



Directorio Ejecutivo

Para información

AT-1420-1
4 de enero de 2008
Original: inglés

Al: Directorio Ejecutivo

Del: Secretario

Asunto: Panamá Cooperación técnica no reembolsable para el Programa de Apoyo al Desarrollo Empresarial Indígena (PRODEI) en apoyo al Programa de Competitividad. Versión aprobada

Información básica:

Organismo ejecutor Banco Interamericano de Desarrollo
Monto hasta US\$1.600.000
Fuente Fondo Especial del Japón, Programa de Reducción de la Pobreza

Consultas a: Señor Martín Chrisney (extensión 2491)

Observaciones: Se adjunta, para su información, el documento de la referencia, el cual contiene cambios editoriales menores. Este documento fue aprobado por el Directorio Ejecutivo en su reunión del 19 de diciembre de 2007.

Sustituye: AT-1420(12/07)

Referencias: AT-1046-4(11/95), GN-1838-1(7/94), DR-398-5(5/03), PR-3221(11/107)

Otra distribución: Representante en Panamá

PANAMÁ

**PROGRAMA DE APOYO AL DESARROLLO EMPRESARIAL INDÍGENA
(PRODEI)**

**PROGRAMA DE COMPLEMENTACIÓN DE PRÉSTAMOS PARA EL
PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD Y APERTURA COMERCIAL
(PN-L1014)**

(PN-T1032)

PLAN DE OPERACIONES

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por Carlos Perafan y Martín Chrisney, jefes de equipo conjuntos; Dianna Moyer (SCL/GDI), Alberto Vildoso (COF/CPN); y Javier Jiménez (LEG/SGO).

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

I.	ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	1
II.	DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA	2
	A. Meta y propósito del programa.....	2
	B. Componentes	3
III.	COSTO Y FINANCIAMIENTO	5
	A. Descripción y composición del financiamiento	5
	B. Cuadro de costos resumido.....	5
	C. Sostenibilidad.....	6
IV.	ORGANISMO Y MECANISMO DE EJECUCIÓN	7
	A. Organismo ejecutor.....	7
	B. Mecanismo de ejecución	7
	C. Estado de preparación para la ejecución del programa	7
	D. Período de ejecución y calendario de desembolsos	8
	E. Adquisiciones.....	8
V.	SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN	8
	A. Seguimiento	8
	B. Responsabilidad técnica y básica	8
	C. Informes de avance y final.....	8
	D. Descripción de las evaluaciones propuestas.....	9
VI.	BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROGRAMA.....	9
	A. Beneficios del programa y aporte al desarrollo	9
	B. Beneficiarios designados	10
	C. Riesgos	10
VII.	ANÁLISIS AMBIENTAL Y SOCIAL.....	11
	A. Fecha de revisión por el CESI	11
	B. Medidas para evitar efectos sociales y ambientales negativos.....	11

ANEXOS

Anexo I	Marco lógico (como esta operación de cooperación técnica forma parte de la PN-L1014, el marco es el mismo).
Anexo II	Presupuesto detallado del programa ¹
Anexo III	Plan de adquisiciones

APÉNDICES

Proyecto de resolución

DATOS SOCIOECONÓMICOS BÁSICOS

Los datos socioeconómicos básicos, que incluyen información sobre deuda pública, se encuentran disponibles en la siguiente dirección:

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

¹ Para ver el [presupuesto detallado del programa](#) consultar IDBDOCS # 1142183

INFORMACIÓN DISPONIBLE EN LOS ARCHIVOS TÉCNICOS DEL PROYECTO

PREPARACIÓN:

Diagnostico empresarial de los pueblos indígenas de Panamá

Estrategia de ejecución del PRODEI

Plan de acción para la ejecución del PRODEI

Carta de no objeción del Gobierno de Panamá

Plan de adquisiciones del PRODEI

SIGLAS Y ABREVIATURAS

EGP	Empresa Gestora del Programa
JPO	Fondo Especial Japonés para Reducción de la Pobreza
MICI	Ministerio de Comercio e Industria
MIDA	Ministerio de Desarrollo Agropecuario
PRODEI	Programa de Desarrollo Empresarial Indígena de Panamá
VU	Ventanilla Única Indígena

PLAN DE OPERACIONES (PN-T1032)

