecia	0,1	0,1	0,2	..	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	0,4	3,8	2,2	..	..	..	..	..	..	..
Irlanda	21,7	30,9	42,8	33,4	24,0	27,0	26,3	0,2	0,8	0,7	1,0	1,9	1,4	1,7
Islandia	..	..	1,3	4,1	1,8	1,4	1,0	..	..	..	..	..	..	..
Italia	98,5	67,1	48,4	52,9	49,2	17,3	128,7	0,4	0,0	0,0	0,4	0,4	..	0,0
Japón	311,8	496,3	1.036,9	1.838,2	3.667,7	2.494,9	3.772,8	1,0	1,0	0,4	0,9	17,5	2,0	1,8
Luxemburgo	5,0	9,2	10,2	15,1	11,7	12,6	27,4	..	..	..	..	..	..	..
Noruega	111,0	149,0	203,2	282,8	65,0	91,0	102,0	1,3	0,0	1,5	1,6	0,8	0,1	0,2
Nueva Zelandia	4,1	18,8	40,3	34,5	57,7	38,2	35,6	0,0	..	..	..	..	..	..
Países Bajos	74,0	67,0	80,1	138,0	147,7	61,2	134,4	0,5	0,3	0,2	..	..	..	..
Polonia	..	..	..	6,7	27,5	68,1	11,8	..	..	..	0,0	0,0	..	0,0
Portugal	8,7	5,2	5,0	3,2	16,8	2,1	1,8	..	..	..	..	..	..	..
Reino Unido	154,4	211,7	237,7	179,5	271,2	172,2	168,0	1,7	0,3	27,2	8,8	3,1	0,1	1,9
República Checa	..	..	1,1	2,3	2,0	2,2	3,0	..	..	..	0,0	0,0	0,0	..
República Eslovaca	..	..	..	0,2	0,0	0,1	0,1	..	..	..	..	..	..	..
Suecia	65,3	91,2	95,0	74,4	132,7	137,6	152,2	0,4	0,0	0,4	0,1	1,2	0,5	8,9
Suiza	62,3	54,5	52,6	87,4	70,3	67,4	118,4	2,0	2,5	1,6	0,5	1,3	0,2	0,7
Subtotal	**2.292,0**	**4.433,4**	**5.539,4**	**6.121,3**	**8.345,9**	**5.861,9**	**7.397,9**	**44,2**	**18,8**	**82,5**	**44,6**	**54,2**	**16,4**	**26,1**
Otros donantes bilaterales														
Arabia Saudita	..	..	..	..	104,3	102,2	309,7	..	..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	..	142,5	104,2	430,1	0,4	12,0	..	..	..	..	..	..	..
Estonia	..	..	..	0,1	..	0,1	..	..	..	..	..	..	..	..
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	112,7	274,2	159,2	256,1	166,9	..	..	..	6,6	..	..	19,8
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	0,5	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**255,7**	**378,5**	**693,7**	**358,7**	**488,6**	**..**	**..**	**..**	**6,6**	**..**	**..**	**19,8**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.16. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, compromisos *(page 2 of 6)*

	PAÍSES MENOS ADELANTADOS							OTROS PAÍSES DE INGRESOS BAJOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales														
BAfD	110,6	363,6	812,5	890,2	1.338,2	546,6	773,3	..	..	..	0,4	..	4,1	17,0
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	8,1	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	140,6	166,8	108,4	89,5	77,9	205,7	119,3	..	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	2.181,8	2.168,8	3.054,8	3.476,7	4.461,3	3.601,3	6.311,2	..	..	..	..	..	..	..
BAsD	361,8	150,6	542,5	893,7	787,8	771,5	1.091,5	..	..	..	..	..	..	..
BID	37,1	5,9	99,1	118,3	154,1	23,3	57,4	..	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEPE	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CESPAO	..	0,0	..	0,0	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..	..
CESPAP	..	0,0	..	0,0	0,1	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FAO	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	146,0	183,8	337,7	311,1	612,2	332,8	350,9	..	..	..	..	..	25,9	..
FMAM	..	..	19,6	66,5	15,0	28,4	240,1	..	..	..	0,0	..	..	0,1
FMI	..	3,6	5,5	3,7	..	..	..	..	..	0,2	0,0	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	258,8	360,5	264,4	235,7	421,2	415,9	..	..	..	..	..	..	..
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	7,7	18,8	52,5	..	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	76,6	86,1	90,8	211,1	..	..	..	..	..	..	..
Instituciones de la UE	971,0	1.047,9	816,5	921,7	866,8	2.120,9	1.059,3	0,9	4,5	13,5	19,0	60,9	8,0	3,4
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	12,5	24,6	18,4	3,0	11,4	..	..	..	..	..	..	..
OFID	..	..	141,4	145,6	235,8	162,5	170,7	..	..	..	0,1	..	..	15,0
OMC	..	2,5	1,0	0,5	0,3	0,8	0,3	..	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ONUDI	..	10,7	12,6	5,2	..	9,6	7,0	..	0,0	0,0	..	..	..	..
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	5,7	14,6	18,4	18,0	16,4	4,1	3,4	0,5	0,5	0,3	1,0	0,2	0,3	2,4
Otros donantes multilaterales	0,5	3,5	27,4	101,1	31,0	57,8	24,8	..	0,0	1,5	1,0	0,3	0,2	0,2
Subtotal	**3.955,1**	**4.381,0**	**6.370,4**	**7.407,6**	**8.944,9**	**8.407,2**	**10.900,3**	**1,4**	**5,1**	**15,6**	**21,5**	**61,4**	**38,5**	**38,0**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**6.247,2**	**8.814,5**	**12.165,4**	**13.907,3**	**17.984,4**	**14.627,8**	**18.786,8**	**45,6**	**23,9**	**98,2**	**72,7**	**115,6**	**54,9**	**83,9**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.16. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, compromisos *(page 3 of 6)*

	PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS BAJOS							PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS ALTOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD														
Alemania	560,8	645,6	1.086,6	2.066,2	2.155,8	2.300,2	2.049,8	338,7	624,2	827,5	1.190,2	1.735,1	1.356,0	1.183,7
Australia	117,3	183,4	257,7	164,3	209,0	177,2	207,2	31,7	34,4	23,8	25,4	18,0	21,1	35,0
Austria	17,9	10,8	16,8	22,7	23,4	16,2	17,8	7,8	11,4	10,6	2,9	0,5	4,9	0,8
Bélgica	55,6	54,5	81,9	29,0	25,1	36,2	29,3	46,0	45,4	25,7	10,1	10,0	13,3	12,1
Canadá	103,0	89,7	106,2	113,5	234,6	223,1	38,1	64,6	15,8	22,3	49,2	55,7	13,2	20,4
Corea	..	255,7	542,4	410,5	429,9	657,9	940,5	..	35,1	41,9	27,6	26,4	69,7	22,3
Dinamarca	142,1	69,9	111,6	42,8	58,9	40,4	64,9	23,8	13,6	16,4	9,6	1,2	22,2	12,4
Eslovenia	..	..	0,1	0,2	..	0,0	0,1	..	..	1,7	0,7	0,1	0,8	0,5
España	96,8	267,0	217,7	24,3	14,2	13,0	22,5	205,1	302,9	125,1	24,3	13,0	11,5	57,4
Estados Unidos	753,7	1.746,7	1.518,8	1.104,4	963,0	1.153,1	726,3	2.597,1	1.933,6	678,4	300,7	229,4	134,7	172,5
Finlandia	27,5	24,3	64,4	34,0	3,5	7,4	34,9	21,5	13,6	21,4	8,6	0,8	1,3	11,5
Francia	274,9	821,6	666,5	1.338,0	1.708,8	970,0	1.588,1	173,5	298,7	257,8	664,5	438,2	701,7	574,6
Grecia	3,1	4,1	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	11,6	13,3	0,0	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	0,0	0,1	0,1	..	..	..	..	0,0	0,1	0,1
Irlanda	2,0	6,9	7,8	4,6	4,3	4,9	4,8	0,7	1,0	0,4	0,3	0,2	0,3	0,1
Islandia	..	..	0,3	0,3	0,1	0,0	..	..	..	0,0	0,0	..	0,1	..
Italia	51,0	76,0	33,6	41,6	78,3	25,7	43,5	89,1	81,8	79,3	17,5	19,4	12,2	128,7
Japón	3.022,4	3.798,2	4.006,3	5.453,8	7.427,8	6.617,9	7.354,7	1.091,8	1.125,5	874,6	766,8	1.146,9	1.878,6	818,2
Luxemburgo	6,2	9,8	7,3	8,4	7,7	4,1	8,0	4,3	4,9	2,9	1,6	0,6	1,0	1,0
Noruega	32,8	62,0	55,9	31,7	24,1	9,7	29,4	31,0	26,9	44,0	21,9	12,6	5,8	3,5
Nueva Zelandia	7,6	8,7	13,8	26,4	29,0	15,2	41,0	6,3	6,7	26,1	35,3	27,5	12,3	43,7
Países Bajos	103,4	65,8	46,3	35,6	16,2	39,4	79,4	33,8	30,2	7,2	2,2	0,9	13,9	3,8
Polonia	..	..	..	1,6	3,9	11,5	3,8	..	..	..	0,1	0,0	0,5	0,3
Portugal	16,9	21,6	44,8	23,1	7,5	0,9	0,7	15,3	0,0	0,1	0,2	0,2	0,5	0,2
Reino Unido	155,3	191,7	281,2	259,2	151,3	80,6	87,7	204,2	96,5	164,8	109,0	136,4	155,0	37,7
República Checa	..	..	1,3	3,0	5,6	2,7	3,5	..	..	1,1	2,1	2,8	1,9	2,5
República Eslovaca	..	..	..	0,3	0,8	0,6	0,5	..	..	..	0,1	0,0	0,1	0,0
Suecia	45,3	51,6	41,2	47,1	33,2	16,7	65,2	29,0	20,9	22,0	9,7	13,6	13,2	5,6
Suiza	92,1	66,7	69,8	81,8	72,4	57,6	164,1	40,1	37,4	27,9	36,6	31,6	53,5	62,0
Subtotal	**5.687,6**	**8.532,2**	**9.282,0**	**11.368,4**	**13.688,6**	**12.482,1**	**13.605,7**	**5.063,3**	**4.772,2**	**3.316,5**	**3.317,2**	**3.921,2**	**4.499,6**	**3.210,8**
Otros donantes bilaterales														
Arabia Saudita	..	..	..	..	255,1	741,2	180,0	..	..	..	..	121,5	..	56,7
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,5
Emiratos Árabes Unidos	..	..	73,0	749,2	392,5	40,7	311,0	..	..	16,5	35,7	84,7	30,5	74,0
Estonia	..	..	..	1,2	1,2	1,7	1,1	..	..	..	0,1	0,0	0,1	0,0
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	197,6	214,7	190,1	341,0	77,4	..	..	3,4	38,7	48,8	121,8	13,9
Letonia	..	..	..	..	..	0,2	0,0	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	..	0,0	0,4	0,3	0,4	..	..	..	0,0	0,2	0,1	0,0
Rumania	..	..	..	0,1	0,5	1,3	..	..	..	..	..	..	..	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	0,4	..	..	..	..	..	..	1,0	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**271,0**	**965,2**	**839,8**	**1.126,5**	**569,9**	**..**	**..**	**21,0**	**74,5**	**255,2**	**152,6**	**145,0**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.16. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, compromisos *(page 4 of 6)*

	PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS BAJOS							PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS ALTOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales														
BAfD	30,9	119,6	208,8	427,7	393,3	176,3	151,2	..	..	0,5	2,4	4,8	3,4	4,0
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	1,5	24,5	10,5
Banco Islámico de Desarrollo	33,5	61,2	63,6	39,0	157,0	51,4	27,2	13,5	16,0	9,1	6,1	..	0,5	0,5
Banco Mundial	1.993,0	1.870,1	2.946,4	3.555,1	3.202,2	2.521,2	3.737,5	241,7	181,1	92,2	53,7	27,3	130,3	80,1
BAsD	375,5	364,4	647,8	847,3	856,7	881,0	482,8	10,5	6,1	8,0	30,0	31,3	40,6	19,0
BID	168,0	78,8	207,8	341,2	562,0	317,0	373,8	37,2	26,2	90,5	84,0	45,1	71,3	27,7
CEB	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	2,8	..	..
CEPE	..	..	..	..	..	0,0	0,1	..	..	0,1	0,1	0,0	0,0	..
CESPAO	..	0,0	..	0,0	..	..	0,0	..	..	..	0,0	..	..	0,0
CESPAP	..	..	0,0	0,0	0,0	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..
FAO	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	96,4	138,3	222,4	186,7	315,1	175,5	483,7	26,3	53,7	20,8	43,1	..	2,6	99,4
FMAM	..	..	20,9	68,0	30,6	58,3	89,0	..	..	42,9	113,9	37,6	15,8	181,0
FMI	..	2,7	4,1	2,9	..	..	..	..	3,0	3,8	2,9	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	129,5	636,5	497,9	1.000,9	539,4	610,7	..	..	7,8	3,5	107,8	..	..
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	62,6	86,3	..	..	..	..	..	28,7	30,9
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	403,3	183,4	478,9	238,9	..	..	..	216,9	250,4	10,2	120,8
Instituciones de la UE	561,2	634,4	899,5	2.712,4	2.202,4	2.152,7	2.530,1	451,8	560,5	1.583,7	4.008,0	3.238,8	3.322,9	3.220,2
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	0,3	0,1	..	0,3	..	..	..	0,4	1,6	0,2	0,3	0,4
OFID	..	..	102,3	212,5	207,1	239,5	206,5	..	..	70,1	57,8	68,2	202,2	97,2
OMC	..	2,2	1,3	0,3	0,2	0,3	0,2	..	3,8	1,5	0,5	0,3	0,6	0,5
ONUDI	..	5,7	17,5	1,2	..	24,6	1,2	..	4,6	16,4	3,8	..	24,7	2,5
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	3,9	5,7	8,4	5,6	5,2	2,0	1,9	1,8	3,2	2,4	2,5	2,9	0,5	0,5
Otros donantes multilaterales	0,4	0,0	11,6	18,4	14,9	17,8	6,9	0,1	0,0	0,2	9,8	14,5	4,6	21,4
Subtotal	**3.262,9**	**3.412,7**	**5.999,3**	**9.319,6**	**9.130,9**	**7.698,6**	**9.028,1**	**782,8**	**858,2**	**1.950,4**	**4.640,6**	**3.833,5**	**3 883,8**	**3.916,5**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**8 950,5**	**11 944,8**	**15 552,3**	**21 653,1**	**23 659,3**	**21 307,2**	**23 203,7**	**5 846,1**	**5 630,5**	**5 287,9**	**8 032,3**	**8 009,9**	**8 535,9**	**7 272,3**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.16. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, compromisos *(página 5 de 6)*

