

I TALLER REGIONAL PARA LA FORMULACIÓN DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA CENTROAMERICANA

INFORME DE PROPUESTAS PARA EL ÁREA DE COMERCIO INTRA Y EXTRAREGIONAL

San José, Costa Rica
4 al 6 de octubre de 2006





CONTENIDO

<u>A. PRESENTACIÓN.....</u>	<u>3</u>
<u>B. OBJETIVOS DEL ÁREA.....</u>	<u>3</u>
<u>C. MATRIZ DE PROBLEMAS, LÍNEAS DE ACCIÓN Y MEDIDAS.....</u>	<u>4</u>
<u>D. ANEXOS.....</u>	<u>5</u>
<u>ANEXO 1: Lista de Participantes.....</u>	<u>5</u>
<u>ANEXO 2: Resultado del Análisis FODA Regional.....</u>	<u>6</u>
<u>ANEXO 3: Matriz de Problemas, Causas y Consecuencias.....</u>	<u>9</u>
<u>ANEXO 4: Ayuda Memoria.....</u>	<u>12</u>

INFORME DE PROPUESTAS PARA EL ÁREA DE COMERCIO INTRA Y EXTRAREGIONAL

A. PRESENTACIÓN

En el marco del I Taller regional para la formulación de la Política Agrícola Centroamericana, realizado en San José, Costa Rica del 4 al 6 de octubre del 2006, se reunió el Grupo Técnico del Área de Comercio intra y extra regional, con participación de representantes de: **Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá** y de funcionarios de organismos regionales e internacionales, según la lista que se detalla en el Anexo 1.

Las propuestas contenidas en este documento, son el resultado de un proceso que inició por la presentación de propuestas nacionales de todos los países miembros del CAC, de las cuales se obtuvieron **48 problemas, 60 líneas de acción y 151 medidas de políticas regional**.

Estas propuestas fueron sistematizadas y sintetizadas por la Coordinación del Grupo Técnico a cargo del Ministerio Agropecuario y Forestal de Nicaragua, con el apoyo del IICA como Secretaría y el producto de este trabajo sirvió de base para las discusiones del Grupo Técnico.

En términos generales las propuestas a las que llegó el Grupo Técnico cuentan con el consenso de los representantes oficiales de los Ministerios de Agricultura, con las siguientes excepciones:

B. OBJETIVOS DEL ÁREA

1. Fortalecer las instancias regionales agropecuarias para la puesta en marcha de una política comercial regional que favorezca el comercio de productos agropecuarios y propicie mecanismos adecuados para lograr la equidad en el comercio.
2. Desarrollar mecanismos para el aprovechamiento de las oportunidades de los mercados intra y extra regional de productos agropecuarios, que mejore el ingreso rural y las condiciones de los habitantes de la región.
3. Contar con una oferta de productos agropecuarios competitiva y creciente, vinculada a la demanda de los mercados, que mejore el ingreso rural y las condiciones de los habitantes de la región.
4. Brindar las herramientas necesarias para la transformación de los actores del agro y del medio rural, de manera que entre el sector público y privado se den las condiciones favorables para el desarrollo de los agronegocios y la creación de empleos en el medio rural.

