



Mobilización de la Ayuda para el Comercio: América Latina y el Caribe

Informe y recomendaciones

Preparado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
y la Organización Mundial del Comercio (OMC)
Noviembre de 2007

Mobilización de la Ayuda para el Comercio: América Latina y el Caribe

Informe y recomendaciones

Preparado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización Mundial del Comercio (OMC)

INTRODUCCIÓN

El Examen Regional de la Ayuda para el Comercio para América Latina y el Caribe se celebró en Lima (Perú) los días 13 y 14 de septiembre de 2007. Fue el primero de una serie de tres exámenes regionales de alto nivel organizados como parte de la iniciativa de la Ayuda para el Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lanzada en la Conferencia Ministerial de Hong Kong en el año 2005. La conferencia fue organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo y la OMC; el Gobierno del Perú actuó como anfitrión de esta conferencia, en cooperación con el Banco Mundial. Esta fue la primera vez que se reunieron ministros de comercio y finanzas, donantes bilaterales, organismos regionales y multilaterales y representantes del sector privado para examinar el modo de fortalecer la capacidad y la infraestructura que los países necesitan para sacar provecho de la actual dinámica de la economía global y conectarse con ella. Uno de los propósitos de la reunión fue cambiar la orientación de la iniciativa de la Ayuda para el Comercio, a fin de pasar del debate sobre políticas a la aplicación, y promover políticas más efectivas. En sí misma, la reunión representó un avance significativo en dicha dirección.

Los principales objetivos de esta conferencia fueron los siguientes:

- resaltar la importancia central que reviste el comercio para las políticas de desarrollo;
- determinar las principales limitaciones de capacidad que afectan el crecimiento de las exportaciones;
- destacar la importancia de las estrategias integrales de comercio a nivel nacional y regional;
- subrayar la necesidad de un mayor y más efectivo financiamiento; y
- asegurar el compromiso político en el futuro.

En la conferencia de Lima se mantuvieron durante un día y medio intensos debates sobre una variedad de temas. A ella asistieron unos 300 participantes de América Latina y el Caribe y de otras partes del mundo, entre ellos el Presidente del Perú, 13 ministros de comercio o finanzas, 3 jefes de organizaciones internacionales, funcionarios ejecutivos gubernamentales, representantes destacados del sector privado y los principales organismos donantes. La reunión comenzó con un diálogo abierto sobre la importancia de la iniciativa de la Ayuda para el Comercio para la región, continuó con sesiones paralelas que abordaron cuestiones fundamentales para América del Sur, América Central y el Caribe, seguidas por un debate sobre estrategias de financiamiento, y finalizó con una mesa redonda ministerial sobre las prioridades y los pasos a seguir. Reuniones paralelas examinaron el papel central del sector privado, la importancia de la vigilancia y la evaluación y los problemas que entraña el cumplimiento de las normas internacionales.

El presente informe contiene un breve resumen de esos debates. Indica los principales temas tratados, propone objetivos generales para acciones futuras y formula recomendaciones sobre cómo alcanzar dichos objetivos estableciendo un plan de acción para impulsar la iniciativa a medio plazo y sentando

las bases para una estrategia a más largo plazo. Por consiguiente, este informe es una importante contribución al Examen Global de la Ayuda para el Comercio de la OMC, que se celebrará en Ginebra los días 20 y 21 de noviembre de 2007.

SESIÓN PLENARIA

La reunión mostró la existencia de un entendimiento común de las necesidades de la región y de la importancia de la ayuda para el comercio. La globalización está cambiando la dinámica del desarrollo, creando nuevas oportunidades para que los países aprovechen el comercio a fin de impulsar el crecimiento y reducir la pobreza. Sin embargo, también crea nuevas presiones para fortalecer la competitividad y “conectarse” en forma más efectiva con los mercados mundiales. Estos cambios son particularmente importantes para los países de América Latina y el Caribe, ya que la mayoría de estos países tienen un alto grado de dependencia del comercio, y sus estrategias económicas giran cada vez más en torno al crecimiento de las exportaciones.

Los participantes reconocieron los desafíos que afronta América Latina y el Caribe en una economía global cada vez más competitiva e interconectada. Los costos de las operaciones comerciales con frecuencia son mayores en esta región que en muchos otros países en desarrollo debido a lagunas en la infraestructura física, deficiencias institucionales y estructuras de reglamentación ineficientes. Estos costos reducen la capacidad de la región para competir en los mercados mundiales y merman los beneficios derivados del comercio, la inversión y la innovación tecnológica.

