

Movilizando la Ayuda para el Comercio Enfoque: América Latina y el Caribe

Temario

OBJETIVOS Y EXPECTATIVAS

Cinco Objetivos:

- Subrayar la importancia del comercio para el desarrollo
- Identificar las principales brechas de capacidades para el crecimiento exportador
- Enfatizar la importancia de estrategias comerciales comprehensivas (regionales y nacionales)
- Resaltar la necesidad de mayor y mas efectivo financiamiento
- Asegurar compromiso político en la agenda futura

La presente conferencia es la primera de esta índole en América Latina y el Caribe. Esta conferencia abre el camino para unir a los participantes clave - ministros de comercio y finanzas, agencias donantes, entidades financieras internacionales, la OMC y el sector privado – para poner énfasis en la movilización de una financiación más efectiva y con mayores montos para fortalecer la capacidad comercial y la infraestructura en toda la región. El objetivo de esta iniciativa es brindar la posibilidad a los países en desarrollo para que puedan sacar provecho de la apertura del comercio y para que se puedan conectar con la economía global. El propósito mayor es forjar una visión a largo plazo para la región – donde la competencia internacional y la integración exitosa a la economía global sean elementos centrales de la agenda de desarrollo.

JUEVES, 13 DE SEPTIEMBRE DE 2007

**SESIÓN 1: ¿POR QUÉ LA INICIATIVA DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO ES TAN IMPORTANTE PARA AMÉRICA LATINA Y
¿EL CARIBE?**

Esta sesión proporcionará un resumen general de la necesidad de ubicar al comercio en el centro de la agenda de desarrollo y de invertir en la capacidad e infraestructura necesarias para fomentar el crecimiento de la exportación y fortalecer la integración regional y global. Se proporcionará un panorama amplio sobre las tendencias comerciales actuales en toda la región, las principales brechas en la capacidad y la infraestructura y los recursos financieros necesarios para abordarlas. Se remarcará cómo la competitividad en la exportación, el crecimiento y la diversificación son esenciales en la actualidad para lograr un crecimiento económico sostenible y el desarrollo en la región. La sesión hará hincapié en cómo la economía global actual más abierta e interconectada puede acelerar el crecimiento económico si los países en desarrollo cuentan con la capacidad para acceder a un mercado global en expansión y poder explotarlo. Se examinará asimismo qué es lo que los gobiernos están haciendo - o no - para que el comercio y la competitividad sean una prioridad, para incorporar al comercio en la planificación nacional y para desarrollar estrategias integrales a nivel nacional y regional. Esta sesión se abocará a las preocupaciones de los países pequeños y vulnerables de la región, resaltando asimismo, el papel clave que desempeñan los países de altos y medianos ingresos que son importantes conductores del crecimiento del comercio en toda la región. Los aspectos claves a considerar incluyen:

- ¿Qué cambios está experimentando la economía global para hacer que el comercio – y la capacidad de comerciar – ocupen un lugar central en el desarrollo? ¿De qué forma la disminución de los costos de transporte y comunicación, la globalización de las cadenas de producción, las modalidades de entrega justo a tiempo y los estándares internacionales están poniendo un nuevo énfasis en los “costos del comercio y la conectividad con los mercados – y no sólo en la apertura?
- ¿Que están haciendo los países para adaptarse a una economía global que cambia constantemente? ¿Cuentan con estrategias amplias para competir y triunfar en los mercados globales? ¿Se han esforzado para identificar los principales impulsores del crecimiento del comercio?
- ¿Son el comercio y la competitividad una prioridad suficientemente alta en la región (no solo para los gobiernos sino para todas las partes interesados)?
- ¿Qué apoyo requieren los países para lograr sus metas? ¿Cómo la Ayuda para el Comercio puede generar un catalizador para el cambio económico?

