

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

PERÚ

PROFUNDIZACIÓN DEL MERCADO DE CAPITALES

(PE-M1054)

MEMORANDO DE DONANTES

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por: Franklin Neider (ICF/CMF) y Esteban Piedrahita (ICF/CMF) Co-Jefes de Equipo; Jaime Giesecke (MIF/CPE); Claudia Suaznabar (CMF/CPE); Gabriela Torres (MIF/MIF); Diego Buchara (LEG/SGO); y Dianela Avila (ICF/CMF), quien asistió en la producción del documento.

ÍNDICE

I.	MARCO DE REFERENCIA Y JUSTIFICACIÓN.....	2
A.	Contexto.....	2
B.	Justificación	4
II.	EL PROGRAMA	5
A.	Objetivos y descripción	5
B.	Componentes	5
III.	COSTOS Y FINANCIAMIENTO.....	9
A.	Presupuesto	9
B.	Financiamiento	9
IV.	EJECUCIÓN DEL PROGRAMA	10
A.	Organismo Ejecutor	10
B.	Ejecución y administración del proyecto.....	10
C.	Período de ejecución y calendario de desembolsos	11
D.	Adquisiciones y contrataciones	11
V.	MONITOREO Y EVALUACIÓN	12
A.	Monitoreo	12
B.	Seguimiento	12
VI.	BENEFICIOS DEL PROGRAMA Y RIESGOS	13
A.	Beneficiarios	13
B.	Riesgos.....	13
VII.	REVISIÓN AMBIENTAL Y SOCIAL	13

ANEXOS

ANEXO I	Marco Lógico
ANEXO II	Presupuesto
ANEXO III	Cronograma

DATOS SOCIOECONÓMICOS BÁSICOS

Los datos socioeconómicos básicos del Perú, incluyendo información sobre deuda pública, se encuentran disponibles en la siguiente dirección:

<http://www.iadb.org/RES/index.cfm?fuseaction=externallinks.countrydata>

INFORMACIÓN DISPONIBLE EN LOS ARCHIVOS DE FOMIN

PREPARACIÓN:

Estatutos de la Bolsa de Valores de Lima, S. A.

Memorando sobre el Procedimiento de Compras vigente de la BVL

Encuesta sobre Potenciales Empresas Emisoras en la BVL de Octubre de 2007

Evaluación Institucional Agencia ejecutora: Bolsa de Valores de Lima

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AFP	Administradoras de Fondos de Pensiones
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BCRP	Banco Central de Reserva del Perú
BVC	Bolsa de Valores de Colombia
BVL	Bolsa de Valores de Lima
CAVALI	Caja de Valores y Liquidación
CII	Corporación Interamericana de Inversiones
CONASEV	Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
OE	Organismo Ejecutor del Proyecto
POA	Plan Operativo Anual
RO	Reglamento Operativo
SBS	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
SIN	Sociedad Nacional de Industrias
UE	Unidad Ejecutora del Proyecto

PROFUNDIZACIÓN DEL MERCADO DE CAPITALES

(PE-M1054)

RESUMEN EJECUTIVO

Organismo Ejecutor:	Bolsa de Valores de Lima S.A. (BVL)		
Beneficiario:	Empresas medianas ¹ , consultores y agentes del mercado de valores, inversionistas en el mercado de valores.		
Financiamiento:	FOMIN (no-reembolsable)	US\$	502.960,00 (52%)
	Contraparte Local:	US\$	470.600,00 (48%)
	Total:	US\$	973.560,00(100%)
Objetivos:	El fin del proyecto es contribuir a la profundización sostenida del mercado de capitales peruano, ampliando y diversificando el universo de emisores. El propósito es fomentar el conocimiento de las oportunidades, costos y requisitos de participar en el mercado de valores entre empresas medianas y promover y facilitar su acceso al mismo logrando un efecto de demostración de la factibilidad y beneficios de realizar una emisión pública de valores dentro de este segmento.		
Plazos:	Período de Ejecución:	48	Meses
	Período de Desembolso:	54	Meses
Condiciones contractuales especiales:	Serán condiciones previas al primer desembolso la presentación a satisfacción del Banco de: (i) el Plan Operativo Anual (POA) para el primer año del proyecto; (ii) la aprobación del Reglamento Operativo del mismo por la BVL; y (iii) la conformación de la Unidad Ejecutora (UE)		
Revisión social y ambiental:	La Secretaría de ESR revisó el proyecto en su sesión del 12 de Mayo de 2008, aprobándolo y clasificándolo en la categoría “C”.		

¹ Se entienden por empresas medianas las compañías no-financieras con facturación entre US\$5 mm y US\$100 mm y financieras con activos menores a US\$500 mm.

I. MARCO DE REFERENCIA Y JUSTIFICACIÓN

A. Contexto

- 1.1 En los últimos seis años, la economía peruana ha combinado tasas de crecimiento anual promedio superiores al 6 por ciento con niveles de inflación del orden del 2 por ciento por año, superávit externos y disciplina fiscal, valiéndole la calificación de grado de inversión por la calificadora de riesgo internacional Fitch. El dinamismo y estabilidad de la economía nacional, aunados al buen entorno internacional, mejoras en el ambiente regulatorio y el crecimiento acelerado de los activos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), han apuntalado la expansión del mercado de capitales.² Entre diciembre de 2001 y diciembre de 2007, la capitalización total de las acciones listadas en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) aumentó de US\$17,3 mil millones a US\$108 mil millones (equivalente a cerca de 100% del PIB), mientras que el stock total de instrumentos de renta fija creció de US\$3,8 mil millones a US\$11,6 mil millones. En el mismo período, el volumen transado anualmente en títulos de renta fija y variable pasó de US\$3,4 mil millones a US\$13 mil millones.³
- 1.2 A pesar de estos desarrollos, el acceso de nuevas empresas al mercado de valores y, en especial, el de aquellas de menor tamaño, ha sido limitado.⁴ Entre 2004 y 2007, solo 10 empresas con facturación inferior a US\$100 millones emitieron títulos en la BVL (de estas, 4 facturaban menos de US\$40 millones). Estos nuevos emisores colocaron papeles comerciales (6) e instrumentos de renta fija a plazos más largos (4). De hecho, desde 2006 y a pesar de valoraciones atractivas y tasas bajas, solo 3 empresas de este segmento accedieron al mercado, todas con instrumentos de corto plazo.
- 1.3 Los factores que explican este fenómeno son diversos e incluyen: (i) la resistencia de empresas mayoritariamente familiares a abrir su capital y sus libros, modernizar su gobierno corporativo e instalar equipos y sistemas de gestión profesionales; (ii) el desconocimiento sobre las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado, el proceso de colocación, y los costos y cambios internos que este demanda⁵; (iii) costos de preparación y colocación, tanto en tiempo como en dinero, que son altos relativo a los volúmenes de emisión⁶; y (iv) un entorno regulatorio que impone procedimientos percibidos

² Los activos gestionados por las AFP aumentaron de US\$3,6 mil millones en diciembre de 2001 a US\$21,1 mil millones en febrero de 2008.

