

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

REGIONAL

**FORTALECIMIENTO DEL PAPEL DEL SECTOR PRIVADO EN LAS
NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE LA
COMUNIDAD DEL CARIBE**

(RG-M1004)

MEMORANDO A LOS DONANTES

El presente documento fue elaborado por el equipo de proyecto que integraran: Anneke Jessen (INT/ITD), Jefe del Equipo; Diego Buchara (LEG/OPR); Sonia Decambre (COF/CBA); Winsome Leslie (FOMIN), Juvenal Meza (FOMIN), Santiago Soler (FOMIN) y David Tither (INT/RTC).

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

I.	ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	1
II.	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	4
III.	COSTO Y FINANCIAMIENTO	9
IV.	ORGANISMO EJECUTOR Y MECANISMO DE EJECUCIÓN	11
V.	SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN	13
VI.	BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROYECTO	15
VII.	ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES	16

ANEXOS

Anexo I	Marco lógico
Anexo II	Resumen del presupuesto
Anexo III	Lista de proyectos complementarios del FOMIN y el Banco

INFORMACIÓN DISPONIBLE EN LOS ARCHIVOS DEL INT/ITD

Preparación:

Plan estratégico y programa de trabajo de la MRNC

Perfil de la MRNC

Ejecución:

Presupuesto detallado

Borrador de términos de referencia para el equipo de proyecto de la MRNC, el Grupo Asesor del Sector Privado, el consultor de evaluación y las evaluaciones de sectores e industrias

Primer informe de seguimiento del desempeño del proyecto (ISDP)

Calendario preliminar de ejecución

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
BDC	Banco de Desarrollo del Caribe
CARICOM	Comunidad del Caribe
GASP	Grupo Asesor del Sector Privado
ISDP	Informe de seguimiento del desempeño del proyecto
ITP	Informe de terminación de proyecto
MRNC	Maquinaria Regional de Negociación del Caribe
OECD	Organización de Estados del Caribe Oriental
OMC	Organización Mundial de Comercio
REPA	Acuerdo de asociación económica regional (UE-CARICOM)

FORTALECIMIENTO DEL PAPEL DEL SECTOR PRIVADO EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE

(RG-M1004)

RESUMEN EJECUTIVO

Beneficiarios:	Barbados.
Organismo ejecutor:	Ministerio de Finanzas de Barbados.
Dirigido a:	Empresas y asociaciones del sector privado de los Estados miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM).
Financiamiento:	FOMIN (Ventanilla I) ¹ : US\$1.060.500 Aporte local: US\$ 445.000 Total: US\$1.515.500
Objetivos:	<p>El objetivo general del proyecto consiste en lograr la plena integración del sector privado al proceso de negociaciones comerciales internacionales de la región con el fin de aprovechar al máximo los beneficios de los acuerdos que alcance la región en general. El objetivo específico es aumentar la conciencia, el interés y la capacidad del sector privado para contribuir a las negociaciones comerciales internacionales de la región. Para alcanzar estos objetivos, el proyecto tendrá tres componentes: un programa de sensibilización, la realización de evaluaciones y consultas de sectores e industrias, y la creación de capacidad en materia de comercio.</p>
Plazos:	Período de ejecución: 36 meses Período de desembolso: 42 meses
Condiciones contractuales especiales:	Condiciones previas al primer desembolso: i) contratación del Coordinador del Proyecto y selección del Asistente de Comunicaciones (párrafo 5.2); ii) designación del Grupo Asesor del Sector Privado (GASP) y celebración de la primera reunión de coordinación entre la MRNC y el GASP (párrafo 5.3);

¹ La contribución del FOMIN incluye US\$15.000 para las actividades de coordinación de la agrupación de proyectos sobre comercio e inversión.

iii) presentación del plan de trabajo para los primeros seis meses de ejecución (párrafo 6.1.a). Además de las condiciones señaladas, el Banco de Desarrollo del Caribe y el BID deben haber firmado un contrato de agente financiero (párrafo 5.4).

Desembolso especial: Tras la firma del contrato de cooperación técnica y una vez cumplidas las condiciones previas al primer desembolso que se estipulan en las condiciones generales del contrato, podrá desembolsarse un monto máximo de US\$50.000 para la contratación del Coordinador del Proyecto (párrafo 5.2).

**Excepciones a
políticas y
procedimientos del
Banco:**

Ninguna.

**Examen ambiental
y social:**

El CESI aprobó el perfil de cooperación técnica el 31 de octubre de 2003 (documento TRG 40-03). El medio ambiente podría convertirse en un tema importante de las futuras negociaciones comerciales. En apoyo al proceso de sensibilización sobre los asuntos ambientales relacionados con el comercio en la región, se abordarán estas cuestiones en las diversas actividades del proyecto para las cuales resulte pertinente su tratamiento (véanse los párrafos 3.4 y 3.11).

**Coordinación de
los donantes:**

Se mantendrá una estrecha coordinación entre el apoyo del BID/FOMIN y el de otros organismos de financiamiento al mecanismo de negociación regional (ver párrafo 2.10). Los proyectos de dichos organismos relacionados con el comercio se concentran fundamentalmente en el fortalecimiento de las capacidades del sector público. Los proyectos orientados hacia el sector privado se ocupan sobre todo de cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados, al tiempo que carecen del elemento de sensibilización y de vinculación con las negociaciones comerciales que brindaría el proyecto del FOMIN.

I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

- 1.1 **El Caribe y las negociaciones comerciales internacionales.** Habida cuenta de su reducido tamaño, los países del Caribe dependen en grado sumo del comercio para su crecimiento y desarrollo sostenidos. La inserción efectiva en el escenario internacional es, por lo tanto, una meta central de sus estrategias de desarrollo y la justificación que sustenta su participación en las negociaciones internacionales de comercio. En forma paralela a su propio proceso de integración regional, los Estados miembros de la CARICOM participan actualmente en las negociaciones multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las negociaciones que se celebran con miras a formar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), las negociaciones para la conclusión de un acuerdo de asociación económica regional (REPA) con la Unión Europea y una serie de negociaciones bilaterales con países o grupos de países dirigidas a la liberalización progresiva del comercio.
- 1.2 A fin de aunar sus escasos recursos y de esta forma obtener los mejores resultados posibles de estas negociaciones, los Estados miembros de la CARICOM instituyeron en 1997 la Maquinaria Regional de Negociación del Caribe (MRNC), cuya misión consiste en coordinar las negociaciones comerciales internacionales en su nombre. La misión de la MRNC reside, concretamente, en “ayudar a los Estados miembros a lograr los mayores beneficios posibles de las negociaciones comerciales internacionales brindándoles un asesoramiento sólido y de alta calidad, facilitando la definición de sus posiciones nacionales, coordinando la formulación de una estrategia unificada de negociación para la región y, según sea el caso, iniciando o conduciendo las negociaciones”. En cumplimiento de lo anterior, la MRNC ha trabajado estrechamente con entidades tanto públicas como privadas de la región. La activa participación de estas últimas en el proceso es de particular importancia para los gobiernos de los países de la CARICOM, en vista de que son las empresas y no los gobiernos quienes comercian, y de que el diálogo entre los sectores público y privado sobre políticas es considerado en creciente medida como un elemento fundamental del modelo actual de gobernanza.
- 1.3 **El problema: escasa presencia del sector privado.** No obstante lo anterior, la presencia del sector privado en el esfuerzo regional de negociación sigue siendo extremadamente modesta. Esto constituye en grave impedimento para el proceso, por dos razones. En primer lugar, al no contar con aportes explícitos del sector privado, la MRNC frecuentemente carece de la información detallada sobre sectores, producción y comercio que se requiere para analizar y seleccionar entre las distintas opciones de negociación existentes en los diversos ámbitos de negociación. En segundo lugar, al no hacer escuchar su voz de forma eficaz, el sector privado no puede incidir adecuadamente en las negociaciones y, por lo tanto, no puede expresar ni promover sus propios intereses en un proceso cuyo resultado tendrá consecuencias de envergadura para las economías del Caribe en general y para el desempeño de las empresas en particular. El acceso a los mercados, las

normas de inversión y otros temas de las negociaciones comerciales (entre ellos asuntos complejos como normas de origen, reglamentos y derechos de propiedad intelectual) son elementos fundamentales a la hora de determinar la capacidad de las compañías del Caribe para competir en los mercados tanto locales como internacionales. De allí la importancia de lograr su activa participación al momento de definir las posiciones regionales sobre el grado y el momento de la liberalización del comercio.