RESUMEN EJECUTIVO

Beneficiario:	República de Panamá		
Jefes y miembros del equipo:	Carlos Perafan y Martín Chrisney, jefes de equipo conjuntos; Dianna Moyer (SCL/GDI), Alberto Vildoso (COF/CPN) y Javier Jiménez (LEG/SGO).		
Organismo ejecutor:	Ministerio de Comercio e Industrias (MICI).		
Beneficiarios designados:	Empresarios indígenas y sus comunidades en las cinco comarcas de Panamá y el territorio tradicional Naso.		
Fuentes de financiamiento:	BID: Cofinanciamiento, Fondo Especial Japonés para Reducción de la Pobreza (JPO): Contraparte local: Total:		
		US\$1.600.000	
		US\$ 821.000	
		US\$2.421.000	
Objetivos:	El objetivo del programa es apoyar el desarrollo con identidad para los pueblos indígenas de Panamá, por medio de la consolidación y el fortalecimiento de sus actividades empresariales como medio para mejorar sus condiciones de vida. El programa apoyará las actividades empresariales existentes que refuercen la identidad cultural, revitalicen los conocimientos tradicionales y se lleven a cabo en forma sostenible de conformidad con los principios sociales y culturales de los pueblos indígenas beneficiarios.		
Cronograma de ejecución:	Período de ejecución: 4 años (de conformidad con la primera fase de la operación PN-L1014) Período de desembolso: 4,5 años.		
Condiciones contractuales especiales:	Antes del desembolso de los recursos correspondientes a la operación de cooperación técnica PN-T1032 deberán cumplirse las siguientes condiciones: <ul style="list-style-type: none">• Designación del ejecutivo de proyecto del PRODEI.		

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

Ninguna.

**Revisión ambiental
y social:**

El CESI, en su reunión 09-07, del 2 de marzo de 2007, aprobó la operación tal como se presentó en el perfil.

**Coordinación con
otros donantes:**

N/A.

I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

- 1.1 En Panamá, los pueblos indígenas constituyen 10% de la población nacional, es decir, que ascienden a 285.231 personas. Un número apenas superior a la mitad de dichas personas vive en cinco territorios autónomos, o comarcas, en las cuales sus propias estructuras administrativo-políticas tradicionales, así como su autonomía e identidad y sus valores históricos y culturales se reconocen como parte del sistema nacional. Debido a su relativo aislamiento, los indígenas que viven en las comarcas han podido mantener muchas de sus prácticas y conocimientos tradicionales, y al hacerlo han preservado un rico acervo de tradiciones culturales, elementos patrimoniales y capital social y natural.
- 1.2 **Barreras al crecimiento.** La población indígena que vive en los territorios tradicionales no se ha beneficiado del crecimiento económico del país, y en su medio sigue persistiendo la pobreza. Ello obedece, entre otros, a los siguientes factores: barreras estructurales a la participación de los indígenas en la economía de mercado, aislamiento físico de las comarcas, escasa capacidad técnica, falta de recursos para organizar y establecer empresas y desarrollar y comercializar conocimientos tradicionales y capital social y natural, e incompatibilidad entre la organización social tradicional y los requisitos de la economía de mercado. Como resultado, hay pocas vinculaciones entre las actividades productivas tradicionales y las oportunidades y recursos del mercado, y mayormente son los intermediarios no indígenas los que se benefician de las actividades de más valor agregado de las cadenas productivas en las que participan los indígenas.
- 1.3 **Actividades para desarrollar las actividades empresariales.** Pese a esos desafíos, algunos indígenas han logrado superar esas barreras y aprovechar su base de recursos naturales y sus conocimientos tradicionales para vender productos a los mercados nacionales e internacionales. Esas actividades suelen ser apoyadas por cooperativas y organizaciones indígenas nacionales que organizan y apalancan recursos para la formación de capacidades, el establecimiento de una condición jurídica y el desarrollo y la comercialización de productos y servicios. La protección de la propiedad intelectual refuerza los vínculos entre los conocimientos tradicionales y las economías de mercado. La aprobación de la Ley No. 20 en el año 2000 ampara los derechos de propiedad colectivos sobre los conocimientos y las expresiones culturales tradicionales y ha llevado a la posterior inscripción de productos, como la mola, la chácara y el pawau, que están en vías de establecer mercados nacionales e internacionales.
- 1.4 **Estrategias para fomentar el crecimiento:** Los ámbitos potenciales para el desarrollo empresarial indígena comprenden los de turismo, productos agropecuarios y de pesca, productos artesanales, servicios forestales, gestión de recursos naturales, y productos medicinales. Para poder tener éxito en el desarrollo de esos productos y servicios será necesario identificar su potencial de mercado; establecer y formalizar grupos de empresas y cadenas productivas indígenas, y

proporcionar la capacidad técnica, la asistencia en materia de organización, el marco jurídico y el acceso al capital que permitan aprovechar las oportunidades de mercado.