³ Fuentes: *World Federation of Exchanges*, CONASEV.

⁴ El aumento de la capitalización bursátil en los últimos 6 años se explica casi exclusivamente por la valorización de los títulos, pues durante este período solo se realizó una emisión inicial de acciones (*IPO*).

⁵ Una encuesta realizada por la BVL en 2007 entre 89 empresas medianas y pequeñas, reveló que solo un 29% de ellas conocía los requisitos para listar títulos en bolsa.

⁶ Un informe reciente del BCRP señala que el costo total de efectuar una emisión de bonos de US\$5 mm equivale al 2,26% de la emisión (más un 0,81% anual de costo de mantenimiento), mientras que para una emisión de US\$50 mm las cifras equivalentes son de 0,44% y 0,18%, respectivamente.

como lentos y burocráticos por los emisores y restrictivos por los inversionistas.⁷

- 1.4 En cuanto a este último punto, el gobierno peruano ha establecido como prioridad de estado la mejora del acceso a financiamiento para las PYMES y ha constituido un grupo de trabajo liderado por el Ministro de Economía y Finanzas, y que incluye representantes del Banco Central (BCRP) y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), para hacer recomendaciones sobre la reforma de los mercados de capitales. La nueva administración de la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV) se ha puesto la meta de recortar los tiempos y facilitar los trámites relacionados con la emisión en bolsa.
- 1.5 No obstante las restricciones actuales, hay razones para pensar que hacia adelante será más factible para empresas de menor tamaño acceder al mercado público de valores. La demanda de títulos es significativa y creciente. A parte de las AFP, los Fondos Mutuos, que enfrentan menos restricciones regulatorias y tienen perfiles de riesgo menos conservadores, ya acumulan más de US\$4.800 millones en sus carteras de inversión (un 150% más que hace 18 meses), mientras las empresas de seguros gestionan portafolios por más de US\$3.000 millones. De otro lado, la reciente mejora de la calificación de riesgo de la deuda peruana de largo plazo en moneda extranjera debe contribuir a un interés aún mayor de inversionistas internacionales por papeles peruanos. Además, al tiempo que los rendimientos de la deuda pública peruana disminuyen, debido a la menor percepción de riesgo, se crean incentivos para flexibilizar los requisitos de inversión para las AFP y permitirles aumentar la diversificación de sus portafolios y su exposición a activos de mayor riesgo.
- 1.6 Del lado de la oferta, las mejores valoraciones y menores tasas resultantes de la creciente demanda de valores deberían estimular a las empresas a considerar el mercado de capitales como opción de financiación. Por otra parte, la proliferación de fondos de capital privado--a fines de 2007 existían 17 con activos por US\$650 millones--también debe contribuir a impulsar el ingreso a bolsa de nuevas empresas, a medida que estos inversionistas implantan sistemas de gestión profesionales y mejores estándares de gobierno corporativo y buscan alternativas de salida para sus inversiones. El auge económico de los últimos años ha consolidado un universo considerable de empresas cuya escala (facturación entre US\$5 y US\$100 millones) hace factible su acceso al mercado de valores. La BVL estima que existen aproximadamente 500 empresas en este segmento en el Perú, y una encuesta del año pasado entre 89 de ellas reveló que un 21,3% se encontraban dispuestas o muy dispuestas a cotizar en bolsa y que de las 78,7% que tenían menor, poca o ninguna disposición, más de la mitad citaban como razón la falta de conocimiento o información sobre el mercado y el proceso de listado.
- 1.7 En este contexto, la BVL ha tomado la decisión de implantar una estrategia más agresiva de educación y promoción entre empresas de este grupo objetivo

⁷ Las AFP, por ejemplo, solo pueden invertir en acciones declaradas con niveles de riesgo aceptables por la SBS, lo cual las excluye de invertir en emisiones pequeñas y en ofertas iniciales.

para profundizar su conocimiento de los beneficios, costos y obligaciones que implica el acceso al mercado de valores. Un pilar clave de esta estrategia es capacitar, asistir y acompañar a empresas interesadas en acceder al mercado en el proceso de preparación y transformación interna que deben surtir para lograr una colocación exitosa. El objetivo es promover una camada de nuevos emisores y así generar un efecto de demostración de la factibilidad de esta vía de financiamiento entre otras empresas de menor tamaño y del atractivo de estos papeles entre las instituciones y el público inversionistas.

B. Justificación

- 1.8 Este programa busca promover la profundización del mercado de capitales peruano propiciando el que empresas de menor tamaño--con énfasis incremental en las más pequeñas y dando prioridad a aquellas ubicadas fuera de Lima--accedan a financiamiento a través de la bolsa. El programa ha sido diseñado para atacar algunas de las restricciones claves que actualmente enfrentan estas empresas de cara a su acceso al mercado, como son la carencia de conocimiento, disposición y capacidad para acometer los cambios internos y preparativos necesarios para realizar una colocación exitosa. Participar de los mercados de valores permitiría a estas empresas extender los plazos y reducir los costos de su financiación, diversificar sus fuentes de capital y tener acceso a una amplia gama de instrumentos de financiamiento acordes a sus necesidades particulares. Al mismo tiempo, el proceso de colocación genera externalidades positivas importantes para las empresas, pues las impulsa a modernizar su gobierno corporativo y a profesionalizar su gestión y de esta manera debe contribuir a una expansión más rápida, ordenada y sostenible de su actividad productiva. Esto a su vez fomenta un mayor dinamismo y diversificación de un segmento clave para la generación de empleo y de la economía nacional como un todo.
- 1.9 El FOMIN ha respaldado a otras bolsas de valores de la región en sus esfuerzos de profundizar los mercados de capitales y facilitar el acceso para las empresas. El ejemplo más notable es el proyecto que se viene adelantando con la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) (ATN/MT-9452). El diseño del presente proyecto se apoya en el trabajo pionero realizado en Colombia (de hecho dos miembros de la Unidad Ejecutora (UE) viajarán a Bogotá para conocer de cerca lo que está haciendo la BVC), pero también incluye algunos elementos innovadores como el énfasis en empresas de menor tamaño y en aquellas ubicadas fuera de la capital, y la coordinación con la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) para apoyar las colocaciones de las firmas participantes en el programa con posibles garantías o “underwritings” parciales. El eventual respaldo de la CII a los nuevos emisores no solo contribuiría a hacer factibles sus colocaciones, y por ende al éxito del programa, sino que también generaría nuevos clientes y demanda por los productos de ésta.
- 1.10 En Perú, FOMIN está apoyando una operación con la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) (ATN/ME-10782-PE), que incluye un componente de asistencia a empresas familiares en la mejora de su gobierno corporativo y gestión. Las actividades del presente proyecto en este campo se coordinarán estrechamente con la operación mencionada para asegurar su

