

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/IFSC/W/8/Add.1  
24 de octubre de 2001

(01-5213)

---

## Comité Directivo del Marco Integrado

### PROGRAMA PILOTO DEL MARCO INTEGRADO: PROPUESTA PARA EL SEGUIMIENTO DE LAS MESAS REDONDAS DEL MI

#### BANGLADESH

#### Addendum

## I. ANTECEDENTES

### A. MESA REDONDA DEL MARCO INTEGRADO

1. El Ministerio de Comercio del Gobierno de Bangladesh organizó una reunión en mesa redonda sobre asistencia técnica relacionada con el comercio para Bangladesh en el contexto del Marco Integrado para la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio en apoyo de los países menos adelantados, en colaboración con la Cámara de Comercio Metropolitana, que se celebró el 22 de enero de 2000. La finalidad de la reunión era examinar el documento del programa multianual preparado por Bangladesh para la mesa redonda. En la sesión inaugural y en las sesiones de trabajo participaron entes normativos de alto nivel, representantes de asociados para el desarrollo, funcionarios de categoría superior de diversas organizaciones gubernamentales, economistas y líderes de los círculos comerciales. En consulta con otros Ministerios del Gobierno de Bangladesh y órganos de comercio del sector privado se preparó para la mesa redonda un programa multianual que incluía un inventario de posibles proyectos de asistencia relacionada con el comercio.

2. La mesa redonda fue un importante foro para tratar de lograr un consenso sobre cuestiones relacionadas con el comercio que interesan a Bangladesh y familiarizar a los asociados de Bangladesh para el desarrollo con las prioridades para la asistencia técnica relacionada con el comercio. Después de la mesa redonda continuaron las consultas con asociados bilaterales y multilaterales para el desarrollo. Algunos donantes expresaron interés en financiar proyectos específicos incluidos en el documento del programa multianual.

3. El Gobierno de Bangladesh considera que el desarrollo del comercio es un instrumento esencial para el crecimiento y la reducción de la pobreza. Esta opinión ya había sido expresada en varios foros internacionales, como las anteriores reuniones en mesa redonda del Marco Integrado, así como en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas para los Países Menos Adelantados, celebrada en mayo de 2001. El proyecto de desarrollo de las exportaciones de Bangladesh ejecutado por el Banco Mundial, así como varios otros proyectos que cuentan con apoyo de donantes bilaterales en la esfera de la política comercial, ya han cumplido un importante papel en la "incorporación del comercio" en los planes de desarrollo nacional del país.

B. CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS PARA LA INCORPORACIÓN DE CUESTIONES COMERCIALES

4. La importancia estratégica que el Gobierno de Bangladesh acuerda al comercio resulta evidente de las prioridades que ha establecido en el Programa de Acción 2001-2010 preparado para la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados.

5. El Programa de Acción apunta a consolidar los avances logrados durante el decenio anterior y contribuir a un mejoramiento sustancial de las condiciones humanas en Bangladesh durante el actual decenio. A tal fin, las políticas nacionales se basarán en las siguientes prioridades:

- reducción significativa de la pobreza extrema;
- desarrollo de recursos humanos para apoyar el desarrollo a largo plazo;
- igualdad entre los géneros y potenciación de la mujer;
- eliminación de las restricciones de la oferta para acelerar el crecimiento y la generación de empleo;
- logro de la competitividad de la producción nacional;
- integración en la economía mundializada;
- fomento del buen manejo de los asuntos públicos y la estabilidad social;
- reducción de la vulnerabilidad y conservación del medio ambiente.

6. En el decenio de 1990 tuvo lugar la etapa más activa de las reformas de la política comercial. A esto contribuyeron tres factores:

- i) una creciente comprensión, por los entes normativos, de las limitaciones de la estrategia de sustitución de las importaciones y sus consecuencias negativas para la economía en términos de productividad, asignación eficiente de recursos y los resultados de la actividad exportadora;
- ii) la presión ejercida por los donantes en favor de la reforma del régimen comercial, la apertura de la economía y la asunción de un compromiso en favor de una estrategia de crecimiento orientada hacia las exportaciones; y
- iii) las crecientes oportunidades, impulsadas por el mercado mundial, que ofrecen los Estados Unidos y el Canadá gracias al AMF, y los países de la Unión Europea como consecuencia del trato preferencial otorgado en virtud del SGP de la Unión Europea. Es decir, que los factores que dieron lugar a un cambio de una política comercial orientada hacia adentro a una política orientada hacia el exterior provinieron tanto del país como de fuentes externas.

