

Relación de programas internacionales de fomento para la cooperación con el sector privado

Índice

Dinamarca: DANIDA – Agencia Danesa de Cooperación Internacional DANIDA – Danish International Development Assistance	4
Finlandia: Fondo Finlandés para la Cooperación Industrial (Finnfund) Finnpartnership – Programa de socios comerciales	5
Reino Unido: DFID – Ministerio Británico de Desarrollo Internacional Fondo de innovación empresarial (BIF)	6
Fondo de desafío para la industria textil responsable (RAGS)	7
Fondo de desafío para el sector minorista de la alimentación (FRICH)	8
Canadá: DFAIT – Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá Programa de cooperación para la inversión (INC)	9
Programa de múltiples donantes Fondo de desafío para empresas de África (AECF)	10
Países Bajos: Agencia NL – Ministerio de Economía Programa de inversión para el sector privado (PSI)	11
Austria: ADA – Agencia Austriaca para el Desarrollo Cooperación económica de ADA (WIPA)	13
Suecia: SIDA – Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo Negocios para el desarrollo (Business for Development, B4D)	14
Suiza: COSUDE – Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación Cooperaciones público-privadas para el desarrollo (PPDP)	15
Naciones Unidas: ONUDI – Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial Programa de cooperaciones entre empresas (BPP)	16
Naciones Unidas: PNUD – Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Crecimiento de mercados inclusivos (GIM)	17
EE.UU.: USAID – Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional Programa de desarrollo de cooperativas (CDP), 2004–2010	18
Alianza mundial para el desarrollo (GDA)	19

Pie de Imprenta

Publicado por
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65760 Eschborn
Alemania

Autores
Ingrid Hack, Johannes Herde / GIZ

Diseño
Eva Hofmann, W4 Büro für Gestaltung
Frankfurt am Main

Responsable
Marika Ferguson
Proyecto Sectorial "Cooperación con el sector privado
y responsabilidad social corporativa (RSC)"
T +49 61 96 79-21 81
F +49 61 96 79-80 21 81
E marika.ferguson@giz.de

Segunda edición: Noviembre, 2012

Introducción

La participación del sector privado es necesaria para la consecución de los objetivos de la cooperación para el desarrollo. Los fondos públicos por sí solos son insuficientes para el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) fijados para el año 2015. En todos los campos de acción importantes de la política para el desarrollo, ya sea en el medio ambiente, la educación, la salud, la agricultura o el suministro de agua y energía, existen franjas de coincidencia con los ámbitos de operaciones del sector privado. De ahí que la participación activa en la creación de condiciones marco propicias en los ámbitos económicos, políticos, jurídicos y sociales de los países en desarrollo sea de utilidad, tanto para el socio privado como para el socio público.

Por ello, el Gobierno federal alemán viene trabajando desde hace ya más de diez años con el sector privado a fin de lograr sus objetivos de desarrollo con mayor rapidez y eficiencia.

Las cooperaciones de desarrollo con el sector privado, iniciadas con el programa devaloPPP¹ del Ministerio Federal Alemán de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ), conjugan los intereses comunes y aprovechan los puntos fuertes de cada uno de los socios. Las empresas pueden recurrir a la larga experiencia de la cooperación para el desarrollo para asegurar sus inversiones in situ, participar en mercados nacientes y crear estructuras sólidas a largo plazo. La cooperación para el desarrollo, a su vez, se beneficia del compromiso de los socios privados en los países contraparte, el cual contribuye a alcanzar los objetivos de política de desarrollo de forma sostenible y economizando costos. El BMZ acompaña a los países contraparte en el camino hacia la consecución de estos objetivos. Para ello, el programa devaloPPP desempeña una triple función: en primer lugar, a través de su nuevo componente "devaloPPP.thema", apoya al sector privado en su contribución, específicamente en aquellos sectores en los que existe una especial necesidad de actuación, pero que ofrecen también especiales oportunidades. En segundo lugar, el componente "devaloPPP.impuls", que apunta sin especificaciones sectoriales a la implementación de medidas excepcionalmente prometedoras, fomenta enfoques de proyectos especialmente innovadores del sector privado. El tercer componente del programa, "devaloPPP.allianz", dedica atención especial a los proyectos y programas en común de mayor amplitud. Tales "alianzas estratégicas", en las que por lo regular participan varias empresas, pueden operar a nivel transnacional y generar impactos de amplio alcance. El programa se financia en su mayor parte con recursos procedentes de un fondo especial del BMZ, y cubre una amplia gama de posibilidades de cooperación entre el sector privado y la política de desarrollo.

En la comunidad internacional de donantes, la cooperación con el sector privado es también, con frecuencia, una parte integrante de la política de desarrollo. A fin de contar con una visión de conjunto de programas comparables de la cooperación internacional para el desarrollo, se ha elaborado la presente relación de programas de fomento internacionales sobre cooperación con el sector privado.

¹ Información detallada sobre el programa en: www.devaloPPP.de



Dinamarca

DANIDA – Danish International Development Assistance (Asistencia oficial Danesa para el Desarrollo Internacional)

Danida Business Partnerships (Danida Alianzas de Negocio)

(Programa sucesor, que desde el 8 de agosto de 2011 reemplaza a los programas "Innovative Partnerships for Development (IPD)" [Alianzas Innovadoras para el Desarrollo] y "Business-to-Business for Development (B2B)" [Negocio a Negocio])

Danida Business Partnerships	Hasta 5 millones coronas danesas (670.000 €) o un máximo de 50-75% de los costos totales del proyecto según la respectiva fase del proyecto
Volumen total	255 millones coronas danesas por año (34 millones €)
Alcance del programa	Datos no disponibles; la administración de aprox. 300 B2B proyectos y 30 IPD proyectos continuará
Contacto	Danida Business Partnerships: Secretaría del Ministerio de Relaciones Exteriores Correo electrónico: dbpartnerships@um.dk, tel.: +45 33 92 02 55
Sitio de Internet	http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships/

Objetivo del programa: El objetivo del programa Danida Business Partnerships consiste en prestar un aporte al desarrollo sostenible y a la reducción de la pobreza en los países donde se lleva a cabo el programa de Danida². En tal sentido, se otorga prioridad a la transferencia de conocimientos y tecnología de empresas danesas a contrapartes locales, al fortalecimiento de la competitividad de las empresas locales, así como a la mejora de las condiciones de vida y de trabajo del personal de dichas empresas, sus familias y de la sociedad en su conjunto.

Concepto de cooperación: Una alianza debe estar compuesta como mínimo por una empresa danesa y una contraparte local (empresa local, ONG, instituto de investigación, asociación profesional, institución estatal o similar). En caso necesario, ambas partes pueden involucrar a otras entidades.

Criterios para la solicitud: Danida Business Partnerships fomenta alianzas de largo plazo y con orientación comercial, que están vinculadas a la actividad primordial de las contrapartes. Las alianzas deben contribuir obligatoriamente a la creación de puestos de trabajo y a aportar un valor agregado para la comunidad local (por ejemplo, en el campo de los derechos laborales, la lucha contra la corrupción o la salud). Todas las partes deben presentar pruebas fehacientes de que cuentan con los recursos financieros y de personal necesarios para participar en la alianza.

