

I Reunión RedIbero 2019
“Cadenas Regionales de Valor”
Lugar: Hotel Camino Real. Antigua, Guatemala
20-22 de marzo, 2019

Miércoles 20 de marzo

19.00	Cóctel de bienvenida. Capilla lateral, Nuestra Señora del Rosario del Hotel Casa Santo Domingo en La Antigua Guatemala
-------	--

Jueves 21 de marzo

8.00	Traslado de participantes a Hotel Camino Real
8.30-9.00	<p>Bienvenida.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dr. Julio Dougherty, Viceministro de Integración y Comercio Exterior • Micaléa Mazzei Abba, Presidencia RedIbero - Procomer
9.00-10.00hs	<p>Perspectivas de competitividad de las PYMES 2017 – La región: una puerta al comercio mundial. Marion Jansen - Directora de la División de Desarrollo de Mercados, International Trade Centre.</p> <p>Recomendaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mayor intercambio de información - Coherencia entre lo regional y lo nacional - Branding strategies, a nivel regional - Plataformas de generación de capacidades pero a nivel regional <p>Acuerdos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Enviar estudio de ITC a la RedIbero <p>Link: http://www.intracen.org/SME-Competitiveness-2017/</p>
10.00-10.30hs	Coffee Break
10.30-11.30hs	<p>Articulación Productiva de empresas de servicios del conocimiento en cadenas regionales de valor. Esteban Campero - Especialista en Mipymes y Cadenas de Valor, Secretaria General Iberoamericana</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innovación como punto alto en la competitividad de las empresas para poder mantenerse en mercados internacionales. - Hay que prestar mayor atención a pequeñas empresas ya que tiene menos capacidad de gestión y de innovación que las grandes - Pymes con serios problemas para acceder a la transformación digital. - Prestar atención al peso del comercio electrónico en el intercambio de cadenas regionales de valor. - Participación femenina en procesos de internacionalización sigue siendo baja. - Ojo con rutas y canales en modelos logísticos, estos deben evolucionar. <p>Acuerdos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de trabajo en conjunto en tema innovación abierta, cuando este lista la metodología del componente 2 del Bien Público Regional. Visita de Presidencia de Red a SEGIB Madrid para definir siguientes pasos.
11.30-12.30hs	<p>Perspectivas sector privado - Cómo construir cadenas regionales de valor, Welby Leaman, Senior Director - Global Government Affairs Latin America – Walmart</p> <p>Recomendaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las PYMES pueden encadenarse a grandes empresas siempre y cuando logren crecer y evolucionar con ellas. - La labor de crear ecosistemas en el sector privado no es solo para servicios si no debe de ser también para llegar a cumplir con los estándares. - Expansión geográficamente de los altos estándares debe de ser importante

	<p>Gobierno debe colaborar al sector privado para la búsqueda de altos estándares</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obligatoriedad de la factura electrónica como manera de evitar la evasión de impuestos - Fiscalización bajo los debidos procesos
12.30-13.30hs	Almuerzo
13.30-13.40hs	<p>Generación de información para realizar estudios de encadenamientos. Mariana Ferreira, Gerente de Inteligencia – Uruguay XXI</p> <p>Link con estudio: https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/521a50a734a131ff91681bf898c771fef427d003.pdf</p>
13.40-14.30hs	<p>Inversión extranjera directa, encadenamientos y desempeño de las firmas domésticas. Christian Volpe – BID</p> <p>Recomendaciones</p> <p>Profundizar el análisis descriptivo</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Exploración de los patrones (y la dinámica en la medida en que permitan los datos) de los encadenamientos en diferentes sectores, grupos de firmas y tipos de vinculación (por ejemplo, compra, ventas, en los mismos o distintos sectores). ▪ Comparación de esos patrones específicos a nivel de firma con lo que surgen de computarlos a partir de la matriz de insumo-producto. <p>Refinar las estimaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Controles de robustez de las estimaciones para confirmar la identificación. ▪ Examinación de efectos heterogéneos entre sectores, firmas y tipos de relación; la importancia de la intensidad de los encadenamientos y los mecanismos de los efectos. <p>Computar exportaciones de servicios a nivel de firma</p>
14.30-15.30hs	<p>Cadenas de Valor y Cambio Climático. Juan Carlos Godoy, Director Asociado para El Norte de Centroamérica, The Nature Conservancy.</p>
15.30-17.30hrs	<p>Comercio Intrarregional y oportunidades para generación de Cadenas de Valor Experiencia de Guatemala. Moderado por Viceministro de Integración y Comercio Exterior Julio Dougherty, Panelistas: Acisclo Valladares, Ministro de Economía de Guatemala: Brenna Mckay-Popoyan, María Pacheco-Wakami, Estuardo Castro -Gerente General COPRISA Agroexportadora Vegetales y Presidente Agritrade</p>
17.30-18.00hs	Traslado Hotel Sede-Centro de Convenciones Santo Domingo
18.00hs	Coctel de Inauguración Agritrade. Centro de Convenciones Santo Domingo

