



COMERCIO E INVERSIÓN EN EL FUTURO

Las grandes tendencias influyen en el entorno económico y social en el que operan las Organizaciones de Promoción del Comercio, las cuales deben tenerlas en cuenta para adelantarse a posibles escenarios futuros, determinar la mejor manera de asistir a sus clientes, y anticiparse a los cambios que necesiten realizar en sus propias operaciones. Todo ello permitirá que las OPC sigan siendo relevantes y efectivas en el asesoramiento y asistencia a empresas. Además, mejorarán de este modo su impacto positivo en el crecimiento y el empleo a largo plazo.

En la decimoprimer Conferencia Mundial de la Red de OPC se debatirá sobre la influencia de las grandes tendencias y el papel en continua evolución de las OPC como agentes del cambio en la competitividad de las PYME. La conferencia se centrará en los siguientes temas:

- Las consecuencias de la transformación digital;
- El aumento de las oportunidades comerciales y de inversión en África;
- Futuras formas de cadenas de valor mundiales.

Únase a los 200 representantes de las OPC y otros organismos de desarrollo del comercio para reflexionar sobre cómo las OPC pueden maximizar el valor que proporcionan a los negocios y contribuir al desarrollo económico y social de sus países. Los participantes ampliarán sus conocimientos para aplicar de una forma creativa los avances tecnológicos con el fin de adaptar las estrategias, mejorar los sistemas de medición y hacer un seguimiento del impacto sostenible. Además con cada tema se presentarán investigaciones relevantes, estudios de caso y buenas prácticas de líderes y profesionales de la gestión provenientes de diversas OPC.

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

El ascenso en el uso de las redes sociales, el acceso móvil a internet y la computación en nube proporciona un acceso a la información barato y fácil que ha supuesto la creación de nuevos canales de distribución y que ha causado a su vez cambios perturbadores en el entorno empresarial mundial. Las empresas pueden acceder a nuevos mercados gracias a la innovación, el diseño y el desarrollo de nuevos productos, servicios y modelos de negocio.

Es necesario que las OPC sean conscientes de esta realidad y se adapten a la curva tecnológica para tener así una visión real del entorno empresarial en el que compiten las empresas, y mejorar de esta forma la eficiencia de la prestación de servicios y desarrollar nuevos productos y servicios que satisfagan las necesidades cambiantes de sus clientes.

ÁFRICA AL ALZA

Se espera que continúen los altos índices de crecimiento demográfico en mercados clave y en rápido desarrollo. Este dato es particularmente significativo para África, donde se espera que se produzca la mitad del crecimiento de la población mundial desde la actualidad hasta el año 2050. Los ingresos serán mayores y como resultado crecerá el consumo de productos y servicios. Las empresas africanas, al igual que las provenientes de otros lugares, deben prepararse para poder aprovechar esta oportunidad. Para ello deberán tener un buen conocimiento del contexto local y tendrán que desarrollar estrategias mercantiles a medida.

Las OPC estarán llamadas a acelerar las actividades de promoción de las inversiones, así como a asistir a sus clientes en el desarrollo de mercados en África. Las OPC deberán estar preparadas para ayudar a sus clientes PYME en el desarrollo de sus capacidades y deberán guiarles a través de las oportunidades únicas de internacionalización en la región y en todo el mundo.

LAS CADENAS MUNDIALES DE VALOR DEL FUTURO

El comportamiento de los consumidores se está viendo influido cada vez más por el uso de aplicaciones, redes sociales, búsqueda en línea y compras por internet. El acceso inmediato a la información del producto genera expectativas en el consumidor por productos y servicios que benefician simultáneamente al medio ambiente, la sociedad y el bienestar económico. Los nuevos canales se desarrollan gracias a complejos procesos de producción y entrega fragmentados por varios países. Los nuevos acuerdos comerciales y de inversión abren nuevos mercados y oportunidades de negocio, aunque al mismo tiempo, los nuevos estándares pueden crear nuevas barreras que pueden ser difíciles de superar para las PYME. Las OPC pueden influir en el desarrollo o la negociación de nuevos estándares y mantener la ayuda que brindan a las PYME para que estas puedan manejarse bien por el complejo marco de oportunidades, estándares y cadenas de suministro. Las OPC también necesitan tener en cuenta estos cambios y aplicarlos si fuera necesario en sus propias estructuras de gestión, estrategias organizativas y carteras de servicios.