- 1.4 Esta presencia insuficiente del sector privado resulta en parte de la débil organización del sector. La historia también tiene algo que ver en ello. Tradicionalmente, se han entendido las negociaciones comerciales como jurisdicción y competencia de los gobiernos, por lo que la experiencia del sector privado en la materia ha sido poca. La falta de conocimiento sobre los temas comerciales y sus implicaciones para el sector empresarial es común entre las compañías del Caribe, lo que les impide contribuir eficazmente a la formulación de las posiciones nacionales o regionales. Del mismo modo, muchas empresas han mostrado poco interés en las actuales negociaciones, ya sea porque piensan que continuarán disfrutando de protección contra la competencia externa o debido a una actitud derrotista que las lleva a pensar que no pueden tener incidencia alguna sobre la inevitable tendencia mundial hacia la liberalización del comercio.
- 1.5 Recientemente se han tomado varias medidas para abordar este problema. La MRNC nombró a un Oficial de Enlace con el Sector Privado para aumentar sus actividades de extensión hacia las asociaciones nacionales y regionales del sector privado. La Asociación de Industria y Comercio del Caribe (CAIC), organización que agrupa a las entidades del sector privado de la región, ha establecido grupos de trabajo encargados de articular las posiciones del sector privado regional en las negociaciones del ALCA. Algunas asociaciones nacionales del sector privado han adoptado medias similares. Representantes empresariales de Trinidad y Tobago ya asisten a algunas reuniones de negociación del ALCA, y la Cámara de Comercio de dicho país, con la asistencia de Canadá, ha creado una unidad de negociaciones comerciales internacionales que se ocupa prioritariamente del área de los servicios. Barbados, con el respaldo de la MRNC, estableció un equipo del sector privado sobre asuntos comerciales, mientras que en Jamaica se han desplegado esfuerzos para consolidar y organizar racionalmente las asociaciones del sector privado bajo la Organización del Sector Privado de Jamaica (PSOJ). Sin embargo, en líneas generales, los avances han sido lentos y se han reducido a unos cuantos países, además de que el financiamiento ha sido muy limitado. En la mayoría de los países de la CARICOM, grandes porciones del sector privado continúan desconectadas de las negociaciones comerciales. Con el proyecto propuesto se pretende, trabajando a partir de las iniciativas en curso, enfrentar este problema por medio de actividades específicas dirigidas a impulsar la conciencia, el conocimiento y la cooperación entre los sectores público y privado en materia de comercio.

- 1.6 **Justificación y adicionalidad del proyecto.** Dadas las enormes repercusiones que las negociaciones podrían tener sobre las futuras condiciones económicas y de mercado en la región (y fuera de ésta), el problema descrito es un asunto de alta prioridad tanto para los gobiernos de los países de la CARICOM como para el sector privado de la región.
- 1.7 El apoyo del FOMIN brindaría a la MRNC los fondos necesarios para consolidar y ampliar sus esfuerzos de extensión y capacitación dirigidos al sector privado. Se ha seleccionado al FOMIN como la fuente de financiamiento más apropiada para este proyecto por las siguientes razones: i) el proyecto se centra en el desarrollo del sector privado, lo que constituye la principal misión del FOMIN; ii) el proyecto es plenamente compatible con los objetivos de la agrupación de proyectos sobre *Comercio e Inversión* del FOMIN, por cuanto apoya los procesos de negociación comercial dirigidos a mejorar el acceso a los mercados y fomentar la integración económica; de esta forma, los destinatarios del proyecto pueden ser a un tiempo beneficiarios y parte activa en la difusión de prácticas óptimas y lecciones aprendidas dentro de dicha agrupación de proyectos; iii) el proyecto puede tener carácter experimental para iniciativas regionales similares en otras subregiones (efecto de demostración); y iv) el proyecto puede aprovechar los sólidos conocimientos con que cuentan el Banco y el FOMIN en materia de comercio, lo cual mejoraría el proceso y el resultado de su ejecución.
- 1.8 Un esfuerzo *regional* concertado para fortalecer la participación del sector privado en las negociaciones comerciales es importante porque i) el establecimiento del **Mercado y Economía Únicos del Caribe** (MEUC) pasa por una mayor armonización de las prácticas comerciales en toda la región y la expresión de una voz común frente a los socios comerciales externos, ii) los países miembros de la CARICOM están negociando como grupo en los diversos foros comerciales internacionales, por lo que precisan de una contraparte “regional” del sector privado en el proceso de negociación; esto, a su vez, exige una mayor coordinación y consulta entre las empresas de la región, lo cual se beneficiaría de un programa regional como el propuesto, y iii) debido al reducido tamaño de los países del Caribe y a las carencias y necesidades comunes que revelan sus sectores privados, un enfoque regional en materia de asistencia técnica y creación de capacidad resulta más eficaz en función de los costos.
- 1.9 De los cuatro ámbitos prioritarios de intervención del Banco, este proyecto encaja en el área de Competitividad e Integración Económica. El proyecto es congruente con la estrategia regional del Banco para la CARICOM (documento GN-2035-1/2), en la cual se insta a apoyar la negociación y aplicación de nuevos acuerdos comerciales como instrumentos para fomentar la competencia interna y mejorar las oportunidades de acceso a los mercados para el sector privado de la región. Este esfuerzo complementaría el apoyo actual del Banco a la MRNC, el cual se centra en reforzar la capacidad del sector público en las negociaciones comerciales, amén de otras operaciones del Banco y el FOMIN en la región (véase el Anexo III).

- 1.10 El apoyo del FOMIN al mecanismo de negociación regional se coordinará estrechamente con el de otros organismos de financiamiento, entre ellos la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI), el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC), el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID), la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) y la Comisión Europea. La mayoría de los proyectos que financian estos organismos en el área de comercio se concentran en cuestiones de acceso a mercados y ejecución (tal es el caso del apoyo de la Unión Europea a la Agencia de Fomento de Exportaciones del Caribe), pero no contienen el elemento de sensibilización y la vinculación con las negociaciones que el proyecto del FOMIN aportaría, y que haría más eficaces las intervenciones orientadas a la aplicación y adaptación a las nuevas reglas comerciales. Es de notar que las entidades que apoyan la creación de capacidad relacionada con el comercio en la región han conformado oficiosamente un “grupo de donantes sobre comercio” que sostiene reuniones periódicas para determinar y coordinar sus respuestas ante las nuevas necesidades en la región. Con ello ha mejorado considerablemente la coordinación interinstitucional, lo que ha arrojado resultados positivos en materia de efectividad en el desarrollo.

II. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

- 2.1 **Meta y propósito del proyecto.** El objetivo general del proyecto consiste en alcanzar la plena integración del sector privado al proceso de negociaciones comerciales internacionales de la región, a fin de aprovechar al máximo los beneficios de los acuerdos que de ellas resulten para la región en general. El objetivo específico es acrecentar la conciencia, el interés y la capacidad del sector privado para contribuir a las negociaciones comerciales internacionales de la región. Entre los resultados que cabría esperar del proyecto figuran una mayor participación del sector privado en las reuniones preparatorias y consultas relacionadas con las negociaciones, una mayor calidad técnica de sus aportes, una ampliación de la gama de sectores e industrias participantes en el proceso y un aumento del número de posiciones expresadas en las negociaciones por el sector privado.
- 2.2 Para alcanzar los objetivos enunciados, el proyecto contendrá tres componentes: i) un programa de sensibilización; ii) evaluaciones y consultas de sectores e industrias; iii) creación de capacidad relacionada con el comercio.
- 2.3 **Componente 1: Programa de sensibilización (US\$523.400).** Con el propósito de generar un mayor grado de conciencia e interés del sector privado en temas comerciales, este componente brindará a las compañías y asociaciones de empresarios información periódica y regular sobre hechos pertinentes acaecidos en las negociaciones, por medio de las siguientes herramientas:

- a. **Resúmenes y boletines electrónicos.** La MRNC elaborará 36 resúmenes comerciales con periodicidad mensual para el sector empresarial del Caribe, en los cuales se brindará información sobre la evolución general o sectorial de las negociaciones, incluidas las propuestas presentadas y los acuerdos alcanzados en las distintas deliberaciones, así como una evaluación de las implicaciones de estos hechos para el sector privado de la región. Estos resúmenes complementarán los boletines que existen actualmente, como *Tradewatch* y *Update*, este último de la MRNC, los cuales se dirigen a un público más general y son menos exhaustivos. Los resúmenes se distribuirán por vía electrónica a una amplia porción del sector privado de la región. Entre las actividades se contempla elaborar un plan de producción y formato, actualizar la lista de correspondencia de la MRNC sobre el sector privado para incorporar a los proveedores de publicaciones sobre comercio e industria, además de las actividades mensuales de producción, distribución y seguimiento.
- b. **Sesiones nacionales de información.** La MRNC, con el apoyo de consultores externos y asociaciones de sector privado, organizará estas sesiones informativas para sensibilizar al sector privado ante las negociaciones comerciales internacionales y, a su vez, conocer sus opiniones y puntos de vista. Se organizará un total de 18 sesiones de uno o dos días de duración en al menos seis países del Caribe, con un mínimo de 50 participantes por sesión. Las sesiones se llevarán a cabo, en su mayoría, en aquellos países donde existe la mayor necesidad de realizar este esfuerzo de sensibilización ¹.
- c. **Programas radiofónicos semanales.** La MRNC contratará los servicios de un consultor de producción radiofónica y de un redactor para asistir en la producción de programas de radio semanales dedicados a reseñar la evolución de las negociaciones comerciales internacionales, notablemente en lo concerniente a los intereses del sector privado. En cada país de la CARICOM se transmitirán programas idénticos. En el caso de los miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), el programa se transmitirá por medio de una estación de radio subregional. Se producirán en total 20 programas en el plazo de un año, y 40 programas en cada uno de los años siguientes (previéndose el tiempo necesario para dar inicio a la producción y un receso anual de tres meses). Los programas para Haití y Suriname se producirán en francés y en neerlandés, respectivamente.
- d. **Artículos y columnas sobre comercio en los medios impresos.** A partir de los programas de radio, la MRNC y el redactor arriba indicado publicarán artículos o columnas sobre comercio en medios impresos de la región con una frecuencia quincenal. Se producirá un total de 10 artículos en el primer año de

¹ La MRNC ha identificado como países prioritarios al respecto a Haití, Suriname, Guyana, St. Kitts y Nevis, Dominica y Grenada.

ejecución y 20 en el transcurso de cada uno de los dos años siguientes (previéndose el tiempo necesario para dar inicio a la producción y un receso anual de dos meses). La distribución aumentará gradualmente durante la ejecución del proyecto; los artículos aparecerán en al menos un periódico de cuatro países durante el primer año, de seis países en el segundo año y de ocho países en el tercer año del proyecto, en el idioma de cada país.

- 2.4 Para facilitar la ejecución de las diversas tareas de comunicación asociadas a este componente del proyecto, la MRNC, con fondos del FOMIN, contratará a un asistente de comunicaciones para los primeros dos años del proyecto. Se espera que, transcurrido este tiempo, el programa de comunicaciones esté operando de tal forma que la MRNC pueda continuar la mayor parte del mismo sin más asistencia externa. El programa debería incluir, cuando proceda y de acuerdo con las prioridades de negociación, actividades directamente asociadas a la sensibilización frente a cuestiones ambientales relacionadas con el comercio.

- 2.5 **Componente 2: Evaluaciones y consultas de sectores e industrias (US\$209.000).** Este componente prevé la preparación de evaluaciones de sectores e industrias específicos dirigidas a brindar información detallada sobre producción y competitividad, información especializada sobre mercados y otros datos que precise el sector privado para incidir sobre los procesos de liberalización comercial en curso y diseñar estrategias comerciales a mediano y corto plazo. Este componente incluye además la celebración de consultas con los sectores público y privado para especificar el objeto específico de las evaluaciones, discutir sus conclusiones y convenir en el trabajo técnico futuro y, en la medida de lo posible, las posiciones de negociación. El proceso de reunir a representantes industriales de toda la región para discutir las evaluaciones debe facilitar la creación de asociaciones regionales del sector privado o el fortalecimiento de las existentes. La reciente experiencia de la Asociación de Productores Avícolas del Caribe (Caribbean Poultry Association, CPA) ha demostrado que el *proceso* de análisis técnico y consulta es tan importante como el *resultado* mismo de la evaluación. La CPA se ha convertido en uno de los grupos de presión mejor organizados del sector privado de la región, con capacidad para definir y defender sus posiciones en los foros regionales e internacionales de comercio.

- 2.6 La MRNC emprendió recientemente evaluaciones sectoriales en las áreas de turismo y servicios financieros. Dentro del proyecto actual, se han planificado otras cuatro evaluaciones en los siguientes sectores e industrias:

- a. **Cultura y espectáculos.** En un estudio sobre los servicios de espectáculos encargado por la MRNC en 2001 se determinó que la región debería explotar decididamente las oportunidades disponibles en el mercado internacional para el producto “distintivo” que ha aportado al sector del espectáculo. Este sector complementa la principal industria de la región, los centros turísticos integrales o resorts, y permite al Caribe diferenciarse de otras partes del

mundo que ofrecen sol, mar y arena, pero menos espectáculos creativos. La celebración de nuevas consultas y evaluaciones en esta área facilitaría la adopción de una estrategia regional para el desarrollo de servicios de espectáculos y entretenimiento, incluido el cabildeo en pro de una ampliación del acceso a los mercados mediante una activa participación en las negociaciones comerciales.

- b. **Tecnologías de la información y la comunicación.** Este sector reviste creciente interés para la CARICOM, en especial debido al aumento del número de proveedores de servicios de Internet y centros de llamadas en la región y a la persistente necesidad de liberalizar el sector. Las investigaciones conducidas recientemente en este campo han demostrado que el proceso de liberalización en todo el mundo y en la región ofrece oportunidades para que el sector privado nacional participe en la prestación de servicios en este sector y otros servicios conexos.
- c. **Servicios profesionales.** A medida que la región avanza hacia una economía de servicios, los servicios profesionales han adquirido en opinión de muchos un importante potencial de crecimiento. El sector empresarial de la región tiene un interés particular en el Modo 4 (movimiento de personas físicas) en las negociaciones comerciales, por lo que es menester elaborar un inventario concreto del sector (en particular en las esferas de contabilidad, seguros, profesiones de la salud y educación).
- d. **Sector de la distribución.** Este sector está sólidamente afianzado y sigue constituyendo una de las principales fuentes de empleo en toda la región. Existe la necesidad urgente de examinar el tamaño y la estructura del comercio de distribución en la región, en especial a la luz de la apertura relativa del sector y la probable penetración en terceros mercados a raíz de la liberalización.