Viernes 22 de marzo

8.00hs	Traslado de participantes a Hotel Camino Real
8.30-9.30hs	<p>Desafíos estructurales que enfrenta la región: inversión y productividad. Juan Vásquez Zamora y José René Orozco, Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).</p> <p>Trampas que no permiten el crecimiento de AL:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Institucionalidad - Producción - Vulnerabilidad social - Ambiental <p>Desafíos estructurales de la región</p> <ul style="list-style-type: none"> - Política fiscal insuficiente - Ambiente de proteccionismo - Reducción de beneficios bancarios con las tasas de interés - Recuperación en los precios de las materias primas - Moral tributaria: El no pago de impuestos - Baja productividad de las PYMEs en América Latina

Modelo de aprovechamiento comercio con China desde la perspectiva del establecimiento de una plataforma de negocios. *Diego Rodrigo y Gabriel Rozman, Zonamerica – Uruguay.*

Notas

- Es necesario el establecimiento de una plataforma de negocios
- Los permisos gubernamentales son una barrera para la exportación en China
- Zona costera China es la más desarrollada
- Consumidor joven, urbano, alto poder adquisitivo con atractivo hacia los productos extranjeros
- Productos que se están vendiendo más por plataformas electrónicas - productos de higiene y cuidado personal - agroalimentos - moda y complementos y productos para recién nacidos| infancia
- JD.COM (plataforma electrónica) con más de 300 millones de chinos activos - el 90% de los productos se entrega el mismo día o al día siguiente

Propuesta:

- Plataforma con diferentes tipos de productos
- Cuenta con una estrategia digital implementando influencers chinos para lograr una toma de decisión más rápida
- Servicio integral: marketing, ventas, estrategia según los productos que tenga la empresa, atención de clientes (servicio llave en mano)
- Llave en mano (recogen el producto - lo llevan a china y entregan al cliente final)
- No se presenta certificado de origen ni etiqueta en chino
- Más sencillo que una exportación tradicional
- Se exige registro de marca en origen
- Modeo de negocio puede ser negociado
- La elección de los productos debe ser en conjunto entre la empresa y la agencia.

10.30-11.00hs

Coffee Break

11.00-12.00hs

Zonas Francas como polo de desarrollo y modelos para potenciar las cadenas regionales de valor. *María Camila Moreno, Directora Ejecutiva Asociación de Zonas Francas de las Américas*

12.00-13.00hs

Almuerzo

13.00-15.00hs

Taller de trabajo. Mejores prácticas relacionadas a encadenamientos, IED y/o Promoción de exportaciones. *Agencias participantes*

15.00-15.30hs

Temas administrativos y estratégicos *Micaela Mazzei, Presidencia Red Ibero*
Acuerdos

- Se aprueba logo nuevo de la RedIbero (adjunto)
- Se enviará link con propuesta de grupos de trabajo para que cada agencia indique en cual grupo desea participar o ya está participando
 - o Inteligencia Comercial y Tendencias de comercio
 - o Promoción de exportaciones e inversión
 - o Buenas prácticas y agendas de reuniones
 - o Cooperación (ITC, SEGIB, BID, etc)
- Se aprueba proyecto de cooperación con ONU Mujeres a través del proyecto Ganar-Ganar. Presidencia renegociará (misión comercial o rueda de negocios con la región completa) y enviará propuesta a grupo, para ser aprobada.
- Próximas reuniones 2019:
 - o Argentina en marco de Outsource 2LAC – 15 y 16 de julio, 2019
 - o Colombia en marco de ExpoAladi – 16-17 de octubre 2019
- Propuesta de modificaciones al reglamento de la Red serán enviadas para aprobación (quorum, cantidad de reuniones anuales, silencio positivo, aprobación con mayoría simple, entre otras)

	<p>Se aprueba trabajar en estatutos para formalización de RedIbero. La presidencia trabajará en la propuesta a ser aprobada en la próxima reunión 2019.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se aprueba la creación de una secretaría técnica de la RedIbero, esta estará situada en ALADI. La presidencia se compromete a analizar actividades y roles para definir cuáles serían las responsabilidades de esa secretaría, la presidencia y la unidad ejecutora del BPR. - Bien Público Regional <ul style="list-style-type: none"> o Para toma de decisiones: silencio positivo, aprobación con mayoría simple o Componente 1: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ante subejecución del componente, se aprueba trabajar en una propuesta de acciones explícitamente para aprovechar oportunidades en mercado chino. ▪ Comité BRP se compromete a enviar una nueva propuesta de trabajo antes del 1 de mayo. o Realización de talleres componentes 2 y 3 en próxima reunión en Argentina.
15.30-15.45hs	Traslado Hotel Camino Real sede a Agritrade Salones de Conferencias
15.45-17.00hs	Recorrido Guiado Piso de Exposición Agritrade. <i>Santo Domingo del Cerro.</i>
17.00-22.00hs	Cena de cierre del evento. <i>Antigua Hills</i>