Procedimiento de fomento: El fomento puede ser solicitado en cualquier fecha del año, directamente en la Embajada Danesa del país contraparte en cuestión. Danida Business Partnerships distingue entre dos etapas distintas del proyecto. Así, según el progreso logrado por la alianza, las empresas pueden solicitar fondos de fomento en la fase de preparación o en la fase de implementación. También es posible aspirar a un fomento que cubra ambas fases.

Fase del fomento	Fase de preparación	Fase de implementación
Cobertura máxima de los costos	Máximo 75%	Máximo 50%
Importe máximo del aporte de fomento	Máximo 750.000 coronas danesas (110.000 €)	Máximo 5 millones de coronas danesas (670.000 €); en casos excepcionales: 10 millones de coronas danesas
Actividades merecedoras de fomento	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de las contrapartes • Viaje de estudio • Taller "Conozca a su contraparte" • Encuentro preliminar de las contrapartes • Estudio del proyecto • Ensayo e instalación de productos y/o equipamiento para la producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría técnica y capacitación • Costos de transacción relacionados con la creación y el registro de la alianza • Enfoques "base de la pirámide" • Enfoques innovadores • Medidas de protección del medio ambiente

² Afganistán, Bangladesh, Benin, Birmania (Myanmar), Bolivia, Burkina Faso, Bután, Camboya, Etiopía, Ghana, Indonesia, Kenya, Malí, Mozambique, Nepal, Nicaragua, Níger, Pakistán, Palestina, Somalia, Sudán del Sur, Tanzania, Uganda, Vietnam, Zambia, Zimbabue.



Fondo Finlandés para la Cooperación Industrial (Finnfund)

Finnpartnership – Programa de socios comerciales

Fondo de ayuda a la cooperación empresarial (BPSF)	Hasta 200.000 €, 30-70% según el tamaño de la empresa y valoración del país contraparte por el CAD
Identificación de socios comerciales (establecimiento de vínculos empresariales)	Base de datos financiada por Finnpartnership
Asesoramiento sobre planificación y financiación	Servicio gratuito
Volumen total	4,2 millones de € (2009)
Alcance del programa	77 proyectos (2009)
Contacto	Siv Ahlberg, director del programa, tel.: +358 9 3484 3329 e-Mail: siv.ahlberg@finnpartnership.fi
Página web	http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php

Objetivo del programa. Finnfund ofrece asesoramiento gratuito a empresas finlandesas en todo tipo de actividades económicas en países en desarrollo, y asume una parte de los costos para el establecimiento de cooperaciones entre empresas finlandesas y las de dichos países (estudios de viabilidad, desarrollo e implementación). A través del programa se pretende reforzar la cooperación económica entre Finlandia y los países en desarrollo. Otro de los ejes principales se centra en las cooperaciones destinadas a pilotar productos de tecnología medioambiental finlandesa.

Concepto de cooperación. Finnfund fomenta las cooperaciones entre empresas (business partnerships) a largo plazo; para empezar, presta asistencia a la hora de identificar a socios adecuados mediante una extensa base de datos. El concepto tiene una base muy amplia, y abarca desde el establecimiento de joint ventures o filiales en países en desarrollo hasta relaciones comerciales a largo plazo ancladas en contratos de proveedores, de mantenimiento, de franquicia o de licencia y actividades de importación de países en desarrollo a Finlandia con valor añadido desde el punto de vista de la política de desarrollo (es decir, que fortalezcan las estructuras de producción del país contraparte, mejoren la calidad del producto o aumenten la diversificación de los productos regionales).

Criterios para la solicitud. El programa está abierto a empresas finlandesas o aquellas que acrediten vínculos importantes con Finlandia (p. ej., participación finlandesa significativa en la propiedad de las mismas). Por otro lado, pueden presentar su solicitud instituciones de investigación, federaciones y asociaciones finlandesas. Las propuestas de proyecto presentadas se examinan según los *Standards on Social and Environmental Sustainability* del IFC para verificar su sostenibilidad económica, ecológica y social.

Procedimiento de fomento. Las empresas pueden presentar su solicitud a Finnfund durante todo el año. La documentación a presentar incluye un formulario de solicitud, una descripción esquemática del proyecto, una relación de costos y un cuestionario sobre los resultados del proyecto desde el punto de vista de política de desarrollo; asimismo debe demostrarse la capacidad económica. El apoyo financiero es de 200.000 € como máximo a lo largo de tres años en forma de ayuda de minimis. Según el tamaño de la empresa y la valoración del país contraparte por el CAD, se reembolsarán entre 30 y 70% de los gastos reales una vez que la empresa haya presentado un informe final. Además debe elaborarse un informe de avance para cada uno de los dos años siguientes.



Reino Unido

DFID – Ministerio Británico de Desarrollo Internacional

Fondo de innovación empresarial (BIF)

Estudios de viabilidad	En total 1 millón de £ (1,2 millones de €) a lo largo de 3 años
Desarrollo/ejecución de modelos de negocio inclusivos	Hasta 100.000 £ (123.000 €)
Desarrollo de cooperaciones con ONG y empresas en países en desarrollo	Datos no disponibles
Volumen total	3 millones de £ (3,7 millones de €) para la fase piloto (3,5 años), 1 millón de £ (1,2 millones de €) para asistencia técnica
Alcance del programa	Por lo menos 30 proyectos y 80 mediaciones para cooperación previstos
Contacto	Jack Newnham, director del proyecto; Secretaría: enquiries@businessinnovationfacility.org
Página web	http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Business-innovation-facility/

Objetivo del programa. Tras el lanzamiento oficial el 10 de marzo de 2010, el BIF (Business Innovation Facility) pasará a una fase piloto de tres años en 2011. El programa servirá para fortalecer las cooperaciones entre el DFID y el sector privado, y para promover las oportunidades de comercialización en países en desarrollo. El grupo destinatario de las cooperaciones son los pobres en calidad de consumidores, empleados y productores.

Concepto de cooperación. El BIF apoya en general los modelos de negocios inclusivos, sobre todo (aunque no exclusivamente) en áreas como las cadenas de valor, la base de la pirámide y la lucha contra el cambio climático.

Criterios para la solicitud. Las solicitudes en la fase piloto se centran en los siguientes países: Bangladesh, India, Nigeria, Malawi y Zambia. Las propuestas de proyecto exitosas tienen que demostrar que las cooperaciones previstas son rentables y, además, pueden replicarse a una escala mayor.

Procedimiento de fomento. Está previsto apoyar por lo menos 30 iniciativas dirigidas por empresas. El BIF financia parcialmente los costos de estudios de viabilidad y la planificación operativa de modelos de negocio inclusivos. Asimismo, el BIF ejerce de mediador para facilitar a las empresas el desarrollo de cooperaciones con empresas y empresarios locales, Gobiernos, ONG y otras organizaciones de cooperación para el desarrollo. La idea es extraer directamente y hacer transparentes las experiencias adquiridas durante la ejecución.