- 2.7 Se seleccionaron los sectores mencionados a partir de las consultas de la MRNC con el sector privado regional y con expertos comerciales de la región. En el ámbito económico, estos sectores son importantes para la región, pues contribuyen en grado sustantivo a la creación de empleo, las exportaciones y la generación de divisas. Los tres primeros se han identificado como posibles sectores de crecimiento para la región, con buenas perspectivas en términos de competitividad internacional. Las condiciones de acceso a los mercados habrán de desempeñar un papel fundamental en el fomento o la obstaculización de dicha competitividad; he ahí la razón por la que es tan crucial la participación del sector privado en las negociaciones comerciales en estos ámbitos, lo que justifica que este aspecto se estudie con mayor detenimiento. En el caso del sector de distribución, la necesidad de una evaluación surge del hecho de que el sector ya se ve afectado al presente por la liberalización comercial y será previsiblemente objeto de una profunda reestructuración a raíz de la entrada en vigor del ALCA.

- 2.8 La MRNC contratará los servicios de consultores externos que se encargarán de preparar las evaluaciones de los sectores e industrias. Para iniciar estas evaluaciones, la MRNC organizará una serie de reuniones preliminares con miras a identificar a los principales actores de la industria y obtener sus puntos de vista sobre la preparación de las evaluaciones. Tras estas reuniones se realizarán talleres con las partes interesadas para presentar los resultados y definir las posiciones pertinentes sobre la política comercial y de cara a las negociaciones. Los consultores locales y las organizaciones del sector privado asistirán en la organización de estos eventos.
- 2.9 **Componente 3: Creación de capacidad relacionada con el comercio (US\$341.700).** Este componente contempla la realización de seminarios y talleres de formación sobre temas comerciales que tienen que ver específicamente con el sector privado. Para comprender las negociaciones y contribuir eficazmente a las mismas, el sector privado debe entender no sólo los temas que atañen específicamente a los sectores y las industrias, sino también las normas, disposiciones y medidas correctivas comerciales generales. Entre las necesidades y temas de capacitación que el sector privado ha identificado como prioritarios figuran el Acuerdo de la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SFS) y otros acuerdos pertinentes sobre protección fitosanitaria, obstáculos técnicos al comercio (OTC), derechos de propiedad intelectual, medidas antidumping y subsidios, política de competencia en el contexto del ALCA, y normas de origen². La MRNC seleccionará temas adicionales a partir de los cambios que se registren en la agenda de negociación y las consultas que se celebren con el sector privado de la región.
- 2.10 En este componente se ha planificado la conducción de un total de 18 actividades de formación con una duración máxima de dos días cada una:
- a. **Doce actividades de capacitación en países específicos:** i) seis seminarios sobre políticas comerciales generales, que tendrían lugar en los países sobre los cuales se haya determinado que tienen la mayor necesidad de creación de capacidad relacionada con el comercio; y ii) seis talleres sobre temas específicos de política comercial, que se celebrarán en países donde el sector privado ya participe más activamente en cuestiones de política comercial³. Se prevé que cada seminario contará con al menos 50 participantes.

² El FOMIN ha recibido propuestas tanto de la PSOJ como de la Asociación de Fabricantes de Trinidad y Tobago en las cuales se señala que el sector privado carece de información adecuada sobre estos temas, los cuales resultan esenciales para entender y adecuarse a las nuevas reglas del sistema internacional de comercio, en especial en lo que al acceso a mercados se refiere.

³ El primer grupo incluye a los siguientes países: Haití, Suriname, Guyana, St. Kitts y Nevis, Dominica y Grenada. El resto de los países conforma el segundo grupo, en particular Barbados, Jamaica y Trinidad y Tobago.

- b. **Seis talleres o seminarios regionales**, en los cuales se cubrirán temas específicos de política comercial y cuyo objetivo será fortalecer la capacidad del sector privado en materia de comercio y fomentar la conformación de redes y la coordinación a escala intrarregional. La decisión sobre los lugares donde han de llevarse a cabo estas actividades se basará en consideraciones logísticas y de costos y con arreglo al objetivo de garantizar que el programa tenga una amplia cobertura regional. Se buscará asegurar la participación de al menos 30 personas por actividad de formación.
- 2.11 La organización de los seminarios y talleres de capacitación estará a cargo de la MRNC en colaboración con las asociaciones nacionales del sector privado. Tanto el personal de la MRNC como sus consultores externos impartirán la capacitación. En los casos que así lo requieran (como por ejemplo, el acuerdo SFS), las sesiones de formación incluirán temas ambientales relacionados con el comercio que tengan una aplicación directa para el sector privado.
 - 2.12 **Resultados de los proyectos.** En el marco lógico (Anexo 1) se detallan las distintas actividades que han de efectuarse dentro de cada componente del proyecto, los productos y resultados esperados, así como los correspondientes indicadores y medios de verificación.

III. COSTO Y FINANCIAMIENTO

- 3.1 El costo del proyecto asciende a US\$1.515.500, de los cuales el FOMIN aportará US\$1.060.500 a través de la Ventanilla I (Facilidad de Cooperación Técnica). Los Estados miembros de la CARICOM, por medio de la MRNC, aportarán US\$455.000 como recursos de contrapartida —el 83% en efectivo y el 17% restante en especie. A continuación se presenta el presupuesto consolidado (el Anexo II contiene el desglose presupuestario).

Presupuesto y financiamiento del proyecto (en dólares estadounidenses)

Componentes	FOMIN	MRNC	Total
I. Programa de sensibilización	337.400	186.000	523.400
II. Evaluaciones de sectores e industrias	148.000	61.000	209.000
III. Creación de capacidad relacionada con el comercio	244.500	97.200	341.700
Administración	175.600	97.500	273.100
Evaluación, auditoría y evaluación del impacto	78.000	-	78.000
Imprevistos	36.500	13.300	49.800
Subtotal	1.020.000	455.000	1.475.000
Comisión de administración del BDC (2,5%)	25.500	-	25.500
Total Presupuesto del Proyecto	1.045.500	455.000	1.500.500
Actividades de coordinación de la agrupación de proyectos ⁴	15.000		15.000
Gran Total	1.060.500	455.000	1.515.500
Porcentaje (excluida coordinación de la agrupación)	70%	30%	100%

- 3.2 La contribución del FOMIN se utilizará para financiar i) los honorarios y gastos de viaje de consultores, ii) la adquisición de equipos y suministros, y iii) una parte de los gastos administrativos del proyecto. La MRNC aportará i) tiempo y viajes del personal, ii) la logística de reuniones y talleres, y iii) las comunicaciones. Es importante señalar que el sector privado de la región hará sustanciales aportaciones en especie al proyecto, asistiendo en la organización y tomando parte en las diversas reuniones informativas, consultas y talleres de capacitación, el examen de las evaluaciones de sectores e industrias y la preparación de los programas de trabajo semestrales para toda la operación. Los representantes del sector privado que participen en el proyecto correrán con sus propios gastos de viaje para asistir a las reuniones de consulta y actividades de formación.
- 3.3 **Sostenibilidad.** La asistencia brindada en el marco de este proyecto facilitará una mayor participación del sector privado en las negociaciones, no sólo a corto plazo (es decir, durante la ejecución del proyecto), sino también a largo plazo (una vez concluida la operación). Esto se logrará por tres vías. En primer lugar, las distintas herramientas de extensión y sensibilización utilizadas en el Componente I buscan llegar a un amplio espectro del sector privado, por medio de múltiples medios y de forma continua por un período de tres años. Esta “campana” integral debe traducirse en una conciencia mucho mayor del sector privado sobre la importancia

⁴ Este monto se deducirá del total de la contribución del FOMIN asignada al beneficiario al momento de firmarse el acuerdo de cooperación técnica, y será utilizado por el Banco para financiar actividades de coordinación de la agrupación de proyectos.

de su participación en las negociaciones. Ello creará un círculo virtuoso: a medida que aumente la sensibilidad del sector empresarial frente a estos asuntos, mayor será su interés y su participación, lo que a su vez profundizará aún más su interés. Al mismo tiempo, la MRNC establecerá mecanismos de consulta con el sector privado que, tras la conclusión del proyecto, tendrán un nivel de “automatización” tal que garantizarán la continuación sin apoyo externo.