complementariedad. Por otra parte, este proyecto complementa el apoyo dado por el FOMIN al “Programa Invertir” de la Asociación de Empresas Promotoras del Mercado de Capitales (PROCAPITALES) en el Perú (ATN/MT-8244-PE). Mientras aquel tenía un enfoque más de capital de riesgo como fuente de financiamiento para empresas de menor tamaño, este busca contribuir a viabilizar el mercado público de valores como otra alternativa de financiación para este segmento empresarial y una vía de salida para fondos de capital privado que los incentive a incrementar sus niveles de actividad y les permita “reciclar” sus recursos e invertirlos en nuevas empresas.

II. EL PROGRAMA

A. Objetivos y descripción

- 2.1 El *fin* del proyecto es contribuir a la profundización sostenida del mercado de capitales peruano, ampliando y diversificando el universo de emisores. El *propósito* del proyecto es fomentar el conocimiento de las oportunidades, costos y requisitos de participar en el mercado de valores entre empresas medianas y promover y facilitar su acceso al mismo para lograr un efecto de demostración de la factibilidad y beneficios de realizar una emisión pública de valores dentro de este segmento.

B. Componentes

- 2.2 **Promoción y sensibilización de potenciales emisores (FOMIN: US\$242.150,00 y Contrapartida: US\$113.700,00).** El propósito de este componente es incrementar el conocimiento de los beneficios, oportunidades, costos y desafíos asociados con el acceso a financiamiento a través del mercado de valores, particularmente dentro del segmento objetivo de empresas medianas. Un propósito secundario es sensibilizar a los agentes de mercado (consultores, sociedades agentes de bolsa, banqueros de inversión, abogados, inversionistas institucionales, etc.) de las oportunidades de negocio que existen en el nicho de emisores de menor tamaño.
- 2.3 Este componente incluye las siguientes actividades: (i) el diseño y producción de materiales informativos especializados sobre el mercado de valores y el programa y su publicación impresa y en Internet; (ii) una serie de actividades de divulgación incluyendo: una campaña focalizada de medios de comunicación en los principales diarios y revistas de negocios, un evento de lanzamiento, ruedas de prensa periódicas, actividades de relacionamiento con agentes del mercado, organizaciones gremiales e inversionistas, y una estrategia de mercadeo directo enfocada a las aproximadamente 500 empresas del segmento que la BVL considera como emisores potenciales; y (iii) un programa de conferencias y talleres de trabajo en Lima y capitales de provincia con empresas del grupo objetivo interesadas en profundizar su conocimiento del mercado de valores.
- 2.4 El ciclo de conferencias comprenderá cuatro eventos anuales, dos en Lima y dos en provincia, durante los dos primeros años del programa, y un evento anual en Lima y uno anual en provincia durante los segundos dos años (los 6

eventos fuera de la capital se realizarán en provincias diferentes). Las conferencias tratarán sobre temas generales relacionados al programa y al mercado de valores y presentarán casos de éxito de empresas emisoras en el Perú. En las mismas participarán como expositores expertos internacionales y nacionales en el tema de mercados de capitales, representantes de la BVL y CONASEV, consultores y otros agentes los mercados relevantes, inversionistas institucionales representativos y accionistas y altos ejecutivos de empresas que han exitosamente emitido valores en la BVL.

- 2.5 Los talleres de trabajo se realizarán en formato más reducido e incluirán un tratamiento más detallado de las oportunidades, riesgos y obligaciones relacionadas con el acceso a los mercados de valores. En ellos se ahondará sobre la importancia de encontrar la estructura óptima de financiamiento, fundamental para entender la necesidad particular de cada empresa, y sobre la estructura legal, de sistemas de información, de gestión y de gobierno corporativo que debe tener toda empresa que quiera listar. Para el éxito de los talleres se contará con expositores expertos en el tema como son especialistas en banca de inversión, consultores y abogados, entre otros. A los participantes se les proporcionará material detallado sobre los temas discutidos. Estos seminarios se realizarán dos veces por año y estarán dirigidos a empresas que hayan manifestado interés en expandir su conocimiento sobre el mercado de valores como alternativa de financiación y capacitarse sobre los procesos que ello implica.
- 2.6 Los resultados esperados de este componente son: (i) la recopilación de una base de datos de empresas del grupo objetivo y la elaboración y publicación de una serie de materiales de promoción y técnicos sobre el mercado de valores; (ii) el contacto y envío de información a aproximadamente 500 empresas; (iii) la asistencia de al menos 300 empresas a las conferencias del programa en Lima y provincia; (iv) la asistencia de al menos 100 empresas a los talleres de trabajo y (v) al cabo de dos años de ejecución del programa, un 50% de las empresas del grupo objetivo tienen conocimiento de los requisitos para listar títulos en la BVL (frente a aproximadamente 29% en la actualidad), y al término del programa este porcentaje asciende al 75%.
- 2.7 **Apoyo a nuevos emisores (FOMIN: US\$217.320,00 y Contrapartida: US\$259.900,00).** El propósito de este componente es lograr, a través de un proceso de capacitación, asesoría, acompañamiento y otorgamiento de incentivos, que empresas medianas no previamente listadas en la BVL realicen emisiones de títulos de renta fija o variable en el mercado público de valores.
- 2.8 Las actividades de este componente son: (i) la evaluación y la selección de participantes en el programa según criterios objetivos previamente establecidos; (ii) la elaboración por parte de la UE, con el apoyo de un consultor calificado, de un diagnóstico de la situación operativa, legal y financiera de cada empresa participante y de un plan de trabajo de cambios internos y pasos a seguir de cara a una eventual emisión; (iii) la identificación y pre-calificación (basada en su idoneidad, experiencia e interés) de agentes de mercado (sociedades agentes de bolsa, consultores, banqueros de inversión,

abogados, etc.) que colaborarían con el programa.⁸ (iv) la firma de cartas de compromiso con las empresas seleccionadas donde se comprometen a acometer los cambios y procesos necesarios para realizar una emisión; (v) la realización de 8 eventos de “match-making”⁹ con asesores y agentes de mercado pre-calificados; (vi) el acompañamiento y asesoramiento de la UE a las empresas participantes en la implementación de su plan de trabajo para una eventual emisión; y (vii) la entrega de un “premio” de US\$10.000 a las primeras 17 empresas participantes que logren realizar exitosamente una colocación en la BVL durante el período de ejecución del programa