Reino Unido

DFID – Ministerio Británico de Desarrollo Internacional

Fondo de desafío para la industria textil responsable (RAGS)

Proyectos de RSC	25.000-250.000 £ (30.500-305.000 €) por proyecto
Volumen total	3 millones de £ (3,7 millones de €) para el periodo 2010-2013
Alcance del programa	10-15 proyectos (previstos)
Contacto	Dave Runganaikaloo, responsable del RAGS tel. +44 207 251 0147 e-Mail: drunganaikaloo@maxwellstamp.com
Página web	http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Responsible-and-Accountable-Garment-Sector-RAGS-Challenge-Fund/

Objetivo del programa. El RAGS (Responsible and Accountable Garment Sector Challenge Fund) apoya, en el marco del Plan de Acción Ropa sostenible, proyectos destinados a mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los empleados de la industria de la confección en países en desarrollo. El foco de atención se centra en los trabajadores de varios países seleccionados de Asia y África subsahariana con bajos ingresos que proveen al mercado de la confección británico.

Concepto de cooperación. El RAGS fomenta proyectos de solicitantes individuales, si bien acepta también explícitamente la presentación de proyectos conjuntos. El programa se limita a la ayuda financiera y evaluación final de los proyectos.

Criterios para la solicitud. El RAGS está abierto no sólo a empresas, sino también a sindicatos y organizaciones del movimiento Comercio Justo (Fair Trade). Criterios decisivos para proponer con éxito un proyecto son *Innovation* (el proyecto tiene que trascender la práctica actual) y *Scalability* (el proyecto tiene que ser adecuado para ejecutarse a mayor escala). Además, las propuestas no deberían exceder una duración del proyecto de 2,5 años.

Procedimiento de fomento. El procedimiento de fomento consta de dos etapas: en primer lugar se evalúan individualmente los anteproyectos. En una segunda fase, sólo las empresas seleccionadas pueden presentar sus propuestas de proyecto completas. De la empresa se espera que aporte al proyecto prestaciones materiales o patrimoniales equivalentes a la ayuda financiera por parte del RAGS. La aportación de organizaciones de utilidad pública debería ascender a un 30% de la suma total aportada por el RAGS.



Reino Unido

DFID – Ministerio Británico de Desarrollo Internacional

Fondo de desafío para el sector minorista de la alimentación (FRICH)

Fomento de la industria alimentaria	Hasta 250.000 £ (305.000 €); el pago se efectúa una vez alcanzados los objetivos intermedios
Volumen total	2 millones de £ (2,5 millones de €)
Alcance del programa	Datos no disponibles
Contacto	Mark Thomas, director del proyecto FRICH tel.: +44 (0) 844 8800 981 e-Mail: mthomas@emergingmarkets.co.uk
Página web	http://www.frich.co.uk

Objetivo del programa. El fondo FRICH (Food Retail Industry Challenge Fund) apoya el desarrollo y ensayo de modelos de negocio innovadores en la industria alimentaria. Hasta ahora, la adquisición de productos alimentarios en Gran Bretaña se concentra en unos pocos comerciantes de unos cuantos países africanos, ya que los pequeños campesinos tienen dificultades para cumplir los estándares medioambientales, laborales y alimentarios vigentes. Así pues, el objetivo del programa consiste, por un lado, en incluir a pequeños campesinos de escasos recursos en la cadena de suministro de África a Gran Bretaña. Por otro lado, con un marketing específico se pretende rectificar la creencia generalizada de que los alimentos que se transportan desde lugares lejanos no son sostenibles.

Concepto de cooperación. El FRICH otorga ayudas financieras a supermercados británicos y sus proveedores. A este respecto, las modalidades de cooperación público-privada dignas de fomento económico van desde la implantación de nuevas tecnologías, pasando por el establecimiento de nuevas vías comerciales, hasta la elaboración de estrategias de marketing orientadas a aumentar la demanda de alimentos de cultivos sostenibles procedentes de África.

Criterios para la solicitud. Proyectos susceptibles de fomento son aquellos que, en cooperación con los socios que componen la cadena de valor, aporten mayores cantidades de alimentos o bien alimentos de países que hasta ahora no suministran a Gran Bretaña. Sólo se fomentan los proyectos rentables para cuya ejecución no se requieran más de dos años.

Procedimiento de fomento. El procedimiento de fomento consta de dos etapas: en primer lugar se evalúan individualmente los anteproyectos (actualmente tiene lugar la tercera ronda de licitaciones). En una segunda fase, sólo las empresas seleccionadas pueden presentar sus propuestas de proyecto completas. El importe máximo de las ayudas es de 250.000 £ (las empresas deben contribuir al proyecto al menos con una suma equivalente) y el pago se realiza por partes a medida que se van alcanzando metas intermedias previamente acordadas.



DFAIT – Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá

Programa de cooperación para la inversión (INC)

Sector productivo	Hasta 575.000 C\$ (431.000 €), máx. 75%
Industria de las materias primas	Hasta 275.000 C\$ (206.000 €), máx. 75%
Servicios afines a la empresa	Hasta 275.000 C\$ (206.000 €), máx. 75%
Proyectos PPP de infraestructura	Hasta 955.000 C\$ (716.000 €), máx. 75%
Volumen total	No se dispone de datos actuales; 2006/07: 20 millones de C\$ (15,5 millones de €)
Alcance del programa	No se dispone de datos actuales; 2006/07: 74 proyectos
Contacto	Dave Murphy, director e-Mail: dave.murphy@international.gc.ca
Página web	http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/funding/investment-cooperation-program/home.jsp

Objetivo del programa. Con la integración de la Agencia canadiense de desarrollo internacional en el DFAIT el 4 de enero de 2010, el programa INC (Investment Cooperation Program) sufrió una profunda reestructuración con vistas a agilizar el proceso de solicitud y aumentar el radio de acción del programa (entre otros, a China, México, Malasia y Tailandia). El INC está orientado a fomentar las inversiones directas de empresas canadienses en países en desarrollo, que sean responsables y útiles desde el punto de vista de política de desarrollo para impulsar el crecimiento económico sostenible y reducir la pobreza.

Concepto de cooperación. El INC brinda apoyo a empresas canadienses en diferentes fases de una inversión en países en desarrollo. En concreto esto significa la financiación parcial de estudios de viabilidad, la demostración y adaptación de tecnologías, la planificación de la sostenibilidad económica, social y ecológica del proyecto y la ejecución de estos componentes. No se otorgan ayudas económicas para las inversiones propiamente dichas.

Criterios para la solicitud. Los solicitantes potenciales tienen que registrarse online a través del Virtual Trade Commissioner, justificando su capacidad económica. Además, las empresas tienen que cumplir sin excepción los estándares de RSC y medioambientales internacionales,

pudiendo recurrir para ello al asesoramiento de un Centro de Excelencia en RSC externo. Sólo son susceptibles de fomento las inversiones superiores a 500.000 C\$ (390.000 €) en cuya preparación se haya establecido ya un primer contacto con la(s) empresa(s) contraparte y haya tenido lugar, por lo menos, una primera visita en el país contraparte.

