



Centro de
Comercio
Internacional

COMERCIO EN
BENEFICIO DE TODOS

Mujeres y comercio

Apoyo y promoción de la internacionalización
de empresas de mujeres

2ª reunión anual 2015 de Redlbero
Guayaquil, 31 de julio de 2015



¿Qué es el ITC?

Misión: Fomentar el crecimiento y desarrollo inclusivo y sostenible mediante el desarrollo del comercio y los negocios a nivel internacional.



Un claro **objetivo** de ayudar a las pymes a internacionalizarse



El **mandato conjunto** de la ONU y la OMC

Mandato de Ayuda para el Comercio al **100%**

Afiliación **universal** y **neutralidad**



Estrecha colaboración con **el sector privado** para apoyar el desarrollo del sector privado



Amplia **experiencia** en la promoción del comercio a nivel de gobiernos, instituciones de apoyo al comercio y la inversión (IAC) y pymes

Flexibilidad y **adaptabilidad**



Qué diferencia
al ITC de
los demás

¿Por qué Mujeres y Comercio?

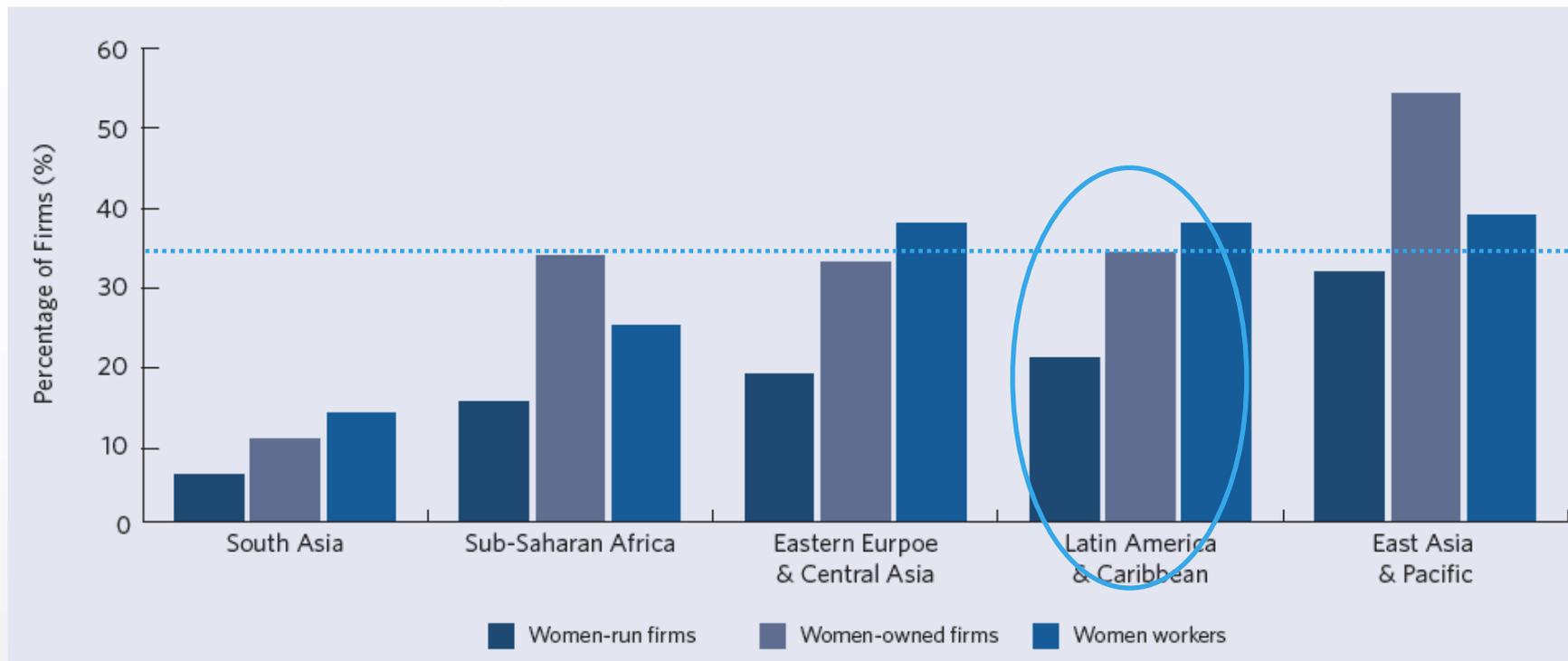
- Hay unos 9.4 millones de PYMEs de propiedad de mujeres en el mundo, aprox. 1/3 de todas las PYMEs. En promedio, tienen unos 40 empleados y crecen más rápido que las demás empresas (23% contra 9%).
- A pesar de la alta participación en la vida económica, siguen enfrentando desigualdades: se estima que las empresas de propiedad de mujeres logran menos del 1% de los USD 10 billones de compras públicas en el mundo. Encuestas muestran que 128 de 148 países discriminan en contra de las empresas de mujeres en la compra pública.
- Según el Banco Mundial, la evidencia sugiere que las empresas de propiedad de mujeres son más pequeñas y enfrentan un entorno de negocios más restrictivo que las demás. (Amin 2014; Aterido, Beck & Iacovone 2011; Bruhn 2009; Sabarwal & Terrell 2008)