- 3.4 En segundo lugar, se espera que el proceso regular de consultas que ha de establecerse entre la MRNC y el sector privado durante la ejecución del proyecto continúe en el futuro como consecuencia del mayor grado de conciencia del sector privado y convicción del sector público sobre la importancia de la colaboración entre estos dos sectores en el ámbito de las negociaciones comerciales. El proceso implicará costos para ambas partes. Es natural que se compartan los costos, dado que las posiciones técnicas definidas para las negociaciones comerciales tienen una naturaleza de bien público, por lo que resulta difícil concebir que el sector privado asuma todos los costos de un proceso que ha de generar un bien público; al mismo tiempo, el sector privado reconocerá que, en aras de su propio interés, necesita apoyar el proceso mediante una participación activa.
- 3.5 En tercer lugar, las actividades de información, consulta y capacitación previstas en el proyecto y los resultados tangibles de las evaluaciones de sectores e industrias (documentos sobre posiciones técnicas, estrategias de negociación) deberían generar el interés y aumentar la capacidad de las entidades del sector privado para aprovechar y desarrollar aún más las actividades previstas en este proyecto. La esperada formación o consolidación de grupos y asociaciones del sector privado de la región facilitaría este proceso, al aumentar las posibilidades de compartir costos y aunar recursos entre las empresas, mayoritariamente pequeñas y medianas, de la región. Con miras a respaldar este proceso de participación continua del sector privado y, en consecuencia, la sostenibilidad a término de los resultados del proyecto, la MRNC contratará en el último año del proyecto los servicios de un consultor encargado de preparar una evaluación de las actividades de seguimiento necesarias, un plan de acción y recomendaciones sobre cómo compartir los costos de ejecución del proyecto entre los sectores público y privado.

IV. ORGANISMO EJECUTOR Y MECANISMO DE EJECUCIÓN

- 4.1 **Organismo ejecutor.** Como la MRNC no tiene personalidad jurídica propia, los Estados miembros de la CARICOM han solicitado al Gobierno de Barbados que asuma la responsabilidad de las finanzas de la MRNC. Por lo tanto, la ejecución del proyecto estará a cargo del Ministerio de Finanzas del Gobierno de Barbados, en nombre de los Estados miembros de la CARICOM. No obstante, la MRNC se encargará de la gestión diaria de la ejecución de las actividades del proyecto, y la unidad ejecutora residirá en este organismo. Se ha determinado que la MRNC es la entidad más adecuada para administrar el proyecto propuesto, habida cuenta de su

clara misión de coordinar las posiciones regionales en las negociaciones, su red afianzada de contactos con el sector privado de la región, sus conocimientos técnicos en materia de comercio y su superior capacidad organizativa, plasmada en un destacado historial de gestión de programas de creación de capacidad relacionada con el comercio en la región. La modalidad de ejecución que se propone ya se ha empleado con éxito en dos proyectos anteriores financiados por el Banco con la MRNC, en los cuales el organismo demostró sus habilidades de gestión de proyectos.

- 4.2 **Mecanismo de ejecución.** La MRNC establecerá un equipo de proyecto conformado por un Coordinador de Proyecto financiado por el FOMIN, el Oficial de Enlace de la MRNC con el Sector Privado, el Asistente de Comunicaciones contratado para el Componente I y el Oficial de Proyectos de la MRNC, quienes rendirán cuentas al Director de la Unidad de Cooperación Técnica de ese organismo. El Coordinador del Proyecto asumirá la responsabilidad general de ejecución del proyecto y será el principal contacto del Banco durante la operación. El Oficial de Comunicaciones, con apoyo del Asistente de Comunicaciones, estará a cargo de las actividades de producción y difusión contempladas en el Componente I, mientras que el Enlace con el Sector Privado (Asesor Técnico) tendrá la responsabilidad técnica general de todos los componentes. El Oficial de Proyecto asistirá en tareas de administración general del proyecto, incluidos el financiamiento y la contabilidad. El equipo de proyecto celebrará mensualmente reuniones de coordinación para examinar los avances, asignar nuevas tareas y resolver cualquier dificultad que se presente.
- 4.3 Se establecerán los siguientes mecanismos a fin de fomentar, mantener y asegurar la participación activa del sector privado en las actividades del proyecto. En primer lugar, la MRNC instituirá un Grupo Asesor del Sector Privado (GASP) que estará conformado por 5 miembros provenientes del actual Consejo Asesor del Sector Privado (los miembros del GASP se rotarán para que todos los miembros del Consejo y representantes de todos los Estados miembros de la CARICOM puedan participar durante la duración del proyecto). El GASP participará en las reuniones de planificación semestrales para determinar un plan de trabajo e informar sobre las actividades específicas del proyecto. Antes del primer desembolso, la MRNC, con la asistencia del Coordinador del Proyecto, organizará una reunión con el GASP para elaborar un plan de trabajo para los primeros seis meses del proyecto. En segundo lugar, las asociaciones locales del sector privado participarán en la organización de las reuniones de información, las consultas y los talleres o seminarios de capacitación que se realicen en cada país.
- 4.4 Con respecto a la participación del Banco de Desarrollo del Caribe (BDC) en este proyecto, se propone la figura de agente financiero como la opción más adecuada. El Convenio Constitutivo del FOMIN dispone que éste trabaje con el BDC y por intermedio de éste en casos en que los países de la OECS, que no son miembros del BID, sean los beneficiarios directos de los fondos del FOMIN. El BDC ha

convenido en fungir de agente financiero para este proyecto, y en dicha calidad percibirá el 2,5% del total de la contribución del FOMIN.

- 4.5 La ejecución del proyecto durará 36 meses, con un período de desembolso de 42 meses contados a partir de la firma del contrato. Los desembolsos se realizarán mediante un fondo rotatorio del 20% del total de la contribución del FOMIN. La contratación de todos los servicios de consultoría para este proyecto se ajustará a las políticas y procedimientos del Banco y del FOMIN.
- 4.6 **Grado de preparación para la ejecución.** Primero, el Ministerio de Finanzas de Barbados, mediante un comunicado oficial dirigida al Banco, ha aceptado actuar como organismo ejecutor del proyecto. Segundo, la MRNC se ha comprometido a facilitar los recursos de contrapartida —en efectivo y en especie— necesarios para esta operación, de lo cual ya informó al Banco por escrito. La MRNC recibe contribuciones regulares de parte de los Estados miembros de la CARICOM para cubrir sus gastos administrativos, por lo que está lista para ejecutar el proyecto⁵. Tercero, los archivos técnicos del proyecto contienen ya los términos de referencia detallados para cada miembro del equipo de proyecto. Estos archivos contienen además los borradores de términos de referencia para las evaluaciones de sectores e industrias previstas en el Componente II, así como un calendario preliminar de ejecución. Finalmente, se está procediendo con la designación de los miembros del GASP.

V. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

- 5.1 **Seguimiento.** El Ministerio de Finanzas de Barbados, por intermedio de la MRNC, presentará los siguientes informes al Banco:
- a. Un plan de trabajo para los primeros seis meses de la operación, el cual ha de incluir todas las actividades previstas para dicho período y un cálculo de los recursos que se requieren (FOMIN y contrapartida). Este documento se presentará antes del primer desembolso, conforme se indica en el párrafo 5.3.
 - b. Informes de avance semestrales que, entre otros elementos que acuerden la MRNC y el Banco, contendrán los siguientes: i) información sobre actividades concluidas hasta la fecha, con los logros alcanzados y los problemas enfrentados, junto con propuestas para solucionarlos; ii) la ejecución del presupuesto por categoría y fuente de financiamiento; iii) una evaluación de los avances logrados respecto de los productos y resultados

⁵ Con respecto al financiamiento del organismo, cabe notar que los jefes de gobierno de la CARICOM aprobaron el Plan Estratégico Quinquenal de la MRNC para el período 2003 a 2008, lo que representa un compromiso al más alto nivel político de continuar financiando las operaciones de la MRNC en los próximos años.

esperados; y iv) un plan de trabajo y un cálculo de los recursos requeridos para los seis meses de ejecución siguientes.