Procedimiento de fomento. Tras el registro online, las empresas presentan todos los documentos necesarios para formalizar la solicitud; entre estos debe incluirse un plan de negocio y documentación de los resultados esperados de la inversión, tanto para Canadá como para el país contraparte (sólo para la fase del proyecto para la que se solicita ayuda económica). Todas estas propuestas se evalúan en un sistema de revisión por pares (peer review), a fin de garantizar que su valoración sea coherente. Cuando finalmente un gremio formado por empleados del DFAIT emite su aprobación, el INC y el solicitante firman un Acuerdo de contribución en el que se estipula el pago de las ayudas económicas (en caso de proyectos de gran envergadura, el pago se efectúa por partes una vez alcanzadas las metas intermedias previamente acordadas). Las ayudas financieras llevan aparejados obligatoriamente una visita de seguimiento, auditorías, evaluaciones e informes periódicos.

Programa de múltiples donantes

Fondo de desafío para empresas de África (AECF)

Organizaciones participantes	<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno australiano (AusAID) • Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (Consultative Group to Assist the Poor, CGAP) • Ministerio de Desarrollo Internacional del Reino Unido (UK Department for International Development, DFID) • Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (International Fund for Agricultural Development, IFAD) • Ministerio de Exteriores de los Países Bajos (NMFA)
Proyectos empresariales para el desarrollo rural de África	250.000–1,5 millones de US\$ (204.000–1,2 millones de €)
Volumen total	25,7 millones de US\$ (21 millones de €)
Alcance del programa	29 proyectos (4 licitaciones desde 2008)
Contacto	Hugh Scott, director del AECF e-Mail: hugh.scott@aecfafrica.org
Página web	http://www.aecfafrica.org/

Objetivo del programa. AECF (Africa Enterprise Challenge Fund) es la iniciativa para cooperación de la Alianza para una Revolución Verde en África (AGRA), establecida conjuntamente por la Fundación Rockefeller y la Fundación Bill & Melinda Gates. Este programa respaldado por muchos donantes internacionales ofrece apoyo estratégico, administrativo y logístico para iniciativas que contribuyen al desarrollo rural de África y a la agilización del crecimiento pro-pobre (Pro-Poor-Growth).

Concepto de cooperación. AECF fomenta las iniciativas empresariales innovadoras en uno o varios países africanos. El programa se limita a la concesión de fondos de asistencia reembolsables en un 48% del importe total.

Criterios para la solicitud. Los criterios para proyectos exitosos se basan en diferentes ventanas de financiación (funding windows) que salen a licitación en sectores seleccionados (agroindustria, energías renovables, etc.), en países seleccionados o en los denominados “corredores de desarrollo” de varios países. P. ej., la última licitación especial hacía referencia a proyectos en Estados frágiles y contaba con unos criterios mínimos especialmente adaptados.

Por norma general, las propuestas de proyecto tienen que referirse a cadenas de valor que unen zonas rurales con mercados locales o internacionales, garantizando al mismo tiempo innovación y sostenibilidad. Se otorga un trato preferencial a aquellas propuestas de proyecto que muestran potencial para un cambio sistémico.

Procedimiento de fomento. Por cada ventana de financiación se realizan por término medio dos convocatorias de licitación al año, si bien las ventanas están abiertas por lo menos 60 días al año y el programa, en principio, está concebido para una duración total de seis años. En primer lugar, los solicitantes declaran su interés registrándose online (1.970 operaciones de registro en las cuatro convocatorias realizadas hasta la fecha) y presentan un anteproyecto (hasta ahora, 998). Estos se someten a un proceso de priorización por los responsables de gestión del fondo, que facilitan al Investment Committee un ranking de las propuestas recomendables (hasta ahora 150). Las propuestas aprobadas por el Investment Committee se desarrollan hasta convertirse en planes de negocio completos (hasta ahora 67). No se ha fijado cuántas solicitudes se atienden para cada una de las fases del proyecto.



Países Bajos

Agencia NL – Ministerio de Economía

Programa de inversión para el sector privado (PSI)

PSI Regular	Hasta 750.000 €, máx. 50%, presupuesto total: 1,5 millones de €
PSI Plus (centrado en Afganistán, Burundi, Sierra Leona, Sudán del Sur y los territorios palestinos)	Hasta 900.000 €, máx. 60%, presupuesto total: 1,5 millones de €
Volumen total	70 millones de €
Alcance del programa	Aproximadamente 500 proyectos (2000–2010)
Contacto	Trix van Hoof, Ministerio de Asuntos Exteriores tel: +31 70 348 52 56, trix-van.hoof@minbuza.nl
Página web	http://www.agentschapnl.nl/en/programmas-regelingen/private-sector-investment-programme-psi

Objetivo del programa. Este programa de fomento del Ministerio de Asuntos Exteriores neerlandés aspira a impulsar un desarrollo económico sostenible mediante ayudas financieras a inversiones piloto de carácter innovador en países en desarrollo y emergentes. La idea es contribuir a reducir la pobreza mediante una mayor actividad económica, un aumento del empleo y del nivel de ingresos. Los proyectos tienen que promover una cooperación a largo plazo entre las empresas involucradas, de modo que éstas puedan seguir realizando inversiones y, por tanto, aumentando las cifras de venta y el empleo, una vez concluido el proyecto. El PSI (Private Sector Investment Programme) consta de los programas PSI Regular y PSI Plus. PSI Regular rige para 43 países de África², Asia³, Europa central y del Este⁴ y Latinoamérica⁵, mientras que PSI Plus ofrece condiciones más flexibles para proyectos en Afganistán, Burundi, República Democrática del Congo, Pakistán, Palestina, Sierra Leona y Sudán del Sur. Las instancias responsables de la ejecución del PSI son Agencia NL, NL EVD International, la agencia del Ministerio de Economía y la Organización Neerlandesa de Cooperación Internacional.

Concepto de cooperación. Los proyectos PSI son proyectos de inversión ejecutados por una empresa neerlandesa (en casos excepcionales, de otro país) en cooperación con una

empresa local de uno de los países en desarrollo/emergentes cualificados para el programa PSI. Las inversiones deben tener carácter innovador para el país en cuestión, y pueden estar fundamentadas en un nuevo producto, nuevos métodos de producción o nuevas tecnologías, contribuyendo así al crecimiento de mercados poco desarrollados. La aportación privada para un proyecto tiene que incluir los aportes materiales necesarios en el proceso de producción y asistencia técnica.

Criterios para la solicitud.

- La empresa participante y la contraparte local deben tener experiencia demostrable y capacidades relevantes en (y para) el mercado correspondiente, y comprometerse a mantener una cooperación a largo plazo.
- Las empresas deben tener por lo menos dos años de existencia y estar inscritas en una Cámara de Comercio u otra institución similar. La contraparte local tiene que estar inscrita oficialmente en el registro mercantil del país en el que se lleva a cabo el proyecto.
- La empresa tiene que carecer de los recursos financieros necesarios para ejecutar el proyecto previsto por sí sola, y no puede existir la posibilidad de llevar a cabo el plan de negocio con la sola ayuda de un banco.