¿Por qué Mujeres y Comercio?

- Se estima que un tercio de las PYMEs formales en países en desarrollo son de propiedad de mujeres, pero parece haber un sesgo en el tamaño: son entre 32% a 39% de las micro, 30% a 36% de las pequeñas y entre 17% y 21% de las medianas.
- Las empresas de propiedad de mujeres en A.L. tienen tendencia a concentrarse en sectores intensivos en mano de obra, tales como comercio y otros servicios, y poco en manufacturas (Klapper & Parker 2010; Amin & Islam 2014).
- Sin embargo, las empresas de mujeres que comercian internacionalmente pueden ser pequeñas o grandes, según investigaciones del ITC en 20 países. Aumentar las ventas de estas compañías se traduce normalmente en más empleos femeninos, lo que lleva a una reducción de la pobreza.

Empresas de mujeres en A.L.

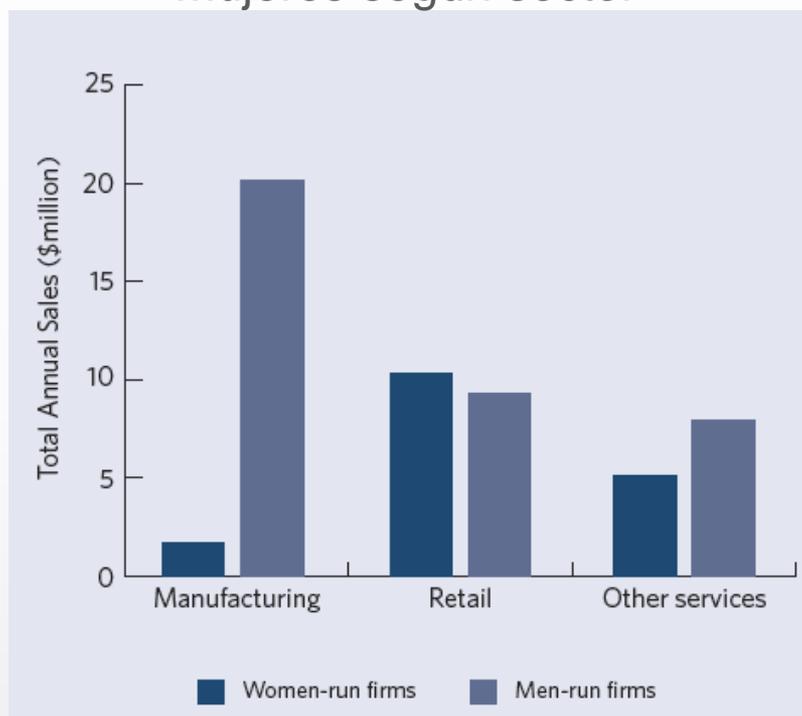
Participación femenina en el sector privado