C. MATRIZ DE PROBLEMAS, LÍNEAS DE ACCIÓN Y MEDIDAS

PROBLEMA	LINEAS DE ACCIÓN	MEDIDAS
1. La debilidad de las instancias regionales agrícolas impide la incidencia en la formulación de una política comercial común.	1.1 Fortalecer la institucionalidad pública en los Ministerios de Agricultura, con la finalidad de lograr una participación activa y permanente en los procesos de negociación y administración de acuerdos comerciales regionales.	1.1.1 Institucionalización del tema comercial en los Ministerios de Agricultura y Ganadería como área estratégica de atención sectorial, creando capacidades para influir en los procesos de negociación y administración comercial.
		1.1.2 Asignación de recursos humanos y financieros para la atención de los compromisos comerciales.
2. Oferta agrícola poco competitiva (altos costos, poca diversificación, no adecuado a los requerimientos de los mercados).	2.1 Promover el comercio intra y extra regional de productos agropecuarios.	2.1.1 Identificación de los obstáculos que limitan las actividades de comercialización de los diferentes países de la región y elaboración de propuestas para su eliminación.
	2.2 Desarrollar mercados para los productos Agropecuarios de la región a partir de la identificación de necesidades de consumo en el exterior.	2.2.1 Identificación de necesidad de consumo y mercados potenciales para la colocación de la oferta exportable. 2.2.2 Consolidación a nivel regional de una oferta exportable diversificada, de calidad, inocua y certificada, que pueda competir en los diferentes mercados.
3. Poco conocimiento y formación del capital humano público y privado para generar agronegocios y aprovechar las oportunidades en los mercados.	3.1 Promover la difusión de información y del conocimiento en materia de comercio entre los agentes comerciales.	3.1.1. Establecimiento de programas innovadores de capacitación publica-privada y acompañamiento a los exportadores en el proceso de gerencia comercial.
	3.2 Fortalecer e integrar los sistemas de inteligencia de mercados a nivel regional.	3.2.1 Evaluación, fortalecimiento e integración de los sistemas de inteligencia de mercados a nivel nacional y regional, que faciliten distribuir y compartir información.
4. Poca coordinación y débil organización entre los sectores público y privado en la ejecución de acciones dirigidas a dinamizar y facilitar el comercio intra y extra regional.	4.1 Brindar apoyo a la integración de las cadenas de valor y a la asociatividad de sus actores.	4.1.1 Identificación de rubros con potencial de mercado para su encadenamiento y alianzas empresariales regionales.
	4.2 Facilitar mecanismos regionales que permitan el diálogo entre los diferentes actores de la región.	4.2.1 Desarrollo de espacios regionales que faciliten la comunicación para los participantes en el proceso de integración comercial y productiva.

D. ANEXOS

ANEXO 1: Lista de Participantes

Nombre	Cargo	Institución	País	Teléfono	Fax	Correo Electrónico
Abraham Heriberto MENA	Coordinador UPCA/OPE/MAG	OPE/ Ministerio de Agricultura y Ganadería	El Salvador	503-224-11733 503-2241 / 1733	503-228-89988 503-22889988	amena@mag.gob.sv
Sergio Solís	Asesor en Comercio Exterior	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación	Guatemala	502-233-29344	502-2361-7783	ssolis@maga.gob.gt
Julieta García	En representación del Ing. Guillermo Alvarado Dawning	INFOAGRO	Honduras	504-239 0906	504-235 7388	julieta.garcia@sag.gob.hn
Claudia Tiberino	Directora de Políticas de Comercio Agropecuario	Ministerio Agropecuario y Forestal	Nicaragua	505-276-0121	505 276-0236	ctijerino@magfor.gob.ni
Ismael Bernal	Director de Agroexportación	Ministerio de Desarrollo Agropecuario	Panamá	507-6503-0812	507-507-0748	ibernal@mida.gob.pa
Mara Pardo	Economista Analista de Negociaciones	Ministerio de Desarrollo Agropecuario	Panamá	507-6673-6843	507-507-0748	mpardo@mida.gob.pa
Rocío Saborío	Profesional del Área de Política Agropecuaria y Forestal	SEPSA	Costa Rica	506-296-20-60	506-296-20-59	rrsaborio@costarricense.cr
José Carlos García	Funcionario de la Dirección General de Integración y Comercio	SIECA	Guatemala	502-2368-21-51 al 54	502-2368-10-71	jgarcia@sieca.org.gt
Iciar Pavez	Especialista Regional en Comercio y Agronegocios	IICA	El Salvador	503-2241-15-12	503-288-20-64	iciar.pavez@iica.int
Juana Galván	Especialista Regional en Políticas y Negociaciones Comerciales	IICA	Costa Rica	506-216-02-22 ext. 0140	506-216-02-58	juana.galvan@iica.int
Federico Arias	Asesor Agrícola	COMEX	Costa Rica	506-299-4912		federico_arias@comex.go.cr
Richard Segura Elizondo	Representante	Consejo Mesoamericano de Competitividad	Costa Rica	506-380-1269	506-571-1890	richardseguracr@yahoo.com
Orlando Barrientos	Área Política Agropecuaria y Rural	SEPSA	Costa Rica	506-296-2060	506-296-2059	orly@costarricense.cr