7. Los principales objetivos de la actual política comercial del país son los siguientes:

- i) aplicar una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones mediante el establecimiento de incentivos para promover y aumentar las exportaciones;
- ii) eliminar la tendencia contraria a las exportaciones que aún queda en la economía, armonizando la estructura arancelaria;

- iii) continuar racionalizando la estructura arancelaria; y
- iv) promover las inversiones orientadas hacia las exportaciones (tanto de fuentes internas como externas).

8. El aspecto central del programa de desarrollo del comercio del Gobierno de Bangladesh se basa en la premisa de que la diversificación y el crecimiento de la base productiva se debe procurar principalmente a través de la iniciativa privada. La participación del sector público en las actividades de producción se permitirá cuando esa participación sea esencial para facilitar el crecimiento del sector privado, o cuando prevalezcan circunstancias sociales que haya que tener en cuenta. La función del Gobierno consistirá en facilitar el desarrollo basado en el sector privado mediante inversiones apropiadas en infraestructura institucional, física y social, la generación y difusión de información, las actividades de investigación y desarrollo para la adquisición y adaptación de tecnología, la formación, y las investigaciones de mercado para determinar nuevas oportunidades de comercio que permitan desarrollar productos para nichos determinados. El diálogo permanente y amplio entre los sectores privado y público constituirá la base del proceso de desarrollo interactivo.

#### C. LA COMPETITIVIDAD CONTINUADA DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR DEL CUERO

9. Las reformas estructurales iniciadas a principios del decenio de 1990, que comprendían la liberalización del comercio, una política de inversiones abierta, la reforma del sector financiero y la privatización, han sido una de las principales fuerzas impulsoras del cambio de una estructura de exportación de productos basados en recursos agrícolas, principalmente yute y té, a la exportación de productos manufacturados de elevado índice de mano de obra. La actual estructura de las exportaciones de Bangladesh revela, no obstante, un conjunto de productos de exportación muy poco diversificado, ya que sólo seis productos básicos abarcan el 95 por ciento de las exportaciones y sólo el sector de las prendas de vestir de confección representa más del 75 por ciento del total de productos básicos exportados. Este sector probablemente seguirá siendo el más importante, aunque hay otros sectores con un alto potencial de exportación que convendría fortalecer, ya que la gran concentración de las exportaciones en un sector único hace que la estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones de Bangladesh sea sumamente vulnerable a los choques externos. La eliminación de los contingentes del Acuerdo Multifibras en 2004 con arreglo al Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre los Textiles y el Vestido hará que Bangladesh pierda su acceso preferencial y se vea obligado a competir en condiciones más parejas. El cuero y los productos de cuero ocupan un alto lugar en las exportaciones de Bangladesh, con unos 170 millones de dólares EE.UU. en 1999, superados sólo por las prendas de vestir de confección y los productos de yute, pero el valor de exportación refleja sólo ligeramente el potencial inherente de este sector. Asia (Cercano y Lejano Oriente) produce aproximadamente el 40 por ciento del cuero mundial y ya domina la producción mundial de cuero de cabras y ovejas. La misma región realiza más de la mitad de las exportaciones de cuero del mundo, y más de la mitad de la producción y las exportaciones de calzado del mundo. Se espera que la importancia de Asia continúe creciendo en el futuro, lo que abriría numerosas posibilidades para que Bangladesh aumentara su participación, hasta ahora modesta. El desarrollo de las exportaciones del sector del cuero no sólo tendrá repercusiones sobre la balanza de pagos, la diversificación de las exportaciones y los ingresos, sino también sobre el empleo y la reducción de la pobreza, dado que el sector del cuero da empleo a un gran número de personas en el sector informal, así como a familias con ingresos extremadamente bajos. "Bangladesh deberá encontrar empleo para casi 50 millones de trabajadores durante los próximos 25 años. Dentro de muy pocos años, sin embargo, la agricultura, que en la actualidad es el empleador más grande, no podrá absorber más mano de obra. Por lo tanto, el rápido desarrollo de industrias, encabezadas por las de exportación de manufacturas, y el empleo secundario en el sector de los servicios, deberán crear la mayor parte del empleo ... el crecimiento económico, en condiciones de eficiencia y elevado índice de mano de obra y basado en la producción

orientada hacia las exportaciones, ofrece los mejores posibilidades de lograr el desarrollo industrial y la competitividad en el plano mundial."<sup>1</sup>