>

² Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Egipto, Etiopía, Gambia, Ghana, Kenia, Madagascar, Malawi, Malí, Marruecos, Mozambique, Namibia, Ruanda, Senegal, Sudáfrica, Sudán, Tanzania, Uganda, Zambia

³ Bangladesh, Indonesia, Mongolia, Nepal, Filipinas, Tailandia, Vietnam, Yemen

⁴ Albania, Armenia, Bosnia y Herzegovina, Georgia, Kosovo, Macedonia, Moldavia

⁵ Bolivia, Brasil, Colombia, Guatemala, Nicaragua, Perú, Surinam

- La propuesta de proyecto ha de ser comercialmente viable y repercutir positivamente en la economía local en forma de una mejora del empleo, la transferencia de know-how y nuevas tecnologías, la mejora de las condiciones de vida, el fortalecimiento de las PYMES, el respeto por el medio ambiente, etc.
- Las empresas y las contrapartes locales tienen que estar en condiciones de aportar, juntas, el 50% del presupuesto del proyecto.
- Al finalizar la fase PSI, el proyecto tiene que conducir a otras inversiones y aumentos de las cifras de ventas.

RSC: En el proceso de solicitud se concede gran importancia a la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). En consonancia con ello, se espera que los proyectos PSI desempeñen un papel pionero en este campo en los correspondientes países y sectores. Por esta razón son importantes las certificaciones para las empresas participantes. La RSC es un aspecto integrante de la evaluación de las solicitudes. Los solicitantes han de gozar de una reputación intachable en el ámbito de la RSC, acreditada, por ejemplo, en reglamentaciones al respecto ya implementadas en la empresa. En caso contrario, la implementación de reglamentaciones de RSC es parte obligatoria de los primeros resultados del proyecto.

Procedimiento de fomento. Las solicitudes de fomento a través del PSI concursan dos veces al año (PSI Plus: tres veces al año) en un procedimiento de licitación. El proceso de fomento consta de 5 fases:

Fase 1 > discusión e idea de proyecto:

Las empresas interesadas que cuenten ya con contrapartes locales pueden dirigirse a PSI para presentar sus propuestas de proyecto mediante un formulario online. Si el examen de estas propuestas resulta positivo, el siguiente paso consiste en recibir asesoramiento gratuito por un empleado de PSI para facilitar información detallada sobre las posibilidades de fomento de una idea de proyecto. Asimismo, PSI organiza periódicamente talleres para preparar el proceso de solicitud.

Fase 2 > solicitud:

Los proyectos PSI están vinculados a los resultados; es decir, las ayudas financieras se abonan una vez alcanzados los objetivos previamente fijados. En el formulario de solicitud deberá dividirse el proyecto en un máximo de cinco resultados, claramente definidos, a alcanzar durante la duración del mismo.

Fase 3 > evaluación:

La evaluación de una solicitud de proyecto que haya pasado la fase de selección se lleva a cabo por NL EVD Internacional y requiere unas 19 semanas. Además de una puntuación suficiente en las tres categorías principales (contrapartes, proyecto, resultado), deben cumplirse los criterios necesarios en las subcategorías: situación financiera de las contrapartes; carácter innovador del proyecto; potencial de crecimiento del proyecto tras la finalización; cadenas de resultados; repercusión sobre el medio ambiente y posición de la mujer.

Fase 4 > implementación y administración:

El desembolso por parte de PSI se realiza por fases una vez alcanzados los resultados previamente fijados. Cada resultado tiene que documentarse con un informe de avance. PSI trabaja con diferentes calendarios de pagos (payment schedules) para asistencia técnica y hardware. Las ayudas en concepto de hardware se pagan en tres fases (30% tras la confirmación del pedido por el proveedor, 50% tras la presentación de la factura y la carta de porte, 20% tras alcanzar el objetivo de producción establecido previamente). Todos los pagos de PSI se efectúan como pagos flotantes. No se convierten en pagos definitivos hasta la finalización del proceso y posterior verificación por un miembro del proyecto PSI o empleado de la embajada neerlandesa en el país en cuestión.

Fase 5 > conclusión:

Tras la verificación del proyecto se efectúa el pago por alcanzar el último resultado. Dos años después de la conclusión del proyecto, PSI recaba un informe de seguimiento. Dicho informe debe contener información sobre cifras de venta, evolución del empleo e inversiones subsiguientes, entre otras cosas.



Austria

ADA – Agencia Austriaca para el Desarrollo

Cooperación económica de ADA (WIPA)

Cooperaciones económicas	Hasta 200.000 €, máx. 50%, máx. 3 años
Alianzas estratégicas	Volumen mínimo 750.000 €; hasta 500.000 €, máx. 50%
Misiones de investigación (Fact Finding Missions)	Importe global 1.800€
Estudios de viabilidad	Hasta 20.000 €, máx. 50%
Volumen total	8,7 millones de € (2005-2009)
Alcance del programa	50 cooperaciones económicas, 31 estudios de viabilidad y 85 subsidios para gastos de viaje
Contacto	Hans-Jörg Hummer tel.: +43 90399-25 79, e-Mail: hans-joerg.hummer@ada.gv.at Sandra Spatzierer, tel.: +43 1 90399-25 72, e-Mail: sandra.spatzierer@ada.gv.at
Página web	http://www.entwicklung.at/foerderungen_und_ausschreibungen/wirtschaftspartnerschaften/

Objetivo del programa. Con el programa WIPA (Wirtschaftspartnerschaften), la cooperación para el desarrollo austriaca brinda apoyo a proyectos y programas de empresas privadas austriacas y de la Unión Europea que, además de responder a intereses comerciales de las empresas involucradas, representen también los intereses de política de desarrollo del país destinatario y de los grupos destinatarios de la cooperación para el desarrollo. Un aspecto central del programa es el fomento de pequeñas y medianas empresas locales.

Concepto de cooperación. En el marco del programa, ADA fomenta las cooperaciones económicas y alianzas estratégicas, así como misiones de investigación preparatorias y estudios de viabilidad. Los proyectos de cooperación se basan, desde el punto de vista conceptual, en el modelo de la cooperación para el desarrollo alemán. Con las misiones de investigación y los estudios de viabilidad se pretende, básicamente, concretar una cooperación económica (que posteriormente puede ser susceptible de fomento) y/o un análisis de los requisitos para su ejecución. El objeto del estudio ha de estar, por tanto, estrechamente relacionado con la cooperación económica prevista.

Criterios para la solicitud. Preferentemente se fomentan proyectos o programas en los países prioritarios de la cooperación para el desarrollo austriaca.⁷ Dichos proyectos o programas tienen que generar por principio una clara utilidad en materia de política de desarrollo y ser compatibles con los objetivos de desarrollo del país en cuestión. Son dignos de fomento, además, sólo aquellos proyectos o programas económicamente rentables y que aportan una utilidad que no sería posible sin la financiación. La utilidad generada debe ir en beneficio de las contrapartes europeas y locales, en justa proporción.