ANEXO 2: Resultado del Análisis FODA Regional

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de instrumentos jurídicos y un Consejo de Ministros de Agricultura para la coordinación e integración de acciones. 2. Como consecuencia de la voluntad política de los mandatarios sobre la necesidad de profundizar el proceso de integración, se han dado avances que proporcionan experiencias de negociación conjunta de los tratados de libre comercio y de conformación de grupos regionales en el marco de la UA. 3. El sector privado ha asimilado la necesidad de profundizar el proceso de integración y ha fortalecido la relación con el sector público en el ámbito regional (Creación de Cámaras Agropecuarias regionales). 4. La posición geográfica y la riqueza de las condiciones agroecológicas de la región, permiten la diversificación, ampliación y especialización de la oferta exportable dándole ventajas competitivas. 5. Presencia en algunos mercados internacionales. 6. Acuerdos de acceso a mercados. 7. Oportunidades de satisfacer demandas en agricultura mediante el comercio y las alianzas intra-regional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las relaciones comerciales con los socios están ordenadas mediante acuerdos comerciales que permiten aumentar la oferta exportable y crean posibilidades de acceso a nuevos mercados bajo condiciones más favorables que terceros. 2. La cooperación internacional puede contribuir de forma más efectiva en la solución de las limitaciones al comercio si actúa alineada a una Política Agrícola Común Centro Americana. 3. La posibilidad de un acuerdo con la UE exige profundizar la integración centroamericana. 4. Tendencia de consumo en el mercado mundial (e.g. aumento de la demanda de productos orgánicos y mercado justo) favorecen a productos que se producen o pueden producirse en la región y constituyen un incentivo para elevar la competitividad. 5. Una Centroamérica integrada y estable políticamente es un mercado mucho más grande y atractivo para inversionistas en agronegocios y ecoturismo de capital centroamericano y externo (agroturismo, turismo aventura y ecoturismo). 6. Existen ventanas comerciales que pueden ser atendidas por la región. 7. Crecimiento del turismo en la región puede vincularse a los agronegocios para suplir sus requerimientos de productos agroalimentarios y crear empleo en el medio rural. 8. La alta migración de la región crea nichos nostálgicos de mercado para productos agroalimentarios 9. La participación de Belice en CARICOM y en el proceso de Integración Centroamericana ofrece oportunidades de fortalecer las relaciones comerciales entre ambas regiones.

DEBILIDADES

1. Sistemas regionales en apoyo al comercio (información, certificación, promoción de mercado, tecnológico y otros) son escasos y no atienden a la demanda de los usuarios.
2. Poca regularidad e incidencia en los foros de discusión de política comercial multilateral y hemisférica, así como la participación en distintos grupos y en algunos casos posiciones encontradas entre los países de CA en el marco de las negociaciones multilaterales (G20, Doha).
3. Recurso humano público y privado insuficientemente capacitado en materia de comercio de cara a los temas emergentes con poco conocimiento de la normativa regional.
4. Débil estructura organizativa de los gremios regionales y escasa coordinación intrasectorial entre los actores de cadena, impide tener una visión empresarial estratégica de distintos sectores ante la apertura comercial, orientándose a la producción tradicional
5. Persistencia de negociaciones bilaterales en un marco de constitución de UAC afecta su avance y debilita las negociaciones como un bloque integrado.
6. Problemas de infraestructura (energía, carreteras, puertos, redes de frío) inciden en altos costos de los productos y en el crecimiento del comercio.
7. Cambios de políticas asociados a cambios de gobierno afecta las acciones en materia de mejoras en la competitividad de los productos de la región y la posición de los países en cuanto al avance en la integración centroamericana.
8. No hay liberalización de los servicios de transporte terrestre de carga y multimodal convirtiendo el sistema en costoso y obsoleto.
9. Falta de establecimiento de normas legales y fiscales que regulen las relaciones comerciales entre productores agropecuarios y empresas agro exportadoras nacionales y extranjeras.
10. Deficientes mecanismos de coordinación entre las instancias públicas responsables del proceso de integración.
11. La ayuda alimentaria en algunos casos afectan el comercio en la agricultura por falta de sistemas de controles efectivos.
12. Uso limitado de las ayudas permitida en la OMC en favor del sector agropecuario.