	NO ASIGNADA A PAÍSES CONCRETOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD							
Alemania	104,9	553,9	1.120,0	1.173,6	1.485,4	1.807,3	1.780,0
Australia	32,4	64,0	129,1	84,4	90,0	108,6	69,5
Austria	3,3	20,4	40,2	39,8	36,2	44,8	39,5
Bélgica	62,3	54,0	145,9	50,3	52,3	51,0	52,4
Canadá	73,4	88,3	190,3	195,4	165,5	202,7	99,4
Corea	..	6,5	6,4	13,3	22,1	7,6	13,0
Dinamarca	36,0	16,2	65,1	39,3	15,6	135,9	39,1
Eslovenia	..	..	0,2	0,3	..	0,4	0,4
España	20,5	37,2	371,2	17,8	14,8	4,0	5,1
Estados Unidos	306,9	315,3	405,5	520,1	593,3	644,4	578,0
Finlandia	20,6	60,2	120,9	59,1	60,7	28,4	165,8
Francia	82,7	97,1	215,0	212,3	191,1	543,2	574,7
Grecia	0,1	0,8	0,2	..	..	..	..
Hungría	..	..	..	..	0,0	..	..
Irlanda	2,0	2,5	6,7	8,5	2,6	6,6	9,8
Islandia	..	..	1,7	7,5	6,6	7,2	7,4
Italia	10,7	3,7	3,5	5,0	42,7	22,3	51,7
Japón	65,7	240,3	155,5	262,3	423,6	275,5	563,1
Luxemburgo	1,4	7,4	13,6	13,7	13,8	20,9	18,9
Noruega	70,3	161,1	198,1	189,2	235,7	242,2	362,3
Nueva Zelandia	4,5	11,5	17,6	24,4	30,7	62,9	41,6
Países Bajos	321,7	523,6	565,1	689,2	442,7	397,1	437,4
Polonia	..	..	..	0,4	0,4	0,5	0,2
Portugal	2,5	1,3	1,2	1,2	0,8	0,8	0,7
Reino Unido	130,3	306,5	396,2	294,8	951,8	403,6	841,2
República Checa	..	..	0,0	0,4	0,8	0,1	0,0
República Eslovaca	..	..	..	0,0	0,0	0,0	0,2
Suecia	85,4	162,5	171,9	242,7	111,4	177,5	150,9
Suiza	98,9	105,0	130,9	168,1	129,5	175,1	349,7
Subtotal	**1.536,7**	**2.839,4**	**4.472,0**	**4.313,2**	**5.120,3**	**5.370,7**	**6.251,8**
Otros donantes bilaterales							
Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	2,3
Croacia	..	..	..	..	..	..	0,0
Emiratos Árabes Unidos	..	..	1,3	2,4	0,1	..	40,8
Estonia	..	..	..	0,2	..	0,2	0,9
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	..	0,0	..	1,0	..	..
Letonia	..	..	..	..	..	..	0,0
Lituania	..	..	..	0,0	0,1	0,0	0,1
Rumania	..	..	..	..	0,0	0,0	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	..	32,5	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**..**	**33,9**	**2,6**	**1,2**	**0,2**	**44,1**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.16. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, compromisos *(página 6 de 6)*

	NO ASIGNADA A PAÍSES CONCRETOS						
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales							
BAfD	7,5	223,2	476,5	258,0	87,8	76,3	117,2
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	2,7	2,9	2,5
Banco Islámico de Desarrollo	2,8	8,3	7,7	3,6	1,8	3,6	2,7
Banco Mundial	51,3	15,6	5,4	31,6	27,3	14,3	155,6
BAsD	..	..	..	12,8	14,3	30,7	21,4
BID	..	..	35,8	42,3	36,8	35,3	16,1
CEB	..	..	..	..	..	..	..
CEPE	..	1,3	4,2	3,4	5,2	5,5	5,7
CESPAO	..	0,1	0,2	0,3	0,4	0,2	0,1
CESPAP	..	0,3	0,5	0,5	0,6	0,4	0,8
FAO	..	131,7	273,6	271,7	316,7	..	..
FIDA	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	..	..	36,6	26,4	29,4	16,9	114,3
FMI	..	1,0	..	..	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	..	0,0	5,5	3,1	6,9	1,7	5,0
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	5,1	53,6	17,1
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	87,0	148,8	30,5	..
Instituciones de la UE	472,7	766,0	1.007,5	981,2	585,0	1.286,8	1.547,9
ITC	..	30,1	54,2	64,9	68,9	57,4	51,4
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	..	..	..	..	..
OFID	..	..	33,1	3,1	4,1	2,3	3,9
OMC	..	4,2	11,7	10,6	10,8	21,3	11,3
ONUDI	..	6,0	15,0	2,6	..	23,6	2,7
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	..	..	3,9	3,4	1,4	0,0	0,5
Otros donantes multilaterales	0,0	0,6	7,1	23,7	24,3	27,5	64,9
Subtotal	**534,3**	**1.188,2**	**1.978,4**	**1.830,2**	**1.378,1**	**1.690,9**	**2.141,1**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**2.071,0**	**4.027,7**	**6.484,2**	**6.146,0**	**6.499,5**	**7.061,9**	**8.437,0**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962400

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.17. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, desembolsos *(página 1 de 6)*

	PAÍSES MENOS ADELANTADOS						OTROS PAÍSES DE INGRESOS BAJOS					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD												
Alemania	209,8	218,7	261,0	327,0	305,6	367,1	1,7	5,6	3,7	2,3	2,9	4,8
Australia	29,3	68,2	106,4	94,7	87,1	115,7	0,0	9,4	5,2	0,4	0,3	0,5
Austria	9,3	8,5	10,3	11,8	8,6	13,1	0,3	0,0	0,0	..	0,0	0,0
Bélgica	60,0	128,1	105,5	115,9	99,9	98,0	0,1	0,1	..	..	..	..
Canadá	103,4	245,3	121,3	130,1	146,4	128,5	0,1	0,4	0,3	0,5	0,2	0,4
Corea	54,7	149,7	218,9	283,7	256,9	247,3	0,1	1,3	0,6	0,5	0,7	0,4
Dinamarca	128,3	170,0	171,5	126,1	124,8	111,8	..	10,3	12,4	10,2	5,2	..
Eslovenia	..	0,1	0,0	..	0,0	..	..	..	..	..	..	..
España	34,6	81,2	31,5	18,8	18,3	20,8	0,1	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0
Estados Unidos	1.019,5	1.989,6	1.589,7	1.280,9	1.122,5	918,1	5,4	8,9	15,8	7,9	9,4	6,6
Finlandia	8,7	28,8	41,1	43,0	49,0	23,9	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
Francia	182,3	118,9	189,5	219,5	240,5	323,8	4,3	1,8	0,9	0,9	0,7	0,7
Grecia	0,1	0,2	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..
Hungría	..	..	0,1	0,4	3,8	2,2	..	..	..	..	..	..
Irlanda	30,9	42,8	33,4	24,0	27,0	26,3	0,8	0,7	1,0	1,9	1,4	1,7
Islandia	..	1,3	4,1	1,8	1,4	1,0	..	..	..	..	..	..
Italia	107,0	40,9	36,3	56,1	27,2	60,4	0,0	0,1	0,3	0,4	..	0,2
Japón	312,8	493,7	927,2	1.355,8	1.167,1	2.075,5	1,0	0,4	0,9	1,5	2,0	8,3
Luxemburgo	9,2	10,2	15,1	11,7	12,6	27,4	..	..	..	..	..	..
Noruega	120,8	160,4	187,5	169,4	137,5	119,9	0,3	1,4	1,6	0,5	0,4	0,2
Nueva Zelandia	9,4	18,4	37,0	36,4	38,4	34,4	..	..	..	..	..	..
Países Bajos	60,2	61,6	106,0	76,8	84,1	108,8	0,1	0,3	0,0	..	..	..
Polonia	..	..	6,7	27,5	68,1	11,8	..	..	0,0	0,0	..	0,0
Portugal	5,2	5,0	3,2	14,9	3,2	2,2	..	..	..	..	..	..
Reino Unido	134,2	290,8	280,2	476,5	317,0	424,9	0,2	15,1	15,9	18,2	24,6	18,3
República Checa	..	1,1	2,3	2,0	2,2	3,0	..	..	0,0	0,0	0,0	..
República Eslovaca	..	..	0,1	0,1	0,0	0,1	..	..	..	..	..	..
Suecia	92,0	88,1	97,0	127,7	94,7	149,8	0,4	0,4	0,3	1,1	1,4	1,8
Suiza	48,4	40,7	62,5	87,2	77,4	88,6	2,2	1,8	0,5	0,7	1,8	1,8
Subtotal	**2.770,1**	**4.462,2**	**4.645,3**	**5.119,7**	**4.521,2**	**5.504,4**	**17,3**	**58,6**	**59,5**	**47,6**	**51,6**	**45,8**
Otros donantes bilaterales												
Arabia Saudita	..	..	..	5,9	0,3		..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	37,9	53,6	395,7	134,0	72,3	..	..	..	..	..	..
Estonia	..	..	0,0	0,1	0,0	0,0	..	..	..	..	..	..
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	60,4	81,9	170,5	181,8	167,1	..	..	0,1	3,8	0,3	5,3
Letonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Tailandia	..	..	..	..	18,4	18,7	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	8,7	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	0,5	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**98,8**	**135,6**	**572,2**	**343,3**	**258,1**	**..**	**..**	**0,1**	**3,8**	**0,3**	**5,3**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.17. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, desembolsos *(página 2 de 6)*

	PAÍSES MENOS ADELANTADOS						OTROS PAÍSES DE INGRESOS BAJOS					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales												
BAfD	290,7	608,7	567,3	781,9	617,1	949,7	..	..	..	0,3	3,3	1,1
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	1.735,0	1.879,8	2.369,3	2.518,7	2.424,9	3.328,5	..	..	..	..	..	..
BAsD	..	247,1	532,0	438,6	542,6	657,3	..	..	..	..	..	..
BID	..	73,4	103,1	115,9	50,0	70,9	..	..	..	..	..	..
CEB	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CEPE	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
CESPAO	0,0	..	0,0	..	..	0,0	..	..	..	..	..	..
CESPAP	0,0	..	0,0	0,1	..	..	..	..	..	..	..	..
FAO	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	17,4	28,7	26,0	33,2	27,3	10,0	..	..	0,0	0,0	..	..
FMI	..	..	0,1	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	81,9	179,8	233,2	197,9	107,2	128,7	..	..	..	..	..	..
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	2,7	2,2	5,8	57,3	..	..	..	..	..	..
Instituciones de la UE	926,1	836,8	790,9	783,6	1.129,9	1.035,7	1,8	12,8	18,4	12,3	11,2	6,2
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	9,7	15,4	7,6	21,6	13,8	..	..	..	..	..	..
OFID	..	67,9	81,3	111,9	166,5	126,9	..	..	0,0	0,1	..	1,4
OMC	2,5	1,0	0,5	0,3	0,8	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ONUDI	..	..	..	..	11,0	10,1	..	..	..	..	..	..
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..	..	..
PNUD	14,1	18,4	18,0	16,4	4,1	3,4	0,5	0,3	1,0	0,2	0,3	2,4
Otros donantes multilaterales	1,6	15,3	60,2	75,6	30,8	20,1	..	0,0	0,1	0,3	0,2	0,2
Subtotal	**3.069,3**	**3.966,7**	**4.800,1**	**5.084,0**	**5.139,7**	**6.412,7**	**2,3**	**13,1**	**19,6**	**13,2**	**15,0**	**11,3**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**5.839,4**	**8.527,7**	**9.581,0**	**10.775,9**	**10.004,3**	**12.175,2**	**19,6**	**71,7**	**79,3**	**64,6**	**66,8**	**62,4**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.17. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, desembolsos *(página 3 de 6)*

	PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS BAJOS						PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS ALTOS					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD												
Alemania	583,9	779,9	1.058,2	1.944,7	1.471,5	1.937,6	400,9	598,8	889,1	1.512,7	1.343,3	986,6
Australia	151,2	194,3	164,3	209,0	177,2	207,2	28,6	27,0	25,4	18,0	21,1	35,0
Austria	7,4	9,0	11,2	12,1	10,2	15,9	6,5	5,3	2,3	0,9	2,7	2,0
Bélgica	34,1	71,3	34,2	30,7	23,7	29,7	36,0	35,9	20,8	14,8	14,9	14,1
Canadá	81,0	112,4	109,6	100,2	136,1	120,1	28,1	24,2	23,4	33,8	32,0	28,0
Corea	86,7	177,3	261,4	285,9	288,7	262,4	53,0	39,0	24,7	26,2	36,7	32,5
Dinamarca	106,2	81,8	75,6	64,3	58,7	66,1	12,7	17,8	22,1	18,5	25,4	17,2
Eslovenia	..	0,0	0,2	..	0,0	0,0	..	1,7	0,4	0,5	1,2	0,7
España	132,4	267,6	32,3	15,6	19,3	21,4	252,3	202,3	22,7	14,5	18,5	26,0
Estados Unidos	753,5	1.333,2	1.162,7	882,1	804,1	586,9	2.362,3	628,1	356,0	251,8	197,5	173,3
Finlandia	11,7	29,3	33,3	31,0	22,2	19,4	9,5	8,5	10,2	15,8	3,0	11,4
Francia	300,6	461,2	807,2	755,5	901,4	1.322,1	247,0	294,1	548,3	373,6	500,2	591,8
Grecia	4,1	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	11,6	13,3	0,0	..	..	..
Hungría	..	..	0,1	0,0	0,1	0,1	..	..	0,0	0,0	0,1	0,1
Irlanda	6,9	7,8	4,6	4,3	4,9	4,8	1,0	0,4	0,3	0,2	0,3	0,1
Islandia	..	0,3	0,3	0,1	0,0	..	..	0,0	0,0	..	0,1	..
Italia	73,3	35,7	24,9	35,0	21,3	55,0	55,3	63,8	20,3	61,5	21,1	130,9
Japón	2.595,1	3.159,3	3.717,9	4.192,0	4.043,0	4.725,3	897,5	950,7	1.002,8	442,9	827,0	896,6
Luxemburgo	9,8	7,3	8,4	7,7	4,1	8,0	4,9	2,9	1,6	0,6	1,0	1,0
Noruega	57,3	50,6	39,6	23,1	17,6	19,9	84,8	45,8	64,6	14,3	11,1	6,2
Nueva Zelandia	7,5	10,8	18,5	21,8	18,1	20,7	6,6	13,9	24,4	30,4	19,5	17,6
Países Bajos	70,9	59,1	30,2	25,8	27,7	32,1	36,4	21,1	4,0	1,7	6,5	6,3
Polonia	..	..	1,6	3,8	11,4	3,7	..	..	0,1	0,0	0,5	0,2
Portugal	19,4	45,3	36,4	7,6	0,8	0,7	9,7	1,0	0,2	0,2	0,3	0,2
Reino Unido	236,8	296,0	337,9	273,3	292,7	311,1	169,3	165,8	192,9	118,1	121,5	69,3
República Checa	..	1,2	3,1	5,6	2,3	3,1	..	1,0	2,1	2,8	1,7	2,3
República Eslovaca	..	..	0,3	0,5	0,9	0,4	..	..	0,1	0,1	0,2	0,0
Suecia	60,1	56,0	50,4	37,7	33,9	43,7	22,2	23,7	20,0	16,9	11,3	14,9
Suiza	64,9	56,3	72,4	81,2	67,5	87,8	36,4	24,0	28,7	31,4	45,6	38,3
Subtotal	**5.454,8**	**7.305,0**	**8.096,8**	**9.050,4**	**8.459,3**	**9.905,0**	**4.772,7**	**3.210,2**	**3.307,4**	**3.002,2**	**3.264,4**	**3.102,6**
Otros donantes bilaterales												
Arabia Saudita	..	..	..	0,9	0,1	..	..	..	..	..	3,5	..
Azerbaiyán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..
Croacia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,5
Emiratos Árabes Unidos	..	44,2	615,7	469,4	287,0	475,1	..	5,1	31,2	32,4	1,4	23,0
Estonia	..	..	0,8	1,2	0,9	1,1	..	..	0,1	0,0	0,1	0,0
Kazajstán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Kuwait	..	167,0	164,2	198,9	489,0	179,8	..	23,8	23,4	35,5	21,9	21,0
Letonia	..	..	..	..	0,2	0,0	..	..	..	..	..	..
Lituania	..	..	0,0	0,4	0,3	0,4	..	..	0,0	0,1	0,1	0,0
Rumania	..	..	0,3	0,5	1,3	..	..	..	..	..	..	..
Tailandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	0,4	..	..	..	..	..	1,0	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**211,6**	**781,0**	**671,3**	**778,8**	**656,4**	**..**	**29,9**	**54,6**	**68,1**	**27,0**	**44,6**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.17. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, desembolsos *(página 4 de 6)*

	PAYS À REVENU INTERMÉDIAIRE DE LA TRANCHE INFÉRIEURE						PAYS À REVENU INTERMÉDIAIRE DE LA TRANCHE SUPÉRIEURE					
	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Multilaterales												
BAfD	49,4	200,5	331,7	363,1	238,6	339,5	..	0,1	1,3	1,7	1,8	4,5
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	1.473,0	1.838,6	2.321,6	3.085,1	2.186,2	2.394,3	114,0	105,5	101,2	50,8	40,5	134,8
BAsD	..	228,8	686,3	1.086,7	879,4	649,1	..	10,7	21,1	18,5	38,9	41,9
BID	..	173,9	337,7	311,8	222,1	558,5	..	80,2	87,4	53,4	62,1	78,8
CEB	..	..	..	..	..	..	..	12,6	2,0	1,4	1,4	..
CEPE	..	..	..	..	0,0	0,1	..	0,1	0,1	0,0	0,0	..
CESPAO	0,0	..	0,0	..	..	0,0	..	..	0,0	..	..	0,0
CESPAP	..	0,0	0,0	0,0	..	..	..	..	0,0	..	..	..
FAO	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FIDA	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FMAM	16,3	18,2	25,2	32,3	23,8	13,6	15,2	25,6	49,8	69,5	38,5	32,1
FMI	..	..	0,2	..	..	..	..	..	0,4	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	137,7	480,6	403,3	268,8	296,5	373,6	13,6	32,5	29,7	24,3	35,6	20,2
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	44,1	129,3	23,3	144,4	..	..	17,8	78,3	11,1	39,6
Instituciones de la UE	484,8	704,7	1.766,4	1.717,0	2.245,5	2.349,3	398,0	1.605,3	3.447,5	3.390,4	3.634,4	3.050,8
ITC	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	0,1	0,1	..	0,2	0,1	..	0,4	0,5	..	1,4	1,5
OFID	..	58,8	96,4	150,8	142,8	112,1	..	39,6	44,5	29,6	57,3	77,1
OMC	2,2	1,3	0,3	0,2	0,3	0,2	3,8	1,5	0,5	0,3	0,6	0,5
ONUDI	..	..	..	..	12,7	13,1	..	..	..	..	7,5	9,1
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,0	..
PNUD	5,5	8,4	5,6	5,2	2,0	1,9	3,1	2,4	2,5	2,9	0,5	0,5
Otros donantes multilaterales	0,0	2,9	20,3	26,1	17,3	7,2	0,0	0,4	8,6	6,8	4,6	10,9
Subtotal	**2.169,0**	**3.716,7**	**6.039,3**	**7.176,4**	**6.290,6**	**6.957,1**	**547,8**	**1.916,8**	**3.814,8**	**3.727,9**	**3.936,3**	**3.502,5**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**7.623,8**	**11.233,3**	**14.917,0**	**16.898,1**	**15.528,7**	**17.518,4**	**5.320,5**	**5.156,9**	**7.176,9**	**6.798,1**	**7.227,7**	**6.649,7**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.17. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, desembolsos *(página 5 de 6)*

	NO ASIGNADA A PAÍSES CONCRETOS					
	Promedio 2006-2008	**Promedio 2009-2011**	**Promedio 2012-2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Países del CAD						
Alemania	477,0	955,5	970,4	1.407,1	1.490,5	1.226,3
Australia	44,7	92,1	84,4	90,0	108,6	69,5
Austria	15,3	37,0	35,1	22,7	26,9	33,5
Bélgica	45,5	147,1	43,9	53,1	57,2	50,9
Canadá	60,2	183,9	186,7	82,6	79,2	186,6
Corea	6,2	6,0	12,9	16,9	7,8	13,9
Dinamarca	13,2	50,4	54,4	49,9	40,9	37,4
Eslovenia	..	0,2	0,3	0,1	0,4	0,4
España	41,0	257,0	25,0	20,5	23,4	22,2
Estados Unidos	262,6	372,2	426,1	499,5	614,5	721,6
Finlandia	31,1	69,6	70,5	65,7	52,3	113,7
Francia	104,9	216,9	200,3	154,6	286,0	232,4
Grecia	0,8	0,2	..	..	..	..
Hungría	..	..	1,9	0,0	..	..
Irlanda	2,5	6,7	8,5	2,6	6,6	9,8
Islandia	..	1,7	7,5	6,6	7,2	7,4
Italia	4,3	2,3	5,5	48,0	28,8	43,8
Japón	233,9	156,8	257,6	415,4	278,0	558,6
Luxemburgo	7,4	13,6	13,7	13,8	20,9	18,9
Noruega	115,4	125,4	190,7	275,0	237,7	280,7
Nueva Zelandia	7,5	10,5	18,2	25,8	29,5	25,6
Países Bajos	309,2	332,7	478,3	436,2	497,7	395,1
Polonia	..	..	0,4	0,4	0,3	0,2
Portugal	1,3	1,2	1,2	0,8	0,8	0,7
Reino Unido	287,1	409,9	466,5	1.074,6	1.060,0	1.095,3
República Checa	..	0,0	0,4	0,8	0,1	0,0
República Eslovaca	..	..	0,0	0,0	0,0	0,2
Suecia	153,5	177,9	229,1	154,0	193,5	231,3
Suiza	94,0	101,9	131,5	170,0	178,5	115,5
Subtotal	**2.318,6**	**3.728,8**	**3.920,9**	**5.086,9**	**5.327,2**	**5.491,5**
Otros donantes bilaterales						
Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..
Azerbaiyán	..	..	0,1	0,1	1,8	2,3
Croacia	..	..	..	..	..	0,0
Emiratos Árabes Unidos	..	1,3	3,4	0,1	6,8	13,9
Estonia	..	..	0,1	0,2	0,1	0,7
Kazajstán	..	..	0,1	0,7	1,8	0,1
Kuwait	..	0,0	0,0	..	..	..
Letonia	..	..	..	..	..	0,0
Lituania	..	..	0,0	0,1	0,0	0,1
Rumania	..	..	..	0,0	0,0	..
Tailandia	..	..	..	..	0,1	..
Taipei Chino	..	..	..	..	..	..
Turquía	..	32,5	..	..	..	..
Subtotal	**..**	**33,9**	**3,7**	**1,1**	**10,7**	**17,2**

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.17. Ayuda para el comercio, por proveedores y grupos de ingresos, desembolsos *(página 6 de 6)*

	NO ASIGNADA A PAÍSES CONCRETOS					
	Promedio 2006-2008	**Promedio 2009-2011**	**Promedio 2012-2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Multilaterales						
BAfD	39,6	395,6	104,3	91,5	142,7	148,7
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	..	..
Banco Islámico de Desarrollo	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	2,0	30,8	16,5	27,6	21,7	30,3
BAsD	..	0,0	12,5	29,4	37,8	31,7
BID	..	27,4	35,3	40,1	39,7	29,6
CEB	..	..	..	..	..	..
CEPE	1,3	4,2	3,4	5,2	5,5	5,7
CESPAO	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,1
CESPAP	0,2	0,5	0,5	0,6	0,4	0,8
FAO	131,7	273,6	271,7	316,7	..	..
FIDA	..	..	..	..	..	..
FMAM	16,9	23,5	24,8	29,6	24,0	9,7
FMI	..	..	0,0	..	..	..
Fondo Árabe de Desarrollo Económico y Social (FADES)	0,4	3,8	4,5	2,1	1,9	6,1
Fondo Verde para el Clima	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	0,3	0,6	..	3,6
Instituciones de la UE	404,6	700,2	696,7	588,6	898,1	709,7
ITC	29,6	51,9	58,0	66,2	54,9	52,8
Marco Integrado mejorado (MIM)	..	..	..	..	..	..
OFID	..	1,9	1,9	5,6	2,2	37,8
OMC	4,2	11,7	10,6	10,8	21,3	11,3
ONUDI	..	..	..	..	17,5	25,2
Organización Mundial del Turismo	..	..	..	..	13,2	12,7
PNUD	..	3,9	3,4	1,4	0,0	0,5
Otros donantes multilaterales	0,6	3,0	25,1	23,1	29,1	36,4
Subtotal	**631,0**	**1.532,3**	**1.269,7**	**1.239,4**	**1.310,3**	**1.152,6**
TOTAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO	**2.949,6**	**5.295,0**	**5.194,3**	**6.327,4**	**6.648,2**	**6.661,2**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962419