El comercio, la inversión y la integración global son prioridades cada vez más importantes para muchos países de la región, en especial para aquellos países que están aplicando acuerdos comerciales ambiciosos con grandes socios comerciales industrializados. Mejorar el acceso a los mercados -incluso mediante la conclusión con éxito de la actual Ronda de Doha de negociaciones multilaterales- es fundamental para crear nuevas oportunidades comerciales y de inversión. Esto hace que el comercio sea un pilar central en la reducción de la pobreza en la región, aunque todos los participantes reconocieron que el comercio sólo puede ser uno de los elementos de la estrategia de desarrollo. Los participantes coincidieron en que políticas nacionales complementarias, particularmente las vinculadas con los aspectos distributivos de la reforma comercial, son necesarias para aprovechar los beneficios que se derivan del comercio.

Durante el transcurso de la reunión se resaltó claramente la necesidad de un mayor y más efectivo financiamiento, incluida una mejor movilización de la asistencia para el desarrollo y de los préstamos multilaterales. En términos generales, se reconoció que el comercio, la inversión y las reformas internas -y no sólo la ayuda- son los principales motores del desarrollo económico, pero que la asistencia financiera utilizada estratégicamente puede ser un catalizador importante del crecimiento de las exportaciones y de la competitividad.

SESIONES PARALELAS

Las sesiones de trabajo mostraron la existencia de un entendimiento común de los objetivos de la ayuda para el comercio y las necesidades de la región.

SESIÓN SOBRE ESTRATEGIAS NACIONALES: AMÉRICA DEL SUR

El objetivo de esta sesión fue examinar el modo de incorporar el comercio en los programas nacionales de desarrollo. Los participantes examinaron un estudio sobre el Perú, y los debates se enriquecieron con las experiencias de otros países. Los representantes de América del Sur apoyaron la iniciativa de la Ayuda para el Comercio, pero resaltaron la importancia de superar el proteccionismo residual mediante

la conclusión con éxito de la Ronda de Doha. En concordancia con el principio de coherencia de las políticas, la ayuda para el comercio se debe considerar un complemento y no un sustituto de la apertura del comercio multilateral.

Teniendo en cuenta la madurez de sus instituciones y su capacidad para administrar proyectos de desarrollo orientados a los resultados, la mayoría de los países de esta subregión esperan ejercer un control sustancial sobre la aplicación de la iniciativa. Se espera también que la combinación de fondos adicionales y el nuevo hincapié en la ayuda para el comercio sirvan como catalizadores para cambios mayores. El riesgo es que se considere que la iniciativa es demasiado pequeña para influir en el comportamiento de los agentes.

A nivel operativo, los debates se centraron en los acuerdos positivos de cooperación Norte-Sur y Sur-Sur y de cooperación triangular Norte-Sur-Sur, que se pueden repetir en otras regiones, como el Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM), el Programa de Sustitución Competitiva de Importaciones (PSCI) y el programa “Exporta Fácil” para pequeñas y medianas empresas. En el mismo sentido, se hizo hincapié en programas regionales como la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA), que apoya el desarrollo e integración de la infraestructura de energía, transporte y telecomunicaciones, en 12 países donde convergen dos bloques comerciales regionales diferentes.

SESIÓN SOBRE ESTRATEGIAS REGIONALES: CARIBE

El objetivo de esta sesión fue examinar las motivaciones para que los países avancen hacia soluciones operativas conjuntas a nivel regional. La sesión analizó el Caribe en su totalidad y una de sus subregiones, la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), ilustrando el hecho de que las iniciativas regionales son un complemento de las estrategias nacionales y se deben formular caso por caso en función de las necesidades específicas de la cooperación transfronteriza. El Caribe tiene una larga y positiva experiencia en el desarrollo de estrategias regionales y en la recepción de asistencia relacionada con el comercio a nivel regional. Se han elaborado programas importantes de ayuda para mejorar la capacidad de negociación comercial, establecer marcos para la reglamentación, fortalecer las instituciones y adaptarse a los cambios en los mercados internacionales de productos clave para la exportación.