SESIONES PARALELAS (SIMULTANEAS)

Las sesiones paralelas se abocarán a los desafíos que enfrentan las tres sub-regiones principales: América del Sur, el Caribe y América Central, poniendo énfasis especial en la magnitud regional o transfronteriza del fortalecimiento de la capacidad comercial. Se analizarán en forma más detallada las brechas específicas del lado de la oferta, abarcando desde instituciones con bajo rendimiento y reglamentaciones costosas hasta instalaciones aduaneras y portuarias ineficientes y altos costos de transporte, energía e infraestructura de telecomunicaciones – fortaleciendo y sintetizando la evaluación de las necesidades actuales. Se evaluará si las estrategias actuales para abordar estas brechas son adecuadas. En particular, se hará hincapié en la necesidad de contar con enfoques regionales para fortalecer la capacidad comercial – desde la facilitación del comercio y la evaluación de los estándares hasta proyectos de telecomunicaciones y corredores de transporte – y en la necesidad de fortalecer las estrategias regionales, instituciones y mecanismos financieros, muchos de los cuales ya existen en la región pero pueden ser mejorados. Los “casos de estudio” ayudarán a ilustrar los cambios clave involucrados en el desarrollo de las estrategias nacionales, regionales y del sector privado. Se hará hincapié en los programas y en los enfoques vinculados con el comercio que funcionaron – y no funcionaron – en el pasado con miras a compartir las “mejores prácticas”.

SESIÓN 2A: MOVILIZANDO LA AYUDA PARA EL COMERCIO: ENFOQUE: AMÉRICA DEL SUR

La sesión pondrá énfasis en los desafíos específicos que enfrenta América del Sur, utilizando a Perú como un “caso de estudio”. Se examinará la prioridad que los gobiernos le asignan al comercio y a las estrategias de crecimiento y se evaluará si los mecanismos intra-gubernamentales son adecuados para desarrollar e implementar dichas estrategias – incluidos los pasos involucrados para identificar las necesidades, establecer las prioridades, incorporar al comercio en el gobierno y coordinar con los donantes. Se evaluará el progreso obtenido en cerrar las “brechas” en la capacidad y la infraestructura – y se identificarán las áreas adicionales donde se necesitan mayores progresos.

El ejemplo de Perú ilustrará cómo un país está poniendo al comercio en el centro de la agenda nacional de desarrollo en forma exitosa y armando una estrategia comercial integral que pone énfasis no sólo en el conocimiento especializado sobre política comercial y el desarrollo de la exportación sino en una agenda más amplia de reforma regulatoria, desarrollo de infraestructura y fortalecimiento de la capacidad productiva. Las discusiones también se abocarán a los esfuerzos regionales para cerrar las “brechas” en la capacidad y la infraestructura. Los aspectos claves a considerar incluyen:

- ¿Como se incorpora el comercio en las agendas nacionales de desarrollo? ¿Los países cuentan con una estrategia comercial articulada? ¿Cómo se ha desarrollado dicha estrategia? ¿Qué mecanismos existen para asegurar la aplicación a todo el gobierno y su “aceptación”?
- ¿Cuales son las prioridades en capacidades de oferta e infraestructura a nivel nacional? ¿Estas prioridades se analizan en forma limitada al negociar e implementar acuerdos comerciales o son lo suficientemente amplias e integrales para abordar los problemas de competitividad en el largo plazo, integración y ajuste?
- ¿Donde se han logrado progresos y donde se requieren esfuerzos adicionales?
- ¿En los países de ALC, cuales son las lecciones aprendidas en el desarrollo de capacidades relacionadas al comercio e infraestructura?

SESIÓN 2B: MOVILIZANDO LA AYUDA PARA EL COMERCIO: ENFOQUE: EL CARIBE

Esta sesión abordará la dimensión regional del fortalecimiento de la capacidad comercial y la infraestructura, poniendo énfasis en la región del Caribe. La identificación, diseño e implementación de programas y proyectos regionales o sub-regionales representan desafíos específicos, que incluyen abordar asuntos de soberanía, lograr consenso sobre las prioridades y diseñar los instrumentos financieros apropiados. Esta sesión examinará las estrategias y los enfoques comerciales regionales que existen en la actualidad. Se evaluará si los acuerdos e instituciones regionales existentes en la actualidad han proporcionado plataformas efectivas para la planificación y para atraer la financiación y se examinarán algunos de los desafíos de la implementación de programas y proyectos cuando se involucran múltiples gobiernos. Los aspectos claves a considerar incluyen:

- ¿Que prioridad se da a los proyectos trans fronterizos y regionales y cuales son los mecanismos para identificar e implementarlos? ¿La prioridad es la negociación e implementación de acuerdos comerciales o los países también deberían concentrarse también en forma más amplia en el desarrollo de la infraestructura y en fortalecer la capacidad productiva y el ajuste? ¿Cómo se puede incentivar a los países a estrechar el trabajo en conjunto para abordar los intereses que exceden los límites territoriales? ¿Cómo se pueden mejorar los mecanismos y las instituciones regionales?
- Cuales son las prioridades en capacidades de oferta e infraestructura a nivel regional y cuales las limitaciones?
- ¿Donde se han logrado progresos y donde se requieren esfuerzos adicionales?
- ¿Que pueden hacer los donantes, instituciones financieras y el sector privado para atender las prioridades regionales trans fronterizas y regionales? ¿Cuáles son algunas de las historias de los éxitos – y fracasos – en los programas y los proyectos vinculados con el comercio en la región? ¿Se puede aprender alguna lección de ellos?

