

DESARROLLO DEL MERCADO DE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN PARA MICROEMPRESAS

(TC-98-07-069)

RESUMEN EJECUTIVO

ORGANISMO
EJECUTOR:

Guyana Volunteers Consultancy Ltd. (GVC)

BENEFICIARIOS:

Aproximadamente de 5.000 a 7.500 pequeños empresarios y microempresarios en los sectores de comercio, producción y servicios, y por lo menos diez instituciones que proporcionan servicios de capacitación al sector de las microempresas.

OBJETIVOS:

El principal objetivo de la operación es poner a prueba y demostrar la factibilidad de establecer, en pequeña escala, un mercado sostenible de servicios de capacitación para microempresas, con el objeto de mejorar su competitividad y productividad. Los objetivos específicos son: i) establecer servicios de información y referencia para microempresarios, ii) estimular temporalmente la demanda mediante el uso de subsidios parciales directos (cupones) y iii) inducir y acelerar la adaptación de la capacidad de los proveedores para satisfacer los requisitos de capacitación específicos de los pequeños y microempresarios.

DESCRIPCIÓN:

Estos objetivos se lograrán mediante la ejecución de un programa cuatrienal que tendrá los componentes indicados a continuación: i) un Servicio de Información y Referencia, ii) un Sistema de Cupones para Capacitación y iii) un Fondo de Desarrollo de Tecnologías de Capacitación (FDTC).

i) Servicio de Información y Referencia (SIR)

El SIR tendrá las siguientes funciones: i) facilitar el acceso de los pequeños empresarios y microempresarios a los servicios de capacitación que se ofrecen y eventualmente a otros servicios no financieros para pequeños empresarios y microempresarios, ii) orientar a los proveedores de estos servicios según las necesidades y preferencias de los pequeños empresarios y microempresarios y iii) facilitar las negociaciones entre clientes y proveedores con respecto al contenido, la calidad y el precio de los cursos de capacitación.

Para efectos de la operación del SIR, GVS establecerá tres o cuatro mostradores de información estratégicamente ubicados, que tendrán las siguientes funciones: i) canalizar la información bilateral entre proveedores y clientes con respecto a la demanda, las preferencias y los cursos que se ofrecen, ii) mantener una base de datos sobre los clientes, iii) establecer y mantener una base de datos sobre los proveedores y los cursos, iv) publicar y divulgar información sobre el programa de cupones y v) notificar a GVC y al Comité Consultivo (véase la sección IV) las estadísticas sobre la oferta y demanda de cursos, e información cualitativa recibida de clientes actuales y potenciales y de instituciones de capacitación (IC).

ii) Sistema de Cupones para Capacitación (SCC)

Este sistema tendrá las siguientes funciones: i) fomentar la demanda de capacitación mediante subsidios parciales directos (cupones), ii) fomentar la adaptación de la oferta actual y potencial de estos servicios a las necesidades y preferencias de los pequeños empresarios y microempresarios, exigiendo que los cupones que reciban las instituciones de capacitación participantes (IC) sean canjeados al término del curso y una vez recibida la cuota inicial del copago de los clientes, y iii) dar cada vez más sostenibilidad al funcionamiento ampliado del mercado de capacitación para la microempresa.

Los cupones serán distribuidos en forma gratuita a los pequeños empresarios y microempresarios que satisfagan los criterios mínimos de elegibilidad. Los cupones, que equivalen a subsidios de demanda directos y que, inicialmente, cubren *en promedio* el 50% del costo de los cursos, reducen los riesgos y el costo de oportunidad para los clientes que se inscriben en los cursos. Los beneficiarios podrán utilizar los cupones para los cursos impartidos por proveedores aprobados de su elección, y el cliente será responsable de pagar el resto del costo total del curso. El copago del cliente se efectuará al inicio del curso, y el cupón sólo será validado si el cliente completó como mínimo el 75% de la capacitación y lleva la firma de la persona que tomó el curso. Se estima que podrá utilizarse, en total, unos 28.000 cupones durante los cuatro años que abarca el programa, y que se capacitará de 5.000 a 7.500 clientes.

FINANCIAMIENTO:	Modalidad:	Donación (Ventanilla II)
	FOMIN:	US\$ 900.000
	Contraparte:	US\$ 533.000
	Total:	US\$1.433.000

Se ha recibido cartas de intención de cofinanciamiento de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) por US\$230.000, y de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) por US\$200.000 (véase el párrafo 5.1).

PLAZOS:	Periodo de ejecución del proyecto:	4 años
	Periodo de desembolso:	4 años

CLASIFICACIÓN AMBIENTAL:	Esta operación fue aprobada por el CESI el 25 de septiembre de 1998 e incorpora en su diseño las recomendaciones del Comité.
---------------------------------	--

EXCEPCIONES A POLÍTICAS DEL BANCO:	N/A
---	-----

ESTRATEGIA DEL BANCO EN EL PAÍS:	Esta operación es plenamente congruente con la estrategia del país, que procura promover un entorno que facilite el desarrollo del sector privado, el mejoramiento de la base de recursos humanos y la formulación de programas orientados a reducir la pobreza y a elevar los niveles de vida.
---	---

CONDICIONES CONTRACTUALES ESPECIALES:	Las condiciones para el primer desembolso y los desembolsos subsiguientes son las indicadas a continuación:
--	---

Antes del primer desembolso, GVC presentará, a satisfacción del Banco: i) prueba de los compromisos de donantes adicionales en cuanto al aporte de los fondos necesarios para completar la financiación del proyecto (párrafo 5.1); ii) prueba de la puesta en práctica de las recomendaciones clave de la reciente evaluación institucional (párrafo 4.6) que el Comité de Administración haya señalado como condiciones para la ejecución del proyecto; iii) los términos de referencia para el grupo asesor externo y para la UCP (párrafos 4.4 y 4.7); y iv) prueba de que se ha iniciado el proceso de licitación para los consultores de la UCP y del grupo asesor externo.

Antes del desembolso de los fondos necesarios para comenzar a distribuir los cupones, GVC presentará, a satisfacción del Banco: i) el plan anual de operaciones preparado en coordinación con el grupo asesor externo del programa (párr. 4.7), ii) pruebas

de que se ha formulado los procedimientos y elaborado los manuales de operación para la administración de los cupones y el FDTC (párr. 4.9), iii) los indicadores mensuales y anuales de desempeño (puntos de referencia) para todos los aspectos del programa, con desglose por sexos cuando sea apropiado, iv) pruebas de que ha instalado el sistema computarizado de información para la gestión y ha desarrollado todos los programas necesarios para la gestión de todos los aspectos del programa, v) prueba de que ha creado y está en funciones el Comité Consultivo del Programa (CCP) incluidos los aspectos que examinará (párr. 4.6) y vi) los términos de referencia para la evaluación del programa a mediados del periodo (párr. 7.4).