10. El comercio moderno requiere una comercialización eficaz. La mundialización confiere cada vez más importancia al estudio del mercado, ya que tras la firma de los Acuerdos de la Ronda Uruguay se prevén importantes cambios en las distintas participaciones en el mercado. Se prevé que la identificación de nichos de acceso al mercado adquirirá una importancia fundamental. Los empresarios de Bangladesh deben tomar conocimiento de los desafíos y oportunidades dimanantes de estos cambios y deben recibir capacitación y entrenamiento adecuados en las capacidades necesarias para hacer frente satisfactoriamente a estas cuestiones.

11. En la mesa redonda sobre el MI celebrada en enero de 2000 se reiteró el gran potencial de exportación del sector de los artículos de cuero de Bangladesh. Varios de los perfiles de proyectos presentados en la reunión en mesa redonda tenían que ver con el mejoramiento del sector del cuero a fin de elevar las ventajas comparativas existentes al nivel de ventajas competitivas.

#### D. ACTIVIDADES EN MARCHA DE ASISTENCIA TÉCNICA RELACIONADA CON EL COMERCIO

12. Bangladesh recibe este tipo de asistencia de varios donantes bilaterales y multilaterales. En el documento de enero de 2000 presentado a la reunión en mesa redonda figura una lista bastante completa de programas de asistencia técnica relacionada con el comercio en marcha. El más grande de estos programas es, con mucho, el proyecto de desarrollo de las exportaciones de Bangladesh ejecutado por el Banco Mundial. En el documento se mencionaron otros proyectos del sector del cuero, y otros más se mencionan en el anexo 1.

## II. PLAN DE DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN PARA EL SECTOR DEL CUERO

### A. CONTEXTO

13. A pesar de los incentivos y prerrogativas acordados a este sector, la producción de cuero ligero de bovinos del país, que asciende a unos 70 millones de pies cuadrados, representa sólo un 2 por ciento del total del Lejano Oriente, y la producción de cuero ligero de ovinos y caprinos, que asciende a unos 80 millones de pies cuadrados, representa el 4 por ciento de la producción del Lejano Oriente.

14. La producción de calzado de cuero de Bangladesh ha permanecido desde 1990 entre 5 y 6 millones de pares por año y constituye sólo el 0,25 por ciento del total del Lejano Oriente. El país produce también capelladas de cuero. Se han establecido con éxito asociaciones comerciales con empresas de Italia y España. La producción de partes de zapatos podría ser una evolución interesante. "La creciente mundialización de la producción industrial y del comercio hacen que la posición geográfica y la activa fuerza de trabajo del país constituyan un doble atractivo para las empresas extranjeras que procuran establecer nuevas bases manufactureras."<sup>2</sup>

15. La industria del curtido está dominada por unas pocas curtidurías grandes que también dominan el sector de la exportación. Las curtidurías más pequeñas, muchas de las cuales cerraron sus puertas durante los últimos años, por lo general no tienen una producción suficientemente grande para exportar contenedores completos. Bangladesh exporta principalmente cuero semielaborado

---

<sup>1</sup> "Bangladesh 2020: A long-run perspective study", Banco Mundial.

<sup>2</sup> *Ibid.*

(semiacabado) ya que está prohibida la exportación de pieles y cueros en bruto y húmedos. Los principales mercados son Italia, Tailandia, Corea del Sur, Brasil, Francia y Alemania.

16. La posibilidad de utilizar, entre otras cosas, sustancias químicas y tinturas importadas para la producción de cuero confiere al país una ventaja sobre algunos de sus rivales, por ejemplo, la India. La posibilidad que tienen los países de la Unión Europea de importar de Bangladesh libre de impuestos a la importación confiere a este último otra ventaja sobre la India.

17. En lo que hace a las prendas de vestir y los artículos de cuero, las exportaciones del país están comenzando a aumentar y todavía queda mucho campo para la expansión. A este respecto, el diseño es una cuestión de particular importancia.