SESIÓN 2C: MOVILIZANDO LA AYUDA PARA EL COMERCIO: ENFOQUE: AMÉRICA CENTRAL Y MÉXICO

Esta sesión se abocará a la magnitud regional del fortalecimiento de la capacidad comercial y la infraestructura en América Central y México, haciendo hincapié en forma particular en el rol que desempeña el sector privado. El sector privado está dotado del potencial para desarrollar un papel protagónico en el tratamiento de los desafíos comerciales de la región: tanto como socio de los gobiernos para identificar - y lograr consenso – sobre las estrategias comerciales a largo plazo y como fuente de inversión en proyectos claves para el fortalecimiento de la capacidad, tales como modernización de la aduana, instalaciones de prueba y telecomunicaciones. Teniendo en cuenta que los intereses de los exportadores superan los límites fronterizos, ellos pueden ser aliados claves en los esfuerzos para fortalecer la cooperación y la integración regionales. La discusión se centrará en dónde el sector privado está desempeñando un papel clave en la actualidad – y dónde no. Se evaluará cómo aumentar el incentivo para que el sector privado se involucre en forma más directa en la definición y promoción de las prioridades comerciales. Se alentará a los participantes a poner énfasis en los enfoques “dirigidos por el mercado” para fortalecer la capacidad comercial y en el ámbito de las asociaciones públicas-privadas. Se tratarán las iniciativas regionales en América Central y México. Los aspectos claves a considerar incluyen:

- ¿Cuales son las principales barreras que ve el sector privado para aumentar el comercio, promover inversión y conectarse con las redes globales de producción?
- ¿Como toman en cuenta los gobiernos los puntos de vista e intereses del sector privado en la formulación de los objetivos de comercio e integración?
- Esta el sector privado suficientemente involucrado en la identificación de barreras y/o en el diseño de soluciones?
- ¿Como se puede hacer más efectiva la voz del sector privado y hacer que las empresas sean aliados reales de la Iniciativa de Ayuda para el Comercio?

VIERNES 14 DE SEPTIEMBRE

SESIÓN 3: MOVILIZANDO LA AYUDA PARA EL COMERCIO - AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La Sesión abrirá con Reportes Breves (5-10 minutos) de los principales puntos sometidos a discusión en actos paralelos por los representantes de la OMC, la OECD y el Sector privado. Asimismo, los moderadores de la sesión del día anterior informarán sobre las discusiones mantenidas por los paneles y propondrán aspectos claves para ser abordados durante las Sesiones 4A y 4B.