- c. Un informe final, en un plazo de 30 días tras la conclusión del período de ejecución, en el que se resuman y evalúen todas las actividades realizadas en el marco del proyecto y se detalle la utilización de los fondos aportados por el Banco y los recursos de la contrapartida. El informe debe describir la forma en que las distintas actividades del proyecto contribuyeron a lograr los objetivos de éste. Debe utilizarse el marco lógico del proyecto como guía para elaborar dicho informe.
 - d. Una vez concluido el proyecto, el organismo ejecutor hará lo necesario para que una empresa de auditores independientes efectúe una auditoría financiera de conformidad con las normas del Banco y del FOMIN.
- 5.2 Durante el segundo año de ejecución del proyecto se realizará una evaluación intermedia a fin de examinar el progreso de las actividades y considerar posibles cambios para acelerar la ejecución. A esta reunión asistirán el equipo de proyecto de la MRNC y sendos representantes del GASP, el FOMIN, INT/ITD y COF/CBA.
- 5.3 La Representación del Banco en Barbados (COF/CBA) será responsable de la administración y supervisión general del proyecto y preparará un informe de terminación de proyecto (ITP) en el plazo de 90 días a partir de la fecha del último desembolso. La Representación consultará con INT/ITD todos los detalles de índole técnica e informará regularmente al FOMIN sobre la evolución del proyecto en apoyo a las actividades de la agrupación de proyectos sobre comercio del FOMIN.
- 5.4 **Evaluación.** El Banco, en colaboración con la MRNC, contratará antes del inicio de las actividades del proyecto los servicios de un consultor en evaluación, cuya tarea consistirá en establecer parámetros de referencia y un sistema de seguimiento para evaluar los resultados del proyecto. El consultor procederá posteriormente a realizar las evaluaciones intermedia (al cabo de 18 meses) y final del proyecto para determinar hasta qué punto se han logrado los resultados esperados. Se procederá a la evaluación final una vez hayan concluido todas las actividades del proyecto. El marco lógico del proyecto (véase el Anexo I) debe utilizarse como referencia a efectos de esta evaluación.
- 5.5 **Coordinación de la agrupación de proyectos.** Las actividades de seguimiento y evaluación del proyecto se coordinarán con aquellas de la agrupación de proyectos de *Comercio e Inversión* del FOMIN. El coordinador de la agrupación dará seguimiento a los indicadores elaborados por el consultor de evaluación para medir la eficacia y eficiencia del proyecto, así como los resultados al nivel de beneficiarios, con el propósito de asegurar que se ha aprovechado y complementado el trabajo en curso del FOMIN en este grupo de proyectos. Anualmente se

celebrarán talleres para esta agrupación específica con los correspondientes coordinadores de proyectos del FOMIN, a fin de asegurar la potenciación mutua entre este proyecto y otros proyectos agrupados. Finalmente, en las evaluaciones del proyecto se tendrán en cuenta las experiencias de evaluación de la agrupación de proyectos del FOMIN.

VI. BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROYECTO

- 6.1 **Beneficios.** El proyecto permitirá al sector privado participar con mayor eficacia en las negociaciones del ALCA, la OMC y el REPA, así como en las conversaciones bilaterales en curso y en perspectiva, al tener mayor conciencia, interés y capacidad para contribuir en todos estos procesos. Al facilitar las consultas y la coordinación con el sector privado, tanto en sectores e industrias específicos como en toda la región, el proyecto coadyuvará también al establecimiento de nuevas asociaciones del sector privado y al fortalecimiento de las ya existentes a escala nacional y regional. Igualmente, mejorará la coordinación entre los sectores público y privado en cuanto a política comercial y temas de negociación, aumentando con ello las posibilidades de aprovechar al máximo en toda la región los beneficios económicos de los acuerdos comerciales alcanzados.
- 6.2 **Riesgos.** En esta operación existen dos riesgos principales. El primero tiene que ver con la capacidad de la MRNC para ejecutar el gran número de actividades previstas en este proyecto, habida cuenta de su escaso personal y de la dispersión de éste entre sus oficinas de Barbados y Jamaica. Para mitigar este riesgo, el FOMIN financiará la contratación de un Coordinador de Proyecto, quien se encargará de supervisar la gestión cotidiana de la operación, y de un Asistente de Comunicación que ayudará en la ejecución del Componente I. Además, el equipo de proyecto de la MRNC sostendrá reuniones mensuales de coordinación para examinar avances, asignar nuevas tareas y resolver cualquier dificultad que surja.
- 6.3 Otro riesgo es la eventual falta de interés de parte del sector privado por participar en las actividades del proyecto. Varias asociaciones del sector privado han manifestado su resuelto apoyo al proyecto y así lo han hecho saber por escrito a la MRNC; no obstante, dada la escasa conciencia de gran parte del sector privado sobre temas comerciales, el desafío reside en ampliar y fortalecer ese apoyo a medida que se avanza en la operación. Para mitigar ese riesgo de no participación, la MRNC establecerá el GASP y se asegurará, mediante una rotación anual, de que todos los países del Caribe estén representados en ese grupo. La MRNC organizará con entidades del sector privado todas las reuniones y talleres en la región. Adicionalmente, se diseñó el programa de sensibilización (Componente I) específicamente para aumentar el interés del sector privado y mitigar así el riesgo de no participación. Además, se prestará particular atención a la adecuada sucesión de las actividades del proyecto durante su ejecución, a fin de asegurar una máxima repercusión en este respecto.

VII. ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES

- 7.1 Dado que el proyecto consiste exclusivamente de actividades de extensión, coordinación y capacitación dirigidas a integrar más cabalmente el sector privado en el proceso de negociaciones comerciales de la región, no cabe hablar de efectos ambientales y sociales directos.
- 7.2 En cuanto a los efectos sociales indirectos, una de las metas del proyecto consiste en fortalecer la capacidad técnica del sector privado para analizar temas relativos a acceso a mercados, reglas de inversión, normas y otras esferas de negociación comercial. Ello debería, al cabo, facultar a las empresas para aprovechar en mayor medida los beneficios del libre comercio, lo que ha de traducirse en un aumento de las exportaciones y la inversión extranjera, y por ende en claros beneficios sociales para la región en su conjunto. Por lo que atañe al medio ambiente, la ponderación de los vínculos generales entre la liberalización del comercio y las condiciones ambientales en el Caribe va más allá del alcance de este proyecto. Cabría señalar, no obstante, que las empresas del sector privado de la región son cada vez más conscientes de la necesidad de integrar las cuestiones relativas al medio ambiente en los procesos productivos y de ajustarse a las normas ambientales internacionales en su producción dirigida a la exportación. En tal sentido, varias asociaciones del sector privado del Caribe se han acercado al FOMIN en busca de apoyo en lo referente a sistemas de gestión medioambiental. Si bien estos aspectos son objeto de otras operaciones, el proyecto contribuirá a crear mayor conciencia en este respecto al abordar cuestiones ambientales relacionadas con el comercio en aquellos casos en que resulten pertinentes en las distintas actividades previstas en cada componente.