- 2.9 Para ser elegibles y participar en el programa, las empresas tendrán que cumplir los siguientes requisitos: (i) no haber realizado ninguna emisión de valores a través de la BVL; (ii) llevar en funcionamiento por lo menos 3 años; y (iii) estar legalmente constituidas y domiciliadas en el Perú. Adicionalmente, para incentivar que empresas de menor tamaño ingresen al programa y puedan acceder con mayor facilidad al mercado, se establecerán límites máximos de facturación/activos para empresas elegibles y estos se irán disminuyendo gradualmente.¹⁰ Así, para empresas no-financieras que quieran participar en el programa, los montos máximos de ventas anuales serán de US\$100 millones (en el primer año del programa), US\$80 millones (año 2), US\$60 mm (año 3) y US\$40 mm (año 4). Asimismo, los valores máximos de activos para empresas financieras serán US\$500 mm (año 1), US\$400 mm (año 2), US\$300 mm (año 3) y US\$200 mm (año 4).
- 2.10 Las empresas que cumplan con los criterios de elegibilidad y deseen solicitar un cupo en el programa deberán remitir a la BVL los siguientes documentos: (i) estatutos constitutivos de la sociedad y carta del representante legal de la misma solicitando el ingreso al Programa; (ii) estados financieros de los últimos dos ejercicios; y (iii) un documento de máximo 5 páginas que incluya: (a) información básica sobre la empresa (año de creación, actividades principales, sector al que pertenece y principales accionistas), (b) breve descripción de los objetivos de la financiación a través de la BVL y los usos contemplados para los recursos que se llegaran a obtener, y (c) en caso que sea aplicable, esfuerzos o medidas tomadas hasta el momento para facilitar el listado en bolsa.
- 2.11 La documentación enviada por las empresas será evaluada por la UE y servirá para seleccionar un promedio de aproximadamente 15 empresas cada año como participantes del programa y beneficiarias de las actividades de asesoría y acompañamiento de este componente. La UE seleccionará a las empresas participantes de acuerdo a los criterios que aparecen en el Anexo V. Estos criterios, que miden aspectos como factibilidad financiera y nivel de compromiso, otorgarán puntaje adicional a empresas de menor tamaño, a

⁸ El programa buscará lograr acuerdos con los agentes de mercado que pre-califique como idóneos para obtener posibles descuentos sobre sus tarifas estándar y otros beneficios para las empresas participantes que contraten sus servicios.

⁹ Se entiende por “match-making” eventos donde las empresas participantes pueden entrar en contacto con estructuradores, abogados, consultores y otros agentes del mercado y explorar si sus necesidades de servicios de asesoría encajan con lo que estas firmas les pueden ofrecer.

¹⁰ Las empresas mineras “junior” interesadas en listar en el Segmento de Capital de Riesgo de la BVL no serán elegibles para participar en el programa.

aquellas ubicadas fuera de Lima, y a las que ya hayan tomado pasos que faciliten una emisión, como contar con estados financieros auditados y haber abierto su capital a un inversionista institucional (fondo de capital privado, etc.).

- 2.12 Dado que las empresas elegibles para el programa encajan con el segmento de mercado objetivo de la CII,¹¹ el programa servirá de canal de enlace entre las entidades beneficiarias del programa y ésta, con el fin de explorar posibles alternativas de respaldo financiero a sus emisiones. Este posible respaldo contribuiría a hacer factibles las colocaciones, mejorando su perfil de crédito/riesgo. Si bien para la CII es difícil definir las características de una facilidad o programa para facilitar su respaldo a priori y antes que la demanda haya sido demostrada, esta institución se ha mostrado interesada en vincularse al proyecto y está dispuesta a firmar un memorando de entendimiento con la BVL que le dé acceso a información sobre las empresas participantes y la opción, sobre la base de mejores esfuerzos, de respaldar con una garantía parcial de crédito o un “underwriting” parcial las emisiones que surjan del programa.
- 2.13 El “premio por emisión” de hasta US\$10.000 tiene por fin motivar a los participantes del programa a lograr una colocación exitosa de títulos en la BVL. Dicho premio o incentivo, que pagarán por partes iguales la BVL y el FOMIN, consiste en el reembolso en efectivo de parte de los costos incurridos en relación con el proceso de colocación (asesorías, costos de inscripción y colocación, etc.). Según los estimativos del BCRP, el mencionado reembolso equivale a aproximadamente un 9% de los costos de una emisión típica de bonos corporativos de US\$5 millones.¹² En cuanto más chica la empresa y menor su colocación, mayor importancia relativa tendrá el reembolso de dichos gastos.
- 2.14 Serán elegibles de reembolso las primeras 17 empresas participantes del programa que durante el período de ejecución del mismo realicen una emisión de acciones, bonos u otro instrumento financiero a través de la BVL y logren colocar al menos un 65% del tramo lanzado al mercado.
- 2.15 Los resultados esperados de este componente son: (i) 80 solicitudes recibidas para participar en el programa (30 en los dos primeros años); (ii) 50 empresas seleccionadas como participantes del programa con base en criterios de selección acordados con el BID (15 en los dos primeros años); (iii) una lista de al menos 20 agentes del mercado/asesores pre-calificados para asistir a las empresas participantes; (iv) 45 diagnósticos y planes de trabajo realizados por consultores especializados y el equipo de BVL (13 en los primeros dos años); (v) 40 cartas de compromiso firmadas entre empresas y la BVL respecto de su participación en el programa (11 en los primeros dos años); y (vi) 15-20 nuevos emisores medianos con colocaciones exitosas en la BVL, incluyendo

¹¹ La CII se enfoca en empresas no-financieras con ventas inferiores a US\$100 mm y en instituciones financieras con activos menores a US\$500 mm.

¹² La BVL establecerá el listado de los gastos que pueden ser reconocidos, así como un tarifario de costos unitarios máximos que se podrían pagar, en proporción no mayor al 80% del costo incurrido.

al menos 5 firmas de menor tamaño y 3 domiciliadas fuera de Lima (5 nuevos emisores medianos en total en los primeros dos años del programa).

- 2.16 **Difusión de resultados y lecciones aprendidas (FOMIN: US\$16.490 y Contrapartida: US\$13.000).** El propósito de este componente es difundir los resultados y lecciones aprendidas del proyecto a través del desarrollo y publicación de un compendio de casos de estudio de empresas vinculadas al programa, un resumen de los resultados, lecciones aprendidas y recomendaciones para acciones futuras, y la realización de un Foro en el cual participen las empresas que emitieron valores, otras empresas interesadas en realizar emisiones iniciales, banqueros, asesores e inversionistas institucionales, así como periodistas especializados y otros formadores de opinión.