18. Hay que establecer una distinción clara entre los programas de asistencia a la industria del curtido y a la industria de productos de cuero; esta última se compone de los sectores del calzado, los artículos de cuero y las prendas de vestir de cuero. Todos estos sectores tienen necesidades diferentes y es probable que haya también enfoques diferentes.

#### B. RESTRICCIONES EN EL SECTOR DEL CUERO

19. El sector del cuero se ha visto confrontado a graves restricciones de la oferta, que han atentado contra la competitividad de sus exportaciones. Entre éstas figuran:

- baja calidad del tratamiento químico en el sector del cuero;
- búsqueda insuficiente de formas de asegurar el mejor uso posible de las materias primas de cuero;
- falta de capacidad para diversificar la producción;
- incapacidad para pasar a niveles superiores de la cadena de valor añadido;
- falta de capacidad para absorber los rápidos cambios que se producen en la moda y el diseño, y en las preferencias de los clientes de productos de cuero;
- incapacidad para entrar en los mercados de productos de alta calidad de los países desarrollados;
- falta de mano de obra calificada;
- incapacidad para proporcionar una oferta permanente de mano de obra capacitada.

20. En particular, el sector del cuero debe centrar la atención en la falta de capacidad de producción y promoción del mercado, que incluye problemas típicos tales como:

- carencia de análisis y estudios sobre la dinámica del mercado mundial, que permitirían identificar oportunidades de adaptación de productos y diversificación de mercados;
- identificación insuficiente de las modalidades que permitirían apoyar el mejoramiento del mercado;
- falta de capacidad para acceder a información sobre productos de exportación;

- aumento de la capacidad para analizar información relacionada con el comercio;
- falta de actividades de desarrollo, diversificación y control de calidad de los productos;
- falta de capacitación para difundir información entre los empresarios;
- falta de capacitación en tecnología de producción y control de calidad modernos;
- participación insuficiente en ferias comerciales internacionales, seminarios y talleres que estimulan las actividades empresariales.

21. Existe, por lo tanto, una necesidad imperiosa de diversificar los productos del sector del cuero, mejorar la capacidad del sector para pasar a niveles superiores de la cadena de valor añadido mediante el mejoramiento del producto, aumentar el acceso a información relacionada con posibles mercados de alta calidad, asegurar el suministro de mano de obra calificada en moda y diseño de productos de cuero, mejorar la calidad en la elaboración de materias primas de cuero y aumentar la eficiencia en la elaboración, y realizar actividades de investigación y desarrollo para estimular la búsqueda de formas de asegurar el mejor uso posible de ciertos tipos particulares de materias primas de cuero.

C. OBJETIVOS:

- i) sensibilizar a los empresarios del sector del cuero respecto de las oportunidades que ofrece el mercado mundial, las preferencias de los clientes y la dinámica y la evolución de los precios mundiales de cueros y pieles en bruto, cuero semiacabado y acabado y productos de cuero acabados;
- ii) impartir capacitación a los empresarios del sector privado en materia de comercialización de cuero y productos de cuero de Bangladesh en el exterior, especialmente en los mercados de la Unión Europea y de Asia.

D. BENEFICIARIOS:

22. Las empresas del sector del cuero orientadas hacia la exportación (curtiembres y fabricantes de productos de cuero), en particular, y del sector de las exportaciones de Bangladesh, en general.

E. PRODUCTO/RESULTADOS PREVISTOS:

- i) análisis y estudios sobre las posibilidades de los cueros y productos semiacabados, el calzado, los productos de cuero y las prendas de vestir de cuero de Bangladesh en el mercado mundial;
- ii) sensibilizar a los empresarios de Bangladesh respecto de los retos y oportunidades que plantea la comercialización del cuero y los productos de cuero;
- iii) impartir capacitación a los empresarios del sector del cuero en materia de identificación de posibles canales de comercialización del cuero y los productos de cuero;
- iv) desarrollo de capacidades técnicas en materia de diseño, gestión de calidad, aplicación de tecnologías de producción avanzadas, gestión de la comercialización y promoción;

- v) aumento del acceso a la información y mejoramiento de la capacidad de analizar información relacionada con el comercio;
- vi) desarrollo de materiales de promoción e identificación de posibles asociados;
- vii) participación en ferias de comercio internacionales, y organización de misiones de comercialización, seminarios y talleres para estimular las actividades empresariales;
- viii) establecimiento de asociaciones internacionales para los empresarios de Bangladesh (por ejemplo, acuerdos de empresas mixtas).