ANEXO I
FORTALECIMIENTO DEL PAPEL DEL SECTOR PRIVADO EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES
DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE
RG-M1004

Programa	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
Meta			
Lograr la plena integración del sector privado en el proceso de negociaciones comerciales internacionales de la región, a fin de aprovechar al máximo los beneficios económicos de los acuerdos concluidos para toda la región.	<p>Organizaciones del sector privado participan más eficazmente en los procesos de negociación del ALCA, la OMC y el REPA, lo que se traduce en un aumento del número posiciones de la CARICOM que reflejen los puntos de vista del sector privado, así como en un número creciente de grupos industriales nacionales o regionales que creen sus propias unidades o equipos de comercio.</p> <p><i>* El consultor de evaluación definirá indicadores básicos e intermedios y hará una proyección de metas. El consultor será contratado antes del inicio de las actividades del proyecto.</i></p>	Evaluación ex post.	Se mantiene el interés de los países miembros de la CARICOM en lograr acuerdos que conduzcan a la conclusión del ALCA y el REPA, el cierre de la Ronda Doha de la OMC y otros pactos comerciales; y se mantiene la estabilidad económica de la región.
Propósito			
Aumentar el grado de conciencia, el interés y la capacidad del sector privado para contribuir a las negociaciones comerciales internacionales de la región.	<ul style="list-style-type: none"> • Mejor conocimiento de los temas comerciales tratados en las reuniones de información y talleres de capacitación en los países, reflejado en un aumento del 80% del conocimiento técnico adquirido sobre tales temas. • Mayor participación del sector privado en las reuniones preparatorias y consultas, plasmada en un incremento del 100% del número de participantes del sector privado en dichas reuniones. • Mayor calidad técnica de las contribuciones del sector privado, medida mediante la disponibilidad de datos sectoriales, comerciales y de producción para sustanciar las posiciones del sector privado. • Ampliación de los sectores que participan en estas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanismo de seguimiento y evaluación del proyecto definido por el consultor de evaluación. • Evaluación de los participantes mediante entrevistas y cuestionarios, así como encuestas antes y después de la capacitación. • Listas de participantes en reuniones 	El sector privado entiende la pertinencia de las negociaciones para sus intereses comerciales y está dispuesto a invertir recursos en el proceso.

Programa	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
	<p>consultas, lo que se traducirá en contribuciones de por lo menos tres nuevos sectores o industrias para el tercer año del proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> Mayor número de posiciones del sector privado presentadas, de modo que la MRNC logre obtener dichas posiciones en por lo menos el 80% de los casos en que así lo haya solicitado. <p><i>* El consultor de evaluación definirá indicadores básicos e intermedios y una proyección más detallada de las metas.</i></p>	<p>preparatorias y consultas.</p> <ul style="list-style-type: none"> Evaluación intermedia y evaluación final. Informe de avance e informe final. ISDP. ITP. 	
Componentes			
<p>Componente 1: Sensibilización</p> <p>Transmitir regularmente información a sector privado sobre acontecimientos pertinentes que se presenten en las negociaciones. Comprende los siguientes subcomponentes:</p> <p>1.1 Resúmenes comerciales mensuales</p> <p>1.2 Reuniones de información en los países</p> <p>1.3 Programas radiofónicos</p> <p>1.4 Medios impresos</p>	<p>Representantes y organizaciones del sector privado reciben información mediante:</p> <p>1.1 Resúmenes mensuales (36 resúmenes, 12 por año, cada entrega dirigida a 2.000 representantes del sector privado).</p> <p>1.2 Dieciocho sesiones de información, seis por año, con un promedio de 50 participantes por sesión.</p> <p>1.3 Un programa radiofónico de extensión difundido semanalmente por país; los países de la OECD contarían como un solo país (total de 100 programas).</p> <p>1.4 Artículos publicados quincenalmente en un periódico nacional en cuatro países durante el primer año, seis países durante el segundo año y ocho países en el tercer año (total de 50 artículos).</p>	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación intermedia y evaluación final. Informe de avance e informe final. ISDP e ITP. 	<p>La MRNC continúa contando con el apoyo de los Estados miembros de la CARICOM para cumplir con su misión.</p> <p>El sector privado tiene suficiente acceso a todos los medios utilizados en este plan de comunicación.</p>

Programa	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
<p>Componente 2: Evaluaciones y consultas por sector o industria Brindar información pertinente y foros para un debate eficaz (proceso) para definir y defender posiciones de negociación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conclusión de cuatro evaluaciones de sectores o industrias. • Celebración de ocho consultas con los sectores público y privado. • Elaboración de cuatro documentos con proyectos de recomendaciones para las posiciones de negociación del sector privado. (La mitad de estos productos se habrán completado a finales del segundo año, y el resto a finales del tercer año del proyecto). 	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de evaluación. • Actas de los talleres. • Evaluación intermedia y evaluación final. • Informes de avance e informe final. • ISDP e ITP. 	<p>El sector privado está dispuesto a participar en la definición, implantación y discusión de las evaluaciones y proyectos de recomendaciones.</p>
<p>Componente 3. Creación de capacidad relacionada con el comercio Coordinar determinados seminarios y talleres nacionales y regionales sobre temas generales y específicos de política comercial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Al menos seis talleres sobre política comercial general a nivel nacional, con una participación de por lo menos 50 representantes del sector privado por seminario. • Al menos seis talleres sectoriales a nivel nacional, con una participación de 25 representantes del sector privado por taller. • Al menos seis talleres sectoriales regionales, con la participación de 30 representantes del sector privado por taller. • Al menos cuatro talleres que se celebrarían en el primer año, al menos 10 en el segundo año, y los 18 se habrán celebrado al concluir el tercer año. • Mayor conocimiento de los representantes del sector privado sobre temas de política comercial al finalizar el proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de avance e informe final. • Evaluación, pruebas y encuestas a los participantes antes y después de la capacitación. • Aumento de la colaboración entre organizaciones regionales del sector privado. • ISDP e ITP. 	<p>El sector privado está dispuesto a participar en las actividades de capacitación y aplicar los conocimientos adquiridos.</p>

Programa	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
Actividades			
Componente 1	<ul style="list-style-type: none"> Ejecución del presupuesto \$76.400 	<ul style="list-style-type: none"> Registros financieros del programa. 	La MRNC tiene capacidad para ejecutar el gran número de actividades contempladas en el proyecto.
<i>I. General</i>			
1.0.1 Contratar Asistente de Comunicaciones			
1.0.2 Adquirir equipos y suministros			
<i>1.1 Resúmenes comerciales mensuales</i>	\$59.300		
1.1.1. Diseñar formato del resumen			
1.1.2. Seleccionar temas			
1.1.3. Redactar y editar resúmenes			
1.1.4. Distribuir al sector privado			
1.1.5. Recibir retroalimentación			
1.1.6. Seguimiento de retroalimentación			
<i>1.2 Sesiones de información en los países</i>	\$182.700		
1.2.1 Organización			
1.2.2 Ejecución			
<i>1.3 Programas radiofónicos</i>	\$182.500		
1.3.1 Finalizar términos de referencia para la producción			
1.3.2 Contratar consultor de producción			
1.3.3 Contratar consultor redactor			
1.3.4 Traducción al francés y neerlandés			
1.3.5 Realizar el programa radiofónico de extensión			
<i>1.4 Medios impresos</i>	\$22.500		
1.4.1 Formalizar contactos con medios impresos			
1.4.2 Escribir texto para medios impresos			
1.4.3 Distribuir texto a medios impresos			

Programa	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
Componente 2 2.1 Preparar términos de referencia para consultores 2.2 Contratar consultor 2.3 Consulta inicial con sector privado 2.4 Realizar evaluaciones 2.5 Redactar recomendaciones 2.6 Consulta final con sector privado 2.7 Refinar evaluación y recomendaciones 2.8 Distribuir documentos	\$209.000	<ul style="list-style-type: none"> Registros financieros del programa. 	Igual que el Componente I.
Componente 3 3.1 Seminarios sobre política general a nivel nacional. 3.2 Talleres sectoriales a nivel nacional 3.3 Talleres sectoriales a nivel regional 3.4 Plan de acción para la sostenibilidad	\$341.700	<ul style="list-style-type: none"> Registros financieros del programa 	Igual que el Componente I.