Los contratos celebrados entre el Banco y GVC, y entre GVC y el grupo asesor externo, incluirán una cláusula que dispondrá que si los resultados de la evaluación de mediados del periodo de las metas clave del programa son inaceptablemente bajos (> 20% por debajo de las metas fijadas), el Banco se reserva el derecho de cancelar el proyecto y los desembolsos futuros.

I. ELEGIBILIDAD DEL PAÍS

- 1.1 El Comité de Donantes del FOMIN declaró a Guyana elegible para todas las formas de financiamiento del FOMIN el 2 de noviembre de 1995.

II. ANTECEDENTES

A. Contexto del país

- 2.1 De 1966 a 1998 la administración de Guyana correspondía a un sistema económico dominado por el Estado, que controlaba más de la mitad de la economía. Las actividades del sector privado se limitaban principalmente a la explotación agrícola en pequeña escala, construcción, algunos servicios, pequeña manufactura, minería y comercio. Sobrevino una grave desaceleración económica y, para 1988, el producto de Guyana era de apenas el 68% de los niveles registrados en 1976, la inflación era galopante y la pobreza se había generalizado. No obstante, desde 1988, Guyana ha seguido un programa de recuperación económica centrado en la racionalización fiscal, monetaria y cambiaria. Como resultado, entre 1991 y 1997, la economía guyanesa pudo lograr una impresionante tasa compuesta de crecimiento del PIB del más del 7% anual, estabilizar la inflación y los tipos de cambios y comenzar a consolidar la reforma estructural global. Actualmente, el gobierno respalda al sector privado porque lo considera el principal "motor del crecimiento" de Guyana y gradualmente está procurando mejorar el entorno de políticas y las condiciones para el sector privado. Pese a la contracción de 1998, las proyecciones económicas para el resto de este año y el año 2000 siguen siendo optimistas.
- 2.2 Las reformas mencionadas anteriormente han tenido un impacto directo sobre el sector de la pequeña empresa y la microempresa. Se estima que alrededor del 50% de 41.000 empleados públicos que quedaron cesantes trabajan por su cuenta en el sector informal. De estudios recientes se infiere que las microempresas emplean el 50% de la población activa total, o aproximadamente 145.000 personas, y representan el 50% del PIB de Guyana. Conforme a un desglose por sectores, se estima que el 40% de estas microempresas se dedican a actividades de venta al menudeo, 27% a la explotación agrícola, 23% a los servicios y 9% a la manufactura y que la gran mayoría de todas las microempresas se encuentran en las llanuras costeras, sobre todo cerca de Georgetown y New Amsterdam.
- 2.3 En un entorno económico en rápido cambio, como el de Guyana, donde la competencia es cada vez mayor, los microempresarios confrontan una serie de restricciones que limitan su competitividad en los crecientes mercados nacionales y mundiales. Entre otras, las restricciones son: i) maquinaria y equipo anticuados; ii) bajos

niveles de comprensión de los mercados y la competencia internacionales; iii) baja calidad de los productos debido a la falta de conocimiento sobre las normas de calidad, las preferencias del mercado y los procesos de producción y iv) una falta general de aptitudes de gestión y administración ^{1/}.

B. Servicios no financieros para las pequeñas empresas y microempresas

- 2.4 El mercado de servicios no financieros para las pequeñas empresas y microempresas se caracteriza por: i) la existencia de programas de capacitación gubernamentales muy subsidiados, muchos de los cuales son gratuitos y de dudosa calidad y ii) capacitación obligatoria en cursos básicos de administración de empresas y teneduría de libros vinculados a la concesión de créditos, patrocinados principalmente por donantes. En general, existe una carencia global de servicios no financieros de calidad adaptados a las necesidades específicas del sector de las microempresas, y bajos niveles de alcance y sostenibilidad en los servicios existentes. En consecuencia, la mayoría de las pequeñas empresas y microempresas no han podido satisfacer adecuadamente sus necesidades de servicios no financieros que les permitirían mejorar su competitividad. Si bien algunos propietarios y trabajadores están en condiciones de mejorar sus aptitudes mediante programas técnicos o vocacionales de capacitación, la mayoría no cuenta con los medios para ello, porque representa un alto costo al tener que abandonar su trabajo cotidiano durante varios meses para asistir a los cursos impartidos por los institutos de capacitación técnica que existen en el país.
- 2.5 La demanda de servicios no financieros a este sector está limitada por: i) la dificultad de identificar proveedores de servicios de calidad que ofrezcan cursos adaptados a las necesidades específicas del microempresario, ii) mala calidad del contenido y la utilidad de los servicios de los que se dispone actualmente, iii) la falta de conciencia de los microempresarios sobre el impacto potencial que tendría en las utilidades la inversión en el tipo adecuado de servicio de desarrollo empresarial, y iv) limitada capacidad de los clientes potenciales para comunicar sus preferencias colectivas a los proveedores de servicios y negociar la índole y el precio de éstos.
- 2.6 Con respecto a la oferta de servicios no financieros, dadas las características del mercado de capacitación, no es sorprendente observar que sólo existe un número limitado de instituciones de capacitación. Actualmente existen por lo menos cinco instituciones

^{1/} Estas limitaciones fueron identificadas en el documento sobre la estrategia de desarrollo de empresas para Guyana preparado por la Región 3 en enero de 1998.

que ofrecen capacitación en la modalidad o el formato adecuado 2/ para el mercado de las pequeñas empresas y microempresas, pero que requieren mejoras en cuanto al contenido y la calidad de los cursos. Se estima que otras cinco a siete instituciones de capacitación podrían fácilmente incursionar en el mercado si se les diese los incentivos adecuados. En este grupo se incluirían también las escuelas vocacionales. Para ello, será necesario que cuenten con mejor información sobre la magnitud del mercado potencial de su producto, el tipo de producto (contenido y modalidad) que exigen los consumidores y algún mecanismo para reducir el costo y el riesgo de ingresar a este nicho del mercado.

- 2.7 La hipótesis fundamental de esta operación es que el mercado de capacitación está distorsionado, es disfuncional y opera muy por debajo de su capacidad porque tanto proveedores como clientes carecen de la información necesaria que les permitiría tomar decisiones económicas bien fundamentadas con respecto a la capacitación. Al mejorar significativamente el flujo de información y al suministrar subsidios de demanda directos y parciales, puede resolverse algunas de las imperfecciones y puede estimularse el mercado para que se expanda y se consolide. En el largo plazo, el resultado previsto es un mercado más amplio y más profundo que proporciona de manera eficiente y sostenible servicios de capacitación a las pequeñas empresas y microempresas.

C. La estrategia del Banco en Guyana

- 2.8 La estrategia del Banco, que se presenta en el documento del país (GN-2014-1, de octubre de 1998), incluye: i) la promoción de un entorno propicio para el desarrollo del sector privado, ii) el aumento de la capacidad de absorción del sector social y el mejoramiento de la base de recursos humanos y iii) el fomento de programas diseñados para reducir la pobreza y mejorar los niveles de vida. Esta operación es plenamente congruente con estas metas en la medida en que procura desarrollar un mercado para servicios no financieros, que ayudaría a mejorar los recursos humanos y, en definitiva, tendría un impacto positivo sobre el ingreso y las oportunidades de empleo de los microempresarios. Además, la estrategia de desarrollo de empresas de Guyana identifica a los servicios no financieros como un importante componente de las actividades prioritarias que requiere ese sector.