AMENAZAS

1. Falta de negociación en bloque hace que otras economías más fuertes saquen ventaja de estos procesos.
2. Aparecimiento de nuevos oferentes e incremento de la competencia para la cual muchas empresas agropecuarias y agroindustriales no están preparadas
3. Negociaciones de países que son mercado de destino con terceros puede deteriorar las preferencias obtenidas en algunos tratados
4. Inestabilidad de precios internacionales de productos que exporta CA
5. Tendencia a la reducción de preferencias arancelarias a la región
6. Incremento de precios de insumos, bienes intermedios y materia prima importada y el efecto del alza en los precios del combustible eleva los costos de producción en la región.
7. Crecimiento de obstáculos no arancelarios al comercio
8. Altos subsidio a los productos agropecuarios en algunos países que distorsionan el comercio y hacen más difícil la competencia.
9. Creciente dependencia de importaciones de productos alimenticios de origen agropecuarios
10. Incertidumbre en las negociaciones de DOHA.
11. Algunas actividades productivas pueden ser impactada negativamente por la globalización.

Notas:

La región centroamericana muestra **fortalezas** al contar no solo con la voluntad política de los Gobiernos para avanzar en el tema de la Integración, si no también con los instrumentos jurídicos e instancias de coordinación públicas y privadas, para la consulta e implementación de acciones para alcanzar la Unión Centroamericana (Consejo de Ministros de Agricultura, Grupos regionales en el marco de la UA, Cámaras Agropecuarias regionales).

La región además, cuenta con las condiciones propias para desarrollar una agricultura diversificada y especializada, lo que le da ventajas competitivas a su oferta exportable, la cual tiene presencia en el mercado internacional.

Estas fortalezas nos permiten aprovechar las **oportunidades** con que cuenta la región, derivadas de sus relaciones comerciales, que nos permite no solo aumentar la oferta, si no también establecer un comercio en condiciones más favorables que terceros. Los cambios en patrones y hábitos de consumo, en los mercados de fuera de la región, y los nichos nostálgicos de mercado, aportan elementos que constituyen un incentivo para elevar la competitividad. El atender una demanda importante para nuestro sector que nos exige una oferta regional diversificada, ampliada (agronegocios, el agro y eco turismo) y de calidad, nos exige profundizar la integración centroamericana, para aprovechar ventanas comerciales que pueden ser atendidas por la región.

Sin embargo la región mantiene **debilidades** que se deben corregir apoyados en las fortalezas que se nos presentan. Persisten en la Región las debilidades relativas a una insuficiente oferta y cobertura de servicios que faciliten la comercialización, los problemas de infraestructura, del transporte terrestre de carga y multimodal y la poca incidencia pública y privada en los temas de la política comercial. Si a esto agregamos un recurso humano público y privado insuficientemente capacitado en materia de comercio, la débil organización regional de los gremios, las negociaciones bilaterales y los constantes cambios en la política comercial asociados a cambios de gobierno, afectan la competitividad de los productos de la región y el avance en la integración centroamericana.

Apoyados en las oportunidades nos podemos defender de la **amenazas** del entorno que aun persisten y que se asocian a variaciones en los precios de materias primas, de capital y bienes intermedios y de los productos primarios, nuevos obstáculos al comercio, incertidumbre en las negociaciones de DOHA, así como la tendencia de reducción de preferencias arancelarias a la región, la falta de negociación en bloque, nuevos competidores, el avance en las negociaciones entre países socios con terceros, mantienen a la región en una constante amenaza sobre la cual debemos trabajar.