Los participantes reconocieron los beneficios de estos programas, pero resaltaron la importancia de mejorar la coordinación con los donantes, centrarse en las necesidades especiales y en las prioridades identificadas por los países receptores, incluida la infraestructura, y potenciar la gestión de la ayuda y la capacidad para evaluar su eficacia. Los participantes resaltaron la necesidad de ampliar la asistencia financiera con el propósito de equilibrar la oferta y la demanda y sugirieron centrarse en las prioridades claves para los años venideros, con el fin de apoyar iniciativas regionales a través de proyectos piloto.

SESIÓN SOBRE ESTRATEGIAS DEL SECTOR PRIVADO: AMÉRICA CENTRAL Y MÉXICO

El objetivo de la sesión fue examinar el papel que desempeña el sector privado como actor central de la integración comercial y como receptor y proveedor de ayuda para el comercio. Estudios de casos de América Central y México, donde las empresas privadas son objeto de presiones en favor de una adaptación que les permita competir con los Estados Unidos en las zonas de libre comercio creadas por el TLCAC-RD o el TLCAN, revelaron experiencias positivas de apoyo del sector privado al desarrollo de políticas e instituciones nacionales. Los participantes resaltaron la urgente necesidad de continuar apoyando el desarrollo del sector privado y la iniciativa empresarial en la región y, por ende, recibieron con agrado la iniciativa de la Ayuda para el Comercio. En particular, señalaron los obstáculos significativos que afectan a la rentabilidad y la sostenibilidad de la capacidad del sector privado y sostuvieron que

la ayuda para el comercio puede ser un instrumento importante para superar estos obstáculos. Para lograr este objetivo, la iniciativa se debe traducir en acciones específicas y pragmáticas que aborden esferas prioritarias para el desarrollo del sector privado.

Entre estas prioridades, los participantes resaltaron el desarrollo de una infraestructura adecuada, incluidas iniciativas regionales como el Plan Puebla Panamá (PPP), los sistemas de educación, la necesidad de mejorar y diversificar las exportaciones y de hacerlas más sostenibles, desarrollar modelos comerciales nuevos e innovadores y aumentar la capacidad del sector privado para aprovechar los recursos existentes y cumplir las normas internacionales. Se destacó que con frecuencia los plazos de las operaciones comerciales son mucho más breves que los de las políticas públicas o los programas de cooperación internacional. Por consiguiente, para que el sector privado continúe participando en la iniciativa de la Ayuda para el Comercio es fundamental que ésta ofrezca resultados tangibles a corto plazo.

Cuestiones transversales

Además de las cuestiones específicas presentadas en la sección anterior, los participantes de la conferencia abordaron una serie de cuestiones transversales.

I. Identificación de los países con la iniciativa

Promover el liderazgo nacional. Los gobiernos de América Latina y el Caribe reconocen cada vez más la importancia que tienen el comercio y la competitividad en sus objetivos de desarrollo y la necesidad de hacer del crecimiento del comercio un pilar central de sus estrategias nacionales. Parte del desafío consiste en mejorar la coordinación de las políticas y el establecimiento de prioridades entre los diversos ministerios y organismos gubernamentales vinculados con el comercio, incluidos los de finanzas, agricultura, trabajo y planificación económica. Mejorar la contribución del comercio al crecimiento, y asegurarse de que sus beneficios se distribuyen en forma equitativa, debe ser el objetivo del gobierno en su conjunto y no sólo del ministerio de comercio.

Lograr una coordinación efectiva de las partes interesadas. Otro desafío es asegurarse de que la sociedad se identifica con las prioridades y estrategias comerciales. Se debe trabajar para ampliar el consenso del público sobre la reforma comercial y la inversión y lograr la participación de un amplio espectro de partes interesadas en la formulación y aplicación de las políticas comerciales y económicas en general. Para obtener un resultado satisfactorio en la economía global integrada actual se requieren competitividad sistémica, políticas coherentes y un amplio apoyo público, lo que a su vez exige un diálogo y alianzas de alto nivel entre las múltiples partes interesadas.

Centrarse en un programa comercial “amplio”. Si bien la apertura comercial es necesaria para el crecimiento económico y el desarrollo de la región, no es suficiente en sí misma. Los países también necesitan: políticas complementarias e instituciones para poder aprovechar las condiciones de acceso a los mercados; una infraestructura suficiente para poder conectarse en forma efectiva y eficiente con la economía global; una logística aduanera y comercial eficiente para mantener una posición competitiva en las cadenas de valor globales; el fortalecimiento de los marcos de reglamentación para cumplir las normas internacionales tanto públicas como privadas; y políticas de ajuste adecuadas para facilitar una transición equitativa y paulatina hacia un régimen comercial más abierto. Se consideró que el amplio alcance de la iniciativa de la Ayuda para el Comercio abarcaba adecuadamente la extensa gama de desafíos relacionados con el comercio que afronta la región.