2/ El formato adecuado se caracteriza, por lo general, por cursos: i) de 20 a 40 horas de duración, ii) externos y no en el lugar de trabajo, iii) de índole práctica y sobre temas específicos que tienen repercusiones directas sobre las utilidades de la empresa, iv) en horario vespertino y los fines de semana, v) con métodos de aprendizaje activo y ejercicios prácticos y vi) impartidos en lugares de muy fácil acceso.

III. OBJETIVOS DEL PROYECTO Y COMPONENTES BÁSICOS

A. Objetivos

- 3.1 El objetivo general del proyecto es poner a prueba y demostrar la factibilidad de establecer, a pequeña escala, un mercado sostenible de servicios de capacitación para microempresas en Guyana, con el objeto de mejorar su competitividad y productividad.
- 3.2 Específicamente, el proyecto procurará reducir el flujo asimétrico e insuficiente de información en el mercado sobre la oferta y la demanda. Para ello, la operación propone lo siguiente: i) establecer servicios de información y referencia para microempresarios, ii) estimular temporalmente la demanda mediante el uso de subsidios parciales directos (cupones) y iii) inducir y acelerar la adaptación de la capacidad de los proveedores para satisfacer los requisitos de capacitación específicos de las pequeñas empresas y microempresas.

B. Componentes del proyecto

- 3.3 El proyecto tiene tres componentes: i) un *Servicio de Información y Referencia* (SIR), ii) *Sistema de Cupones para Capacitación* (SCC) y iii) un *Fondo de Desarrollo de Tecnologías de Capacitación* (FDTG).

1. Servicio de información y referencia (SIR)

- 3.4 El SIR tendrá las siguientes funciones: i) facilitar el acceso de las pequeñas empresas y microempresas a los servicios de capacitación que existen, y eventualmente a otros servicios no financieros para ese sector, ii) orientar a los proveedores de estos servicios de capacitación con respecto a las necesidades y preferencias de las pequeñas empresas y microempresas y iii) facilitar las negociaciones entre clientes y proveedores con respecto al contenido, la calidad y el precio de los cursos de capacitación.
- 3.5 Para la operación del SIR, el organismo de ejecución establecerá tres o cuatro *mostradores de información* ubicados estratégicamente que tendrán las siguientes funciones: i) canalizar información bilateral entre proveedores y clientes con respecto a las preferencias de la demanda y los cursos que se ofrecen, ii) mantener una base de datos de clientes, iii) establecer y mantener una base de datos de proveedores y cursos, iv) publicar y divulgar información sobre los componentes del programa y v) notificar a GVC y al Comité Consultivo (véase la sección IV) las estadísticas sobre desembolsos de cupones, oferta y demanda de cursos e información cualitativa recibida de clientes actuales y potenciales e instituciones de capacitación (IC).

- 3.6 Estos mostradores de información se ubicarán en zonas de fácil acceso de Georgetown, Linden, New Amsterdam o Berbice y posiblemente en otras ciudades secundarias para que estén dentro del alcance de la gran mayoría de clientes potenciales. Se asignará a cada mostrador un funcionario de información y una computadora. También podrían proporcionar acceso a otros temas que afecten directa o indirectamente al sector de microempresas, como la asistencia técnica, el financiamiento, los servicios de consultoría, etc.

2. Sistema de cupones para capacitación (SCC)

- 3.7 El SCC tendrá las siguientes funciones: i) fomentar la demanda de capacitación de las pequeñas empresas y microempresas mediante un subsidio parcial directo (cupones), ii) fomentar la adaptación de la oferta actual y potencial de estos servicios a las necesidades y preferencias de las pequeñas empresas y microempresas, exigiendo que los cupones que reciben las instituciones de capacitación participantes (IC) sean canjeados una vez concluido el curso y una vez que los clientes hayan depositado la cuota inicial de copago y iii) dar cada vez mayor sostenibilidad para el funcionamiento ampliado del mercado de capacitación para las pequeñas empresas y microempresas.
- 3.8 Los cupones se distribuirán en forma gratuita a las pequeñas empresas y microempresas que satisfagan los criterios mínimos de elegibilidad, como un máximo de diez empleados y prueba de que realiza actividades empresariales. Sin embargo, sobre la base de los resultados de la evaluación intermedia podría ajustarse los criterios para incluir también, de alguna forma, empresas más grandes. Los cupones, que equivalen a subsidios directos de demanda y cubren, inicialmente, en promedio el 50% ^{3/} de los cursos a impartir, reducen los riesgos y el costo de oportunidad para los clientes que se inscriben en los cursos ^{4/}. Los beneficiarios podrán utilizar los cupones para los cursos que imparten proveedores de capacitación autorizados de su elección, y el cliente será responsable de pagar el resto del costo total del curso. Los clientes deberán efectuar su copago al inicio del curso, y el cupón sólo se valida si el cliente completa por lo

^{3/} El cupón tendrá un **precio fijo**, que puede modificarse según las condiciones del mercado y las necesidades y la estrategia del programa. Véase en el Anexo VI información adicional sobre el establecimiento del precio del cupón.

^{4/} Los proveedores de capacitación organizarán cursos de acuerdo con la demanda expuesta por los usuarios de los cupones. Sin embargo, habrá, por ejemplo, cursos técnicos y generales de electrónica, comercialización, mecánica, control de calidad, confecciones, producción de alimentos, artesanías, etc.

menos 75% de la capacitación y lleva la firma de la persona inscrita.

- 3.9 En países similares, los programas de capacitación de esta clase tienden a llegar hasta al 10% de población de las PYME. En Guyana, se estima que forman parte de las PYME unas 150.000 personas, con una tendencia al aumento a lo largo del tiempo (demanda potencial). Se estima que actualmente 1.200 personas asisten a cursos de capacitación similares (demanda actual notificada) y, por otra parte, más del 90% de las PYME guyanesas consultadas indicó la información o la capacitación, o ambas, como servicios no financieros en cuya adquisición tendrían interés. La experiencia de los programas con cupones en otros países indica que cada cliente usa un promedio de dos a tres cupones por año. Sobre la base de estas cifras, se estima que el proyecto generará un total de 1.000 a 1.500 clientes, aproximadamente, durante el primer año y de 5.000 a 7.500 para el tercer año. Esta cifra se aproxima al 5% de la población activa en PYME de Guyana 5/. Esto significa un total de 28.000 cupones durante los tres primeros años de distribución de éstos, a saber: 3.000 el primer año (ocho meses, con un punto de distribución), 10.000 el segundo año (tres puntos de distribución) y 15.000 el tercer año.