SESIÓN 4A: EL LADO DE LA OFERTA DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO – ASOCIACIONES FINANCIERAS

Esta sesión se abocará a los desafíos vinculados con la capacidad y la infraestructura en la región desde el punto de vista de la financiación. Se alentará a los donantes y a las entidades financieras a sugerir cómo se pueden cerrar las brechas en la financiación y a esbozar sus propias prioridades y estrategias comerciales en la región, incluyendo planes para expandir la asistencia financiera y el préstamo, el aumento de los conocimientos especializados propios sobre comercio, la armonización de programas, la alineación con estrategias nacionales y el fortalecimiento de la responsabilidad mutua. Se planteará por qué la asistencia vinculada con el comercio solo abarca una pequeña proporción de la ayuda total a la región y qué se debe cambiar para incrementar este monto. Se examinará la composición de la asistencia vinculada con el comercio y se preguntará si se debe poner más énfasis en una agenda más amplia sobre la capacidad comercial, incluyendo aspectos tales como desarrollo de infraestructura, fortalecimiento de la capacidad productiva y ajuste. En forma particular, se examinarán los distintos tipos de financiación disponibles y cuál es la mejor forma de potenciar estos recursos. La mayoría de los países de la región tienen acceso limitado a los recursos de las donaciones y al préstamo concesional, lo que significa que el préstamo no concesional y la participación en otras sociedades será clave para el tratamiento de las necesidades principales de capacidad e infraestructura de la región. Las donaciones de la Ayuda para el Comercio pueden proporcionar capital inicial crucial (y de esta forma ayudar a activar) programas de infraestructura más grandes y otras intervenciones del lado de la oferta que requieren financiación no concesional. La sesión planteará cómo lograr que los préstamos multilaterales se vuelvan más accesibles, por ejemplo, aumentando el elemento concesional o facilitando la “combinación” con la asistencia del donante. También se planteará como incrementar los incentivos para la inversión privada en el fortalecimiento de la capacidad comercial y el ámbito para la expansión de las asociaciones públicas-privadas. Los mecanismos de financiación para los programas y los proyectos regionales tendrán un lugar destacado en la agenda. La sesión también examinará la tendencia cada vez mayor hacia la asistencia comercial Sur-Sur y discutirá cómo esto conlleva nuevos enfoques y experiencias en el desafío de fortalecer la capacidad comercial .

- ¿Cuáles son las causas que explican las actuales brechas en capacidades e infraestructura en la región? ¿Qué monto – y qué clase – de financiación se necesita para cerrar estas brechas?
- ¿Que están haciendo los donantes e instituciones financieras para ayudar a desarrollar las capacidades relacionadas al comercio e infraestructura en la región? ¿Se puede hacer más? ¿Existen otras formas de potenciar préstamos no concesionales adicionales – y de reducir los costos de endeudamiento – visto que muchos países de medianos ingresos con frecuencia no tienen acceso a la ayuda tradicional?
- ¿Que pasos se requieren para atender las necesidades financieras trans fronterizas y regionales? ¿Cómo se pueden establecer programas regionales conjuntamente con los programas nacionales y cómo coordinarlos de mejor manera?
- ¿Como se pueden movilizar de manera más eficiente los recursos del sector privado para financiar las necesidades de capacidades relacionadas al comercio e infraestructura? ¿Que espacio existe para alianzas publico-privadas?
- ¿Cómo situar las ventajas comparativas de los países en desarrollo para la provisión de asistencia relacionada al comercio? ¿Como se puede expandir el alcance de la cooperación Sur-Sur?
- ¿Como reunir recursos y experiencia teniendo en cuenta que muchos proyectos de capacidades relacionadas al comercio e infraestructura van mas allá del ámbito de un solo donante o agencia? ¿Existe alguna forma de utilizar los instrumentos y agencias multilaterales en forma más efectiva para otorgar asistencia financiera, fortaleciendo sus conocimientos especializados específicos o sus ventajas comparativas?

SESIÓN 4B: EL LADO DE LA DEMANDA DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO: MESA REDONDA DE MINISTROS

Esta sesión brindará a los participantes la oportunidad para identificar las principales conclusiones que se desprenden de las sesiones precedentes, relacionar los diversos puntos discutidos y proponer los pasos a seguir – los que se incorporarán a un resumen que se presentará a la Revisión Global de la Ayuda para el Comercio de la OMC en el mes de Noviembre. Aunque las recomendaciones deberán centrarse en las prioridades de América Latina y el Caribe, su contenido contribuirá a informar y promover discusiones en las Revisiones Regionales de Asia-Pacífico y África así como para la Revisión Global de la Ayuda para el Comercio en el mes de Noviembre. Considerando que el temario del fortalecimiento de la capacidad comercial es amplio y que los horizontes temporales para diseñar e implementar los proyectos pueden ser de muy larga duración, no es posible abordar todos los aspectos en forma inmediata. Para promover la iniciativa, esta sesión se abocará a las prioridades claves en el corto y mediano plazo, así como a los objetivos de la región a largo plazo.

- ¿Cuáles son las principales conclusiones que se pueden desprender de las sesiones precedentes? ¿Cuáles son los temas en común que las vinculan entre sí?
- ¿Dónde están las prioridades inmediatas o los pasos a seguir? ¿Cuáles son los objetivos de más largo plazo? ¿Cuál es el mapa de ruta que debemos seguir?
- ¿Cómo contribuirá este mapa de ruta a los objetivos de la región a largo plazo en lo relativo al comercio, el crecimiento y la reducción de la pobreza?

SESIÓN CIERRE