Anexo II: Resumen del Presupuesto del Proyecto RG-M1004 (US\$)

	FOMIN	MRNC	TOTAL	PARTIC.
I. Sensibilización	337,400	186,000	523,400	35%
General	76,400	-	76,400	
Asistente de Comunicaciones	74,400	-	74,400	
Equipos y suministros	2,000	-	2,000	
I.1. Resúmenes comerciales (36)	500	58,800	59,300	
Personal (CO, PSL)		58,800	58,800	
Equipos y suministros	500	-	500	
I.2. Reuniones de información (18)	85,500	97,200	182,700	
Honorarios del consultor - Organización	22,500	-	22,500	
Logística		18,000	18,000	
Honorarios de consultor - Expositores	63,000	-	63,000	
Personal - Organización (PSL)		14,400	14,400	
Personal - Ejecución (PSL, TS)		64,800	64,800	
I.3. Programas radiofónicos (100)	162,500	20,000	182,500	
Honorarios de consultor - Producción de medios	82,500	-	82,500	
Honorarios de consultor - Redactor de los programas	40,000	-	40,000	
Traducción al neerlandés y al francés	40,000	-	40,000	
Personal (CO, PSL)		20,000	20,000	
I.4. Medios impresos (50)	12,500	10,000	22,500	
Honorarios de consultor - Redactor de artículos	12,500	-	12,500	
Personal (CO, PSL)		10,000	10,000	
II. Evaluaciones y consultas de sectores e industrias	148,000	61,000	209,000	14%
Honorarios de consultor - Evaluaciones (4)	148,000	-	148,000	
Reuniones preparatorias (4) - Logística		8,000	8,000	
Talleres finales (4) - Logística		13,000	13,000	
Personal - Examen de evaluaciones (PSL, TS)		6,400	6,400	
Personal - Organización de reuniones (PSL)		4,800	4,800	
Personal - Celebración de reuniones (PSL, TS)		28,800	28,800	
III. Creación de capacidad en materia de comercio (18 actividades)	244,500	97,200	341,700	23%
III.1 Talleres				
Organización 6 talleres nacionales (Consultores)	12,000	-	12,000	
Organización 6 talleres nacionales (MRNC - Sector privado)		18,000	18,000	
Organización 6 talleres regionales (MRNC - Sector privado)		18,000	18,000	
Honorarios de consultoría - Capacitadores	216,000	-	216,000	
Personal - Organización (PSL)		18,000	18,000	
Personal - Ejecución (PSL, TS)		43,200	43,200	
III.2 Plan de acción para sostenibilidad (Consultor)	16,500	-	16,500	
IV. Administración	175,600	97,500	273,100	18%
IV.1 Personal	173,600	52,500	226,100	15%
Coordinador del proyecto	173,600	-	173,600	
Personal - Asistente del proyecto		52,500	52,500	
IV.2 Equipos, suministros y comunicaciones	2,000	45,000	47,000	3%
Equipos y suministros	2,000	-	2,000	
Comunicaciones		45,000	45,000	
V. Evaluación (Honorarios de consultoría)	63,000	-	63,000	4%
VI. Auditoría	15,000	-	15,000	1%
VII. Imprevistos (3%)	36,500	13,300	49,800	3%
SUBTOTAL	1,020,000	455,000	1,475,000	98%
VIII. Comisión de administración BDC (2,5% contribución del FOMIN)	25,500	-	25,500	
TOTAL PRESUPUESTO DEL PROYECTO	1,045,500	455,000	1,500,500	100%
IX. Coordinación agrupación de proyectos de comercio e inversión	15,000		15,000	
GRAN TOTAL	1,060,500	455,000	1,515,500	
Porcentaje (excluida coordinación de agrupación de proyectos)	70%	30%	100%	

NB. Los honorarios de consultor incluyen los viajes, que con frecuencia constituyen una parte sustancial del total, dado que el proyecto abarca 15 países.

ANEXO III
FORTALECIMIENTO DEL PAPEL DEL SECTOR PRIVADO EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES
DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (RG-M1004)
PROYECTOS CONEXOS

A. Proyectos del FOMIN similares o conexos

Ninguno.

B. Proyectos del Banco similares o conexos

No. y fecha de aprobación del proyecto	Título, sector, organismo ejecutor, monto	Fecha real [firma o ratif. leg.], Período de desembolso	Porcentaje desembolsado	Comentarios: Ejecución satisfactoria o con problemas, incluidos retrasos, prórrogas, reformulaciones, cambios en la ejecución, etc.
ATN/SF-8640-RG 04/02	Apoyo a la MRNC para preparación e inicio de negociaciones comerciales internacionales de la CARICOM	30/03/04 24 meses	0%	Proyecto se acaba de firmar.
ATN/SF-8016-RG 15/05/02	Maquinaria Regional de Negociación II, Ministerio de Finanzas de Barbados, \$250.000	01/10/02 12 meses	100%	Proyecto ejecutado eficientemente y a tiempo.
ATN/JF/SF-6158-RG 09/1998	MRNC I: Apoyo a la MRNC para preparación e inicio de negociaciones comerciales internacionales de la CARICOM, Ministerio de Finanzas de Barbados, \$1.175.000	03/10/98 30 meses	100%	Retraso inicial para comenzar el proyecto, en razón de dificultades relacionadas con la contratación del Gerente del Proyecto. Una vez contratado el Gerente de Proyecto, el proyecto se ejecutó eficiente y puntualmente.

C. Proyectos conexos por sector o beneficiario

No. y fecha de aprobación del proyecto	Título, sector, organismo de ejecución, monto	Fecha real / efectiva [firma o ratif. leg.], Período de desembolso	Porcentaje desembolsado	Comentarios: Ejecución satisfactoria o con problemas, incluidos retrasos, prórrogas, reformulaciones, cambios en la ejecución, etc.
ATN/MT-7957-RG 24/07/02	Información y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, Organización Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA), \$1.510.000	22/10/02 36 meses	10%	Proyecto en fases preliminares. Perspectivas favorables (productos y resultados).
ATN/MT-8047-BL 04/10/02	Creación de capacidad para la promoción del comercio y la inversión, Comercio e Inversión de Belice, \$490.000	13/11/02 24 meses	17%	Perspectivas de ejecución favorables (productos y resultados).
ATN/MT-5353-RG 25/09/96	Desarrollo del sector privado en los países de la OECS, Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), \$1.123.000	28/10/96 24 meses	100%	Conclusión satisfactoria.
ATN/MT-7080-RG 11/07/00	Medidas de facilitación de negocios relacionados con aduanas, Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, \$3.000.000	25/09/00 36 meses	10%	Perspectivas de ejecución favorables (productos y resultados)
ATN/MT-7123-RG 06/09/00	Marco de inversión en la Comunidad del Caribe, Secretaría de la CARICOM, \$410.000	27/10/00 18 meses	0%	En etapas preliminares. Retrasos en la firma e inicio de actividades.
ATN/SF-7075-RG 02/08/00	Cumplimiento de los compromisos de la Comunidad del Caribe frente a la OMC, Secretaría de la CARICOM, \$550.000	27/10/00 24 meses	74%	Retrasos considerables originados fundamentalmente por problemas de organización con el organismo ejecutor; sin embargo, el proyecto ha generado productos de gran calidad. El Componente II se encuentra en plena ejecución; se espera concluir el proyecto en dos meses.
ATN/SF-7680-RG	Marcos de adquisiciones públicas en la CARICOM, Secretaría de la	18/01/02	47% (BID)	Retrasos considerables originados fundamentalmente por problemas de organización con el organismo ejecutor; se

No. y fecha de aprobación del proyecto	Título, sector, organismo de ejecución, monto	Fecha real / efectiva [firma o ratif. leg.], Período de desembolso	Porcentaje desembolsado	Comentarios: Ejecución satisfactoria o con problemas, incluidos retrasos, prórrogas, reformulaciones, cambios en la ejecución, etc.
09/05/01	CARICOM, \$260.000 (BID); más C\$ 250.000 (ACDI)	30 meses		ha ejecutado cerca de la mitad del proyecto, se espera su conclusión en 2004.
1454/OC-TT 14/03/03	Trinidad y Tobago: Programa de apoyo al sector comercial, Ministerio de Comercio e Industria de Trinidad y Tobago, \$5.000.000 (BID); \$2.100.000 (Contrapartida local)	21/05/03 54 meses	0%	No se han cumplido las condiciones estipuladas antes de proceder con el primer desembolso.