- 3.10 Conforme a la información actual sobre costos y las estructuras de costos proyectadas para mejorar la calidad de los cursos de capacitación que serán impartidos, se calcula que el costo de los cursos será de US\$2 por persona/hora, o aproximadamente US\$40 para un curso normal de 20 horas. Esto representaría un ligero aumento con respecto a las estructuras actuales de costos, cuyo valor mediano es de US\$1,70 por persona/hora. Si se considera que la meta es conceder un subsidio aproximado del 50% en la etapa inicial, se proyectó que el valor del cupón será de US\$20. Con este nivel de subsidios se espera que el programa tenga el impacto deseado en el mercado, sin subsidiar excesivamente los cursos más costosos. Tras la evaluación intermedia, se reducirá el valor del cupón hasta que equivalga a un subsidio estimado de 25% del costo del curso. Sin embargo, el Banco se reserva el derecho a modificar el valor del cupón en consulta con el Comité de Administración (véase el párrafo 4.6), sobre la base del análisis y las recomendaciones de la evaluación a mitad de período y otros datos pertinentes disponibles.

3. Fondo de Desarrollo de Tecnologías de Capacitación (FDTC)

- 3.11 El Banco reconoce las limitaciones de los proveedores de servicios no financieros de Guyana y ha incluido este componente del proyecto

5/ A modo de referencia, el ritmo de crecimiento del programa experimental de cupones ejecutado en el Paraguay hizo que creciera de un promedio de 300 por mes durante el primer año, a 747 por mes en el segundo.

para resolverlas. El FDTC respaldará la identificación, difusión y aplicación de innovaciones pedagógicas y administrativas y de tecnologías de enseñanza dentro de las IC participantes a efectos de acelerar el proceso de adaptar la oferta a los requisitos específicos de las pequeñas empresas y microempresas. La intención es brindar a las IC asesoramiento de expertos y formación sobre la manera de estructurar cursos de capacitación que respondan a las necesidades de los clientes y sobre la manera de obtener la autosuficiencia financiera.

- 3.12 Para que una IC se beneficie del FDTC, debe realizar por lo menos tres cursos de capacitación dentro de este programa. Se dará preferencia a las IC que presenten una solicitud junto con otras IC calificadas. Las solicitudes se referirán a la adquisición o adaptación de tecnologías de capacitación que se consideren comúnmente útiles para estas IC en la elaboración de cursos de capacitación más adecuados, como los que exigen las pequeñas empresas y microempresas. El desarrollo ulterior de estos cursos específicos será plena responsabilidad de cada IC. Para asegurar posibilidades similares de acceso al financiamiento del FDTC para todas las IC, se dará información sobre la presentación de la propuesta y se explicará las directrices del financiamiento a todas las IC participantes y se incluirá estos datos en el texto de los acuerdos de participación firmados con GVC. Las solicitudes al FDTC serán examinadas y aprobadas por la UCP (véase el párrafo 4.4) y GVC, con aporte del órgano de asesoramiento técnico. El Banco se reserva el derecho a practicar inspecciones regulares de las actividades financiadas por el FDTC.
- 3.13 La preferencia para las solicitudes conjuntas de IC tiene los siguientes propósitos: i) acentuar el impulso básico del programa, que no es fomentar IC individuales ni sus cursos específicos, sino la expansión y el mejoramiento del mercado de servicios de capacitación mediante una mayor competencia basada en mejores tecnologías pedagógicas y administrativas, ii) asegurar un mayor impacto de los recursos aplicados, en términos de una mayor difusión y aplicación de las innovaciones correspondientes y iii) disminuir el riesgo de uso arbitrario de fondos.
- 3.14 El costo de cada solicitud aprobada será compartido entre el FDTC y las IC participantes. El FDTC cubrirá hasta el 50% del costo total. Ninguna solicitud puede exceder el 10% del monto total inicial de los fondos del FDTC, y cualquier IC individual sólo podrá participar una vez como receptora directa del FDTC, salvo en circunstancias que el organismo de ejecución considere justificado, y el Banco lo apruebe. Durante la evaluación del programa se examinará esta política.

IV. ORGANISMO Y MECANISMO DE EJECUCIÓN

- 4.1 El proyecto será ejecutado por Guyana Volunteers Consultancy Ltd., (GVC). Para llevar a cabo las actividades propuestas, GVC contratará consultores locales y establecerá tres unidades operativas: i) la *Unidad de Coordinación del Programa* (UCP), ii) *Mostradores de Información*, y iii) el *Comité Consultivo del Programa* (CCP).
- A. Guyana Volunteers Consultancy Ltd. (GVC)
- 4.2 Guyana Volunteers Consultancy Ltd. (GVC) es una organización del sector privado fundada en 1993 con el respaldo de la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI) como parte de una estrategia para satisfacer la demanda de consultoría, asistencia técnica y servicios de asesoramiento empresarial proporcionados por pequeñas empresas, ONG, asociaciones sectoriales de pequeñas empresas y organizaciones comunitarias de Guyana. Actualmente trabaja con más de 130 organizaciones comunitarias sobre creación de capacidad y con otras 40 en la introducción de nuevos productos y tecnologías para el mercado. También administra activamente el programa de Canadian Executive Service Organization (CESO) en el cual voluntarios canadienses proporcionan asistencia técnica a organizaciones de Guyana. Su directorio y su personal están integrados por empresarios competentes y experimentados.
- 4.3 Se considera que GVC es la organización más idónea para ser el organismo de ejecución debido a: i) su estructura, personal y sistemas administrativos y operativos existentes, adecuados para la ejecución del proyecto, ii) su afinidad con el sector de las microempresas, iii) su estabilidad institucional, iv) su éxito en la ejecución de proyectos de fortalecimiento institucional y desarrollo de empresas financiados por la USAID, la ACDI, el UNICEF y el PNUD durante los últimos tres años, en los cuales se demostró su capacidad para la ejecución expedita de programas y v) su elevado nivel de interés manifiesto en esta operación. La selección de GVC como organismo de ejecución cuenta con el respaldo de COF/CGY, el Ministerio de Educación y otros donantes internacionales activos en Guyana. Además, esta opción elimina cualquier inquietud potencial sobre conflictos de intereses, dado que GVC no provee actualmente servicios de capacitación al sector y no tiene planes de llevar a cabo actividades de capacitación en el futuro. Merced a esta operación, GVC podrá ampliar sus vínculos y la coordinación con actividades que prestan respaldo al sector de las PYME, enriqueciendo de esta manera su reputación y accediendo al rango de los principales actores en ese sector de Guyana.
- 4.4 GVC establecerá una *Unidad de Coordinación del Programa* (UCP) y asignará los recursos humanos y materiales necesarios para las

operaciones del programa, inclusive un coordinador y otros funcionarios operativos y administrativos.