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.18. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por categorías

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Políticas y reglamentaciones comerciales													
Políticas comerciales y gestión administrativa	285,1	138,1	283,9	267,7	138,3	938,6	609,3	56,0	150,8	73,6	53,6	76,7	72,4
Facilitación del comercio	82,5	28,6	215,1	413,7	501,8	960,2	662,2	16,3	157,7	418,6	451,9	180,8	735,6
Acuerdos comerciales regionales	67,0	0,0	13,7	0,0		4,3	32,0	0,0	15,1	..	..	4,3	4,7
Negociaciones comerciales multilaterales	..	11,7	3,2	..	..	..	..	11,2	..	..	..	..	..
Formación y capacitación comerciales	..	..	..	214,9	250,1	73,1	0,0	..	..	7,4	4,3	4,7	5,4
Subtotal	**434,5**	**178,4**	**515,9**	**896,3**	**890,2**	**1.976,2**	**1.303,5**	**83,5**	**323,6**	**499,6**	**509,9**	**266,5**	**818,2**
Infraestructura económica													
Transporte y almacenamiento	5.659,5	8.301,3	11.813,2	11.885,3	13.795,4	11.873,4	13.735,0	2.633,1	6.968,0	7.888,5	9.391,7	9.914,7	9.269,3
Comunicaciones	612,1	692,7	687,8	1.245,5	1.161,8	1.514,1	955,1	343,0	705,9	861,7	615,0	1.315,7	509,6
Suministro y generación de energía	2.187,0	6.075,5	12.486,2	10.414,8	13.567,0	21.940,7	15.243,3	1.216,3	6.386,8	6.038,8	11.308,0	9.943,7	10.829,2
Subtotal	**8.458,6**	**15.069,4**	**24.987,2**	**23.545,6**	**28.524,3**	**35.328,3**	**29.933,4**	**4.192,4**	**14.060,7**	**14.789,0**	**21.314,7**	**21.174,1**	**20.608,1**
Creación de capacidad productiva													
Servicios a empresas y otros servicios	579,4	1.318,6	2.043,6	690,2	1.891,5	1.134,2	1.648,9	715,3	1.375,5	653,8	1.054,0	1.075,3	821,3
Servicios bancarios y financieros	2.409,7	2.592,2	8.203,0	11.328,9	15.518,4	11.303,4	9.906,1	1.688,8	7.345,4	6.187,7	9.471,3	8.292,1	8.876,8
Agricultura	1.219,9	1.128,7	2.073,0	2.337,6	2.552,6	3.164,2	4.686,3	717,3	1.107,6	1.392,2	1.382,0	1.630,7	1.955,5
Silvicultura	84,9	68,1	323,2	303,5	128,1	296,3	144,6	52,1	174,0	197,3	149,8	180,3	178,4
Pesca	7,7	1,5	46,9	206,3	119,9	81,7	84,5	1,6	21,3	31,5	100,1	112,3	100,6
Industria	1.576,6	4.210,8	4.185,8	6.433,1	8.933,7	12.186,4	7.968,5	2.041,8	4.003,3	5.041,1	8.210,6	8.871,3	5.827,7
Recursos minerales y minería	260,5	897,1	1.932,8	1.711,5	3.295,4	1.669,2	4.573,8	657,1	1.454,1	995,3	1.660,7	2.024,1	647,4
Turismo	114,3	80,6	241,6	243,9	208,1	250,6	192,6	53,8	94,9	105,7	121,4	139,5	217,0
Subtotal	**6.253,0**	**10.297,6**	**19.049,9**	**23.255,0**	**32.647,6**	**30.085,9**	**29.205,4**	**5.927,9**	**15.576,1**	**14.604,7**	**22.149,8**	**22.325,7**	**18.624,7**
TOTAL DE LAS OCO RELACIONADAS CON EL COMERCIO	**15.146,2**	**25.545,5**	**44.553,0**	**47.696,9**	**62.062,1**	**67.390,4**	**60.442,3**	**10.203,9**	**29.960,4**	**29.893,3**	**43.974,4**	**43.766,3**	**40.051,1**
Proporción del total													
Políticas y reglamentaciones comerciales	*2,9%*	*0,7%*	*1,2%*	*1,9%*	*1,4%*	*2,9%*	*2,2%*	*0,8%*	*1,1%*	*1,7%*	*1,2%*	*0,6%*	*2,0%*
Infraestructura económica	*55,8%*	*59,0%*	*56,1%*	*49,4%*	*46,0%*	*52,4%*	*49,5%*	*41,1%*	*46,9%*	*49,5%*	*48,5%*	*48,4%*	*51,5%*
Creación de capacidad productiva	*41,3%*	*40,3%*	*42,8%*	*48,8%*	*52,6%*	*44,6%*	*48,3%*	*58,1%*	*52,0%*	*48,9%*	*50,4%*	*51,0%*	*46,5%*
Proporción de las OCO asignadas a sectores concretos	***45,7%***	***63,7%***	***64,8%***	***71,9%***	***69,7%***	***73,1%***	***64,1%***	***59,4%***	***61,6%***	***68,9%***	***70,4%***	***71,1%***	***73,1%***
Proporción de las OCO totales	***43,4%***	***58,5%***	***61,9%***	***69,1%***	***66,9%***	***69,7%***	***60,6%***	***44,4%***	***56,9%***	***61,7%***	***60,3%***	***66,0%***	***65,8%***

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962438

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.19. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por proveedores

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Países del CAD													
Alemania	..	1.036,1	1.074,8	1.041,7	888,6	748,2	920,4	850,4	1.172,5	1.067,9	956,8	773,1	945,5
Australia	..	0,9	13,6	28,9	11,9	14,9	9,0	2,7	13,6	28,9	11,9	14,9	9,0
Austria	1,4	..	..	..	..	95,4	61,3	..	..	..	..	182,1	86,8
Bélgica	..	..	0,0	49,9	90,8	5,7	186,7	..	..	93,4	90,8	162,8	143,7
Canadá	..	..	4,0	16,1	..	..	..	..	4,0	16,1	..	..	..
Corea	..	1.866,9	4.382,9	6.216,1	11.896,1	8.704,1	6.642,5	1.703,9	3.793,2	5.549,2	12.742,9	9.191,9	6.046,0
Dinamarca	7,2	..	..	..	..	97,4	70,6	..	..	13,2	32,2	49,8	46,3
España	..	2,1	..	4,4	0,0	..	1,4	..	..	4,9	0,0	..	1,4
Estados Unidos	189,0	399,4	733,6	469,0	349,4	1.203,3	353,5	126,7	362,6	261,3	296,9	424,5	675,9
Finlandia	16,0	30,0	41,0	31,7	42,4	77,4	162,5	29,8	40,0	26,3	46,0	66,2	90,6
Francia	235,2	279,9	912,4	1.240,7	892,7	894,0	1.049,3	263,0	622,6	973,5	1.116,3	956,3	833,7
Grecia	..	1,3	..	..	..	..	..	1,3	..	..	..	..	..
Italia	..	..	0,4	1,6	..	..	..	..	0,4	..	..	2,4	..
Japón	921,7	1.380,7	..	..	..	..	..	25,1	..	..	..	..	..
Noruega	..	..	..	109,5	578,8	584,2	460,6	..	..	125,6	779,2	179,8	136,1
Países Bajos	7,9	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Polonia	..	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..	0,0
Portugal	..	..	0,4	2,8	2,3	1,1	2,3	..	0,4	2,2	1,5	1,7	1,1
Reino Unido	183,4	13,2	102,2	63,4	..	..	..	..	102,2	63,4	..	869,1	..
Suecia	1,6	0,0	..	45,2	55,8	21,7	46,8	0,1	..	32,7	37,4	..	51,7
Suiza	..	..	..	6,6	..	..	..	..	..	6,6	26,1	16,9	98,9
Subtotal	**1.563,3**	**5.010,5**	**7.265,2**	**9.327,7**	**14.808,8**	**12.447,6**	**9.966,8**	**3.002,9**	**6.111,3**	**8.265,2**	**16.138,2**	**12.891,4**	**9.166,8**
Otros donantes bilaterales													
Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	30,0	..	..	..	..	..	..
Emiratos Árabes Unidos	..	..	..	..	..	..		..	12,7	21,1	33,8	0,8	..
Estonia	..	..	..	..	..	..	0,1	..	..	..	..	..	0,1
Kuwait	..	..	..	..	..	..		..	..	..	..	..	0,2
Subtotal	**..**	**..**	**..**			**..**	**30,1**	**..**	**12,7**	**21,1**	**33,8**	**0,8**	**0,3**
Multilaterales													
BAfD	337,9	938,4	3.519,2	1.788,8	3.261,7	4.530,8	3.729,6	487,2	2.129,5	2.108,4	1.994,2	2.674,2	3.727,3
Banco Asiático de Inversión en Infraestructura	..	..	..	..	..	1.214,2	1.618,0	..	..	..	..	9,9	691,3
Banco de Desarrollo del Caribe	..	..	..	..	9,1	95,4	113,1	..	..	..	..	..	..
Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo		0,0	3.771,5	4.107,1	7.033,4	5.694,8	5.335,1	..	2.657,9	3.199,9	4.698,5	5.425,8	3.318,3
Banco Islámico de Desarrollo	520,5	1.218,0	2.313,4	2.581,5	3.150,4	7.476,3	7.839,5	..	..	..	..	..	..
Banco Mundial	5.628,1	7.124,9	14.600,5	8.887,2	11.022,3	10.143,6	8.571,2	5.280,7	9.275,6	7.331,1	9.782,9	10.123,6	8.230,6
BAsD	3.350,6	3.785,2	4.451,9	6.333,8	8.595,8	6.836,4	13.357,6	..	2.175,5	3.897,5	4.999,4	7.154,7	7.247,9
BID	1.734,9	2.687,9	5.184,2	4.997,6	4.168,9	3.706,4	4.258,6	..	4.048,6	3.468,3	5.076,3	3.196,7	3.813,4
BID Invest		0,0	0,0	0,0		1.910,9	2.478,9	..	..	..	..	..	1.858,4
CEB	..	..	150,5	206,3	132,6	..	408,6	..	133,5	205,3	234,8	216,5	129,1
Corporación Financiera Internacional		0,0	0,0	7.866,6	8.435,5	10.406,8		..	..	..	..	..	..
FIDA	22,4	35,1	64,3	88,5	268,2	168,8	74,2	..	..	..	..	..	..
Fondo Verde para el Clima		0,0	0,0	0,0	20,3	555,8	628,0	..	..	..	..	..	..
Fondos de Inversión en el Clima	..	..	..	..	..	..	..	..	..	38,5	..	10,3	..
Instituciones de la UE	1.988,4	4.745,4	2.781,0	948,5	655,1	1.575,4	1.323,9	1.438,0	3.047,2	870,8	491,6	1.704,0	1.344,9
OFID		0,0	451,2	563,3	499,9	627,0	709,0	..	368,6	487,1	524,8	358,6	522,8
Subtotal	**13.582,9**	**20.534,9**	**37.287,8**	**38.369,2**	**47.253,3**	**54.942,8**	**50.445,3**	**7.205,9**	**23.836,4**	**21.607,0**	**27.802,4**	**30.874,1**	**30.884,0**
TOTAL DE LAS OCO RELACIONADAS CON EL COMERCIO	**15.146,2**	**25.545,5**	**44.553,0**	**47.696,9**	**62.062,1**	**67.390,4**	**60.442,3**	**10.208,8**	**29.960,4**	**29.893,3**	**43.974,4**	**43.766,3**	**40.051,1**