Procedimiento de fomento. La Oficina de Cooperaciones Económicas de ADA asesora y acompaña a las empresas a lo largo de todo el proceso de solicitud, desde la presentación de un anteproyecto hasta la elaboración de una solicitud de fomento completa. Para las cooperaciones económicas aprobadas, las empresas pueden realizar aportes propios en forma de dinero, material o servicios cuyo valor ascienda, como mínimo, al 50% de los costos del programa o proyecto.

⁷ Albania, Bhután, Bosnia y Herzegovina, Burkina Faso, Cabo Verde, Etiopía, Kosovo, Macedonia, Moldavia, Montenegro, Mozambique, Nicaragua, territorios palestinos, Serbia y Uganda



Suecia

SIDA – Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo

Negocios para el desarrollo (Business for Development, B4D)

Business for Development (B4D)	Los criterios y las modalidades aún no han sido definidos, sino que se desarrollan durante la ejecución; enfoque de aprendizaje activo
Volumen total	5,5 millones de €, previsto aumentar a 38 millones de € hasta 2013
Alcance del programa	Datos no disponibles
Contacto	Johan Åkerblom, tel.: +46 (0) 8-698 55 45 e-Mail: johan.akerblom@sida.se Maria Stridsman, tel.: +46 (0) 8-698 50 69 e-Mail: maria.stridsman@sida.se
Página web	http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Business-for-Development-B4D/

Objetivo del programa. B4D se entiende como enfoque proactivo para intensificar y sistematizar la cooperación de SIDA con el sector privado. Los tres primeros años hasta 2013 se consideran una fase de aprendizaje durante la cual se ponen a prueba y se perfeccionan diferentes formas de cooperación. A largo plazo se pretende que B4D se consolide como parte integrante del espectro de métodos de SIDA. El foco de atención se concentra en temas como educación, salud, comercio y fomento del sector privado, infraestructura, cambio climático/protección medioambiental, seguridad de la población y derechos humanos.

Concepto de cooperación. La caja de herramientas de B4D incluye formas de cooperación en las que las empresas persiguen directamente sus propios intereses (a diferencia, por ejemplo, de las plataformas de diálogo iniciadas por B4D). En ellas se prueban diferentes modelos dentro de las áreas Sostenibilidad Corporativa (SC, antes RSC), fondos de desafío o Challenge Funds (p. ej., DemoEnvironment con 15 proyectos piloto en 2009), programa de cooperación público-privada de SIDA (SPPP), métodos de financiación innovadores, transformación del mercado, innovaciones contra la pobreza, emprendimiento social (social entrepreneurship), creación de clusters y apoyo a organizaciones.

Criterios para la solicitud. B4D se dirige principalmente a las grandes empresas, de las que se espera un mayor impacto, si bien ofrece también posibilidades para PYMES, de las que se esperan enfoques más innovadores. Por otra parte, el programa está abierto también a empresas de otros países aparte de Suecia.

Procedimiento de fomento. A modo de prueba, en 2010 se apoyan diferentes iniciativas empresariales, con el fin de desarrollar un modelo general, de mayor alcance, para el futuro procedimiento de fomento. Paralelamente se están sondeando posibilidades de cooperación con otros donantes en este campo. Para la parte del programa denominada Innovaciones contra la Pobreza, por ejemplo, se realizarán licitaciones dos veces al año: las empresas pueden optar a ayudas por un máximo de 200.000 € a lo largo de tres años en calidad de subsidio al 50 % sobre los costos totales del proyecto. SIDA presta a los proyectos seleccionados no sólo apoyo financiero, sino también asesoramiento.



COSUDE – Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación

Cooperaciones público-privadas para el desarrollo (PPDP)

Cooperación por acuerdo contractual	Las condiciones se acordarán individualmente; un proceso de fomento general se encuentra en fase de desarrollo
Volumen total	Datos no disponibles
Alcance del programa	Datos no disponibles
Contacto	David Keller, Sección Trabajo e Ingresos e-Mail: david.keller@deza.admin.ch
Página web	Datos no disponibles

Objetivo del programa. Con las PPDP (Public-Private Development Partnerships) de COSUDE se pretende dar impulso a modelos de negocio inclusivos y facilitar a las capas más desfavorecidas de la población el acceso a mercados de producción, comercialización y consumo. No constituyen un fin por sí mismas, sino que sólo se abordan cuando se considera una cooperación el mejor método para alcanzar el correspondiente objetivo de desarrollo.

Concepto de cooperación. Las PPDP son cooperaciones que atienden tanto a fines de desarrollo como a los intereses del sector privado. Dichas cooperaciones tienen que demostrar explícitamente su vocación pro-pobre y se orientan al negocio central de la empresa. El concepto es muy amplio, es decir, engloba también cooperaciones de múltiples partes interesadas con actores de la sociedad civil.

Se distinguen básicamente cuatro formas de cooperación, según el objetivo:

- Service Partnerships: puesta a disposición de servicios e infraestructura para objetivos de desarrollo
- Ressource/Funding Partnerships: puesta a disposición de recursos para objetivos de desarrollo
- Standards-Setting Partnerships: creación de estándares de sostenibilidad, a fin de influir en el comportamiento de los actores
- Advocacy Partnerships: comunicación y fomento de agendas y políticas de cooperación para el desarrollo

Criterios para la solicitud. El programa no sólo está abierto a empresas suizas; es posible establecer cooperaciones también con empresas multinacionales y locales. El eje central de todos los proyectos tiene que ser el valor añadido para los grupos pobres de la población. Al mismo tiempo, se otorga gran importancia al hecho de que las PPDP tengan efectos positivos en los mercados locales y en las estructuras públicas, y que una vez finalizada la cooperación sigan arrojando resultados sostenibles.

Procedimiento de fomento. El procedimiento de fomento se desarrollará en las siguientes etapas:

- 1) Identificación de las necesidades, oportunidades y cartera de proyectos;
- 2) Sondeo de futuras empresas contraparte;
- 3) Establecimiento de las estructuras PPDP;
- 4) Gestión y ejecución de la PPDP;
- 5) Conclusión del proyecto y sostenibilidad.



Naciones Unidas

ONUDI – Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Programa de cooperaciones entre empresas (BPP)

Business Partnership Programme (BPP)	La configuración de las cooperaciones está en función de los recursos disponibles en cada sector específico.
Volumen total	Datos no disponibles
Alcance del programa	8 proyectos
Contacto	Giovanna Ceglie, e-Mail: g.vegli@unido.org
Página web	http://www.unido.org/index.php?id=04364

Objetivo del programa. El BPP (Business Partnerships Programme) de ONUDI fomenta la cooperación entre empresas multinacionales y PYMES locales en países en desarrollo y en países emergentes. Mediante el intercambio de capacidades, conocimientos y recursos, las PYMES ven incrementada su competitividad internacional y se convierten en socios atractivos para empresas que operan en todo el mundo (global player). BPP está concebido como enfoque sistémico de múltiples partes interesadas, con vistas a cerrar la brecha entre PYMES locales y multinacionales, favoreciendo el desarrollo de sectores industriales específicos en países seleccionados.