- 4.5 GVC establecerá *Mostradores de Información* en por lo menos tres ciudades estratégicamente seleccionadas para lograr el máximo alcance y la mayor divulgación posible de información (véase los párrafos 3.5 y 3.6). Los mostradores de información serán supervisados por la Unidad de Coordinación del Programa.
- 4.6 Además, GVC creará un *Comité Consultor del Programa* (CCP), que se ocupará de proporcionar orientación estratégica general, dirección y asesoramiento a la administración ejecutiva del programa y facilitará la divulgación de los resultados y el diálogo con la sociedad civil en general. Entre sus responsabilidades figurará la de examinar los planes anuales de operaciones, los informes semestrales y la evaluación intermedia y formular recomendaciones al respecto. Los integrantes de este comité podrán ser, entre otros, el coordinador del programa, un representante del directorio de GVC, un asesor técnico del Ministerio de Educación, representantes de otras organizaciones de donantes potenciales y posiblemente representantes del sector de microempresas y de las instituciones de capacitación. No obstante, la aprobación final de los planes de operaciones anuales, los aportes a la evaluación y la aprobación de ésta y sus resultados y las decisiones sobre cuestiones clave de política, como el valor de los cupones, corresponderán al Banco en consulta con el Comité de Administración, que estará compuesto por sendos delegados de las tres instituciones donantes 6/.
- 4.7 Para reforzar su capacidad técnica y operativa, GVC requerirá experiencia técnica de calidad y mecanismos de apoyo para el programa. GVC contratará los servicios de un asesor técnico externo, que trabajará para una empresa consultora internacional y contará con aptitudes y experiencias relevantes. GVC seguirá los procedimientos de adquisición del Banco y la selección final será aprobada por el Banco. El asesor técnico establecerá y coordinará todas las actividades necesarias para iniciar el programa, asesorará a la USP y al CCP en todos los asuntos relacionados con su instrumentación y desarrollará la capacidad técnica de GVC para llevar a cabo con eficiencia las actividades programáticas. La necesidad de un asesor internacional residente se justifica debido a la carencia de experiencia específica en este tipo de programas a nivel local y las enseñanzas extraídas de otras operaciones similares de BDS en la región.

6/ Otros donantes son la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

B. Ejecución y desembolsos

- 4.8 El programa será ejecutado en 48 meses y los desembolsos se efectuarán en un plazo no mayor de 48 meses. La operación se ejecutará en dos etapas de 24 meses cada una.

1. Etapla 1 (meses 1-24)

- 4.9 La primera etapa (meses 1 - 24) incluye: i) contratación del asesor técnico internacional, ii) establecimiento de la UCP, los mostradores de información y el CCP con la asistencia del asesor técnico, iii) finalización de los planes anuales de trabajo, los procedimientos y los criterios para los tres componentes del programa y iv) los primeros 14 meses de operaciones del programa incluyendo las principales campañas de publicidad y divulgación de información. Hacia el mes 24 se efectuará una evaluación a mediados del período de la operación, o una vez que se haya desembolsado el 50% de los fondos para cupones, lo que ocurra primero. Véase la parte VII.C.

2. Etapla 2 (meses 25-48)

- 4.10 Con base en los resultados de la evaluación de mediados del período, el Banco, en consulta con el Comité de Administración y GVC, decidirá si: i) la operación deberá continuar, con los ajustes recomendados en la evaluación, o ii) el logro de las metas del programa es inaceptablemente bajo para justificar la continuación de la operación. En caso de que se decida continuar la operación, una de las tareas de esta segunda etapa será comenzar a diseñar una estrategia para la eventual clausura del programa.

C. Nivel de preparación del programa

- 4.11 Se considera que el programa tendrá un nivel adecuado de preparación con base en los siguientes puntos: i) el Ministerio de Educación y la institución patrocinante están de acuerdo con el diseño general de la operación, ii) otras entidades internacionales importantes de cooperación en Guyana coinciden en que vale la pena continuar con el programa experimental y han expresado su posible interés en respaldar el programa en el futuro, iii) existe un interés general por parte de los sectores privado y público de Guyana para implementar un programa de desarrollo de servicios no financieros del sector privado basado en la demanda y iv) se ha incorporado en el diseño de la presente operación las lecciones extraídas de operaciones similares financiadas por el Banco.

D. Impacto ambiental y social

- 4.12 El Comité de Evaluación del Impacto Ambiental y Social (CESI) del Banco evaluó esta operación en la reunión TRG 36/98 del 25 de septiembre de 1998 y recomendó lo siguiente: i) la asistencia técnica a las IC en el desarrollo de planes de estudio deberá

incluir temas sobre salud y seguridad de los trabajadores y gestión ambiental que estén vinculados a los cursos de capacitación que se desarrollen y ii) deberá considerarse si se necesitan medidas especiales para dar acceso al programa a los grupos indígenas. Si bien el enfoque del programa, impulsado por la demanda y orientado al mercado, deja que la selección del contenido de los cursos de capacitación dependa del libre juego entre la demanda y la oferta, la función de información y referencia del programa deberá asegurar que las (IC) tomen en cuenta *cuestiones ambientales y de seguridad física de los trabajadores* en el diseño de los cursos, y que los participantes potenciales en los programas también las tomen en cuenta al decidir la selección de los cursos.

- 4.13 Las cuestiones relativas a la *discriminación de géneros y participación de los pueblos indígenas* son básicamente desafíos para las comunicaciones, la publicidad y la difusión, y es necesario asegurar una *extensión adecuada* a grupos sociales y comunidades que puedan estar discriminadas por una campaña más general de anuncios públicos. La decisión de establecer dos mostradores de información fuera de Georgetown tiene por objeto acentuar y facilitar un alcance eficaz del programa a los grupos más marginados. En consulta con especialistas locales en cuestiones de género, GVC elaborará y pondrá en práctica medidas apropiadas para asegurar un acceso equilibrado para personas de ambos sexos a la información y a las oportunidades de participar en la capacitación, y fijará metas apropiadas sobre la base de las circunstancias locales. El cumplimiento de las recomendaciones del CESI formará parte del proceso de vigilancia y evaluación.

V. COSTO Y FINANCIAMIENTO

A. Costos

- 5.1 En el cuadro siguiente se presenta el costo estimado del programa, que asciende a US\$1.435.000 y su financiación. El FOMIN contribuirá con US\$900.000 no reembolsables y la contrapartida será provista por GVC (con US\$430.000 obtenidos de otros donantes internacionales 7/) e instituciones de capacitación participantes (US\$75.000). Se prevé que GVC aporte, en especie, la contribución para la Unidad de Coordinación del Programa 8/.

7/ Se ha recibido cartas de intención de aportar a los fondos de contrapartida de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) por US\$230.000, y de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) por US\$200.000.

8/ No se requiere que GVC aporte a este proyecto recursos propios en efectivo porque actúa como patrocinador de un proyecto definido por el Banco, del cual sólo obtendrá beneficios mínimos.

Además, las normas para el uso de los cupones asegurarán que los receptores de la capacitación aportarán hasta US\$560.000 en efectivo para el SCC. Si bien no se considerará que esos fondos forman parte de la contrapartida a los efectos presupuestarios, constituyen una importante contribución local a la ejecución del programa.