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962457

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.20. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por países receptores *(página 1 de 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Afganistán	8,9	26,0	22,8	24,8	3,2	3,5	..	14,4	19,2	5,5	3,1	0,5	..
Albania	11,5	41,7	173,1	248,6	92,4	285,9	195,2	13,2	68,3	81,4	29,2	22,2	243,6
Angola	..	6,3	28,1	326,1	4,6	148,4	370,4	3,0	29,2	190,7	0,1	439,6	149,7
Antigua y Barbuda	..	..	..	..	..	6,1	48,3	..	..	..	..	..	..
Argelia	112,7	0,0	202,8	95,0	473,9	0,0	..	4,3	202,8	79,3	341,9	6,1	..
Argentina	525,5	1.357,1	829,1	511,1	397,2	1.422,7	1.547,2	165,5	971,6	728,0	662,5	611,4	953,1
Armenia	..	14,8	231,1	224,7	476,1	288,3	198,6	15,5	145,3	112,6	203,1	267,0	207,5
Azerbaiyán	23,9	483,9	476,1	646,5	801,4	1.264,4	1.405,0	30,9	252,0	469,6	504,4	935,2	1.144,9
Bangladesh	113,1	253,0	461,7	727,4	1.193,6	1.556,7	2.461,3	13,3	107,9	310,3	377,8	498,3	550,9
Belarús	..	23,8	192,7	318,4	89,4	91,5	173,4	10,7	68,4	281,0	77,7	128,3	233,4
Belice	2,4	0,9	7,4	15,1	15,2	19,3	..	0,0	3,3	5,7	3,9	3,2	6,4
Benin	8,0	..	6,8	67,5	118,9	17,0	117,6	..	..	5,3	0,2	17,0	..
Bhután	..	..	16,4	8,9	80,5	..	..	..	11,2	2,1	0,0	11,1	4,2
Bolivia	13,4	10,9	39,0	14,2	261,3	30,2	310,5	6,3	3,1	6,6	53,8	27,0	18,1
Bosnia y Herzegovina	50,6	182,4	191,2	224,1	164,4	356,7	202,2	56,7	224,4	222,4	209,3	117,3	70,6
Botswana	13,1	2,1	694,1	0,6	23,0	..	134,0	2,1	333,1	23,7	11,8	31,5	4,5
Brasil	1.701,0	1.397,9	2.704,8	2.588,6	1.297,5	2.587,6	1.916,3	520,5	2.201,4	1.276,8	2.181,9	1.874,8	2.713,9
Burkina Faso	2,4	5,0	10,3	77,6	207,5	338,6	479,7	..	1,4	..	14,1	49,0	83,6
Cabo Verde	..	19,4	32,8	40,3	..	..	..	..	38,1	14,4	14,2	6,5	10,3
Camboya	5,2	1,4	21,2	128,2	144,3	365,9	117,0	4,6	17,6	63,3	105,6	95,2	171,1
Camerún	4,4	10,1	46,5	106,0	794,3	881,7	496,3	17,0	41,7	33,9	62,1	33,1	115,4
Chad	8,3	21,2	52,4	67,8	153,1	..	5,4	4,5	..	0,4	..	..	..
Chile	58,3	260,6	139,5	463,5	319,9	555,0	336,6	64,3	177,1	183,0	318,0	107,6	271,6
China (República Popular)	2.159,9	3.023,2	3.560,6	4.396,0	5.822,1	5.173,4	4.862,1	1.578,6	2.814,5	3.453,2	5.204,5	4.438,2	4.876,2
Colombia	367,3	459,3	717,8	704,3	1.427,7	1.848,5	1.394,4	312,4	452,3	444,4	880,9	1.876,8	910,5
Comoras	..	..	1,6	..	..	20,4	22,0	..	0,8	..	..	..	..
Congo	..	0,6	..	6,9	134,9	84,6	..	..	..	0,0	0,1	0,1	28,5
Costa Rica	54,0	32,0	110,7	387,0	397,8	204,1	102,6	21,8	165,9	245,4	280,8	129,4	304,8
Côte d'Ivoire	6,5	46,7	15,9	244,1	387,3	374,0	522,0	1,4	..	58,1	152,3	36,2	105,1
Cuba	1,1	..	..	..	..	12,1	..	..	..	..	..	0,0	..
Djibouti	..	26,9	34,0	..	22,8	77,4	222,5	..	47,4	0,1	..	3,7	16,8
Dominica	0,3	..	..	2,8	..	..	10,0	..	..	2,7	..	..	..
Ecuador	38,7	73,1	268,3	376,4	830,1	470,5	339,0	12,2	98,4	150,5	1.303,5	274,0	351,5
Egipto	564,3	1.079,2	1.551,5	1.377,8	2.126,5	2.713,7	4.034,7	445,6	770,8	710,6	1.587,0	2.231,2	1.525,4
El Salvador	45,2	133,1	108,8	206,3	149,4	192,6	167,1	7,3	103,4	77,2	139,4	101,1	129,3
Eswatini	0,1	..	..	14,1	39,1	65,8	..	9,7	4,1	0,1	3,4	4,6	17,6
Etiopía	..	17,6	15,1	92,7	182,1	127,6	179,1	..	28,6	4,6	40,1	25,9	184,4
Fiji	5,8	10,5	14,3	31,2	30,4	2,0	..	..	5,2	7,7	0,7	0,8	4,5
Filipinas	109,3	1.119,1	201,1	702,1	1.488,5	272,6	552,2	143,0	174,1	299,3	1.097,1	711,6	183,7
Gabón	43,7	212,8	8,8	175,8	61,4	136,6	44,0	9,1	61,3	52,2	20,3	25,4	78,0
Gambia	3,0	0,1	12,6	11,5	3,0	66,2	91,2	..	3,7	7,5	2,8	2,7	..

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.20. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por países receptores *(page 2 sur 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Georgia	0,3	40,4	359,1	351,7	428,9	524,0	540,5	21,2	239,6	144,1	314,3	556,2	313,4
Ghana	3,9	96,1	80,7	170,1	105,6	546,8	147,7	33,7	54,7	85,1	79,2	37,4	114,3
Granada	0,5	..	4,2	..	12,7	..	5,5	0,0	1,8	1,4	6,1	1,5	6,3
Guatemala	189,4	55,1	98,4	83,4	80,2	403,3	192,4	74,2	117,6	76,0	89,4	22,1	175,1
Guinea	6,8	..	3,3	56,0	138,7	357,9	39,6	..	..	0,1	0,7	..	2,8
Guinea Ecuatorial	..	..	7,1	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Guinea-Bissau	0,5	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Guyana	..	5,9	4,8	15,4	..	..	..	..	1,0	0,0	..	..	..
Haití	..	0,2	3,7	33,9	6,0	0,7	0,5	..	2,5	5,4	4,2	0,2	0,2
Honduras	3,1	68,9	27,9	101,6	233,2	110,5	48,6	4,2	20,3	50,7	159,3	167,8	74,9
India	2.307,7	2.217,5	4.343,4	3.672,3	4.236,9	4.561,7	6.139,0	1.116,2	2.631,2	2.070,6	2.659,6	4.047,6	3.402,0
Indonesia	395,6	806,4	1.842,2	2.565,7	5.071,1	5.401,8	3.146,4	669,2	926,7	1.648,8	4.952,1	4.656,8	1.967,3
Irán	193,9	131,8	298,9	93,9	..	105,5	13,3	34,0	16,0	4,5	..	0,0	13,3
Iraq	14,2	249,1	110,6	349,6	954,1	494,3	168,0	18,9	58,3	114,1	827,8	182,2	151,5
Islas Cook	..	..	4,2	..	13,2	0,2	0,1	..	1,7	2,2	0,4	0,6	3,6
Islas Marshall	..	..	3,3	65,0	261,2	76,9	99,7	..	3,3	12,5	261,2	76,9	99,7
Islas Salomón	..	..	1,4	4,9	2,5	2,6	72,1	..	1,4	1,9	2,5	2,6	2,1
Jamaica	29,7	31,6	207,2	107,9	248,5	162,4	88,2	0,9	133,4	89,7	107,0	152,2	101,0
Jordania	21,3	118,0	250,4	271,7	401,8	904,6	384,5	11,9	201,8	202,9	366,6	438,2	182,6
Kazajstán	64,7	114,0	1.753,7	1.020,9	2.146,5	2.650,9	1.176,3	104,9	876,3	1.002,9	862,7	1.702,0	564,7
Kenya	12,8	41,4	84,4	475,4	632,5	773,9	302,5	29,3	67,4	144,0	375,5	552,3	187,8
Kirguistán	..	..	79,6	75,5	51,3	116,1	37,2	..	31,8	65,3	24,1	96,8	12,0
Kiribati	..	..	..	..	0,2	0,3	0,1	..	..	..	0,2	0,3	0,1
Kosovo	..	..	6,3	30,8	63,5	37,2	8,7	..	3,0	4,5	7,8	26,7	18,8
Lesotho	..	..	8,4	..	..	..	..	..	1,6	..	..	..	..
Líbano	92,7	147,6	46,3	131,9	72,6	161,7	347,2	77,3	65,5	46,8	86,6	21,8	78,9
Liberia	..	21,7	79,5	10,5	182,5	57,1	185,5	0,9	21,4	14,4	169,5	35,0	198,6
Libia	..	2,5	0,0	15,4	..	0,0	..	0,2	0,0	0,0	..	0,0	..
Macedonia del Norte	13,9	66,2	158,7	220,0	258,6	24,9	21,5	20,0	94,5	125,3	74,0	84,8	37,6
Madagascar	0,7	375,5	221,0	1,5	6,0	37,2	27,6	170,5	345,6	15,4	24,3	6,5	12,6
Malasia	140,7	80,3	11,8	85,3	309,9	101,4	154,7	0,3	5,0	59,5	386,2	102,9	117,1
Malawi	0,6	0,4	3,0	4,6	0,0	..	21,5	1,7	..	..	0,1	0,3	20,9
Maldivas	..	26,4	..	3,7	..	..	145,0	..	3,7	..	..	..	..
Malí	0,3	19,7	24,3	26,2	28,0	193,4	289,8	..	..	0,0	12,4	9,1	58,6
Marruecos	422,7	603,0	977,1	1.229,1	1.670,8	988,5	1.053,8	233,9	588,0	769,9	802,8	959,1	1.233,8
Mauricio	7,0	21,6	97,1	98,6	0,3	26,5	0,3	8,8	67,8	56,8	44,4	109,6	55,8
Mauritania	7,3	22,2	141,8	71,0	..	70,6	45,0	9,0	24,4	80,9	19,1	7,8	13,9
México	1.206,2	577,7	2.285,1	1.380,9	1.382,3	1.532,4	1.234,3	551,8	2.137,7	1.054,9	870,1	701,1	982,6
Micronesia	..	..	..	1,4	0,1	0,1	0,1	..	..	0,2	0,2	2,4	1,7
Moldova	0,9	23,1	74,5	154,2	131,4	131,6	178,4	1,5	54,5	53,1	48,8	95,5	55,7
Mongolia	..	..	116,8	292,5	1.002,7	325,6	212,7	..	87,4	149,8	97,1	601,4	222,9

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.20. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por países receptores *(página 3 de 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Montenegro	..	19,3	162,0	83,6	125,3	11,5	39,2	15,9	79,1	77,4	62,4	77,7	56,3
Mozambique	43,7	9,5	46,6	47,5	268,8	34,8	558,4	19,4	31,6	9,4	18,5	4,4	94,0
Myanmar	..	..	..	31,3	335,4	107,2	175,5	..	..	4,9	2,4	138,1	199,5
Namibia	20,4	15,6	33,4	92,1	101,8	357,7	255,8	20,9	33,8	24,2	94,7	205,5	379,2
Nauru	..	..	..	..	..	0,0	..	..	..	..	..	0,0	..
Nepal	..	..	..	21,7	3,1	..	..	..	..	..	0,0	..	..
Nicaragua	2,8	35,2	43,7	86,1	12,4	86,5	93,4	14,0	17,0	47,1	32,2	26,2	61,9
Níger	2,4	6,2	7,4	28,1	31,8	146,2	34,5	..	6,0	5,6	0,0	23,9	7,7
Nigeria	52,1	127,4	211,7	931,7	896,2	843,1	523,2	25,7	150,6	322,5	559,8	398,7	692,5
Pakistán	687,2	851,2	657,2	1.041,3	1.074,4	2.993,8	3.439,0	138,2	300,2	420,7	452,1	808,2	1.158,7
Palau	..	..	..	..	0,3	17,2	0,2	..	..	..	0,3	6,3	6,2
Panamá	33,4	255,4	512,7	309,7	694,2	1.049,7	400,3	18,0	238,6	495,0	612,3	497,3	677,5
Papua Nueva Guinea	16,4	31,0	32,4	119,7	56,8	102,2	540,9	10,3	9,6	54,1	76,3	100,0	84,1
Paraguay	9,7	164,9	118,8	273,7	367,8	258,1	325,4	18,9	118,9	143,7	190,4	135,3	186,4
Perú	258,1	410,0	564,3	653,2	419,0	1.062,6	357,6	159,8	572,4	211,8	681,5	198,8	187,4
República Árabe Siria	203,5	84,8	72,4	..	..	..	..	..	47,3	..	..	..	..
República Democrática del Congo	..	..	..	67,9	76,6	..	7,8	..	2,2	10,1	53,3	34,0	..
República Democrática Popular Lao	24,8	9,5	7,4	85,8	145,7	28,2	63,8	11,5	10,0	31,5	6,5	14,1	52,7
República Dominicana	126,7	34,6	356,4	213,0	232,0	182,4	127,8	46,2	202,3	70,6	344,2	38,7	45,9
República Popular Democrática de Corea	..	..	0,2	1,1	..	..	..	..	0,2	1,1	..	..	..
Ribera Occidental y la Franja de Gaza	..	124,0	11,2	16,3	0,3	53,5	13,6	..	..	9,8	9,0	10,2	8,3
Rwanda	3,4	2,9	28,1	39,4	40,8	33,0	33,8	0,3	7,5	21,9	5,5	19,1	17,3
Samoa	..	..	..	..	0,1	0,1	2,0	..	..	..	0,1	0,1	2,7
San Vicente y las Granadinas	1,4	..	..	..	..	..	..	0,9	0,0	0,0	..	..	..
Santa Lucía	0,9	0,1	0,5	..	..	10,8	..	0,1	0,5	0,0	..	..	..
Santo Tomé y Príncipe	..	..	..	..	..	..	..	..	..	0,6	..	..	..
Senegal	15,4	18,6	158,9	97,8	410,6	1.014,7	461,4	7,0	23,9	55,7	106,5	89,2	153,0
Serbia	23,4	200,4	924,8	583,2	711,7	212,0	541,1	12,8	603,8	412,2	575,8	561,4	370,6
Seychelles	..	..	12,0	2,5	11,4	5,1	5,0	..	5,1	4,7	2,5	16,4	6,7
Sierra Leona	..	..	7,6	8,4	..	45,7	129,5	..	..	17,2	..	18,3	0,3
Somalia	..	..	..	..	..	0,4	..	..	..	..	..	0,2	..
Sri Lanka	125,3	236,7	159,0	179,7	488,9	636,8	488,2	9,1	122,1	190,6	210,2	302,2	250,4
Sudáfrica	143,4	178,0	2.698,5	306,6	260,4	853,6	81,7	22,3	980,4	1.167,1	587,9	645,2	812,3
Sudán	18,3	45,5	65,5	56,5	..	12,4	..	2,4	23,8	7,0	..	..	..
Sudán del Sur	..	..	..	1,1	..	2,2	..	..	..	0,3	2,4	..	1,0
Suriname	5,6	1,4	13,8	59,3	..	130,5	49,3	..	23,6	43,2	30,7	78,4	6,6
Tailandia	25,7	58,0	218,4	267,8	182,2	111,6	118,6	21,1	60,8	178,5	157,1	150,5	120,6
Tanzanía	6,1	18,1	8,2	99,6	563,9	181,3	47,9	15,0	10,0	27,7	31,3	44,4	122,2
Tayikistán	..	..	18,2	51,2	176,3	74,1	94,8	..	16,8	12,1	71,5	23,0	22,9
Timor-Leste	..	..	..	26,5	11,9	55,1	0,1	..	..	4,2	11,8	15,7	10,4
Togo	0,0	55,8	24,1	22,4	215,7	122,5	76,0	..	53,4	36,5	23,5	1,9	8,0