Concepto de cooperación. ONUDI favorece cooperaciones a gran escala -a menudo suprarregionales- con algunas de las mayores empresas del mundo (p. ej., cooperación ONUDI-Microsoft), a fin de lograr en el sector en cuestión resultados significativos en materia de desarrollo en las PYMES del grupo destinatario. Se dividen los costos, los riesgos y los beneficios derivados de la cooperación.

Criterios para la solicitud. Los servicios desarrollados sobre la base de cooperaciones (p. ej., un análisis de eficiencia ecológica de BASF, de fácil aplicación) se ponen a disposición de las empresas previa remuneración. El desarrollo de productos incluye sondear para qué PYMES podría ser de utilidad dicho producto y si existiría demanda suficiente por parte de aquéllas (véase Procedimiento de fomento, puntos 4 y 5).

Procedimiento de fomento. El procedimiento de fomento de BPP consta de las siguientes fases: 1) selección de un sector industrial y empresas contraparte multinacionales y locales adecuadas; 2) establecimiento del posible alcance del programa; 3) desarrollo de los servicios del programa en cooperación con las empresas contraparte nacionales y/o internacionales; 4) desarrollo de un amplio sistema cuantitativo de selección y monitoreo para PYMES en el sector seleccionado; 5) puesta a disposición de servicios para PYMES, que permita a las instituciones contraparte generar ingresos mediante servicios comerciales y operar con autonomía en un plazo de tres a cinco años.

Siguiendo este mismo método, ONUDI lleva a cabo una iniciativa para el desarrollo de capacidades en el ámbito de la RSC.



Naciones Unidas

PNUD – Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Crecimiento de mercados inclusivos (GIM)

Herramientas de investigación y gestión de conocimientos	Puesta a disposición por el programa
Desarrollo de capacidades y localización	Puesta a disposición por el programa
Volumen total	No se presta ayuda financiera
Alcance del programa	No se presta ayuda financiera
Contacto	Sahba Sobhani, responsable del programa e-mail: sahba.sobhani@undp.org
Página web	http://www.growinginclusivemarkets.org

Objetivo del programa. La iniciativa GIM (Growing Inclusive Markets) pretende mostrar cómo las empresas pueden contribuir de forma significativa al cumplimiento de objetivos de desarrollo integrando en las cadenas de valor a los grupos más desfavorecidos de la población en calidad de consumidores, productores, empresarios o empleados (inclusive business).

Concepto de cooperación. GIM persigue un enfoque multisectorial conectado en red para reunir a un gran número de contrapartes que, a pesar de ser pioneras en sus respectivos campos, aún no cooperan entre sí, debido a que tienen distinto trasfondo. A este respecto, las informaciones, análisis y herramientas desarrollados por la iniciativa se publican en Internet y cualquier persona interesada puede tener acceso a los mismos.

Criterios para la solicitud. GIM fomenta modelos de negocio de empresas que ofrecen productos y servicios para las capas más pobres de la población o trasladan su producción a éstas. GIM no tiene en cuenta ninguna actividad de carácter puramente filantrópico.

Procedimiento de fomento. El programa ofrece herramientas de gestión del conocimiento y de investigación, así como apoyo en el desarrollo de capacidades y en la adaptación a las particularidades locales. Así, por ejemplo, se pone a disposición una extensa base de datos en Internet, con información sobre los mercados de bajos ingresos y un informe “estrella” titulado “Las Empresas Frente al Desafío de la Pobreza: Estrategias Exitosas” publicado en seis idiomas.

GIM fomenta además una red de conocimientos Sur-Sur en la que se trabaja estrechamente con destacados representantes del sector privado, responsables nacionales de la toma de decisión y la sociedad civil a fin de impulsar procesos innovadores para reducir la pobreza sobre el terreno. En este contexto se organizan, entre otros, diálogos sectoriales de múltiples partes interesadas a nivel nacional y programas de intercambio entre expertos y empresarios de diferentes países.



EE.UU.

USAID – Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

Programa de desarrollo de cooperativas (CDP), 2004–2010

Programa de desarrollo de cooperativas (CDP)	Fomento de empresas estatales en países en desarrollo
Volumen total	Datos no disponibles
Alcance del programa	Datos no disponibles
Contacto	Tom Carter, asesor técnico, e-Mail: thcarter@usaid.gov
Página web	www.usaid.gov/gda

Objetivo del programa. El objetivo de este programa iniciado en 2004 y que finaliza en 2010 consiste en fortalecer el desarrollo de cooperativas⁸ fuera de Norteamérica. El programa se concentra en el desarrollo, implementación y difusión de soluciones viables para retos importantes, como:

- Leyes y regulaciones restrictivas
- Gobierno basado en políticas (Policy-based Governance)
- Aumento del apoyo financiero de los socios como factor decisivo para la autonomía
- Coherencia entre tamaño y calidad
- Reducción de las dependencias derivadas de la ayuda exterior

Los programas actuales se concentran en la concesión de créditos, construcción de viviendas, economía agraria, transferencia de tecnología, instituciones democráticas, telecomunicación y electrificación en zonas rurales, desarrollo del sector privado y seguros.

Concepto de cooperación. USAID fomenta la creación de cooperativas en colaboración con Organizaciones de Desarrollo Cooperativo (CDO) de EE.UU. Se pretende impulsar el desarrollo de sistemas cooperativos, entre otras cosas, con las siguientes medidas:

- Fomento del crecimiento de los sistemas cooperativos en países en desarrollo y emergentes
- Aumento del rendimiento mediante asistencia técnica, capacitación y servicios de asesoramiento
- Impulso a la creación de cooperaciones duraderas entre CDO estadounidenses y contrapartes locales
- Mayor apoyo a las cooperativas estadounidenses en sus actividades internacionales

Criterios para la solicitud. Datos no disponibles.

Procedimiento de fomento. El CDP es un “programa de subvenciones competitivo” que apoya a las cooperativas y a otras empresas propiedad de sus socios en los países contraparte gracias a los conocimientos y recursos de cooperativas estadounidenses muy experimentadas, cuyos socios y voluntarios se benefician de este apoyo.

⁸ “Las cooperativas son empresas gobernadas democráticamente, propiedad de sus miembros. Permiten a sus miembros dirigir y controlar el desarrollo de la cooperativa, al tiempo que dirigen hacia ellos el aumento de los beneficios.”