	FOMIN	CONTRAPARTE	TOTAL	%
I. <u>SERVICIOS</u>				
1. Servicio de Información y Referencia	\$100.000	\$50.000	\$150.000	
2. Sistema de Cupones para Capacitación	\$380.000	\$180.000	\$560.000	
3. Fondo de Desarrollo de Tecnologías de Capacitación	\$50.000	\$100.000	\$150.000	60%
SUBTOTAL	\$530.000	\$330.000	\$860.000	
II. <u>UNIDAD DE COORDINACIÓN DEL PROGRAMA</u>				
1. Consultores/Personal	\$96.000		\$96.000	
2. Supervisión	\$12.000		\$12.000	
3. Administración	\$36.000		\$36.000	
4. Apoyo al programa	\$30.000	\$30.000	\$60.000	
SUBTOTAL	\$174.000		\$204.000	14%
III. <u>ASESORÍA TÉCNICA</u>	\$145.000	\$145.000	\$290.000	20%
IV. <u>EVALUACIONES Y SEMINARIOS</u> (incluyendo encuestas)	\$30.000	\$30.000	\$60.000	4%
V. <u>CONTINGENCIAS</u>	\$21.000		\$21.000	1%
TOTAL GENERAL	\$900.000	\$535.000	\$1.435.000	100%

B. Sostenibilidad

- 5.2 **A nivel del beneficiario:** El propósito de este programa es estimular las condiciones necesarias para que las IC que impartan servicios de capacitación a las pequeñas empresas y microempresas puedan tornarse rentables y sostenibles en el medio y largo plazo. Se espera que esto se logre mediante la reducción gradual en el monto del subsidio proporcionado a las pequeñas empresas y microempresas (valor del cupón) para los cursos de capacitación que se imparten. Esto tenderá a reducir la dependencia de las IC de los subsidios en la medida en que la oferta satisfaga cada vez más la demanda del sector de pequeñas empresas y microempresas y el porcentaje del precio de los cursos sea pagado por las microempresas con sus propios aumentos de recursos.

- 5.3 **A nivel institucional:** La pericia y la tecnología del diseño y la gestión de los programas de información y distribución de cupones serán transferidos al organismo de ejecución mediante su colaboración con el asesor técnico. Una vez que el asesor concluya su labor, se prevé que GVC mantendrá la capacidad técnica, administrativa y directiva para continuar con el programa. Esto tendrá lugar mediante la cogestión diaria y física de las actividades del programa, así como mediante sesiones específicas en las cuales el asesor externo capacitará a los funcionarios y consultores de GVC.
- 5.4 **A nivel macro o de política,** esta operación puede proporcionar un efecto de aprendizaje y demostración para el sector privado, el Gobierno de Guyana y la comunidad de donantes internacionales al poner de manifiesto que una entidad del sector privado puede ocuparse con eficiencia del desarrollo de un bien público (mercados más eficientes). Además, proporcionará información y experiencia concreta al Gobierno de Guyana en cuanto a la pertinencia de mecanismos innovadores del mercado y el diseño de subsidios inteligentes en otras intervenciones de política pública.
- 5.5 **A nivel financiero:** Los cupones y el FDTC son subsidios temporales que se utilizan para estimular el mercado, y como tales, no es meta del programa asegurar su sostenibilidad financiera. No obstante, los centros de información y referencia seguirán siendo una parte importante de un mercado operativo de servicios no financieros, cuyos costos son relativamente bajos. Un lugar ideal para estos centros podría ser una organización de comercio sectorial o representativa, que eventualmente pudiera cobrar una cuota por los servicios a los miembros de los grupos, o intercambiar subsidios con otros servicios rentables.

VI. JUSTIFICACIÓN Y RIESGOS DEL PROYECTO

A. Justificación

- 6.1 El análisis de la situación actual de la capacitación de las pequeñas empresas y microempresas en Guyana demuestra un ***claro caso de deficiencia del mercado***, que determina una brecha significativa entre la demanda potencial de capacitación de un sector de pequeñas empresas y microempresas en expansión y cada vez más competitivo y la oferta existente de productos adecuados de capacitación para dicho sector, tanto en términos de contenido como de modalidades de prestación de servicios.
- 6.2 El volumen global de las transacciones es bajo, la oferta es de poca variedad y restringida en su variabilidad, en tanto que escasean modalidades adecuadas de prestación de servicios de capacitación para las pequeñas empresas y microempresas en las IC.

Al mismo tiempo, los cambios que están teniendo lugar en el entorno económico están ejerciendo cada vez más presiones sobre las pequeñas empresas y microempresas para adaptarse y prosperar en estas nuevas condiciones, todo lo cual implica una creciente necesidad de capacitación.

- 6.3 La deficiencia observada del mercado de servicios de capacitación de pequeñas empresas y microempresas se debe a ***problemas de información y aversión al riesgo*** de los participantes potenciales en el mercado, que en definitiva se expresan en la carencia de un mercado adecuado de capacitación para las pequeñas empresas y microempresas. Esto se pone de evidencia en: i) la *falta de información* de los usuarios potenciales con respecto al pleno alcance de los productos existentes de capacitación y sus proveedores, ii) la *falta de información* de los proveedores potenciales sobre la magnitud del mercado potencial y los requisitos específicos de los clientes potenciales, iii) las pequeñas empresas y microempresas que son usuarias potenciales consideran que el *riesgo de inversión* de los cursos actuales, de tipo académico y largos, es demasiado elevado (en términos de precio, o costos de oportunidad, o ambos) y iv) los pocos proveedores potenciales que están conscientes de la existencia de cierta demanda previamente identificada por parte de las pequeñas empresas y microempresas, consideran que el *riesgo de inversión* de desarrollar cursos adicionales para un mercado desconocido también es demasiado alto.

- 6.4 Las intervenciones propuestas de esta operación tienen por objeto resolver esta deficiencia del mercado mediante mecanismos que procuran reducir significativamente problemas de flujo y disponibilidad de información y reducir el riesgo inicial de inversión que confrontan las pequeñas empresas y microempresas y las IC, como se explicó anteriormente.

B. Riesgos

- 6.5 Los principales riesgos del programa son los que están vinculados con: i) una respuesta adecuada de la oferta, ii) una respuesta más lenta que la esperada de la demanda y iii) el uso adecuado de los cupones.
- 6.6 *RIESGO. Existe incertidumbre porque no se sabe si la demanda subvencionada temporalmente logrará estimular de manera efectiva una respuesta de la oferta de los proveedores actuales y potenciales de servicios que sea suficiente para satisfacer la demanda (cuantitativa y cualitativamente).*
- 6.7 **FACTOR MITIGANTE:** La transparencia y la accesibilidad del SIR pondrá la información disponible a las IC actuales y nuevas de forma equitativa, reduciendo eficazmente algunas barreras para incursionar en el mercado. De la misma manera, el FDTC desempeña un papel importante para reducir los costos de inversión de las IC

en la adaptación de los cursos para satisfacer la demanda y en la transferencia y aplicación de tecnologías adecuadas de capacitación para mejorar la calidad de los cursos. Además, el pleno valor financiero del cupón representa una fuente adicional interesante de ingresos que podrá captar el mercado de proveedores de capacitación, lo que constituye un incentivo financiero adicional para las IC.