Millones de USD (a valores constantes de 2017)

Cuadro A.20. Otras corrientes oficiales relacionadas con el comercio, por países receptores *(página 4 de 4)*

	COMPROMISOS							DESEMBOLSOS					
	Promedio 2002-2005	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017	Promedio 2006-2008	Promedio 2009-2011	Promedio 2012-2014	2015	2016	2017
Tonga	..	..	..	..	2,2	2,4	0,9	..	..	..	2,2	2,4	0,9
Túnez	317,3	507,8	846,1	345,1	1.203,5	648,1	1.121,9	203,1	608,7	289,3	690,9	482,8	818,7
Turkmenistán	..	..	267,8	13,8	12,8	726,1	305,3	..	11,6	39,4	19,7	31,1	28,9
Turquía	1.168,2	3.398,6	3.279,5	3.319,8	3.678,1	5.214,3	3.396,5	1.710,9	3.219,8	2.399,7	2.736,3	3.134,3	2.556,6
Tuvalu	..	..	..	..	0,2	0,2	0,1	..	..	..	0,2	0,2	0,1
Ucrania	58,6	421,0	1.438,0	1.616,0	2.385,0	553,0	713,8	197,3	1.140,4	1.239,5	1.310,9	1.065,4	441,4
Uganda	2,9	96,7	24,0	195,4	531,0	143,8	50,4	29,2	63,2	50,4	37,3	29,2	31,8
Uruguay	234,3	136,2	216,9	615,3	782,5	170,8	409,0	63,7	186,9	191,7	186,1	101,4	314,1
Uzbekistán	123,7	93,8	368,8	1.113,7	792,4	386,2	526,4	29,9	61,3	406,2	729,3	394,0	272,7
Vanuatu	0,1	..	1,8	1,1	0,8	0,5	0,3	..	1,8	..	0,8	0,5	0,3
Venezuela	13,1	265,3	545,0	2,2	0,9	0,0	..	0,0	365,8	26,0	25,8	34,4	5,9
Viet Nam	27,9	736,5	1.592,1	1.635,3	1.455,3	1.431,3	1.531,6	215,8	779,1	1.493,9	1.920,3	1.293,3	1.641,6
Wallis y Futuna	0,0	..	..	..	..	14,8	..	..	..	..	..	7,4	2,1
Yemen	..	164,2	11,1	15,4	..	..	..	180,1	32,8	0,4	..	..	..
Zambia	16,8	30,9	21,4	53,4	151,5	289,9	121,6	30,6	9,4	8,9	79,4	150,9	21,8
Zimbabwe	..	..	..	17,7	4,0	27,5	..	..	..	8,7	0,0	3,7	1,6
Total de países receptores	15.012,3	25.162,2	42.809,1	43.775,8	59.264,1	63.389,7	56.849,8	9.932,9	28.766,4	28.037,0	42.375,0	42.016,0	38.094,9
No asignada a países concretos	133,9	383,3	1.743,9	3.921,1	2.798,0	4.000,7	3.592,5	270,9	1.194,0	1.856,3	1.599,3	1.750,3	1.956,1
TOTAL DE LAS OCO RELACIONADAS CON EL COMERCIO	15.146,2	25.545,5	44.553,0	47.696,9	62.062,1	67.390,4	60.442,3	10.203,9	29.960,4	29.893,3	43.974,4	43.766,3	40.051,1

Fuente: OCDE-CAD, Base de datos sobre las actividades de ayuda (2019).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933962476

ANEXO B
LISTA DE RECEPTORES DE AOD ESTABLECIDA POR EL CAD, POR GRUPOS DE INGRESOS

PAÍSES MENOS ADELANTADOS

Afganistán
Angola
Bangladesh
Benin
Bhután
Burkina Faso
Burundi
Camboya
Chad
Comoras
Djibouti
Eritrea
Etiopía
Gambia
Guinea
Guinea-Bissau
Haití
Islas Salomón
Kiribati
Lesotho
Liberia
Madagascar
Malawi
Malí
Mauritania
Mozambique
Myanmar
Nepal
Níger
República Centroafricana
República Democrática del Congo
República Democrática Popular Lao
Rwanda
Santo Tomé y Príncipe
Senegal
Sierra Leona
Somalia
Sudán del Sur
Tanzanía
Timor-Leste
Togo
Tuvalu
Uganda
Vanuatu
Yemen
Zambia

OTROS PAÍSES DE INGRESOS BAJOS (INB por habitante <= USD 1.005 en 2016)

República Popular Democrática de Corea
Zimbabwe

PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS BAJOS (INB por habitante <= USD 1.006 a USD 3.955 en 2016)

Armenia
Bolivia
Cabo Verde
Camerún
Congo
Côte d'Ivoire
Egipto
El Salvador
Eswatini
Filipinas
Georgia
Ghana
Guatemala
Honduras
India
Indonesia
Jordania
Kenya
Kirguistán
Kosovo[1]
Marruecos
Micronesia
Moldova
Mongolia
Nicaragua
Nigeria
Pakistán
Papua Nueva Guinea
República Árabe Siria
Ribera Occidental y la Franja de Gaza
Sri Lanka
Tayikistán
Tokelau*
Túnez
Ucrania
Uzbekistán
Viet Nam

PAÍSES DE INGRESOS MEDIANOS ALTOS (INB por habitante <= USD 3.956 a USD 12.235 en 2016)

Albania
Antigua y Barbuda
Argelia
Argentina
Azerbaiyán
Belarús
Belice
Bosnia y Herzegovina
Botswana
Brasil
Colombia
Islas Cook
Costa Rica
Cuba
Dominica
Ecuador
Ex República Yugoslava de Macedonia
Fiji
Gabón
Granada
Guinea Ecuatorial
Guyana
Irán
Iraq
Islas Marshall
Jamaica
Kazajstán
Líbano
Libia
Malasia
Maldivas
Mauricio
México
Montenegro
Montserrat*
Namibia
Nauru
Niue
Palau
Panamá
Paraguay
Perú
República Dominicana
República Popular China
Santa Helena*
Santa Lucía
San Vicente y las Granadinas
Samoa
Serbia
Sudáfrica
Suriname
Tailandia
Tonga
Turkmenistán
Turquía
Venezuela
Wallis y Futuna*

Notas:

* Territorio.

1. Se entiende sin perjuicio del estatuto de Kosovo con arreglo al derecho internacional.

ANEXO C
LISTA DE PAÍSES CON DERECHO A RECIBIR AOD ESTABLECIDA POR EL CAD, POR REGIONES

ÁFRICA

Norte del Sáhara

Argelia
Egipto
Libia
Marruecos
Túnez

Sur del Sáhara

Angola
Benin
Botswana
Burkina Faso
Burundi
Cabo Verde
Camerún
Chad
Comoras
Congo
Côte d'Ivoire
Djibouti
Eritrea
Etiopía
Guinea Ecuatorial
Gabón
Gambia
Ghana
Guinea
Guinea-Bissau
Kenya
Lesotho
Liberia
Madagascar
Malawi
Malí
Mauricio
Mauritania
Mozambique
Namibia
Níger
Nigeria
República Centroafricana
República Democrática del Congo
Rwanda
Santa Helena
Santo Tomé y Príncipe
Senegal
Sierra Leona
Somalia
Sudán del Sur
Sudán
Eswatini
Tanzanía
Togo
Uganda
Zambia
Zimbabwe

AMÉRICA

América del Norte y América Central

Antigua y Barbuda
Belice
Costa Rica
Cuba
Dominica
El Salvador
Granada
Guatemala
Haití
Honduras
Jamaica
México
Montserrat
Nicaragua
Panamá
República Dominicana
San Vicente y las Granadinas
Santa Lucía
Indias Occidentales, regionales

América del Sur

Argentina
Bolivia
Brasil
Colombia
Ecuador
Guyana
Paraguay
Perú
Suriname
Venezuela

ASIE

Asia Meridional

Afganistán
Armenia
Azerbaiyán
Bangladesh
Bhután
Georgia
India
Kazajstán
Kirguistán
Maldivas
Myanmar
Nepal
Pakistán
Sri Lanka
Tayikistán
Turkmenistán
Uzbekistán

Oriente Medio

Irán
Iraq
Jordania
Líbano
República Árabe Siria
Ribera Occidental y Franja de Gaza
Yemen

Lejano Oriente

Camboya
China (República Popular)
República Popular Democrática de Corea
Indonesia
República Democrática Popular Lao
Malasia
Mongolia
Filipinas
Tailandia
Timor-Leste
Viet Nam

EUROPA

Albania
Belarús
Bosnia y Herzegovina
Ex República Yugoslava de Macedonia
Kosovo
Moldova
Montenegro
Serbia
Turquía
Ucrania

OCEANÍA

Fiji
Kiribati
Islas Cook
Islas Marshall
Islas Salomón
Micronesia
Nauru
Niue
Palau
Papua Nueva Guinea
Samoa
Tokelau
Tonga
Tuvalu
Vanuatu
Wallis y Futuna

ANEXO D
AYUDA PARA EL COMERCIO: SECTORES Y DEFINICIONES

CÓDIGO SECTORIAL DEL SNPA	DESCRIPCIÓN	ACLARACIONES/NOTAS COMPLEMENTARIAS SOBRE LA COBERTURA
Políticas y reglamentaciones comerciales y ajuste relacionado con el comercio		
33110	Políticas comerciales y gestión administrativa	Política y planificación del comercio; apoyo a ministerios y departamentos encargados de la política comercial; reformas legislativas y normativas en el ámbito del comercio; análisis de políticas y aplicación de acuerdos comerciales multilaterales, por ejemplo sobre los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias, excepto a nivel regional (véase el código 33130); integración del comercio en las estrategias nacionales de desarrollo (por ejemplo, documentos de estrategia de lucha contra la pobreza); comercio al por mayor y al por menor; actividades no especificadas relacionadas con el comercio y la promoción del comercio.
33120	Facilitación del comercio	Simplificación y armonización de los procedimientos internacionales de importación y exportación (por ejemplo, valoración en aduana, trámites de licencias, trámites para el transporte, pagos, seguros); apoyo a los departamentos de aduanas y otros organismos que intervienen en la frontera, incluyendo en particular la aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC; reformas arancelarias.
33130	Acuerdos comerciales regionales (ACR)	Apoyo a los acuerdos comerciales regionales [por ejemplo, Comunidad del África Meridional para el Desarrollo (SADC), Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Países de África, el Caribe y el Pacífico y la Unión Europea (ACP/UE)], incluida la labor sobre obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias a nivel regional; elaboración de normas de origen e introducción del trato especial y diferenciado en los acuerdos comerciales regionales.
33140	Negociaciones comerciales multilaterales	Apoyo a la participación efectiva de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales multilaterales, incluidas la formación de los negociadores y la evaluación de las repercusiones de las negociaciones; adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y a otras organizaciones multilaterales relacionadas con el comercio.
33181	Formación y capacitación comerciales	Desarrollo de los recursos humanos en el ámbito del comercio no incluidos en los códigos mencionados *supra*. Abarca los programas universitarios sobre comercio.
33150	Ajuste relacionado con el comercio	Contribuciones al presupuesto del Estado para ayudar a los beneficiarios a llevar a cabo sus propias reformas comerciales y a ajustarse a las políticas comerciales de otros países; asistencia para gestionar los déficits de la balanza de pagos debidos a los cambios en el entorno comercial mundial.