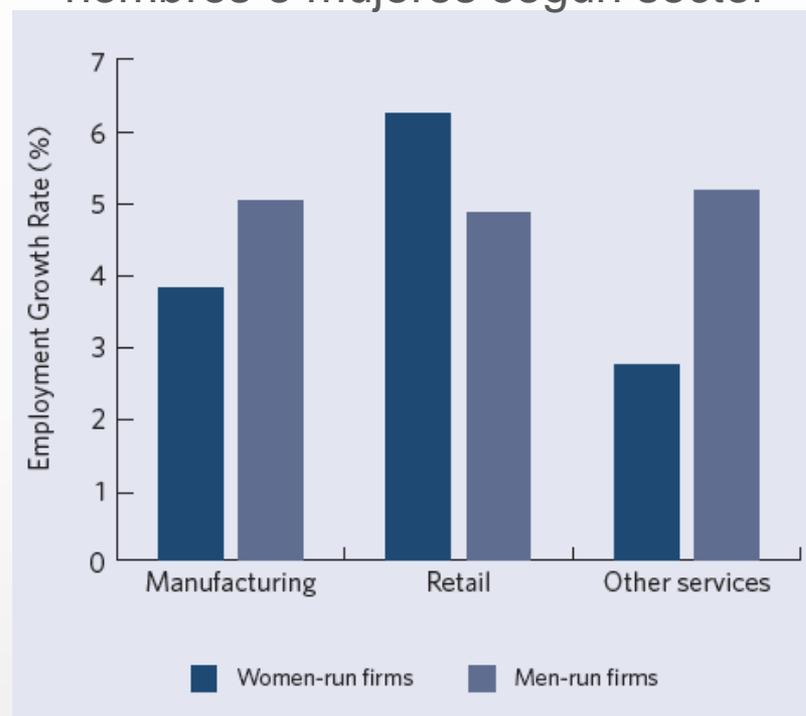
Las empresas de mujeres en América Latina son más abundantes que en Asia, África y Europa, pero menos que en el Pacífico y el Este Asiático.

Empresas de mujeres en A.L.