- 6.8 *RIESGO:* Existe el riesgo de que los microempresarios no incrementen su demanda de capacitación porque están acostumbrados a recibir capacitación gratuita o a un costo más bajo.
- 6.9 *FACTOR MITIGANTE:* Como parte importante de la divulgación de información, se hará hincapié en la *calidad y el contenido específico* de los cursos que se ofrecen al sector, para diferenciar este producto de otras oportunidades actuales de capacitación. Se espera que las pequeñas empresas y microempresas se vean motivadas a incrementar su demanda de un mejor producto que tiene un impacto directo en las utilidades de su operación. Además, se tratará de coordinar con otros donantes importantes para evitar nuevos programas que puedan afectar a un mercado de capacitación que trata de recuperar costos por medio del cobro de honorarios.
- 6.10 *RIESGO:* Existe un riesgo respecto al uso adecuado y transparente de los cupones y al cumplimiento por parte de las IC de las condiciones estipuladas para su uso.
- 6.11 *FACTOR MITIGANTE:* Estos riesgos se consideran en el diseño del programa mediante el establecimiento de una *estructura de incentivos* adecuada para evitarlos y además mediante el uso de *controles de servicios de capacitación y controles de circulación de cupones*. La estructura de incentivos procura recompensar el cumplimiento y reducir los beneficios de las prácticas incorrectas y corruptas, haciendo que el desembolso de los recursos sea *personalizado, parcialmente subvencionado, pagado al término del curso* y sumamente *atomizado*, con lo que se eleva los costos y se reduce los beneficios de la colusión entre los participantes y las instituciones de capacitación para utilizar indebidamente los cupones. Los controles de los servicios de capacitación y de la circulación de cupones incluyen: acuerdos participativos con IC candidatas, aprobación previa de los cursos, la exigencia de que los cupones sean firmados por las IC y los participantes antes de su canje, inspecciones aleatorias a los centros de capacitación y encuestas periódicas de IC y participantes, entre otros.

VII. CRITERIOS Y EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO

A. Vigilancia

- 7.1 El Banco vigilará este proyecto con base en un plan cuatrienal que será desarrollado por GVC, a satisfacción del Banco, en el primer trimestre de ejecución del proyecto. El plan incluirá metas y actividades operativas y financieras para cada componente del programa con base en los indicadores que se presentan en el Marco Lógico (Anexo I). Además, GVC elaborará planes anuales de operaciones en los que se detallarán las metas y actividades que se lograrán cada año natural y que permitirán ajustes al plan con base en los resultados del programa.

B. Informes

- 7.2 Dentro de los 60 días contados a partir de la fecha de cierre de cada semestre civil, GVC presentará informes semestrales al Banco, que incluirán información detallada con respecto al avance del programa y el cumplimiento de los puntos de referencia y metas establecidas en el plan general y en los planes anuales de operaciones. Si los informes indicaran problemas significativos en la ejecución del programa, el Banco se reserva el derecho de suspender los desembolsos hasta que GVC presente pruebas de que ha tomado las medidas necesarias para corregir adecuadamente los problemas.

C. Evaluaciones

- 7.3 GVC subcontratará la realización de dos encuestas (una de pequeñas empresas y microempresas y otra de IC) después de 12 meses de la distribución de los cupones, o cuando se haya utilizado el 50% de los fondos para cupones, lo que ocurra primero. El objetivo de las encuestas será medir el grado de satisfacción de los participantes con el programa, indicaciones de posibles mejoras operativas y la demanda que aún no ha sido satisfecha. Los resultados se utilizarán como información para las evaluaciones de mediados del período y final, junto con los informes semestrales de avance del proyecto.
- 7.4 El programa propone que el Banco contrate dos evaluaciones. La evaluación de mediados del período, que tendrá la posibilidad de recomendar la terminación anticipada del programa si los resultados intermedios están inaceptablemente fuera de la meta (> 20% por debajo de la meta), analizará: i) el avance de las actividades planificadas y el cumplimiento de las metas y puntos de referencias como se establece en el marco lógico, ii) el funcionamiento de los tres componentes del programa, iii) los resultados de las encuestas de satisfacción, iv) información relativa a los aspectos ecológicos y sociales como se establecen en este documento y v) el monto

acumulado de transferencia de subsidios al mercado, de lo cual surgirán recomendaciones con respecto a la reducción del subsidio por medio de cupones y/o una estrategia de salida del mercado.

- 7.5 La evaluación final se centrará en el impacto general del programa y sus resultados con respecto al logro de sus objetivos generales y específicos y formulará recomendaciones sobre si conviene o no finalizar o extender la intervención en el mercado con base en el nivel de consolidación de éste y la sostenibilidad de la prestación de servicios de capacitación a las pequeñas empresas y microempresas. Esto incluirá directrices para una estrategia eventual de eliminación gradual del uso de los cupones. GVC presentará los términos de referencia para la evaluación final antes del desembolso de fondos para la segunda etapa de operaciones de 24 meses. Sobre la base de los resultados de la evaluación final, GVC coordinará un seminario para difundir los resultados y las enseñanzas obtenidas mediante esta operación entre los donantes nacionales e internacionales, autoridades y otras instituciones públicas y privadas interesadas.

VIII. CONDICIONES CONTRACTUALES ESPECIALES

- 8.1 Antes del primer desembolso, GVC presentará, a satisfacción del Banco: i) prueba de los compromisos de donantes adicionales en cuanto al aporte de los fondos necesarios para completar la financiación del proyecto; ii) prueba de la puesta en práctica de las recomendaciones clave de la reciente evaluación institucional que el Comité de Administración haya señalado como condiciones para la ejecución del proyecto; iii) los términos de referencia para el grupo asesor externo y para la UCP; y iv) prueba de que se ha iniciado el proceso de licitación para los consultores de la UCP y del grupo asesor externo.
- 8.2 Antes del desembolso de fondos exigidos para comenzar la distribución de cupones, GVC presentará a satisfacción del Banco: i) el plan anual de operaciones preparados en coordinación con el grupo asesor externo del programa, con desglose por sexos cuando sea apropiado, ii) pruebas de que se han formulado los procedimientos y elaborado los manuales de operación para la administración de los cupones y el FDTC, iii) los indicadores mensuales y anuales de desempeño (puntos de referencia) para todos los aspectos del programa, con desglose por sexos cuando sea apropiado, iv) pruebas de que ha instalado el sistema computarizado de información para la gestión y que ha desarrollado todos los programas necesarios para la gestión de todos los aspectos del programa, v) prueba de que ha creado y está en funciones el Comité Consultivo del Programa (CCP) incluidos los aspectos que examinará y vi) los términos de referencia para la evaluación del programa a mediados del período.