Infraestructura económica		
	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO Nota: la fabricación de equipos de transporte debe consignarse con el código 32172.	
21010	Política de transporte y gestión administrativa	Política, planificación y programas del sector del transporte; ayuda a los ministerios de transporte; creación de capacidad institucional y asesoramiento; medios de transporte no especificados; actividades que abarcan el transporte por carretera, por ferrocarril, por agua y por aire.
21020	Transporte por carretera	Infraestructura viaria, vehículos; transporte de pasajeros por carretera, vehículos particulares.
21030	Transporte ferroviario	Infraestructura ferroviaria, material ferroviario, locomotoras, otro material rodante; incluidos tranvías y metros.
21040	Transporte por vías acuáticas	Puertos y muelles, sistemas de balizas, buques y embarcaciones; transporte fluvial y por otras vías de navegación interiores, embarcaciones de vías de navegación interiores.
21050	Transporte aéreo	Aeropuertos, sistemas de balizas, aeronaves, equipo de mantenimiento de aviones y aeronaves.
21061	Almacenamiento	Relacionado o no con el transporte.
21081	Formación y capacitación en materia de transporte y almacenamiento	
	COMUNICACIONES	
22010	Política de comunicaciones y gestión administrativa	Política de comunicaciones y gestión administrativa; Política, planificación y programas del sector de las comunicaciones; creación de capacidad institucional y asesoramiento; abarca el desarrollo de los servicios postales; actividades no especificadas relacionadas con las comunicaciones.
22020	Telecomunicaciones	Redes de teléfonos, satélites de telecomunicación, estaciones terrestres.
22030	Radio, televisión y prensa escrita	Conexiones y equipo de radio y televisión; periódicos; imprenta y publicación.
22040	Tecnologías de la información £y las comunicaciones (TIC)	Equipo y programas informáticos; acceso a Internet; formación en tecnología de la información. Cuando no puede especificarse el sector.
	SUMINISTRO Y GENERACIÓN DE ENERGÍA	
23110	Política de energía y gestión administrativa	Política y planificación del sector de la energía; ayuda a los ministerios de energía; creación de capacidad institucional y asesoramiento; actividades no especificadas relacionadas con la energía.
23111	Política, planificación y administración del sector de la energía	
23112	Regulación de la energía	Regulación del sector de la energía; abarca el suministro de energía al por mayor y al por menor.
23181	Formación y capacitación en el ámbito de la energía	Todos los niveles de capacitación no incluidos en otra parte.
23182	Investigación en el ámbito de la energía	Abarca estudios e inventarios generales.

23183	Ahorro de energía y eficiencia en relación con la demanda	Todos los proyectos que apoyen la reducción de la demanda de energía, por ejemplo mejoras en los edificios y la industria, redes energéticas, contadores y tarifas inteligentes. Abarca también los proyectos relacionados con hornillos de cocina eficientes y biogás.
23210	Generación de energía, fuentes renovables - diversas tecnologías	Programas de generación de energía renovable que no se pueden atribuir a una sola tecnología (códigos 23220 a 23280 *infra)*. La producción de leña y carbón vegetal debe incluirse en silvicultura (31261).
23220	Centrales hidroeléctricas	Abarca las instalaciones de generación de electricidad sobre barcazas.
23230	Energía solar	Abarca las células fotovoltaicas, las aplicaciones térmicas y la calefacción por energía solar.
23240	Energía eólica	Energía eólica para elevar agua y generar electricidad.
23250	Energía marina	Abarca la conversión de la energía térmica oceánica y la energía de las mareas y las olas.
23260	Energía geotérmica	Utilización de la energía geotérmica para producir electricidad o directamente como fuente de calor para la agricultura, etc.
23270	Centrales eléctricas alimentadas con biocombustibles	Utilización de los productos sólidos y líquidos de biomasa para la producción directa de energía. Abarca también los biogases obtenidos a partir de la fermentación anaeróbica (por ejemplo gas de vertedero, gas de lodos de depuración, fermentación de cultivos energéticos y del estiércol) y procesos térmicos (también conocidos como gases de síntesis); centrales eléctricas alimentadas con residuos biodegradables municipales (residuos domésticos y residuos de empresas y servicios públicos que se asemejan a los residuos domésticos, recolectados en instalaciones diseñadas específicamente para su eliminación, con recuperación de los líquidos, los gases o el calor de los combustibles). Véase código 23360, centrales eléctricas alimentadas con residuos no renovables.
23310	Generación de energía, fuentes no renovables, no especificadas	Centrales térmicas, con inclusión de aquellas cuya fuente de energía no puede ser determinada; centrales eléctricas combinadas de gas y carbón.
23320	Centrales eléctricas alimentadas con carbón	Centrales termoeléctricas que utilizan el carbón como fuente de energía.
23330	Centrales eléctricas alimentadas con petróleo	Centrales termoeléctricas que utilizan gasóleo o diésel como fuente de energía.
23340	Centrales eléctricas alimentadas con gas natural	Centrales eléctricas alimentadas con gas natural.
23350	Centrales eléctricas alimentadas con combustibles fósiles, con captación y almacenamiento de carbono	Centrales eléctricas alimentadas con combustibles fósiles que emplean tecnologías para capturar las emisiones de dióxido de carbono. La captación y el almacenamiento de carbono no relacionados con las centrales eléctricas deberían incluirse en el código 41020. Las actividades de captación y almacenamiento de carbono no se consideran AOD.
23360	Centrales eléctricas alimentadas con residuos no renovables	Centrales eléctricas que utilizan residuos industriales y municipales no biodegradables como fuente de energía.
23410	Centrales eléctricas alimentadas con energía híbrida	Centrales eléctricas que utilizan fuentes de energía renovables y no renovables.

23510	Centrales eléctricas alimentadas con energía nuclear	Abarca la seguridad nuclear.
23610	Centrales de calefacción	Centrales eléctricas diseñadas únicamente para producir calor.
23620	Sistemas urbanos de calefacción y refrigeración	Distribución de calor generado en una ubicación centralizada, o suministro de agua fría, con fines de calefacción o refrigeración para edificios residenciales o comerciales.
23630	Transmisión y distribución de electricidad	Red de distribución de la energía desde la fuente hasta el consumidor; líneas de transmisión. Abarca también el almacenamiento de energía para producir electricidad (por ejemplo bombeo hidráulico, baterías) y la ampliación del acceso a la red, con frecuencia a las zonas rurales.
23640	Distribución de gas	Distribución para uso del consumidor final.
Creación de capacidad productiva (los códigos siguientes están relacionados con el indicador del desarrollo del comercio)		
	SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS	
24010	Política financiera y gestión administrativa	Política, planificación y programas del sector financiero; creación de capacidad institucional y asesoramiento; mercados y sistemas financieros.
24020	Instituciones monetarias	Bancos centrales.
24030	Intermediarios financieros del sector formal	Todos los intermediarios financieros del sector formal; líneas de crédito; seguros, arrendamiento financiero, capital de riesgo, etc. (salvo los especializados en un único sector).
24040	Intermediarios financieros informales y semiformales	Microcréditos, cooperativas de ahorro y crédito, etc.
24050	Facilitación, promoción y optimización de remesas	
24081	Formación y capacitación en servicios bancarios y financieros	
	SERVICIOS A EMPRESAS Y OTROS SERVICIOS	
25010	Servicios e instituciones de apoyo a empresas	Apoyo a asociaciones comerciales y empresariales, cámaras de comercio; reformas jurídicas y reglamentarias a fin de mejorar el entorno para la inversión y los negocios; asesoramiento y creación de capacidad institucional del sector privado; información comercial; redes entre el sector público y el privado, incluidas ferias comerciales; comercio electrónico. Cuando no puede especificarse el sector: apoyo general a las empresas del sector privado (en particular, utilícese el código 32130 para las empresas del sector industrial).
25020	Privatización	Cuando no puede especificarse el sector. Abarca los programas de reestructuración o desmonopolización de empresas públicas; planificación, programación, asesoramiento.

25030	Servicios de desarrollo empresarial	Prestación pública y privada de servicios de desarrollo empresarial, como incubadoras de empresas, estrategias empresariales, programas de vínculos comerciales y servicios de emparejamiento de empresas. Abarca el apoyo a las organizaciones privadas que representan a las empresas, como las asociaciones empresariales, las cámaras de comercio, las asociaciones de productores, los proveedores de conocimientos técnicos y otros servicios de desarrollo empresarial. Para los servicios financieros, se utilizan los códigos 24030 o 24040 del SNPA. Para el desarrollo de las pymes y para el apoyo a las empresas en el sector industrial, se utilizan los códigos 32130 a 32172. Para las ayudas a las empresas del sector agrario, se utiliza el código 31120.
25040	Conducta empresarial responsable	Apoyo a la reforma de políticas, la aplicación y la observancia de principios y normas sobre conducta empresarial responsable, así como facilitación de prácticas empresariales responsables por parte de las empresas. Abarca el establecimiento y la aplicación de un marco jurídico y reglamentario que proteja los derechos de las partes interesadas y el medio ambiente y recompense los mejores resultados; la aplicación de la conducta empresarial responsable a las actividades económicas del gobierno, como las operaciones de las empresas estatales o la contratación pública; y el apoyo a la aplicación de las Directrices de la OCDE relativas a las empresas multinacionales, lo que incluye la divulgación de información, los derechos humanos, el empleo y las relaciones laborales, el medio ambiente, la lucha contra el soborno, los intereses de los consumidores, la ciencia y la tecnología, la competencia y la fiscalidad.
	AGRICULTURA	
31110	Política agrícola y gestión administrativa	Política, planificación y programas del sector agropecuario; ayuda a los ministerios de agricultura; creación de capacidad institucional y asesoramiento; actividades no especificadas relacionadas con la agricultura.
31120	Desarrollo agrícola	Proyectos integrados; desarrollo de explotaciones agropecuarias.
31130	Recursos de tierras cultivables	Abarcan la lucha contra la degradación de los suelos; la mejora de los suelos; el drenaje de las zonas inundadas; la desalinización de los suelos; los estudios de terrenos agrícolas; la recuperación de tierras; la lucha contra la erosión y la lucha contra la desertificación.
31140	Recursos hídricos para la agricultura	Irrigación, embalses, estructuras hidráulicas, explotación de aguas freáticas para uso agrícola.
31150	Insumos agrícolas	Suministro de semillas, abonos, equipo y material agrícola.
31161	Producción de cultivos alimentarios	Abarca los cereales (trigo, arroz, cebada, maíz, centeno, avena, mijo, sorgo); horticultura; legumbres y hortalizas; frutas y bayas; otros cultivos de especies anuales y perennes. [Utilícese el código 32161 para las agroindustrias.]
31162	Cultivos industriales y cultivos destinados a la exportación	Abarcan el azúcar; el café, el cacao, el té; las semillas oleaginosas, los frutos secos; los cultivos de fibras; el tabaco; el caucho. [Utilícese el código 32161 para las agroindustrias.]
31163	Ganadería	Cría de animales; ayudas para piensos.
31164	Reforma agraria	Abarca el ajuste en el sector agrícola.
31165	Desarrollo agrícola alternativo	Proyectos para reducir los cultivos ilícitos (drogas) mediante otras oportunidades de comercialización y producción agrícolas (véase el código 43050, relativo al desarrollo alternativo no agrícola).

31166	Divulgación agrícola	Formación agrícola no académica.
31181	Formación y capacitación comerciales	
31182	Investigación agropecuaria	Estudios de especies vegetales, fisiología vegetal, recursos genéticos, ecología, taxonomía, lucha contra las enfermedades, biotecnología agrícola; incluida la investigación pecuaria (salud, cría y genética, nutrición y fisiología de los animales).
31191	Servicios agrícolas	Organización y políticas de mercado; almacenamiento y transporte; establecimiento de reservas estratégicas.
31192	Preservación de los vegetales, protección de la post-cosecha y lucha contra las plagas	Abarca la protección integrada de las plantas, las actividades de protección biológica de las plantas, el suministro y la gestión de agroquímicos, el suministro de plaguicidas y la política y legislación sobre la protección de las plantas.
31193	Servicios financieros agrícolas	Intermediarios financieros para el sector agropecuario, incluidos los planes de crédito; seguro de cosechas.
31194	Cooperativas agrícolas	Abarcan las organizaciones de agricultores.
31195	Servicios ganaderos y veterinarios	Salud de los animales, gestión veterinaria, recursos genéticos y alimentos para el ganado.
	SILVICULTURA	
31210	Política de silvicultura y gestión administrativa	Política, planificación y programas del sector de la silvicultura; creación de capacidad institucional y asesoramiento; estudios forestales; actividades forestales y agroforestales no especificadas.
31220	Desarrollo de la silvicultura	Reforestación para el consumo rural e industrial; explotación y utilización; lucha contra la erosión, lucha contra la desertificación; proyectos integrados en el ámbito de la silvicultura.
31261	Leña y carbón vegetal	Desarrollo silvícola con el objetivo principal de producir leña y carbón.
31281	Formación y capacitación en silvicultura	
31282	Investigación forestal	Abarca la regeneración artificial, la mejora genética, los métodos de producción, abonos y recolección.
31291	Servicios forestales	
	PESCA	
31310	Política pesquera y gestión administrativa	Política, planificación y programas del sector pesquero; creación de capacidad institucional y asesoramiento; pesca de altura y de bajura; estudios y prospecciones sobre peces de agua dulce y de agua salada; embarcaciones y equipo de pesca; actividades pesqueras no especificadas.
31320	Desarrollo de la pesca	Utilización y explotación de pesquerías; protección de los bancos de peces; acuicultura; proyectos pesqueros integrados.
31381	Formación y capacitación en el sector de la pesca	
31382	Investigación en el sector de la pesca	Proyectos piloto de piscicultura; investigación biológica en ecosistemas de agua salada/dulce.
31391	Servicios pesqueros	Puertos pesqueros; mercados de pescado; transporte y almacenamiento refrigerado del pescado.