III. COSTOS Y FINANCIAMIENTO

A. Presupuesto

- 3.1 El presupuesto total del Proyecto es de US\$973.560, de los cuales US\$502.960 (52%) serán aportados por el FOMIN con carácter no reembolsable, y US\$470.600 (48%) provendrán de la contrapartida local a ser aportada por la Bolsa de Valores de Lima S.A. Cerca del 98% de la contrapartida local será en efectivo.¹³ En el Anexo II se encuentra el presupuesto detallado.

Concepto	Aporte FOMIN	Contraparte			TOTAL	%
		Efectivo	Especie	Total		
Comp. I Promoción y sensibilización de potenciales emisores	242.150	113.700	-	113.700	355.850	37%
Comp. II Apoyo a nuevos emisores	217.320	259.900	-	259.900	477.220	49%
Comp. III Difusión de resultados y lecciones aprendidas	16.490	13.000	-	13.000	29.490	3%
Administración	-	39.000	10.000	49.000	49.000	5%
Auditoría	15.000	-	-	-	15.000	1%
Evaluaciones externas	12.000	15.000	-	15.000	27.000	3%
Contingencias	-	20.000	-	20.000	20.000	2%
TOTAL	502.960	460.600	10.000	470.600	973.560	100%
	52%	47%	1%			

B. Financiamiento

- 3.2 La sostenibilidad del proyecto se garantizará porque la BVL tiene la intención de mantener activa el área de Promoción y Captación de Emisores dentro de la Gerencia Comercial y formará parte de su presupuesto operativo. Esta

¹³ Se considera como aporte en efectivo la contratación con dedicación casi exclusiva al proyecto de los cuatro miembros de la UE: un Líder de Proyecto (Dedicación del 90%), un Coordinador Legal (70%), un Coordinador Administrativo, Contable y Financiero (100%) y un Asistente Operativo (80%).

decisión del Directorio de la BVL se oficializará en su próxima reunión. Esta área ha sido creada para la ejecución del presente programa y está conformada por las cuatro personas que conforman la UE. A futuro, estas personas podrán apalancar su labor sobre los materiales y procesos diseñados e implementados por el programa, las relaciones con empresas y agentes del mercado desarrolladas como parte del mismo y la experiencia y lecciones aprendidas acumuladas durante su ejecución.

IV. EJECUCIÓN DEL PROGRAMA

A. Organismo Ejecutor

- 4.1 El Organismo Ejecutor (OE) del Programa es la Bolsa de Valores de Lima S.A. (BVL), fundada en 1971 y establecida como sociedad anónima el 1 de enero de 2003. La BVL tiene por objeto principal facilitar la negociación de valores inscritos, proveyendo los servicios, sistemas y mecanismos adecuados para la intermediación de manera justa, competitiva, ordenada, continua y transparente de valores de oferta pública, instrumentos derivados y otros instrumentos financieros, conforme a lo establecido en la Ley del Mercado de Valores y sus normas complementarias y/o reglamentarias.

B. Ejecución y administración del proyecto

- 4.2 **Mecanismo de Ejecución.** La BVL cuenta con un equipo técnico y administrativo capacitado para ejecutar el proyecto y ha conformado una Unidad Ejecutora (UE) especializada para ejecutar dicha labor. Esta UE, especialmente creada para este proyecto y designada como el área de Promoción y Captación de Emisores dentro de la Gerencia Comercial de la BVL, está integrada por un Líder de Proyecto, un Coordinador Legal, un Coordinador Administrativo, Contable y Financiero, y un Asistente Operativo. Estas personas, contratadas por la BVL según sus criterios de selección y contratación, tendrán dedicación prácticamente exclusiva al proyecto durante la duración del mismo. La BVL se encargará de cubrir la remuneración de estas personas, la cual será aplicada a los recursos de contrapartida del proyecto de acuerdo con el porcentaje de su tiempo total que cada una dedicará al mismo. La UE reportará a la Gerente Comercial de la BVL y esta, a su vez, al Gerente General
- 4.3 En general, las funciones de la UE serán: (i) preparar y ejecutar los Planes Operativos Anuales (POA), incluyendo la provisión de servicios de asesoramiento a los participantes, la organización de las actividades de promoción y sensibilización y la preparación de materiales de diseminación; (ii) contratar de acuerdo con las normas del Banco y supervisar las adquisiciones de bienes y servicios; (iii) llevar las relaciones de día a día con las empresas participantes del programa, los agentes de mercado y otros actores relevantes para el éxito del proyecto; (iv) supervisar la ejecución oportuna y eficaz de los componentes del proyecto; (v) efectuar trámites de solicitud de desembolsos ante el Banco; (vi) preparar y presentar estados de cuenta e informes de gestión a la Gerencia General de la BVL y al Banco; y

(vii) el seguimiento de los indicadores de desempeño establecidos en el Marco Lógico.

- 4.4 **Condiciones precedentes para el primer desembolso:** Serán condiciones especiales previas al primer desembolso la presentación a satisfacción del Banco de: (i) el Plan Operativo Anual (POA) para el primer año del proyecto; (ii) la aprobación del Reglamento Operativo del mismo por la BVL; y (iii) la conformación de la UE.
- 4.5 **Desembolsos por Resultados:** Los desembolsos del proyecto estarán condicionados al cumplimiento de los hitos acordados entre el Organismo Ejecutor y el FOMIN, cuya verificación se hará de acuerdo con los medios acordados. El cumplimiento de los hitos no exime al OE de la responsabilidad de alcanzar las metas del proyecto. Los hitos serán acordados para toda la vida del proyecto en el primer POA con base en los indicadores de desempeño establecidos en el Marco Lógico del proyecto. Dichos hitos podrán ser revisados de manera acordada.

C. Período de ejecución y calendario de desembolsos

- 4.6 El período de ejecución del programa será de 48 meses y el período de desembolso de 54 meses. El Banco establecerá un fondo rotatorio de hasta 20% de la contribución del FOMIN.

D. Adquisiciones y contrataciones

- 4.7 La BVL llevará a cabo los procesos de adquisición y contratación de conformidad con las políticas del Banco (GN-2349-4 y GN-2350-4) y los lineamientos del FOMIN, siguiendo prácticas establecidas de sector privado. El Plan de Adquisiciones (ANEXO IV) se revisará anualmente. La revisión de los procesos de adquisiciones se llevará a cabo en forma ex-post en función del análisis de riesgo que muestra una fuerte capacidad institucional de la BVL y un nivel de riesgo bajo en su administración de gastos y contrataciones.
- 4.8 **Reconocimiento de gastos con cargo a la contrapartida local.** El Banco podrá reconocer como parte de los recursos de la contrapartida local, gastos efectuados en el mismo hasta por el equivalente de US\$25.000 que se hayan llevado a cabo a partir del 7 de abril de 2008 en los siguientes rubros del presupuesto del Componente 1 relacionados al lanzamiento del proyecto: a) eventos de prensa y participación en medios especializados; b) actividades de relaciones públicas; c) desarrollo de materiales informativos del programa; d) desarrollo de la base de datos de empresas "target"; e) diseño de talleres y conferencias; y f) realización de conferencias, y siempre que se hayan cumplido requisitos sustancialmente análogos a los establecidos en el correspondiente convenio de cooperación técnica".