Ventas de las compañías manejadas por hombres o mujeres según sector

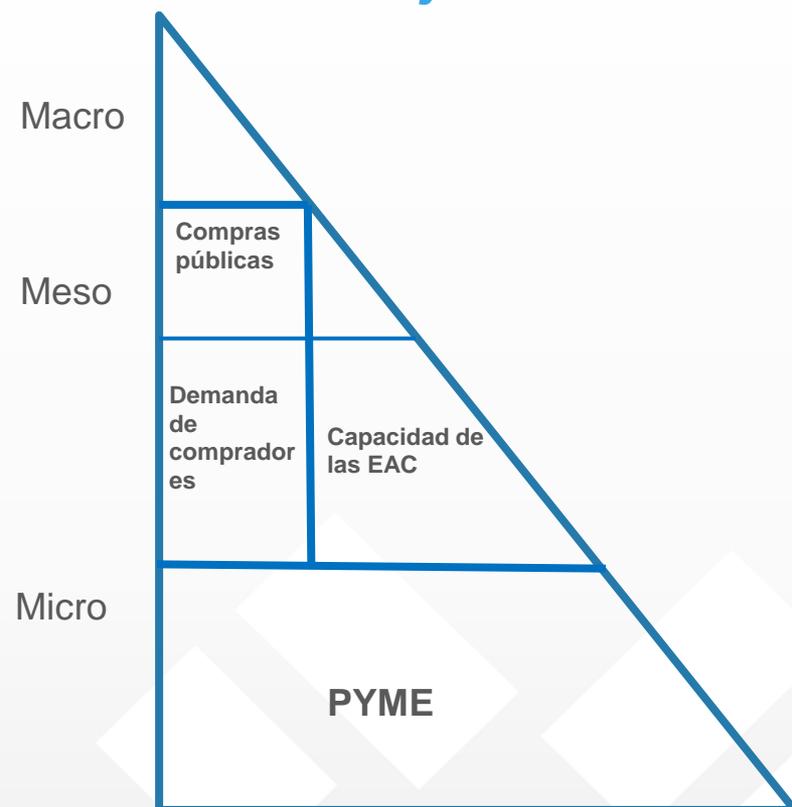
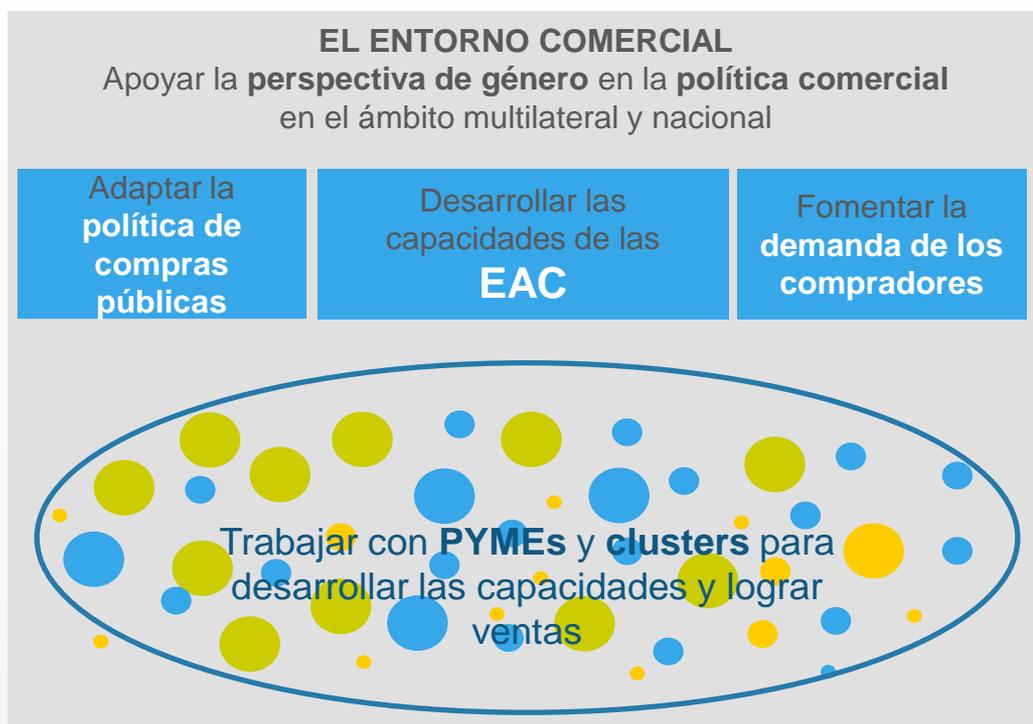


Creación de empleo por compañías manejadas por hombres o mujeres según sector



Las empresas de mujeres en la región son más grandes en los servicios que en la industria, pero generan empleo más rápidamente.

Mujeres y Comercio: campos de trabajo



El programa de Mujeres y Comercio del ITC ayuda a las mujeres a obtener mayores beneficios económicos de su participación en las cadenas de valor orientadas a la exportación y a mejorar la competitividad exportadora de los bienes y servicios ofrecidos por mujeres emprendedoras.

Para lograrlo, trabaja con:

- Responsables de política. (p.ej. Estrategias Nacionales y/o Sectoriales)
- Entidades de Apoyo al Comercio, EAC. (p.ej. IWCA)
- Empresas (p. ej. Desarrollo de capacidades para satisfacer exigencias de los compradores)

Exposición y foro de mujeres empresarias



WOMEN VENDORS EXHIBITION AND FORUM

2-3 September 2015, São Paulo



COMERCIO EN
BENEFICIO DE TODOS

Exposición y foro de mujeres empresarias

- ¿En qué consiste?
 - 500 PARTICIPANTES – Compañías de propiedad de mujeres, compañías multinacionales, formuladores de políticas, e Instituciones de Apoyo al Comercio.
 - GRUPOS DE ORIENTACIÓN EMPRESARIAL – talleres sectoriales en preparación para los encuentros B2B.
 - MAS DE 1000 REUNIONES B2B PREAGENDADAS – reuniones uno a uno entre compradores y mujeres proveedoras durante un período de dos días.
 - AREA DE EXHIBICION INTERACTIVA – incluyendo la promoción visual y dinámica de las mujeres proveedoras, el reto tecnológico interactivo, y degustaciones de café y demostración de baristas en vivo.
 - TALLER PARA OPCs/EACs – taller de discusión sobre el apoyo a empresas de mujeres para facilitar su internacionalización y su inserción en cadenas de valor globales.