	INDUSTRIA	
32110	Política industrial y gestión administrativa	Política, planificación y programas del sector de la industria; creación de capacidad institucional y asesoramiento; actividades industriales no especificadas; industrias manufactureras no especificadas infra.
32120	Desarrollo industrial	
32130	Desarrollo de pequeñas y medianas empresas (pymes)	Apoyo directo al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el sector industrial, incluidos los servicios de contabilidad, auditoría y asesoramiento.
32140	Industrias artesanales	
32161	Agroindustrias	Elaboración de productos alimenticios, productos lácteos, mataderos y equipos correspondientes, procesamiento y conservación de productos cárnicos y pescado, aceites y grasas, refinerías de azúcar, bebidas y tabaco, producción de piensos.
32162	Industrias forestales	Producción de madera, producción de papel y pasta de papel.
32163	Textiles, cueros y sucedáneos	Abarcan las fábricas de géneros de punto.
32164	Productos químicos	Instalaciones de producción industrial y no industrial; incluida la fabricación de plaguicidas.
32165	Producción de abonos	
32166	Cemento, cal y yeso	
32167	Generación de energía	Abarca la licuefacción de gas y las refinerías de petróleo.
32168	Productos farmacéuticos	Material y suministros médicos; medicamentos y vacunas; productos de higiene.
32169	Industrias metálicas básicas	Producción de hierro, acero y productos metálicos estructurales.
32170	Industrias de metales no ferrosos	
32171	Ingeniería	Fabricación de maquinaria eléctrica y no eléctrica, motores y turbinas.
32172	Industria del equipo de transporte	Construcción de buques, construcción de barcos de pesca; equipo ferroviario; vehículos y automóviles; aeronaves; sistemas de balizas y de navegación.
32182	Investigación y desarrollo tecnológicos	Abarca normas industriales; gestión de la calidad; metrología; ensayos; acreditación; certificación.
	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	
32210	Política de industrias extractivas y gestión administrativa	Política, planificación y programas del sector de las industrias extractivas; legislación minera, registro catastral minero, inventario de recursos mineros, sistemas de información; creación de capacidad institucional y asesoramiento; explotación de recursos mineros no especificadas.
32220	Prospección y exploración mineras	Geología, geofísica y geoquímica; con exclusión de la hidrogeología (14010) y la geología del medio ambiente (41010), extracción y procesamiento de minerales, infraestructura, tecnología, economía, seguridad y medio ambiente.
32261	Carbón	Abarca el lignito y la turba.
32262	Petróleo y gas	Petróleo, gas natural, condensados, gas licuado de petróleo (GLP), gas natural licuado (GNL); abarca las actividades de perforación y producción.

32263	Metales ferrosos	Hierro y aleaciones de hierro.
32264	Metales no ferrosos	Aluminio, cobre, plomo, níquel, estaño y cinc.
32265	Materiales y metales preciosos	Oro, plata, platino, diamantes y piedras preciosas.
32266	Minerales industriales	Barita, caliza, feldespato, caolín, yeso, grava, piedras ornamentales.
32267	Abonos de origen mineral	Fosfatos, potasa.
32268	Minerales marinos	Nódulos polimetálicos, fosforitos, sedimentos marinos (placeres).
	TURISMO	
33210	Política de turismo y gestión administrativa	

MARCO INTEGRADO MEJORADO

El MIM es una asociación mundial que se dedica a ayudar a los países menos adelantados (PMA) a utilizar el comercio como instrumento para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza gracias a la creación de oportunidades de empleo e ingresos. El MIM empodera a los PMA para que puedan identificar dónde y cómo puede el comercio formar parte integrante de sus estrategias nacionales de desarrollo y les ayuda a encauzar la Ayuda para el Comercio hacia este objetivo.

El MIM proporciona apoyo específico y adaptado a cada país para responder a la totalidad de las necesidades de creación de capacidad comercial. Mediante la creación de capacidad comercial, la asociación colabora para apoyar la acción de los PMA dirigida a:

- identificar las principales limitaciones al comercio y hacerles frente;
- asegurar que el comercio apoye directamente el programa nacional de desarrollo;
- establecer mecanismos institucionales y de coordinación para la asistencia técnica relacionada con el comercio;
- iniciar la reforma de las políticas y movilizar recursos financieros y técnicos adicionales para atender las necesidades prioritarias en materia de comercio.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL

El ITC es un organismo multilateral que se dedica exclusivamente a reforzar la competitividad internacional de las pymes. Como organismo conjunto de la OMC y las Naciones Unidas, el ITC se centra en el éxito de las exportaciones de las pequeñas empresas. Trabaja especialmente en países menos adelantados, países en desarrollo sin litoral, países frágiles en situación de postconflicto, pequeños Estados insulares en desarrollo y el África Subsahariana. Ayudamos a crear sectores de exportación dinámicos y sostenibles que ofrezcan oportunidades empresariales, especialmente para las mujeres, los jóvenes y las comunidades pobres.

Las esferas de competitividad de las empresas son las siguientes:

- Desarrollo de la inteligencia comercial y de mercado
- Creación de un entorno propicio a la actividad empresarial
- Fortalecimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión
- Conexión con las cadenas de valor mundiales
- Apoyo a la integración regional y a las relaciones Sur-Sur
- Integración de un comercio inclusivo y ecológico

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

La UNCTAD, dirigida por sus 194 Estados miembros, es el organismo de las Naciones Unidas que se ocupa de las cuestiones relacionadas con el desarrollo, en particular del comercio internacional, que es su principal impulsor. Su acción se puede resumir en tres palabras: reflexionar, dialogar y realizar. La reflexión sobre el desarrollo está en el centro de la labor de la UNCTAD. Da lugar a análisis que sirven de base para formular recomendaciones a los responsables de la elaboración de las políticas. La UNCTAD es, además, un foro en el que los representantes de todos los países pueden dialogar libremente y debatir sobre las maneras de instaurar un mejor equilibrio económico mundial. La UNCTAD también presta asistencia técnica directa a los países en desarrollo y las economías en transición a fin de fortalecer las capacidades que necesitan para integrarse en pie de igualdad en la economía mundial y mejorar el bienestar de sus poblaciones.

Se reúne cada cuatro años a nivel ministerial para deliberar sobre los grandes retos económicos mundiales y definir su programa de trabajo. Cada dos años, la UNCTAD organiza el Foro Mundial de Inversiones, al que asisten los principales actores de la comunidad internacional de la inversión a fin de debatir sobre los desafíos y las oportunidades, y de promover políticas de inversión y asociaciones que favorezcan el desarrollo sostenible y el crecimiento equitativo.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

La ONUDI es el organismo especializado de las Naciones Unidas que promueve el desarrollo industrial para la reducción de la pobreza, la globalización inclusiva y la sostenibilidad del medio ambiente. Al 1º de abril de 2019, la ONUDI estaba integrada por 170 Estados, que periódicamente examinan y determinan los principios rectores y las políticas de la Organización en las reuniones de los órganos encargados de la formulación de políticas. La misión de la ONUDI, descrita en la Declaración de Lima aprobada en el 15º período de sesiones de la Conferencia General de la ONUDI en 2013, es promover y acelerar el desarrollo industrial inclusivo y sostenible en los Estados miembros.

El enfoque programático de la Organización está estructurado en cuatro prioridades estratégicas:

- la creación de prosperidad compartida;
- el fomento de la competitividad económica;
- la protección del medio ambiente;
- la mejora de los conocimientos y las instituciones.

GRUPO DEL BANCO MUNDIAL

El Grupo del Banco Mundial ha establecido dos objetivos mundiales para 2030: acabar con la pobreza extrema disminuyendo el porcentaje de personas que viven con menos de 1,25 dólares EE.UU. al día al 3% o menos; y fomentar la prosperidad compartida promoviendo el crecimiento de los ingresos del 40% más pobre de la población de cada país. En la esfera del comercio y la competitividad, el Grupo del Banco Mundial ayuda a los países a alcanzar estos dos objetivos mediante un crecimiento económico rápido y diversificado, centrado en contribuciones sólidas del sector privado. El Grupo del Banco Mundial trabaja en esta esfera para ayudar a los países a ampliar el volumen y el valor del comercio, mejorar el clima de inversión, mejorar la competitividad en determinados sectores y fomentar la innovación y el espíritu empresarial.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation, il y a les Accords de l'OMC, négociés et signés par la plupart des nations commerçantes et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

Las principales actividades de la OMC son::

- la negociación de la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio (aranceles de importación u otros obstáculos al comercio) y acuerdos sobre las normas por las que se rige el comercio internacional (por ejemplo, en las esferas de las medidas antidumping, las subvenciones, las normas sobre productos, etc.);
- la administración y vigilancia de la aplicación de las normas acordadas de la OMC que regulan el comercio de mercancías y de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio;
- la vigilancia y el examen de las políticas comerciales de sus Miembros y la consecución de la transparenciaen los acuerdos comerciales regionales y bilaterales;
- la solución de diferencias entre los Miembros sobre la interpretación y aplicación de los Acuerdos;
- el fortalecimiento de la capacidad de los funcionarios públicos de los países en desarrollo en asuntos relacionados con el comercio internacional;
- a prestación de asistencia en el proceso de adhesión de unos 30 países que todavía no son miembros de la Organización;
- la realización de estudios económicos y la recopilación y difusión de datos comerciales en apoyo de las demás actividades principales de la OMC;
- la explicación y difusión al público de información sobre la OMC, su misión y sus actividades.

La OMC cuenta actualmente con 164 Miembros, de los cuales más de los dos tercios son economías en desarrollo o territorios aduaneros distintos.

ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS

La OCDE es un foro único en su género en el que los gobiernos trabajan juntos para responder a los retos económicos, sociales y ambientales de la mundialización. La OCDE también está a la vanguardia de los esfuerzos para comprender los nuevos acontecimientos y preocupaciones, como la gobernanza empresarial, la economía de la información y los problemas que plantea el envejecimiento de la población, y ayudar a los gobiernos a hacerles frente. La Organización ofrece a los gobiernos un foro en el que comparar experiencias en materia de políticas, buscar respuestas a problemas comunes, identificar buenas prácticas y coordinar las políticas nacionales e internacionales.

Los países miembros de la OCDE son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. La Unión Europea participa en la labor de la OCDE. En sus publicaciones, la OCDE difunde ampliamente los resultados de la recopilación de estadísticas y de los trabajos de investigación sobre cuestiones económicas, sociales y ambientales, así como los textos de los convenios, las directrices y las normas acordadas por sus miembros.

AYUDA PARA EL COMERCIO
Examen global
3-5 de julio de 2019

LA **AYUDA** PARA EL **COMERCIO** EN SÍNTESIS 2019

APOYAR LA DIVERSIFICACIÓN Y EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICOS

En el informe *La Ayuda para el Comercio en síntesis 2019* se analiza la manera en que el comercio puede contribuir a la diversificación y al empoderamiento económicos, prestando especial atención a la eliminación de la pobreza extrema, en particular mediante la participación efectiva de las mujeres y los jóvenes. También se examina la manera en que la Ayuda para el Comercio puede contribuir al logro de esos objetivos abordando las limitaciones de la capacidad de oferta y de la infraestructura relacionada con el comercio, sobre todo en lo que se refiere a las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME), y más especialmente a las MIPYME ubicadas en zonas rurales.

El análisis que aquí se presenta se basa en las opiniones expresadas por los 133 países y organizaciones que han respondido al cuestionario, entre los cuales figuran 88 países en desarrollo, 35 donantes, 5 cinco proveedores Sur-Sur de ayuda relacionada con el comercio y 5 organizaciones regionales que participaron en el ejercicio de vigilancia y evaluación de la Ayuda para el Comercio de 2019. Los participantes comparten la opinión de que la diversificación de la economía es un camino que conduce al empoderamiento económico, pero también que este es esencial para la diversificación de la economía, especialmente cuando permite a los jóvenes, las mujeres y las MIPYME participar en el comercio internacional.

		Autor
Resumen		
Capítulo 1	Contexto general	OMC
Capítulo 2	La ayuda para el comercio y la diversificación y el empoderamiento económicos	OCDE
Capítulo 3	La diversificación económica a través de la industrialización	ONUDI
Capítulo 4	La ayuda para el comercio en contextos difíciles	PNUD y MIM
Capítulo 5	La diversificación de la economía: lecciones derivadas de la experiencia	Grupo del Banco Mundial
Capítulo 6	El papel fundamental de la facilitación del comercio	Banco Mundial, CNUCD y OCDE
Capítulo 7	La diversificación de las exportaciones en una fase de ralentización de la globalización	CNUCD
Capítulo 8	Empoderamiento de los jóvenes y crecimiento sostenible	ITC
Capítulo 9	Apoyo al empoderamiento económico de las mujeres	OCDE

Para consultar la publicación completa en línea, véase:
https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/aid4trade19_s.htm

www.wto.or/gr2019

978-92-870-4988-9

WTO publications
www.wto.org/publications