V. MONITOREO Y EVALUACIÓN

A. Monitoreo

- 5.1 El Banco contratará directamente con fondos de su contribución a consultores externos para que efectúen una evaluación intermedia y una evaluación final del proyecto. La evaluación intermedia se realizará a los 24 meses del comienzo del proyecto o al haberse desembolsado el 50% del aporte FOMIN y se basará en los indicadores del marco lógico. Con base en este informe, la Representación y el equipo del proyecto determinarán que ajustes hacer al mismo para mejorar su efectividad, o si este debe ser suspendido o cancelado. La evaluación final del programa se llevará a cabo cuando se haya desembolsado el 95% de los recursos FOMIN. La BVL realizará una evaluación ex post tres años después de finalizado el programa y enviará al Banco los resultados de la misma

B. Seguimiento

- 5.2 La UE preparará y presentará al Banco, informes sobre el avance del proyecto, dentro de los treinta (30) días siguientes al cierre de cada semestre y un informe final dentro de los noventa (90) siguientes al desembolso final. Los informes se ajustarán al formato acordado previamente con el equipo de proyecto y versarán sobre las actividades y las finanzas del proyecto, así como los resultados medidos de acuerdo con los indicadores y parámetros estipulados en el marco lógico del mismo. El equipo de proyecto usará esos informes para seguir el progreso en la ejecución del proyecto y para preparar un informe de terminación del proyecto dentro de los tres meses siguientes al desembolso final. Un Taller de Cierre será programado para el final de la ejecución, para evaluar los resultados alcanzados y las acciones requeridas para aumentar el impacto del proyecto.
- 5.3 El Organismo Ejecutor establecerá y será el responsable de mantener: una adecuada contabilidad de las finanzas, el control interno y los sistemas de archivo del proyecto. Los estados financieros del proyecto serán preparados por el OE al final de la ejecución del proyecto. El OE contratará auditores independientes (ya sean firmas o contadores independientes) para llevar a cabo la auditoría de dichos estados financieros inmediatamente después de los plazos indicados. Asimismo, los auditores llevarán a cabo revisiones periódicas ex-post de los procesos de adquisiciones y la documentación de soporte de las solicitudes de desembolsos sobre una base anual. La aplicación y periodicidad de las revisiones podrá ser modificada por el FOMIN sobre la base de los resultados de las revisiones practicadas y/o análisis de riesgo posteriores que realice el FOMIN durante la ejecución del proyecto. El costo de las auditorías y las revisiones ex-post se financiará con los fondos de la contribución del FOMIN según los procedimientos del Banco.

VI. BENEFICIOS DEL PROGRAMA Y RIESGOS

A. Beneficiarios

- 6.1 Los beneficiarios del proyecto serían empresas medianas y pequeñas, estructuradores, consultores, sociedades agentes de bolsa y otros agentes del mercado, y los inversionistas en el mercado de valores peruano.

B. Riesgos

- 6.2 Los principales riesgos identificados para el éxito de la operación son: (i) que no haya suficientes empresas en el segmento objetivo dispuestas a compartir su información financiera, abrir su capital y emprender las demás acciones que implica una emisión; (ii) que los consultores y agentes de mercado no se involucren activamente con este segmento de empresas; y (iii) que haya un deterioro en las condiciones económicas y de mercado en el ámbito internacional y en el Perú que afecte la demanda por nuevas emisiones de valores en la BVL.
- 6.3 Para mitigar el primer riesgo, el proyecto incluye una estrategia sistemática e integral de información, comunicación, capacitación y asesoría enfocada en los gerentes y accionistas de las empresas del grupo objetivo para “educarlos” sobre los beneficios, desafíos y pasos necesarios para realizar una emisión en el mercado, así como también un incentivo monetario para quienes logren emitir. Adicionalmente, agentes de mercado consultados y la encuesta recientemente realizada por la BVL indican que la demanda esperada del proyecto se concretará, y que el riesgo de que no se materialice es limitado.
- 6.4 En cuanto al segundo riesgo, el proyecto contempla un relacionamiento estrecho con los agentes del mercado para informarles sobre el programa y vincularlos al mismo, así como eventos de “match-making” para que entren en contacto con posibles clientes entre las empresas participantes.

VII. REVISIÓN AMBIENTAL Y SOCIAL

- 7.1 La Secretaría de ESR revisó el proyecto en su sesión del 12 de Mayo de 2008, aprobándolo y clasificándolo en la categoría “C”.

ANEXO I. MARCO LÓGICO

PROGRAMA DE PROFUNDIZACION DEL MERCADO DE CAPITALES (PE-1054)

RESUMEN	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
FIN			
Contribuir a la profundización sostenida del mercado de capitales peruano, ampliando y diversificando el universo de emisores.	Tres años después de concluido el proyecto se habrá logrado vincular a la Bolsa de Valores de Lima (BVL) a 45 emisores nuevos de títulos de renta fija o variable entre empresas medianas ¹ , incluidas 15 de menor tamaño ² y 10 de fuera de Lima.	<ul style="list-style-type: none"> Registro de las empresas que listan en la BVL. Estados financieros de las empresas listadas en la BVL. 	<ul style="list-style-type: none"> Se mantienen condiciones económicas favorables. Se mantiene la estabilidad de mercados de capitales internacional y nacional.
PROPÓSITO			
Fomentar el conocimiento de las oportunidades, obligaciones y requisitos de participar en el mercado de valores entre empresas medianas, y promover y facilitar su acceso al mismo para lograr un efecto de demostración de la factibilidad y beneficios de realizar una emisión pública de valores dentro de este segmento.	<p>Al finalizar la ejecución del programa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 15-20 empresas participantes del programa con emisiones listadas en la BVL (5 al final del segundo año de ejecución del programa). <ul style="list-style-type: none"> 5 de menor tamaño 3 de fuera de Lima Un 75% del total de empresas del grupo objetivo tienen conocimiento de los requisitos para listar en la BVL.³ <ul style="list-style-type: none"> 50% al final de segundo año 	<ul style="list-style-type: none"> Registro de las empresas que listan en la BVL. Encuesta a muestra representativa del universo de empresas del grupo objetivo. 	<ul style="list-style-type: none"> Buen desempeño de la economía del país. Estabilidad de los mercados de capitales internacionales. La BVL y los agentes de mercado promueven activamente la captación de nuevos emisores.