Lograr un equilibrio entre comercio y desarrollo a través de políticas complementarias. Es importante asegurarse no sólo de que la política de desarrollo refuerza el comercio sino también de que la política comercial contribuye al desarrollo, fortaleciendo los vínculos entre el comercio, el crecimiento económico, la reducción de la pobreza, la inclusión social y el

desarrollo sostenible. Los gobiernos deben asegurarse de que los beneficios derivados del comercio se distribuyen en forma amplia y de que las políticas complementarias abordan los aspectos distributivos de la reforma comercial para que la mayoría de la población, particularmente los sectores pobres, pueda tener acceso a los beneficios. Una ventaja de las inversiones de la ayuda para el comercio en infraestructura, educación y asistencia para el ajuste es que conllevan beneficios para el desarrollo que van más allá de la competitividad comercial.

Adaptar la ayuda para el comercio a las necesidades de América Latina y el Caribe.

América Latina y el Caribe son regiones únicas, con necesidades y prioridades específicas con relación a la ayuda para el comercio. Además, dentro de esas regiones las circunstancias comerciales y las necesidades de los países pueden variar ampliamente. Estas realidades subrayan la necesidad de que cada país se identifique con los programas y proyectos de ayuda para el comercio, de que se cuente con una amplia gama de soluciones operativas adaptadas a las necesidades de cada región y de que las respuestas de los donantes y organismos internacionales estén guiadas por la demanda.

Basarse en los análisis y evaluaciones de las necesidades existentes.

Muchos países de América Latina y el Caribe ya han realizado importantes esfuerzos para identificar y priorizar sus necesidades de ayuda para el comercio dentro del ámbito de negociaciones específicas. En muchos casos, el desafío consiste en actualizar, adaptar y sintetizar el trabajo existente, que con frecuencia es de alto nivel, y en identificar fuentes adecuadas de financiamiento para llevar a cabo los proyectos.

2. Enfoques regionales

Identificar las estrategias y prioridades regionales. Otra de las prioridades es mejorar la coordinación de las políticas, la armonización de los incentivos y la combinación de los recursos a nivel regional. Muchas de las prioridades en cuanto a capacidad comercial, especialmente en los países pequeños y/o sin litoral, tienen un alcance más regional que nacional. Los países de América Latina y el Caribe ya cuentan con experiencia en acuerdos regionales que han contribuido a estimular el comercio, la inversión y la cooperación transfronteriza. Algunos países han creado nuevos mecanismos e instituciones para explotar las economías de escala en la formulación y aplicación de programas y proyectos regionales. No obstante, aún existe un amplio margen para fortalecer y ampliar los enfoques regionales, particularmente con relación a la coordinación de políticas, el establecimiento de prioridades y la mejora del financiamiento.

Aplicar el principio de subsidiariedad. Elegir el nivel adecuado de subsidiariedad -es decir, la división óptima de las responsabilidades entre los agentes regionales, nacionales y locales- requiere una estrecha cooperación entre los agentes nacionales y regionales y una adecuada coordinación de las políticas. Las instituciones regionales pueden desempeñar un papel importante en la identificación de proyectos y en la coordinación de los donantes y los países de la región, pero las iniciativas regionales no se pueden formular o aplicar con independencia de las políticas nacionales o incluso locales. En realidad, los programas regionales complementan, y no sustituyen, a los programas nacionales.

Geometría variable de los programas regionales. Para las regiones, así como para los países, con frecuencia resulta inadecuada la aplicación de una solución única para todos. Las iniciativas regionales se deben formular caso por caso, de conformidad con el objetivo de la coordinación transfronteriza (ya se trate de integración comercial, armonización de las reglamentaciones, integración física de infraestructuras o iniciativas ambientales).