- 1.5 **Estrategia del Banco.** El apoyo a la población rural e indígena es un objetivo de la estrategia de país del BID. La política operativa y estrategia del BID sobre pueblos indígenas (OP-765) propicia una mayor integración de los pueblos indígenas como beneficiarios en el inventario de proyectos de la institución. El Banco está terminando de ejecutar una operación de cooperación técnica (PN-T1026) que financió una evaluación de diagnóstico y la elaboración de un plan de acción para identificar oportunidades empresariales (cadenas productivas y grupos de empresas indígenas, tanto potenciales como existentes) y falencias en cuanto a capacidad técnica, conocimientos empresariales especializados, capital y herramientas que limitan el crecimiento de los ingresos. Normalmente, esas falencias constituyen barreras que hacen que a las empresas indígenas les resulte difícil encontrar socios comerciales, competir por financiamiento interno e internacional y por oportunidades de mercado y obtener apoyo de los programas de desarrollo del sector privado o las operaciones de mayor envergadura del BID. El diagnóstico, el plan de acción y la estrategia de ejecución, basados en amplias investigaciones y consultas en las cinco comarcas y a las poblaciones Naso, se presentaron el 2 de julio de 2007 a autoridades indígenas tradicionales de todo el país.
- 1.6 **Demanda.** Las actividades financiadas bajo la presente cooperación técnica abordarán los obstáculos y falencias en materia de capacidad, organización, gobernanza, análisis de mercado y capital para consolidar y desarrollar actividades empresariales indígenas en las cinco comarcas y con las poblaciones Naso. La demanda de este programa proviene directamente de los hombres y mujeres indígenas de dichas comunidades, sobre la base de su participación activa en la identificación de posibles grupos de empresas y cadenas productivas a los que ha de brindarse apoyo. El diseño definitivo de esta operación de cooperación técnica se sometió a consulta con las autoridades indígenas tradicionales, que lo aprobaron el 6 de noviembre de 2007.

II. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

A. Meta y propósito del programa

- 2.1 La meta del programa es consolidar y fortalecer empresas o grupos de empresas indígenas. El programa los ayudará a organizar y formalizar sus actividades comerciales, mejorar la calidad y el diseño de sus productos y servicios, identificar socios comerciales y mercados internos y externos, apoyar la comercialización de sus productos y fortalecer su capacidad para llevar la gestión de los aspectos técnicos y administrativos de sus empresas de una manera sostenible desde el punto de vista económico, ambiental y sociocultural. Además de ello, el programa tiene

como objetivo mejorar el entorno global de los territorios tradicionales para las actividades empresariales indígenas al apoyar a los líderes tradicionales en la identificación de lineamientos y reglas de juego claras para los empresarios indígenas y sus socios no indígenas. Las actividades promoverán el potencial de los empresarios indígenas que, al recibir un mayor valor agregado como resultado de sus actividades productivas, podrán reducir la pobreza material en sus territorios tradicionales.