Mesa redonda: 1 Septiembre

El principal evento de discusión sobre la vinculación de mujeres empresarias, inversionistas y compradores.

Fecha: 1 de septiembre de 2015, São Paulo

Socio y co-organizador: **ApexBrasil**
BRAZILIAN TRADE AND INVESTMENT PROMOTION AGENCY



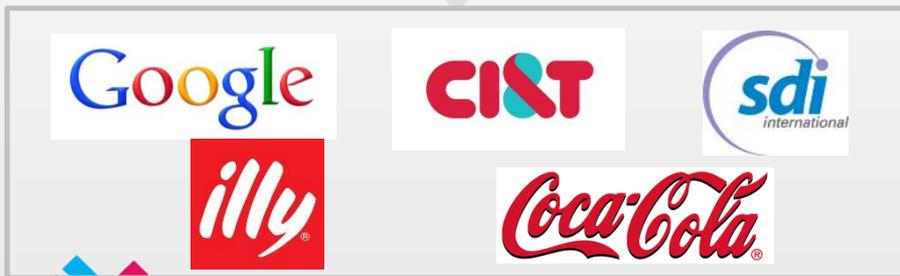
SOCIOS INTERNACIONALES



SOCIOS LOCALES



SOCIOS DEL SECTOR PRIVADO



Idiomas: Inglés, Español, Francés y and Portugués

COMERCIO EN BENEFICIO DE TODOS

CUMBRE DE PIONERAS:

**6a mesa redonda de alto nivel sobre
compras a empresas de mujeres**

Mesa redonda

Plataforma para la promoción y el desarrollo del empresariado femenino:

- 100 representantes de alto nivel de gobiernos y academia.
- Desarrollo conjunto de la agenda de cambio para transformar el sistema de compras públicas y privadas para apoyar a mujeres empresarias.
- Lanzamiento de la publicación sobre mujeres exportadoras .
- Pre-lanzamiento de la herramienta Procurement Map y del curso virtual de capacitación sobre acceso a las compras públicas.
- Lanzamiento de la *Llamado a la Acción Global*.

Llamado Global a la Acción

3 Pilares de acción global para apoyo a mujeres empresarias:

- 1) **Política** Presidente potencial del comité: BM, Chatham House
- 2) **Instituciones** Presidente potencial del comité: UNCTAD
- 3) **Empresas** Presidente potencial del comité: IBM, Accenture

Objetivo: Compromisos para lograr 1 millón de mujeres empresarias activas en los mercados internacionales para 2020.

- **Las actividades previas** buscan construir el consenso sobre el llamado a la acción.
- **Las actividades posteriores** incluyen la divulgación y promoción de los compromisos en los Objetivos de Desarrollo Sostenible, WEDF, etc.
- Compromisos serán la base de las discusiones en años posteriores.

Llamado a la Acción Global - elementos

1. Recolección, análisis y divulgación de información:
 - Recolección de estadísticas con desagregación de género.
2. Política comercial:
 - **Necesidad de integrar la dimensión de género en la política comercial.**
3. Compras públicas:
 - **Promover y facilitar la participación en las compras públicas.**
 - **Desarrollar competencias para acceder a los mercados de compras públicas nacionales e internacionales.**
4. Compras corporativas:
 - Poner en marcha programas de abastecimiento incluyente.
5. Abocar las restricciones del lado de la oferta:
 - **Desarrollar competencias de mujeres empresarias.**
 - **Abocar barreras operacionales que afectan desproporcionadamente a las mujeres.**
6. Acceso a las finanzas:
 - Promover el desarrollo de programas orientados específicamente a las mujeres.
7. Derechos de propiedad:
 - Reformar las normas para garantizar igualdad en los derechos de propiedad independiente del género.