F. ASPECTOS DE COORDINACIÓN:

23. Es necesario coordinar las actividades con otros esfuerzos en marcha en el sector a través de los proyectos e incentivos existentes; esta coordinación debe estar a cargo del Gobierno y otras organizaciones a fin de evitar la duplicación y aumentar el rendimiento. En particular, habrá que establecer sinergias con el programa de diversificación de las exportaciones del Banco Mundial a fin de asegurar la plena complementariedad. También hay que tener en cuenta las actividades de la ONUDI relacionadas con el medio ambiente, especialmente el proyecto de tratamiento de efluentes de las curtidurías, a raíz del posible impacto que el desarrollo de la industria del cuero podría tener sobre el medio ambiente.

G. ACTIVIDADES PROPUESTAS

a) Estudios de diagnóstico

1. Realizar estudios de diagnóstico en los sectores del cuero, el calzado, los artículos de cuero y las prendas de vestir de cuero para evaluar las restricciones a la producción y a la exportación en los sectores específicos, haciendo hincapié en la comercialización para la exportación.
2. Examinar las conclusiones de los estudios de diagnóstico en simposios nacionales para cada subsector.
3. Preparar un plan de aplicación amplio y un calendario de actividades, con determinación detallada de costos para las actividades de los módulos B y C.

24. Se propone que estos estudios se realicen de inmediato. Aparte de un análisis de las restricciones, proporcionarán, entre otras cosas, un análisis de la competitividad de Bangladesh en este sector frente a los competidores más cercanos, especialmente en la región de Asia. Estos estudios facilitarán también la preparación de un plan de ejecución detallado para las actividades previstas en los módulos B y C, por ejemplo, elección de ferias comerciales, selección de empresas para participar en ferias comerciales, evaluación de las necesidades de capacitación, número de personas que deben recibir capacitación, contenido de los programas de capacitación, lagunas en la información comercial y de los mercados, y otras actividades.

b) Creación de capacidad y acceso a información relacionada con el mercado

1. Organizar seminarios para examinar los problemas con que tropiezan los diferentes sectores.
2. Establecer programas de capacitación para cada uno de los diferentes subsectores, incluidos uno o más sobre los temas siguientes: diseño, creación de colecciones,

tecnología de producción, adaptación de productos, gestión comercial, comercialización para la exportación, participación en ferias comerciales, utilización de Internet. La decisión sobre el número de programas y el tipo de cursos de capacitación se tomará sólo después de terminados los estudios de diagnóstico.

3. Difundir información sobre los mercados entre los empresarios, entre otras cosas, mediante la distribución de información y publicaciones pertinentes y la participación en el Servicio de Información del Mercado.

c) Fomento de los contactos

1. Facilitar la participación de empresas de Bangladesh en ferias comerciales escogidas (de Europa, Asia y América del Norte y del Sur).
2. Establecer redes con compradores extranjeros mediante diversas actividades, como el intercambio de delegaciones y la creación de redes electrónicas.
3. Prestar asistencia en la búsqueda de asociados para empresas mixtas, como ya se ha hecho con éxito en los diversos sectores, por ejemplo, mediante la participación de empresas en programas de búsquedas de asociados comerciales.

d) Centro de Coordinación Nacional:

25. Ministerio de Comercio. El Ministerio de Comercio estará encargado de la coordinación entre las actividades de proyectos, así como de otras actividades en marcha de asistencia técnica relacionadas con el comercio, y el proyecto propuesto.

e) Ubicación del proyecto

- Ministerio de Industria.

f) Instituciones de contraparte nacionales

- Dirección de Promoción de las Exportaciones de Bangladesh;
- Asociación de Exportadores de Cuero Acabado de Bangladesh;
- Asociación de Comerciantes Exportadores de Cuero de Bangladesh;
- Asociación de Curtidurías de Bangladesh y otras asociaciones relacionadas con la industria en el sector de los productos de cuero acabados.