B. Componentes

- 2.2 El PRODEI se ha estructurado en dos componentes técnicos y uno administrativo, que permiten su plena integración dentro del programa de préstamo PN-L1014, en aras del máximo apalancamiento posible de los recursos tanto de la cooperación técnica como del programa de préstamo. Los componentes son los siguientes: fortalecimiento del entorno empresarial indígena, desarrollo empresarial indígena y actividades administrativas y de apoyo para el PRODEI.
- 2.3 **Fortalecimiento del entorno empresarial indígena.** Este componente, que está integrado dentro del programa PN-L1014, financiará el suministro de apoyo a los congresos y autoridades indígenas tradicionales con miras a iniciar o proseguir el diálogo relacionado con el desarrollo de empresas indígenas y la gobernanza económica y elaborar los lineamientos relacionados con las actividades comerciales y de inversión en sus territorios. Estos lineamientos expondrán las reglas de juego tanto para los socios indígenas como para los no indígenas que operan en los territorios tradicionales, identificarán mecanismos alternativos para acceder a los mercados financieros y de capital en el marco de sistemas de propiedad colectiva de la tierra y asegurarán que las actividades comerciales se lleven a cabo de conformidad con los principios culturales y sociales locales, protegiendo el conocimiento tradicional colectivo, así como las prácticas e identidades culturales colectivas de estos pueblos. En segundo lugar, este componente financiará el desarrollo y la ejecución de programas de capacitación para los empresarios indígenas beneficiarios en ámbitos tales como la gestión comercial, la información de mercado y la gobernanza económica. Por último, financiará la elaboración de un programa de comunicación y socialización bajo el PRODEI que se pondrá en marcha conjuntamente con el programa de comunicación para la operación PN-L1014, con un programa de capacitación nacional en materia de derechos de propiedad intelectual dirigido a empresarios indígenas y con un plan para la introducción de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los grupos de empresas y empresas indígenas.
- 2.4 **Desarrollo empresarial indígena.** Este componente financiará las actividades de desarrollo empresarial necesarias para consolidar y fortalecer al menos 10 empresas o grupos de empresas indígenas, de los cuales seis fueron identificados y priorizados por las comunidades indígenas y sus autoridades tradicionales durante los procesos de consulta y el taller de validación llevados a cabo entre febrero y

julio de 2007¹. Los recursos de este componente se canalizarán a una ventanilla especial de financiamiento para los beneficiarios del PRODEI (Ventanilla Única Indígena (VU)) que (i) cofinanciará² actividades y asistencia técnica que puedan recibir apoyo en el marco de ProCompetitividad, la ventanilla de servicios no financieros del PN-L1014, y (ii) financiará actividades prioritarias no elegibles para la ventanilla de financiamiento principal de ProCompetitividad. Se han presupuestado recursos para al menos dos empresas o grupos de empresas indígenas adicionales, que el equipo de ejecución central identificará durante la implementación del programa. El Comité de Asesoría Técnica, el gerente de la VU y el ejecutivo de proyecto del PRODEI deben aprobar estas empresas o grupos de empresas, los cuales deberán cumplir los criterios establecidos para el programa en la estrategia de ejecución, el plan de acción y el manual de operaciones. El componente se organizará en las siguientes actividades: (i) **diagnóstico sobre empresas y grupos de empresas** para definir las plantillas y los agentes específicos que conforman cada empresa o conglomerado de empresas (incluidas las cadenas de valor participantes), la base económica y productiva, los mercados existentes y potenciales y los socios comerciales, el papel de la mujer en las actividades empresariales, y los aspectos jurídicos; (ii) **elaboración de planes de desarrollo empresarial estratégicos para empresas y grupos de empresas** que incluyan, entre otros elementos, la visión, la misión, los objetivos, las inversiones prioritarias y las necesidades de asistencia técnica de la empresa o el conglomerado de que se trate, un plan para promover el potencial de las funciones que desempeñan las mujeres en las empresas, planes de ejecución para los programas de propiedad intelectual y de TIC, necesidades de fortalecimiento orgánico, empresarial y de formación de grupos de empresas; (iii) **ejecución de las acciones prioritarias enunciadas en los planes de desarrollo estratégico para las empresas/grupos de empresas**, incluidos legalizaciones; transferencia de tecnología; mejoras en procesos productivos y equipos; asistencia en materia de certificación; implementación de planes de protección en materia de género, TIC o propiedad intelectual; planes de gestión ambiental; estudios de mercado; elaboración de programas de comercialización; consolidación de relaciones comerciales con inversionistas o compradores potenciales; diseño y registro de marcas; capacitación, etc., y (iv) **elaboración de planes** de negocios elegibles para recibir financiamiento privado y apoyo de garantías bajo la ventanilla de servicios de financiamiento FINDEC, del PN-L1014.

¹ Estas consultas se llevaron a cabo como parte del diagnóstico y plan de acción del PRODEI (PN-T1026), financiado por el Fondo de Inclusión Social del BID.

² En el diseño del fondo de servicios no financieros ProCompetitividad se han incluido disposiciones especiales en materia de cofinanciamiento para facilitar un mayor acceso a los empresarios indígenas. Mientras que las empresas no indígenas están obligadas a proporcionar un cofinanciamiento mínimo del 30% al 50%, las empresas indígenas sólo deben proporcionar uno del 20%. Según sea necesario la presente cooperación técnica proveerá este requisito de cofinanciamiento del 20% a las empresas y grupos de empresas indígenas identificados como beneficiarios del PRODEI.