USAID – Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

Alianza mundial para el desarrollo (GDA)

Alianzas para el desarrollo	El importe de la ayuda varía individualmente, máx. 50%; hasta ahora 50.000-10 millones de US\$ (41.000-8,1 millones de €)
Volumen total	Aprox. 9.600 millones de US\$ desde 2001 (7.900 millones de €)
Alcance del programa	Aprox. 900 proyectos con 1.700 contrapartes (desde 2001)
Contacto	Scott Schirmer, coordinador principal e-Mail: sschirmer@usaid.gov
Página web	www.usaid.gov/gda

Objetivo del programa. El programa vio la luz en 2001 con la misión de fomentar las cooperaciones estratégicas entre USAID y el sector privado. Las alianzas para el desarrollo se proponen aprovechar nuevos recursos, ideas, tecnologías y/o contrapartes para impulsar el desarrollo de los países contraparte de USAID. Un aspecto esencial a este respecto son las cooperaciones innovadoras, en las que se emplean, de forma eficaz, sostenible y trasladable a nuevos enfoques, recursos de contrapartes que hasta el momento no habían colaborado en el campo de la cooperación para el desarrollo.

Criterios para la solicitud. El programa está abierto tanto a empresas como a organizaciones de utilidad pública. No está limitado por principio el número mínimo ni máximo de contrapartes.

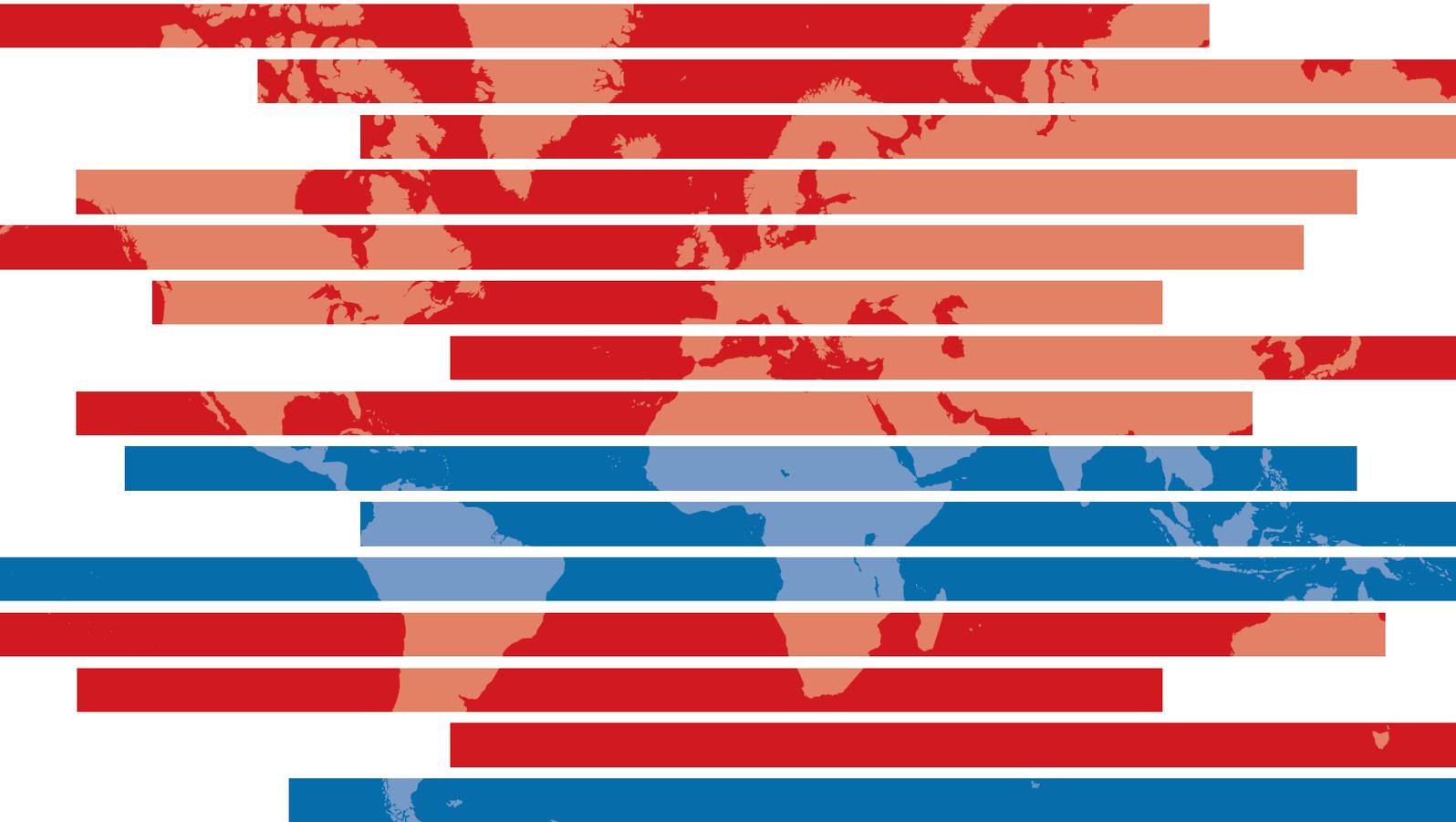
Concepto de cooperación y procedimiento de fomento. Las empresas deben aportar al proyecto al menos un 50% de los recursos necesarios (y de dicho porcentaje, al menos un 25 % en fondos). Además de aportaciones monetarias pueden realizarse aportes materiales. Los fondos de asistencia de USAID son concedidos directamente por las respectivas representaciones nacionales y regionales. A menudo, las medidas de fomento se llevan a cabo a través de implementadores⁹, que mediante RFA/RFP¹⁰ pueden presentar a USAID solicitudes o propuestas de proyecto que consideren dignas de fomento. Las RFA y RFP se orientan estrictamente a la estrategia de la correspondiente representación de USAID. Los medios necesarios para la ejecución de programas o proyectos anticipados se ponen a disposición con anterioridad.

USAID distingue entre cinco formas de cooperación y sus correspondientes procedimientos de fomento:

- **Integración en un programa USAID ya existente** – Fomento de un programa USAID ya existente por el sector privado, con aportes financieros o materiales. Las empresas interesadas pueden contactar directamente a las representaciones locales para obtener información sobre los programas actuales y las posibilidades de fomento.
- **Gift Authority** – Donativo por parte del sector privado a USAID, que se destina en función de las condiciones previamente acordadas (por lo que respecta al país u objeto de asignación).
- **Solicitud a través del Annual Program Statement (APS)** – Implementadores o donantes del sector privado solicitan asistencia directamente a una representación de USAID. Normalmente existe una estructura de fomento paralela, en el marco de la cual USAID y la empresa fomentan conjuntamente a los implementadores.
- **Joint Solicitation mediante RFA/RFP** – USAID y la empresa elaboran una solicitud conjunta, sobre la base de unas metas comunes. La empresa participa plenamente en el proceso de solicitud. Estructura de fomento paralela (véase más arriba).
- **Collaboration Agreement** – USAID concede ayudas a empresas para realizar trabajo de desarrollo.

⁹ Se trata de empresas que obtienen fondos de USAID y sus (empresas) contraparte para implementar programas o proyectos en el marco de la alianza.

¹⁰ Request for Application/Request for Proposals (convocatoria para la presentación de solicitudes/convocatoria para la presentación de propuestas)



Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65760 Eschborn
Alemania
T +49 6196 79-0
F +49 6196 79-1115
E info@giz.de
I www.giz.de