¹ Se entienden por empresas medianas (el “grupo objetivo”) aquellas compañías no-financieras con facturación entre US\$5 mm y US\$100 mm (excluyendo las mineras “junior” del Segmento de Capital de Riesgo de la BVL) y aquellas firmas financieras con activos menores a US\$500 mm, en ambos casos en el año calendario anterior a la emisión inicial (Línea de base: 10 nuevos emisores medianos en 2004-2007).

² Se entienden por empresas de menor tamaño las compañías no-financieras con una facturación entre US\$5 mm y US\$40 mm y las financieras con activos inferiores a US\$200 mm en el año calendario anterior a la emisión inicial. (Línea de base: 4 nuevos emisores de menor tamaño en 2004-2007).

³ Una encuesta realizada por la BVL en 2007 entre 89 empresas medianas reveló que solo un 29,2% tenían algún conocimiento de los requisitos para listar en la BVL.

<p>3. Difusión de resultados y lecciones aprendidas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 40 cartas de compromiso firmadas entre empresas y la BVL respecto de participación en el programa (11 en los primeros dos años). • Evento de entrega de premios a nuevos emisores. • Publicación y distribución de 5 casos de éxito. • Publicación de resultados y lecciones aprendidas. • 100 participantes en la conferencia de clausura (empresas, agentes, inversionistas). 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartas de compromiso <p>Componente 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copias de documentos del programa • Agendas y registros de asistencia a eventos públicos del programa 	
<p>ACTIVIDADES</p>			
<p>Componente 1: Promoción y sensibilización de potenciales emisores</p> <p>1.1 Preparación de un plan de comunicaciones.</p> <p>1.2 Realización de evento de lanzamiento.</p> <p>1.3 Preparación y realización de actividades de relaciones públicas definidas en el plan de comunicaciones.</p> <p>1.4 Establecimiento de “mini-site” del programa en la página de la BVL.</p> <p>1.5 Desarrollo de base de datos de empresas del grupo objetivo.</p> <p>1.6 Preparación y distribución de folletos e e-mailings sobre el programa a actores del mercado, participantes potenciales, gremios nacionales y locales, inversionistas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Un plan de comunicación acordado con el BID. • Conferencia de lanzamiento y 5 notas de prensa. • Operación de “mini-site” del programa. • Base de datos de aprox. 500 empresas “target” del programa. • Copias de documentos y lista de distribución. 	<p>Para todas las actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentos internos de BVL. • Informes sobre los avances del proyecto. • Agendas y registros de asistencia a eventos públicos de programa. • Materiales elaborados. • Acuerdos de colaboración con otras entidades. • Facturas de los gastos. • Cartas de acuerdo entre participantes y agentes de mercados. 	<p>Para todas las actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buena capacidad de ejecución del equipo de la BVL • Los agentes del mercado cuentan con capacidades suficientes y colaboran con el Proyecto. • Se mantiene el interés de las empresas medianas por conocer y participar en el mercado de valores. • La calidad del trabajo de los consultores es adecuada.

<p>potenciales.</p> <p>1.7 Establecimiento de acuerdos de coordinación con otras organizaciones vinculadas a la promoción de la participación de empresas medianas en el mercado de capitales, incluyendo: la Sociedad Nacional de Industrias, Procapitales y CONASEV.</p> <p>1.8 Desarrollo de materiales técnicos y especializados áreas incluido en el plan de comunicación.</p> <p>1.9 Establecer relaciones con agentes de mercado, entidades supervisoras, participantes en el proceso y organizaciones gremiales.</p> <p>1.10 Diseño de talleres y conferencias.</p> <p>1.11 Realización de conferencias/seminarios con empresas “target”.</p> <p>1.12 Realización de talleres de trabajo con potenciales emisores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cartas de acuerdo. • Diseminación de materiales. • Cartas y/o minutas de reuniones. • Dos conferencia/seminarios en Lima y dos en provincia (años 1 y 2). Una conferencia en Lima y una en provincial (años 3 y 4) • Dos talleres al año con la participación de expertos locales y/o internacionales, agentes de mercado y empresas con experiencia de emisión. 		
<p>Componente 2: Apoyo a nuevos emisores</p> <p>2.1 Capacitación de la unidad ejecutora en temas especializados y procesos de profundización en otros países.</p> <p>2.2 Preparación de los Términos de Referencia de consultores para la elaboración de diagnósticos y planes de acción para participar en el mercado de capitales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Visita a la Bolsa de Valores de Colombia • Sesiones de capacitación por parte de la firma consultor que realizará los diagnósticos y planes de trabajo. • Términos de Referencia acordados con el BID. 		

2.3	Calificar y contratar a la firma consultora para la realización de los diagnósticos y planes de acción	• Contrato con la Firma Consultora calificada.		
2.4	Identificar y calificar agentes de mercado/asesores que pueden apoyar a los participantes en los cambios internos y procesos necesarios para una emisión de valores en el mercado de capitales.	• Lista de agentes de mercado/asesores calificados.		
2.5	Evaluación y selección de empresas basada en criterios y procesos definidos en el Reglamento Operativo.	• Selección de 50 empresas.		
2.6	Elaboración de diagnósticos y planes de trabajo.	• Realización de 45 diagnósticos y planes de trabajo.		
2.7	Firma de la carta de compromiso con las empresas seleccionadas para la implementación de su plan de trabajo.	• 40 cartas de compromiso firmadas.		
2.8	Firmar acuerdo con la Corporación Inter-Americana de Inversiones.	• Acuerdo de la BVL con la CII que define el proceso de intercambio de información sobre empresas participantes y los requisitos para un eventual apoyo financiero a sus emisiones.		
2.9	Realización de eventos de “match-making” entre los participantes y los agentes de mercado/asesores e inversionistas institucionales.	• Dos eventos de “match-making” realizados cada año, según sea necesario		
2.10	Seguimiento y asesoría del equipo del BVL en la implementación del plan de trabajo de las empresas.			
2.11	Verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos para la entrega del premio.			
2.12	Entrega del Premio a nuevos emisores (US\$10.000).	• 15-20 premios entregados		
Componente 3: Difusión de resultados y lecciones aprendidas				