ANEXO 3: Matriz de Problemas, Causas y Consecuencias

PROBLEMAS	CAUSAS	CONSECUENCIAS
<p>Problema Políticas Comercial</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No existe una visión común y coherente con los objetivos que se quieren lograr con una política comercial común. 2. Baja incidencia de las instancias regionales agrícolas en los procesos de integración y negociación comerciales. 3. Incompleto proceso de integración en especial en la Unión Aduanera <ol style="list-style-type: none"> a. Arancel externo común b. Anexo A c. Aduana periférica 	<ul style="list-style-type: none"> .. Los países asumen posiciones individualistas, en defensa de sus sectores agrícolas. .. Debilidad en los mecanismos de coordinación a lo interno de los países y de las instancias públicas responsables del proceso de integración en la región. .. Débil institucionalidad pública en el sector agropecuario regional y nacional para la administración del comercio. .. No se han establecido las comisiones creadas al amparo de algunos acuerdos, para la administración de los mismos. .. Los intereses nacionales de los subsectores que requieren mayor protección, privan sobre los intereses regionales. .. La adhesión al GATT fue individual y en momentos diferentes .. Excesivo nacionalismo que inhibe ceder soberanía a una autoridad supranacional 	<ul style="list-style-type: none"> .. Países aplican medidas comerciales sin fundamento legal que se convierten en obstáculos al comercio. .. Presión de sectores relacionados con productos sensibles a la apertura del comercio intra regional por diferencias en los niveles de competitividad (eg. café y azúcar). .. Falta de coherencia entre los procesos regionales, bilaterales y multilaterales lo que dificulta la administración del comercio .. Se carece de una visión estratégica regional que oriente el proceso de liberalización económica y comercial sobre la base de una política agrícola común. .. Atrasos en el seguimiento de los compromisos. .. Frecuentes conflictos entre países por cierre de fronteras al comercio de productos por la aplicación de obstáculos al comercio. .. Productos sin acceso al libre comercio regional (régimenes especiales). .. Se dificulta el comercio debido a la aplicación de aranceles propios de cada país a terceros mercados, esto facilita las prácticas de comercio desleal en la región, además afecta el proceso de integración, desestimulando el libre comercio intra centroamericano. .. Se incrementan los conflictos comerciales entre países. .. Débil o reducida capacidad de negociación en el ámbito multilateral, hemisférico y bilateral
<p>Problema Mercado/Producto</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Desconocimiento de las oportunidades en los mercados 5. No se tiene oferta agrícola competitiva (altos costos, poca diversificación, no adecuado a los requerimientos de los mercados) 	<ul style="list-style-type: none"> .. Se opera con paradigma de producir para vender en vez de producir como respuesta a demandas. .. Los entes encargados de oficializar las cifras la realizan de manera tardía y con insuficiente nivel de desagregación. .. Diferencias en recursos naturales y económicos, posición geográfica y estadio de desarrollo de las agriculturas de la región. .. Debilidad en los sistemas de información comercial a nivel nacional .. Falta de articulación de los sistemas de información 	<ul style="list-style-type: none"> .. Vulnerabilidad de la economía a las fluctuaciones de precios .. Limitado aprovechamiento del potencial del comercio intraregional. .. No se aprovechan las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales negociados. .. Oferta limitada, sin economías de escala .. Desaprovechamiento de oportunidades comerciales por desconocimiento de mercados ..