- 2.5 **Actividades administrativas y de apoyo para el PRODEI.** Este componente financiará las actividades administrativas y de apoyo, que incluirán (i) la elaboración de indicadores socioculturales que serán rastreados por el programa de seguimiento y evaluación del PN-L1014, (ii) la ejecución del plan de comunicaciones y socialización, (iii) actividades de capacitación para el equipo de ejecución local (contrapartes locales y facilitadores de empresas/grupos de empresas), (iv) talleres y reuniones con las autoridades tradicionales y empresarios indígenas y (v) costos administrativos generales relacionados con el programa. La Empresa Gestora del Programa (EGP) para el PN-L1014 y la unidad de gestión de ProCompetitividad financiarán los honorarios y gastos administrativos del ejecutivo de proyecto del PRODEI y del gerente de ProCompetitividad del PRODEI, respectivamente.

III. COSTO Y FINANCIAMIENTO

A. Descripción y composición del financiamiento

- 3.1 El Fondo Especial Japonés para Reducción de la Pobreza (JPO) está financiando este programa con US\$1.600.000 en fondos de cooperación técnica. De acuerdo con los lineamientos operativos del fondo, se puede utilizar hasta 30% de estos recursos para la compra de materiales y equipos³. El Gobierno de Panamá cofinanciará US\$821.000⁴ en costos directamente relacionados con la ejecución del PRODEI mediante financiamiento de contrapartida. El programa PN-L1014 brindará apoyo a la ejecución del PRODEI al financiar al ejecutivo de proyecto de dicho programa, al gerente de la VU para ProCompetitividad, los costos de seguimiento y evaluación y los costos administrativos relacionados con la ejecución. ProCompetitividad cofinanciará hasta 80% de los costos elegibles relacionados con la realización de los diagnósticos de empresas y grupos de empresas, así como con la implementación de las áreas prioritarias de los planes de desarrollo estratégico para empresas y de los grupos de empresas y la elaboración de los planes de negocios. Las firmas indígenas que cumplan los requisitos de elegibilidad también podrán acceder a servicios financieros tales como garantías y préstamos a plazos, a través de los bancos comerciales, las instituciones de microfinanzas y las cooperativas apoyadas por las actividades de otorgamiento de subpréstamos del programa PN-L1014.

B. Cuadro de costos resumido

- 3.2 Los costos del programa se resumen en el Cuadro III-1, el cual destaca los componentes del PRODEI con respecto a la contrapartida gubernamental y el uso

³ Véase el párrafo 3.7 de los lineamientos operativos del JPO, septiembre de 2004.

⁴ Esta suma incluye los costos correspondientes al ejecutivo de proyecto del PRODEI, que serán cubiertos por el PN-L1014.

de los fondos del JPO. Dichos recursos se desembolsarán por medio de un fondo rotatorio del 10%.

Cuadro III-1: Presupuesto del programa PN-T1032 (en US\$)

Programa de Desarrollo Empresarial Indígena (PN-T1032)				
Categoría	Gobierno de Panamá	JPO	Total	% Total
Costos Directos	821.000	1.600.000	2.421.000	
Componente I: Fortalecimiento del entorno empresarial indígena	210.000	-	210.000	9
1. Honorarios	118.000	-	118.000	56
2. Viajes y viáticos	33.000	-	33.000	16
3. Apoyo general y equipos	59.000	-	59.000	28
Componente II: Desarrollo empresarial indígena		1.216.120	1.216.120	50
1. Honorarios	-	680.480	680.480	56
2. Viajes y viáticos	-	19.240	19.240	2
3. Apoyo general y equipos	-	516.400	516.400	42
Componente III: Gestión y apoyo	611.000	383.880	994.880	41
1. Honorarios	180.000	225.000	405.000	40
2. Viajes y viáticos	51.000	115.200	166.200	17
3. Apoyo general y equipos	380.000	43.680	423.680	43