PROGRAMA PRELIMINAR

MIÉRCOLES 23 DE NOVIEMBRE

16:00 - 19:00 **Registro de participantes**

19:00 - 21:00 **Cóctel de bienvenida**

JUEVES 24 DE NOVIEMBRE

08:00 - 09:00 **Registro de las Conferencias**

09:00 - 09:45 **APERTURA OFICIAL**

Discursos de bienvenida

09:45 - 10:15 **Descanso y foto oficial**

10:15 - 10:45 **DISCURSO INAUGURAL - GRANDES TENDENCIAS QUE AFECTAN AL COMERCIO Y LA PROMOCIÓN DE LAS INVERSIONES**

Grandes fuerzas transformadoras a nivel mundial están definiendo el futuro y tienen un gran impacto en los negocios, las economías, las industrias, las sociedades y las personas.

10:45 - 12:15 **SESIÓN PLENARIA - GRANDES TENDENCIAS EN UN MUNDO COMPLEJO, INCIERTO Y EN CONSTANTE CAMBIO**

¿De qué necesidades de las PYME tendrán que hacerse cargo las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones para facilitar el buen estado de salud a largo plazo de una floreciente economía empresarial? ¿Cuáles son los mejores métodos para medir el impacto y la sostenibilidad a largo plazo?

En esta sesión se abordarán los siguientes temas: (i) el papel de las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones en la superación de desafíos y el aprovechamiento de las oportunidades, (ii) los servicios ofrecidos, (iii) las formas en las que las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones pueden adaptar de forma anticipada su gestión y operaciones a estos cambios.

12:15 - 14:00 **Almuerzo y creación de redes de contacto**

14:00 - 15:15 **SESIÓN PLENARIA - LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL: ¿QUÉ IMPLICACIONES TIENE PARA LAS ORGANIZACIONES DE PROMOCIÓN DEL COMERCIO Y LAS INVERSIONES?**

¿De qué forma impactarán los nuevos canales digitales y tecnologías en la forma en la que las PYME comercian e invierten? Sobre esa base, ¿Cómo será el aprendizaje, comunicación y entrega de las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones? ¿Cómo aprovecharán las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones los datos masivos para mejorar su desempeño? ¿Cómo transformarán las herramientas digitales y la tecnología el entorno de trabajo de las IACI? ¿Cuál será el impacto en la diversidad, la cultura corporativa y la gestión del desempeño?

15:15 - 15:45 **Descanso y creación de contactos**

15:45 - 17:00 **TALLERES**

Nuevos canales: Comercio electrónico - Mercados mundiales - Micromecenazgo

¿Nuevas herramientas o alternativas para la promoción del comercio y las inversiones?

¿Están orientados estos nuevos canales de distribución a las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones, o las nuevas plataformas de negocio de las PYME podrían desplazarlas?

Disposición y riesgo - Preparación para lo inconcebible.

¿Cómo se debería gestionar una Organización de Promoción del Comercio y las Inversiones para que sea efectiva frente a los cambios rápidos?

¿Qué tipo de gobernanza, liderazgo, estrategias, estructuras, recursos y procesos serán necesarios para proporcionar servicios de apoyo efectivos a las PYME en un mundo complejo y en rápida evolución?