Exposición y Foro de Mujeres Empresarias 2015

2 y 3 de Septiembre, Hotel Maksoud Plaza, São Paulo

Rueda de negocios: 500 participantes de todo el mundo, más de 1,000 citas de negocios pre-agendadas a lo largo de dos días (compradores, inversionistas, empresas de propiedad de mujeres, etc.)

Grupos de Orientación Empresarial: Especialistas en cada sector preparan a las empresarias para hacer negocios internacionales exitosamente.

Taller para OPCs / EACs: Identificar las acciones actuales y potenciales para apoyar la internacionalización de las mujeres empresarias.

Exposición: Promoción de las empresarias por medio de stands, divulgación de videos, entrevistas, fotos, etc. Degustación de café. Área de exposición del Desafío Tecnológico.

Ceremonia de clausura:

- Conclusiones: negocios cerrados, compromisos realizados para la Llamada a la Acción y por las OPCs / EACs participantes
- Anuncio de ganadores del Desafío Tecnológico



Exposición: de la tierra a la nube

Pabellón de cafés especiales

Colaboración con Illy Café para promover la industria de cafés especiales y la importancia del papel de las mujeres en la misma:

1. Baristas en el salón de exposición.
2. Degustación de cafés especiales.

Desafío tecnológico

Colaboración con Google y CI&T para poner en funcionamiento un concurso de desafío tecnológico:

- Una competencia para mujeres empresarias en el sector de desarrollo de tecnología,
- 50 empresas de propiedad de mujeres postulantes diseñarán aplicaciones web o móviles para contribuir a la solución a un desafío principal del desarrollo,
- Esta aplicación contribuirá a lograr el objetivo de llevar a un millón de empresarias a los mercados internacionales para 2020.



Difusión del evento - *streaming*

- Difusión en vivo de las ceremonias de apertura y clausura
- Entrevistas en vivo con compradores, vendedoras, organizaciones del sector privado
- Información en video y fotografía pre-producida
- Entrevistas pregrabadas con compradores, vendedoras, organizaciones del sector privado, representantes gubernamentales.
- Serán presentados continuamente en el salón de exposición entre las 10:00 y las 17:00 durante los días 1, 2 y 3 de Septiembre.
- Página web, twitter, Facebook, etc. (#WVEF, <https://www.facebook.com/ITCwomenandtrade>)
- Conferencias de prensa, comunicados de prensa, alertas a medios, tv, radio, prensa, etc.



Taller para OPCs

Un día de discusiones sobre cómo promover la internacionalización de las empresas de mujeres.

4 pilares:

- ABOGAR: buscar el desarrollo de un entorno de negocios favorable para la internacionalización de las mujeres empresarias.
- ENCENDER: generar conciencia sobre la necesidad de internacionalizar a las empresas de propiedad de mujeres.
- DESAROLLAR: construir las capacidades de las mujeres empresarias para que puedan acceder exitosamente a los mercados internacionales.
- PROMOVER: acercar a las mujeres empresarias a los compradores de sus productos y a los inversionistas potenciales.

Basados en buenas prácticas y experiencias internacionales, casos de estudio, ejercicios, etc.

Objetivo: avanzar hacia compromisos de establecer programas y servicios específicos para promoción de las mujeres empresarias.



COMERCIO EN
BENEFICIO DE TODOS

Apoyo del ITC

- ABOGAR: estudio sobre barreras a la exportación para empresas de mujeres (medidas no-arancelarias), estudios de caso, apoyo al desarrollo organizacional, apoyo al desarrollo de diálogo público-privado, etc.
- ENCENDER: *Procurement Map* (herramienta de información sobre oportunidades existentes), curso virtual sobre acceso a compras públicas, apoyo al desarrollo organizacional, *Llamado Global a la Acción*, etc.
- DESAROLLAR: identificación de necesidades, definición de portafolios de servicios, herramientas de información comercial (TradeMap, etc.), portales de inteligencia comercial, certificación de calidad, etc.
- PROMOVER: participación en ferias y misiones comerciales, fortalecimiento de representación comercial en el exterior, organización de ruedas de negocios, promoción del comercio sur-sur, etc.



Preguntas y discusión



COMERCIO EN
BENEFICIO DE TODOS