3. Prioridades fundamentales

Infraestructura relacionada con el comercio y bienes públicos regionales. Los países de la región de América Latina y el Caribe destacaron la necesidad de bienes públicos regionales tales como estructuras de reglamentación, iniciativas ambientales e infraestructura de transporte (creación de

redes). Asimismo, estos países subrayaron la importancia de ampliar las actividades regionales existentes, como intercambio entre países de experiencias en materia de negociación, instalaciones regionales de análisis y pruebas, instituciones regionales de reglamentación y redes regionales de transporte. En este sentido, hubo consenso en que los organismos regionales han desempeñado un papel importante en la ayuda y pueden contribuir a la aplicación de nuevos proyectos de ayuda para el comercio.

Financiamiento al comercio y fomento de las exportaciones de las PYME. La expansión del alcance de las iniciativas sobre financiamiento al comercio fue identificada como una prioridad para la región. Una mayor divulgación del financiamiento al comercio podría desempeñar un papel importante en la superación de las limitaciones de recursos y de capacidad para asumir riesgos. El aumento del acceso a los mercados internacionales permitiría a las microempresas y las PYME de América Latina y el Caribe expandirse y crear empleo y riqueza, aprovechando las oportunidades que ofrece el comercio. Se podría lograr un mejor acceso al financiamiento, por ejemplo, mediante la expansión de iniciativas como el Programa de Facilitación del Financiamiento al Comercio del BID para las microempresas y las PYME.

Normas y facilitación del comercio. Para la región es fundamental fortalecer la capacidad técnica e institucional para mejorar los procedimientos y normas de facilitación del comercio. En particular, es prioritario reducir la falta de capacidad del sector privado, especialmente las PYME, para cumplir las normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras. Asimismo, los países resaltaron la necesidad de propiciar la armonización de las reglamentaciones comerciales en la frontera para reducir costos de transacción y facilitar el comercio.

Promoción y diversificación de las exportaciones. El fortalecimiento de los organismos de promoción de las exportaciones a través de la asistencia técnica y la creación de capacidad institucional es fundamental para lograr el objetivo de diversificar las exportaciones en la región, a fin de pasar de las exportaciones basadas en recursos a las exportaciones con valor agregado y con alto contenido tecnológico. La región tiene una amplia experiencia en actividades de promoción de las exportaciones y ésta es una esfera donde el intercambio y difusión de prácticas óptimas entre organismos de América Latina y el Caribe puede reportar importantes beneficios.

4. Asociaciones entre los sectores público y privado

Participación del sector privado. El papel que desempeña el sector privado como motor central del comercio, y la integración económica y como receptor y proveedor de ayuda para el comercio, fue uno de los puntos principales del debate. Los gobiernos de América Latina y el Caribe reconocen cada vez más la utilidad de los conocimientos técnicos especializados del sector privado y aprecian la importancia de encontrar formas efectivas para que los agentes del sector privado participen en la formulación y aplicación de estrategias comerciales. La ayuda para el comercio debe ser utilizada para crear instituciones del sector privado que puedan trabajar en forma conjunta con los gobiernos en la elaboración de políticas. Las empresas más grandes pueden ser también potenciales proveedores de ayuda para el comercio, ya sea mediante la prestación de asistencia técnica o mediante la ejecución directa de proyectos (por ejemplo, en materia de facilitación del comercio).

Movilización del sector privado. Los representantes empresariales señalaron la infraestructura y la educación como los principales impedimentos al crecimiento del comercio. La ayuda para el comercio se podría utilizar para financiar la infraestructura y fortalecer la capacidad del sector privado en varias formas, como la formación técnica (por ejemplo, para cumplir las normas sanitarias y fitosanitarias o las prescripciones relativas a las normas de origen), la creación de capacidad, la promoción de las exportaciones, el financiamiento al comercio y las inversiones en infraestructura física. Los gobiernos y el sector privado podrían también cooperar en forma más estrecha para propiciar la innovación tecnológica, fortalecer la capacidad para cumplir las normas internacionales y mejorar la posición de las PYME en la dinámica de las cadenas de valor globales. Mediante una cooperación más efectiva,

los gobiernos y el sector privado también podrían aprovechar sinergias y economías de escala en el suministro de formación, las iniciativas de promoción de las exportaciones y la racionalización de las normas comerciales y las reglamentaciones regionales. No obstante, dado que con frecuencia el sector privado tiene plazos breves y que está más orientado a los resultados, los programas y proyectos de ayuda para el comercio deben ser formulados y realizados en una forma que sea pragmática y también favorable a las empresas.