g) Presupuesto

26. Véase a continuación.



Partida presupuestaria	Descripción	Total		(4 meses)		(8 meses)		(6 meses)	
		T/m	US\$	T/m	US\$	T/m	US\$	T/m	US\$
11.51	Consultor internacional	8	121.000	2	31.000	6	90.000		
15.01	Viajes del personal		11.000		4.000		1.000		6.000
16.01	Viajes institucionales		5.000		5.000				
17.01	Coordinador nacional del proyecto	18	36.000	4	8.000	8	16.000	6	12.000
17.02	Consultores nacionales	8	12.000	4	6.000	4	6.000		
21.01	Subcontratación		20.000						20.000
32.01	Capacitación colectiva		15.000				5.000		10.000
33.01	Capacitación en el servicio		28.000						28.000
41.01	Equipo fungible		14.000				8.000		6.000
53.01	Diversos		2.534		535		1.272		727
	<b>Subtotal</b>	31	264.534	9	54.535	18	127.272	12	82.727
56.01	Gastos de apoyo		26.466		5.465		12.728		8.273
	<b>Total</b>	31	291.000	9	60.000	18	140.000	12	91.000

A - Estudios de diagnóstico.

B - Creación de capacidad y acceso a información relacionada con el mercado.

C - Fomento de los contactos.

## ANEXO I

### Programas en marcha de asistencia técnica relacionada con el comercio

<b>Donante</b>	<b>Título</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Presupuesto</b>
SUECIA	Asistencia a países en desarrollo en materia de servicios de promoción del comercio	Apoyo a nivel de empresas, incluido el acceso a información comercial, el uso de tecnología de la información, la adaptación y el desarrollo de nuevos productos, el asesoramiento sobre normas, envasado, control de calidad, comercialización y canales de distribución; representación comercial	Suma convenida: 13,4 MSEK. Este proyecto se aplica a los cinco países participantes en la reunión en mesa redonda
CANADÁ	Seguimiento de los efectos de las actividades de la OMC	Fortalecer la capacidad de Bangladesh para reformar la política comercial, creando capacidad para realizar análisis económicos independientes y promoviendo el diálogo sobre cuestiones comerciales entre el Gobierno, la sociedad civil y el sector privado	Proyecto en marcha
	Seguimiento de los efectos de la Ronda Uruguay	Mejorar la capacidad de Bangladesh para analizar la política comercial; proporcionar asesoramiento estratégico, capacitación y análisis sobre cuestiones de aplicación de la OMC y sobre cuestiones de comercio multilateral y regional emergentes	Proyecto en marcha
	Reforma jurídica	Apoyar el desarrollo de un marco jurídico basado en normas, eficaz, transparente y previsible en Bangladesh	Proyecto previsto
	Apoyo a la industria del yute	<ul style="list-style-type: none"> <li>- capacitación</li> <li>- presentación de nuevos diseños</li> <li>- participación en una feria comercial en Europa</li> <li>- transferencia de equipo de producción de segunda mano</li> </ul>	Suma convenida: 15 MNOK

## ANEXO II

### FONDO FIDUCIARIO DEL MARCO INTEGRADO (FFMI)

#### Etapa experimental

**Número del proyecto:** .....

**Título del proyecto:** Plan de desarrollo de las capacidades de comercialización  
para el sector del cuero

**Fecha de iniciación estimada:** Noviembre de 2001

**Duración:** 18 meses

**Lugar del proyecto:** Dhaka (Bangladesh)

**Sector:** Desarrollo del comercio

**Organismos de cooperación del Gobierno:**

Ministerio de Comercio

Ministerio de Industria

Dirección de Promoción de las Exportaciones de Bangladesh

**Contribuciones**

**FFMI  
(US\$)**

2001:	20.000
2002:	200.000
2003:	71.000

<b>TOTAL :</b>	<b>291.000</b>
----------------	----------------

=====

**Organismo de Ejecución:** Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI)

---

**Breve descripción:** El proyecto tiene por objeto sensibilizar a los empresarios del sector del cuero respecto de las oportunidades que ofrece el mercado mundial y aumentar su capacidad de comercialización internacional, diseño de productos y gestión de calidad. Un mejor acceso a información comercial y del mercado, así como el desarrollo de instrumentos y capacidades de promoción permitirán a los empresarios establecer contactos con posibles asociados comerciales de mercados internacionales. De esta forma, el proyecto contribuirá a desarrollar las exportaciones del sector del cuero. Se hará todo lo posible por asegurar que en las actividades del proyecto se tenga en cuenta el posible impacto sobre los pobres.

---

En nombre de: Gobierno de Bangladesh

\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC

\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_