- 8.3 Los contratos celebrados entre el Banco y GVC, y entre GVC y el grupo asesor externo, incluyen una cláusula que dispone que si los resultados de la evaluación de mediados de período demuestran que las metas clave del programa son inaceptablemente bajos (> 20% por debajo de las metas), el Banco se reserva el derecho de cancelar el proyecto y los desembolsos futuros.

ANÁLISIS POR MEDIO DE UN MARCO LÓGICO

	OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
os	<ul style="list-style-type: none"> ○ Poner a prueba y demostrar la factibilidad de establecer un mercado sostenible en el sector privado para prestar servicios a microempresas en Guyana, con el objeto de mejorar su competitividad y productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ El valor anual total de las transacciones en el mercado de capacitación respaldadas por el programa representan una proporción sustancial (no menos del 30%) del mercado anual potencial estimado. ○ Correlación de la diversificación de la demanda-oferta. ○ Suficientes proveedores calificados para abarcar la expansión del mercado. ○ Variaciones mensuales en desembolsos de cupones inferiores al 10% 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Registros de SRI y SCC ○ Encuestas de IC y ME 	
	<p>Mediante un Servicio de Información y Referencia (SIR), un Sistema de Cupones para Capacitación (SCC) y un Fondo de Desarrollo de Tecnologías de Capacitación (FDTC):</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Informar y referir por lo menos 7.500 participantes de ME guyanesas al curso de capacitación (u otro servicio no financiero) de su elección. ○ Facilitar la capacitación de 7.500 ME en cursos relevantes de administración de empresas, utilizando 28.000 cupones. ○ Facilitar el desarrollo de nuevas tecnologías de capacitación en por lo menos 10 instituciones locales de capacitación (IC). 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Número de consultas y referencias procesadas por el SIR ○ Número de cupones canjeados por las IC ○ Número de intervenciones del FDTC concluidas satisfactoriamente 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Registro de consultas en los mostradores del programa, boletines publicados y comunicados de prensa, encuestas de beneficiarios ○ Registros de supervisión del control directo, por parte de la UCP, de los cursos y actividades aprobados. ○ Encuestas de IC, y estadísticas de SCC y FDTC. ○ Registro de actividades de fortalecimiento de la demanda aprobadas por la UCP y GVC 	<ul style="list-style-type: none"> ○ El mercado de servicios capacitación de ME tiene problemas de información, aversión al riesgo que impide su pleno desarrollo potencial ○ Existe una demanda insatisfecha de servicios capacitación adecuados requisitos de las ME ○ Existe un número suficiente de IC actuales y potenciales capacidad para emprender expansión del mercado o servicios de capacitación según los indicadores de incrementos de la demanda

	OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
	<ul style="list-style-type: none">○ Un Servicio de Información y Referencia que tenga datos sobre la oferta disponible de servicios empresariales para ME, especialmente de capacitación, y datos sobre las necesidades y preferencias de las ME con respecto al contenido y las modalidades de capacitación○ Un sistema de distribución de cupones para capacitación para ME○ Un Fondo de Desarrollo de Tecnologías de Capacitación para las IC participantes	<ul style="list-style-type: none">○ Número de consultas de ME respondidas y número de referencias○ Número de IC registradas (y sus cursos)○ Actividades y cursos supervisados por la UCP○ Número de cupones canjeados○ Informes a las IC sobre las preferencias de las ME y la demanda insatisfecha○ Informes y referencias sobre los servicios disponibles de capacitación y otros servicios empresariales para ME	<ul style="list-style-type: none">○ Registro del SIR○ Registro del SCC○ Registro de IC○ Informes de supervisión○ Informes periódicos de evaluación y encuestas	<ul style="list-style-type: none">○ El impacto de un sistema de subsidios parciales basado en la demanda se ve multiplicado por el suministro de información adecuada y actualizada sobre el mecanismo de capacitación para ME○ Las ME están dispuestas a pagar los cargos que requieren los IC participantes a niveles que favorezcan la expansión y la consolidación del mercado○ Existe un número suficiente de IC dispuestas a desarrollar cursos iniciales para la participación en el programa con base en la expansión prevista del mercado gracias a los subsidios y a una mayor información sobre la demanda

	OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
les	<ul style="list-style-type: none"> ○ Diseño y realización de una campaña de comunicación y divulgación pública dirigida a ME e IC que sean potenciales participantes ○ Crear una base de datos sobre la oferta actual de cursos de capacitación y otros servicios empresariales para ME ○ Mantener un registro abierto de IC aprobadas por el programa con información sobre los cursos que ofrecen ○ Informar y referir ME a los cursos de capacitación de su elección y distribuir los cupones correspondientes ○ Informar a las IC sobre las preferencias de los usuarios y la demanda insatisfecha ○ Informar a las IC sobre las posibles actividades del FDTC y evaluar, aprobar y supervisar las intervenciones del Fondo ○ Supervisar y evaluar la capacitación de ME mediante el programa ○ Evaluar el impacto del programa en términos de sus resultados cuantitativos previstos y de la consolidación del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Afiches y periódicos producidos y distribuidos, artículos y comunicados de prensa publicados, anuncios radiofónicos transmitidos y relaciones entre IC y ME ○ Base de datos y programas de SIR diseñado y en operación ○ IC aprobadas y cursos registrados ○ Consultas de ME resueltas y cupones distribuidos ○ Reuniones de información celebradas con las IC ○ Cupones canjeados por las IC ○ Intervenciones del FDTC aprobadas y supervisadas ○ Evaluaciones internas y externas periódicas y encuestas concluidas 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Registros y compilaciones estadísticas de SIR, SCC y FDTC ○ Registro de IC ○ Informes de supervisión de la UCP sobre intervenciones del SCC y el FDTC ○ Encuestas de IC y de ME usuarias 	<ul style="list-style-type: none"> ○ GVC tiene, o puede determinar cuál es el perfil más idóneo para la ejecución del programa ○ GVC puede establecer el Comité Consultivo

ME = Microempresa

IC = Institución de capacitación

UCP = Unidad de Coordinación del programa

PROYECTO DE RESOLUCION

GUYANA. COOPERACION TECNICA NO REEMBOLSABLE PARA
EL DESARROLLO DEL MERCADO DE SERVICIOS DE ENTRENAMIENTO
PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

El Comité de Donantes del Fondo Multilateral de Inversiones

RESUELVE:

1. Autorizar al Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, o al representante que él designe, para que, en nombre y representación del Fondo Multilateral de Inversiones, proceda a formalizar los acuerdos necesarios con el Guyana Volunteers Consultancy Ltd. (GVC), y a adoptar las medidas pertinentes para la ejecución de la propuesta de proyecto, a que se refiere el documento MIF/AT- sobre un programa de cooperación técnica para el desarrollo del mercado de servicios de entrenamiento para la pequeña empresa.
2. Destinar, para fines de esta resolución, hasta la suma de US\$900.000, o su equivalente en otras monedas convertibles, con cargo a los recursos de la Facilidad de Recursos Humanos del Fondo Multilateral de Inversiones.
3. Establecer que la suma anterior sea otorgada con carácter no reembolsable.