17:00 - 17:30 **DECIMOSEGUNDA CONFERENCIA Y PREMIOS DE LA RED MUNDIAL DE OPC - PRESENTACIONES DE LOS POSIBLES FUTUROS ANFITRIONES (Y VOTACIÓN SECRETA)**

Presentación de las candidaturas para la organización del Congreso Mundial y Premios de la Red de OPC 2018

Conferencia del Presidente

19:00 - 22:00 **PREMIOS DE LA RED DE OPC 2016 - CENA DE GALA Y CEREMONIA DE PRESENTACIÓN**

VIERNES 25 DE NOVIEMBRE

09:00 - 09:30 **DISCURSO INAUGURAL - AUJE DE ÁFRICA**

¿Qué impacto tendrán las recientes grandes tendencias en el futuro de los negocios africanos?
¿Cuáles serán las consecuencias de los cambiantes flujos mundiales de comercio e inversiones para el continente?

09:30 - 11:00

SESIÓN PLENARIA - ÁFRICA ¿SERÁ EL SIGUIENTE DESTINO DEL COMERCIO Y LAS INVERSIONES?

¿Cómo pueden las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones africanas aprovechar las oportunidades que surgen de una mayor inversión en sus respectivos países?

¿Qué tipo de asociaciones pueden establecer las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones tanto dentro como fuera de África para ayudar a los negocios en la adopción de las estrategias necesarias y el desarrollo de las capacidades para competir satisfactoriamente en el gran abanico de nuevos mercados que aparecen en el horizonte?

11:00 - 11:30 **Descanso**

11:30 - 13:00 **SESIÓN PLENARIA - CADENAS DE VALOR MUNDIALES EN 2025: LOS ESTÁNDARES PARA EL COMERCIO.**

¿Cuál será el papel de los estándares en la estructuración de las cadenas de valores del futuro?
¿Cómo pueden las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones ayudar a sus clientes a aprovechar e insertarse a los estándares existentes?

¿Qué nuevos servicios y soluciones deberían diseñar las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones en la actualidad para facilitar la inserción de las PYME en las cadenas de valor del futuro?

13:00 - 14:30 **Almuerzo y creación de redes de contacto**

14:30 - 16:00 **TALLERES**

Nuevos canales: Comercio electrónico - Mercados mundiales - Micromecenazgo

¿Nuevas herramientas o alternativas para la promoción del comercio y las inversiones?

¿Están orientados estos nuevos canales de distribución a las Organizaciones de Promoción del Comercio y las Inversiones, o las nuevas plataformas de negocio de las PYME podrían desplazarlas?

Disposición y riesgo - Preparación para lo inconcebible.

¿Cómo hacer que una Organización del Comercio y las Inversiones sea efectiva frente a los cambios rápidos?

¿Qué tipo de gobernanza, liderazgo, estrategias, estructuras, recursos y procesos serán necesarios para proporcionar servicios de apoyo efectivos a las PYME en un mundo complejo y en rápida evolución?

16:00 - 17:00 **TALLER DE PRÁCTICAS RECONOCIDAS DE OPC**

Los ganadores de los Premios de la Red Mundial de OPC 2016 compartirán información sobre sus reconocidas prácticas y conocimientos.

17:00 - 17:30 **CLAUSURA DE LA CONFERENCIA**

Resumen de la conferencia

Conclusiones de la Conferencia y Premios de la Red Mundial de OPC 2016 y recomendaciones para el seguimiento de la Red de OPC y sus miembros.

17:30 - 18:30 **Anuncio del organizador de la Conferencia Mundial de la Red de OPC 2018 y observaciones finales sobre los premios.**

Cóctel de clausura

SÁBADO 26 DE NOVIEMBRE

Visitas guiadas a Marrakech

SI DESEA MÁS INFORMACIÓN PÓNGASE EN CONTACTO CON



International
Trade
Centre

Ben Mohamed Imamo
Oficial Superior de Programa, Redes
Institucionales y Generación de Negocios

Palais des Nations, CH-1211
Ginebra 10, Suiza
Tel: +41 22 730 0247
Email: Tponetwork@intracen.org