3.1 Elaboración y entrega de informes internos de avances del proyecto. 3.2 Evaluación Intermedia y Final del Proyecto (externas). 3.3 Preparación de 5 estudios de caso de empresas participantes en el programa. 3.4 Elaboración de un compendio de lecciones aprendidas. 3.5 Evento de clausura con resultados y logros del programa.	<ul style="list-style-type: none">• Informes semestrales de seguimiento del Proyecto.• Informe de evaluación intermedia.• Publicación de 5 estudios de casos antes de finalizado el programa• Compendio de casos y lecciones aprendidas publicado.• 100 participantes en la conferencia de presentación de resultados y logros del programa.• Evaluación final entregada 3 meses después de terminado el período de ejecución del proyecto.		
--	--	--	--

ANEXO II. PRESUPUESTO DETALLADO EN US\$
(PE-M1054) PROGRAMA DE PROFUNDIZACIÓN DEL MERCADO DE CAPITALES

ANEXO II
Página 1 de 1

COMPONENTES	FOMIN	CONTRAPARTIDA		TOTAL	%
		ESPECIE	EFFECTIVO		
COMPONENTE I: PROMOCION Y SENSIBILIZACION DE POTENCIALES	242,150	-	113,700	355,850	36.6%
1. Plan de comunicación: Publicidad y Promoción	242,150	-	113,700	355,850	36.6%
a) Eventos de prensa y participación en medios especializados	24,000		16,000	40,000	4.1%
b) Actividades de Relaciones Públicas (conferencia de lanzamiento, entre otros)	23,630		11,200	34,830	3.6%
c) Desarrollo de materiales informativos, del programa, técnicos y especializados.	30,500		12,000	42,500	4.4%
d) Desarrollo y selección de base de datos de empresas "target"			2,500	2,500	0.3%
e) Relacionamiento con agentes de mercado, entidades supervisoras y gremios	8,400		14,000	22,400	2.3%
f) Diseño de talleres y conferencias			6,000	6,000	0.6%
g) Realización de conferencias/seminarios a empresas "target"	119,620		24,000	143,620	14.8%
h) Talleres de trabajo con potenciales emisores	36,000		28,000	64,000	6.6%
COMPONENTE II: APOYO A NUEVOS EMISORES	217,320	-	259,900	477,220	49.0%
2. Selección de empresas potenciales	-	-	3,800	3,800	0.4%
a) Definir requisitos mínimos para ser una empresa seleccionada en el Programa				-	0.0%
b) Recepción de solicitudes				-	0.0%
c) Evaluación (puntaje) y selección			3,800	3,800	0.4%
3. Coordinación con CII sobre posible apoyo financiero a emisiones de los participantes	-	-	-	-	0.0%
a) Firma de acuerdo entre la BVL y la CII				-	0.0%
b) Compartir información de las empresas seleccionadas con la CII				-	0.0%
c) Entrega a los participantes de los criterios de elegibilidad para obtener el apoyo financiero de la CII				-	0.0%
d) Facilitar contactos de las empresas y sus asesores con la CII				-	0.0%
4. Asesoramiento/vinculación de agentes de mercado	126,600	-	168,500	295,100	30.3%
a) Capacitación de la UE para asesorar a empresas			12,500	12,500	1.3%
b) Elaboración de diagnóstico y plan de trabajo de cada empresa	103,000		80,000	183,000	18.8%
c) Definir criterio de selección de pool de agentes del mercado que podrán participar en el asesoramiento a los potenciales emisores (experiencia, clientes, etc.)			2,000	2,000	0.2%
d) Identificar y seleccionar los agentes/consultores del mercado que participan en el programa de asesoramiento. Pre-negociación de honorarios.			4,000	4,000	0.4%
e) Carta de compromiso con las empresas seleccionadas para la implementación de su plan de trabajo				-	0.0%
f) Match making agentes/consultores con empresas potenciales	23,600			23,600	2.4%
g) Seguimiento y asesoría del equipo de la UE en la implementación del Plan			70,000	70,000	7.2%
5. Premio para las empresas que listen	90,720	-	87,600	178,320	18.3%
a) Verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos para la entrega del premio			1,100	1,100	0.1%
b) Organizar evento con los medios de comunicación para la premiación	5,720		1,500	7,220	0.7%
c) Entrega del bono (US\$10 000)	85,000		85,000	170,000	17.5%
COMPONENTE III: DIFUSION DE RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS	16,490	-	13,000	29,490	3.0%
6. Difusión de lecciones aprendidas	16,490	-	13,000	29,490	3.0%
a) Preparación de Casos de estudio (5)	12,500		10,000	22,500	2.3%
b) Evento de clausura de los resultados y logros del programa	3,990		3,000	6,990	0.7%
ADMINISTRACION Y EVALUACION	27,000	10,000	74,000	111,000	11.4%
a) Gastos pre- operativos		10,000	4,000	14,000	1.4%
b) Gastos Administrativos			20,000	20,000	2.1%
c) Informe semestrales de avance del proyecto			15,000	15,000	1.5%
d) Evaluaciones externas	12,000		15,000	27,000	2.8%
e) Auditoría	15,000			15,000	1.5%
f) Contingencias			20,000	20,000	2.1%
TOTAL US\$	502,960	10,000	460,600	973,560	100.0%

ANEXO III. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
(PE-M1054) Programa de Profundización del Mercado de Capitales

[illegible]

c) Elaboración de diagnóstico y plan de trabajo de cada empresa																			
d) Preparación de los Términos de Referencia de consultores para la elaboración de diagnósticos y planes de acción para participar en el mercado de capitales.																			
e) Elaboración de base de datos de agentes del mercado																			
f) Definir criterio de selección de pool de agentes del mercado que podrán participar en el asesoramiento de participantes																			
g) Calificación y selección de los agentes/consultores del mercado. Pre-negociación de honorarios.																			
h) Carta de compromiso con las empresas seleccionadas para la implementación de su plan de trabajo																			
i) Realización de eventos Match making agentes/consultores con empresas potenciales.																			
j) Seguimiento y asesoría del equipo BVL en la implementación del Plan																			
5. Premio para las empresas que listen																			
a) Verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos para la entrega del premio																			
b) Organizar evento con los medios de comunicación para la premiación																			
c) Entrega del bono (US\$ 10 000, 2 meses después del listado) 15 a 20 premios entregados.																			
COMPONENTE III: DIFUSION DE RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS																			
6. Evaluación y difusión de lecciones aprendidas																			
a) Preparación de Casos de estudio (5)																			
b) Publicación y distribución de los 5 casos de éxito.																			
c) Elaboración y entrega de informe de los avances del proyecto al BID (semestralmente)																			
d) Evaluación Final																			
e) Realización de estudio de mercado a una muestra representativa del universo de empresas del grupo objetivo para verificar el cumplimiento de los objetivos del programa																			
f) Elaboración y publicación de resultados y lecciones aprendidas																			
g) Organización del evento de clausura																			
h) Evento de clausura con los resultados y logros del programa.																			