PROBLEMAS	CAUSAS	CONSECUENCIAS
	<p>comercial a nivel nacional - regional</p> <ul style="list-style-type: none"> ..Deficiencia en la captación en la fuente ..Problemas de divulgación, capacitación y acceso ..No hay mercado de mayoreo organizado ..Limitación en el desarrollo de las industrias de procesamiento y transformación ..Ausencia de políticas crediticias oportunas. ..Sector agrícola no desarrollado e incapaz de suplir la demanda de grandes mercados de manera individual. ..Cultura agrícola tradicional y poco orientada a la innovación. ..Reticencia a tendencias agrícolas de actualización tales como reconversión y especialización (productos especializados para nichos de mercado). ..Disparidad en la moneda, lo cual afecta los costos. ..Diferentes prácticas en el uso de los medios de transporte debidos al entorno y precio de mercado. ..Inaccesibilidad a insumos o materias primas que deben importarse. Inexistencia de convenios de transporte y aduana, entre países de la región, que agilicen los trámites y reduzcan los costos. 	
<p>Problema Gerencial</p> <p>6. Poco conocimiento y formación del capital humano público y privado para generar agronegocios.</p> <p>7. Débil organización del sector público y privado para dinamizar el comercio intra-regional y extra-regional.</p> <p>8. Poca cobertura geográfica y temática de los servicios regionales: certificadora, información, observatorio de políticas comercial agropecuaria, otros</p>	<ul style="list-style-type: none"> ..Sector privado con poca disposición a proporcionar información. ..Sistemas de información dispersos ..Limitada capacidad de recursos humanos y financieros ..Débil institucionalidad pública en el sector agropecuario regional y nacional para la administración del comercio. ..No se compatibilizan los objetivos sectoriales y comerciales. ..Engorrosos procedimientos administrativos de las instituciones que administran la información ..Desinterés o desconocimiento de la importancia del impacto que 	<ul style="list-style-type: none"> ..Legislación y regularización confusa, incongruente, contradictoria y desconocida permitiendo demasiada discrecionalidad de parte de los funcionarios y empleado público. ..Débil proceso de toma de decisión por la falta de información. ..Dificulta la toma de decisiones ..No se puede atender de una manera adecuada a los actores de las cadenas productivas ..Se dificulta el monitoreo del comercio exterior y evaluación de su tendencia ..

PROBLEMAS	CAUSAS	CONSECUENCIAS
	<p>tienen las normas técnicas.</p> <p>..Falta de organizaciones nacionales y regionales de productores y empresariales que faciliten la interlocución de los sectores en la formación y ejecución de políticas que fomenten los agronegocios y promuevan el comercio.</p> <p>..Desconocimiento de los productores y empresarios del proceso de formación de políticas.</p> <p>..Poca formación empresarial y comercial que facilite la gerencia exitosa (planificación, organización y control de los procesos y actividades orientadas a objetivos preseleccionados).</p> <p>..Falta de un Sistema de Inteligencia de Mercados adecuado (información de costos, precios, mercados y compradores en el nivel regional e internacional).</p> <p>..Imposibilidad de acceso de los productores a la información mediante tecnología computarizada (internet).</p>	

ANEXO 4: Ayuda Memoria

Día 1.

Se inició la sesión con la presentación del trabajo de los países

Se presentó la metodología

Se hizo un análisis y discusión sobre los problemas

A. Análisis de los Problemas

Se unieron los problemas 1. y 2. “No existe una visión común y coherente con los objetivos que se quieren lograr con una política comercial común”; “Baja incidencia de las instancias regionales agrícolas en los procesos de integración y negociación comerciales”.

El problema 3. “Incompleto proceso de integración en especial en la Unión Aduanera, Arancel externo común, Anexo A, Aduana periférica” se trasladó como línea de acción dentro del objetivo.

Se unieron los problemas 4. Desconocimiento de las oportunidad en los mercados y 6. Poco desconocimiento y formación del capital humano público y privado para generar agronegocios.

Se reformuló el objetivo 7 Débil organización del sector público y privado para dinamizar el comercio intra-regional y extra-regional (poca cobertura geográfica y temática de los servicios regionales: certificadora, información, observatorio de políticas comercial agropecuario, la administración del comercio, etc).

Comentarios:

Se recomendó –aunque no se aprobó- separar el problema tres en lo que respecta a formación del capital humano en el ámbito privado del público. Se acordó que la formación de capacidades y el fortalecimiento institucional en el sector público se refiere exclusivamente al área comercial y como facilitador.

Hubo discusión sobre si el tema de organización debería aparecer como problema. El grupo argumentó a favor de mantenerlo, ya que en los países surgió reiteradamente esta problemática.