Intercambio de información. En una economía impulsada cada vez más por los conocimientos, tanto el gobierno como el sector privado desempeñan un papel clave en la facilitación del intercambio de información y en el aprovechamiento de las ventajas comparativas en esa materia. Los gobiernos pueden suministrar información sobre normas comerciales y oportunidades de mercado o facilitar el acceso a instituciones académicas o financieras, que recopilan información tanto a nivel nacional como internacional.

5. Financiamiento adicional y efectivo

Incrementar la asistencia financiera. Los participantes expresaron expectativas moderadas respecto de la disponibilidad de fondos adicionales para aplicar la iniciativa de la Ayuda para el Comercio. La certeza acerca de la magnitud de la iniciativa será fundamental para asegurar un compromiso sostenido en la región. Uno de los puntos centrales del debate fue determinar la mejor forma de movilizar un nivel adecuado de recursos. Los participantes resaltaron que a medida que la iniciativa de la Ayuda para el Comercio avance en la etapa de aplicación, se necesitarán acciones concretas para afrontar los desafíos más urgentes y asegurarse de que no se desvanece el impulso actual.

Movilizar recursos financieros. La mayoría de los países de América Latina y el Caribe tienen acceso limitado a las donaciones y préstamos en condiciones de favor de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD). Por consiguiente, los préstamos en condiciones ordinarias y las inversiones de capital serán decisivos para abordar las necesidades regionales de capacidad e infraestructura relacionadas con el comercio. Las donaciones de ayuda para el comercio pueden proporcionar el capital inicial imprescindible para los programas de infraestructura más amplios y para otras intervenciones relacionadas con la oferta que requieren financiamiento en condiciones ordinarias, y por consiguiente pueden contribuir a su activación. Un aspecto clave es cómo lograr que los préstamos multilaterales sean más accesibles, por ejemplo combinándolos con asistencia de donantes. Otra cuestión fundamental es cómo aumentar los incentivos para la inversión privada en la creación de capacidad comercial y ampliar el alcance de la colaboración entre los sectores público y privado.

Elaborar instrumentos financieros regionales. Existe la posibilidad de obtener importantes rendimientos de las inversiones regionales, dado que las deficiencias de coordinación pueden originar una brecha en el suministro óptimo de bienes públicos. La disponibilidad de financiamiento en forma de donación para bienes públicos regionales puede ayudar a reducir esta brecha. Del mismo modo, la complejidad de armonizar las garantías soberanas nacionales en materia de acceso a líneas de crédito para proyectos regionales exige la elaboración de nuevos instrumentos financieros regionales. La identificación de un pequeño número de proyectos piloto para probar los nuevos instrumentos puede ayudar a crear apoyo para nuevas iniciativas regionales.

RECOMENDACIONES

Para alcanzar estos objetivos, el BID y la OMC han formulado las siguientes recomendaciones, en el marco de un Plan de Acción Conjunto sobre la Ayuda para el Comercio, para su consideración por el Examen Global sobre la Ayuda para el Comercio que tendrá lugar en Ginebra los días 20 y 21 de noviembre:

- alentar a los países y las subregiones a determinar sus principales limitaciones estructurales e impedimentos de las políticas que afectan al comercio, basándose en los estudios y las evaluaciones de las necesidades existentes;
- actualizar los planes de acción, o de aplicación, nacionales y regionales para abordar las prioridades fundamentales, como la determinación de los calendarios, los mandatos institucionales y los recursos financieros para su aplicación;
- aprobar la creación de una “Red de Apoyo a la Ayuda para el Comercio en América Latina y el Caribe”, dirigida por el BID y la OMC y constituida por países, secretarías regionales, donantes principales, organismos multilaterales y regionales y representantes del sector privado, que preste asistencia a los países y subregiones en el establecimiento de las prioridades y la elaboración de los planes de acción;
- estudiar el financiamiento de proyectos piloto prioritarios con los recursos actualmente disponibles y/o solicitar la creación de fondos regionales específicos para financiar los proyectos incluidos en los planes de acción;
- preparar una hoja de ruta y un calendario para vigilar los progresos realizados, incluida una conferencia regional para hacer un balance de la situación, que se celebraría en un país de la región e iría seguida de una conferencia para hacer operativos los resultados.



**BANCO INTERAMERICANO
DE DESARROLLO**

ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DEL COMERCIO