Se manifestó la preocupación que organización no se relacione directamente con gremios y federaciones, ya que muchas veces el sector privado no necesariamente tiene interés en estos esquemas y en cambio, mayor interés los acuerdos de negocios y alianzas al interior de las cadenas, en el establecimiento de agricultura de contrato, como un ejemplo.

En el grupo se aclaró que cuando se refiere a organización no se restringe a solo a gremios y federaciones. Se señaló que a nivel de líneas de acción y medidas se hace mayor distinción.

B. Análisis de Objetivos

Día 2

Después de revisar los problemas y objetivos acordados en el día 1

Se ha propuesto que el problema 1. La debilidad de las instancias regionales agrícolas impide la incidencia en la formulación de una política comercial común; y 4. Poca coordinación y débil organización entre los sectores público y privado en la ejecución de acciones dirigidas a dinamizar y facilitar el comercio intra y extra regional) se recomienda para su inserción en la propuesta de modernización institucional.

Se informó que del grupo de financiamiento habían sugerido que el Grupo de comercio incorporar el tema de fortalecimiento e integración de las cadenas de valor. El grupo las aceptó haciendo la aclaración que se trata de la perspectiva de cadenas exportadoras.

Como metodología se optó por invertir el proceso, iniciar con un trabajo individual de calificación de las líneas de acción –reorganizadas según las decisiones tomadas en el día 1- y posteriormente generar un análisis y discusión grupal en función de las líneas que obtuvieron mayor puntuación.

C. Análisis de Líneas de acción:

De 23 líneas de acción, se priorizaron 7. Se sugirió trasladar a medidas 2 líneas de acción. Estas son: 1.1 Crear capacidades en el sector agropecuario para mejorar sus posibilidades de participar e influir en los procesos de negociación comercial (se debería revisar la redacción); y 2.2 Promover alianzas estratégicas regionales para acceder a los mercados.

Comentarios:

El representante del Consejo Mesoamericano de Competitividad, se excusó no haber participado en la sesión del día 1 y manifestó su inquietud sobre el involucramiento del sector privado en la consulta de este proceso de formulación de la política, a fin que el fortalecimiento institucional que se plantea no se restrinja solo al sector público. Se le explicó el proceso de consulta que se ha planteado y el reconocimiento existente del rol protagónico del sector privado.

D. Análisis de Medidas

Se inició con el análisis y voto individual de las medidas. Posteriormente, se discutieron los resultados, se analizaron los de mayor puntuación, se revisaron algunas líneas que eran de importancia y habían quedado descalificadas, en algunos casos se buscaron formulaciones de medidas mas apropiadas. Se identificó la correspondencia entre las medidas y las líneas de acción.

Se recuperó e incluyó como medida, la línea de acción 1.1 Crear capacidades en el sector agropecuario para mejorar sus posibilidades de participar e influir en los procesos de negociación comercial.

Comentarios generales:

Se incorporó la sugerencia que realizó el grupo técnico de financiamiento, respecto a la necesidad de incorporar el tema de cadenas de valor. Esto está reflejado en la línea de acción 4.1 brindar apoyo a la integración de las cadenas de valor y a la asociatividad de sus actores.

Todos los aspectos relacionados con la necesidad de mejorar la calidad de la oferta exportable fueron recomendados para ser considerados por el Grupo Técnico de tecnología.

Se sugirió realizar una definición de productos agropecuarios. A fin de evitar confusiones y homologar términos, asegurando que se hacer referencia a agricultura ampliada.

Se solicitó conocer lo que se definió en cada uno de los grupos técnicos.

Se solicitó acceso a la información de cada país.

Conclusión.

Se revisó el informe del Grupo Técnico e incorporaron los cambios realizados durante los dos días de trabajo. Se revisó la Matriz de problemas, objetivos, líneas de acción y medidas, a fin de verificar la coherencia de la selección realizada. Se revisó la redacción del problema 2 quedando redactado como “Oferta agrícola poco competitiva” en vez de, “no se tiene oferta agrícola poco competitiva.”

Los miembros del grupo manifestaron su acuerdo con el trabajo realizado y con el informe realizado.