C. Sostenibilidad

- 3.3 La sostenibilidad de las actividades productivas apoyadas por el programa dependerá de la calidad de la asistencia técnica prestada en la cooperación técnica y de la capacidad que tengan las empresas y los grupos de empresas beneficiarios de transformar esta mayor capacidad técnica en mejoras sostenibles de los procesos productivos, la gestión financiera y administrativa y la identificación y el mantenimiento de socios comerciales a largo plazo. La sostenibilidad de estas actividades también dependerá de la voluntad y capacidad de las autoridades tradicionales de crear un entorno favorable en los territorios autónomos. El PRODEI se ha creado para asegurar, en la medida de lo posible, que la asistencia técnica ofrecida por el programa sea de gran calidad, esté especializada en función de las necesidades de cada empresa o grupo de empresas y permita a los beneficiarios estar en capacidad de absorber las aptitudes y los beneficios ofrecidos por el programa e involucrarse directamente en ello. Por otra parte, las autoridades y líderes tradicionales han participado activamente en el diseño del programa y se han incluido mecanismos para asegurar su participación permanente en la ejecución y supervisión de las actividades del programa.

IV. ORGANISMO Y MECANISMO DE EJECUCIÓN

A. Organismo ejecutor

- 4.1 La ejecución de la cooperación técnica estará a cargo del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI), con apoyo de una firma de gestión de programa (Empresa Gestora del Programa, o EGP). Se establecerá un Comité Técnico Asesor para apoyar la gestión política y técnica global de los programas PN-L1014 y PN-T1032. Este comité incluirá entre sus miembros a un representante de la Dirección Nacional de Política Indigenista (DNPI), del Ministerio de Gobierno y Justicia.

B. Mecanismo de ejecución

- 4.2 La Empresa Gestora del Programa (EGP) contratará a un ejecutivo de proyecto a tiempo completo para que supervise exclusivamente la ejecución del PRODEI. Se establecerá una cuenta separada para los recursos del programa y los fondos de contrapartida que se destinen a las actividades descritas en el primer y tercer componentes. Los consultores locales para cada territorio tradicional, los facilitadores de empresas/grupos de empresas y el coordinador de comunicación del PRODEI dependerán en forma permanente del ejecutivo de proyecto del PRODEI. Los términos de referencia de cada uno de estos cargos de gran responsabilidad ya se han elaborado y serán aprobados por el BID y el Gobierno de Panamá. El personal administrativo de la EGP brindará apoyo al ejecutivo de proyecto del PRODEI. Por otra parte, dicha unidad financiará, con fondos de contrapartida local, los viajes y costos administrativos directamente relacionados con la coordinación del PRODEI. El ejecutivo de proyecto será responsable de presentar al Banco todos los informes de avance y de evaluación relacionados con el programa.
- 4.3 ProCompetitividad establecerá una ventanilla única indígena (VU) en la que se desembolsarán los recursos para apoyar las actividades descritas en el segundo componente. La compañía contratada para administrar el ProCompetitividad incluirá entre su personal a un gerente que cumpla los criterios establecidos en los términos de referencia para que dirija exclusivamente la VU, en estrecha coordinación con las contrapartes locales, los facilitadores de empresas y grupos de empresas y el ejecutivo de proyecto del PRODEI.

C. Estado de preparación para la ejecución del programa

- 4.4 Para terminar la preparación se están completando los capítulos correspondientes al PRODEI en el manual de operaciones; lo mismo está ocurriendo con los términos de referencia de las principales consultorías (ejecutivo de proyecto del PRODEI, gerente de la VU, contrapartes locales y facilitadores de empresas y grupos de empresas) y con el establecimiento de los indicadores de base.

D. Período de ejecución y calendario de desembolsos

- 4.5 El PRODEI se ejecutará en un período de cuatro años, aunque la mayoría de las actividades y el desembolso han de producirse durante los primeros dos años en el caso de los seis grupos de empresas y empresas que ya se han identificado y durante el tercer año en el caso de los cuatro o más grupos de empresas o empresas adicionales.

E. Adquisiciones

- 4.6 El organismo ejecutor y los beneficiarios observarán las políticas estándar del Banco en materia de adquisiciones, estipuladas en los documentos GN-2349-7 y GN-2350-7. Como parte de los planes operativos anuales se ha preparado un plan de adquisiciones que presenta en detalle las principales adquisiciones que se efectuarán, el tipo de procedimiento que se aplicará y, salvo indicación en contrario, requerirá una supervisión ex ante. Los bienes y servicios bajo gestión del ejecutivo de proyecto se adquirirán a través de la EGP. Los bienes y servicios que se compren a través de la VU serán aprobados por el gerente de la VU y adquiridos a través de ProCompetitividad.

V. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

A. Seguimiento

- 5.1 Se hará un seguimiento del programa sobre la base de las metas establecidas en los planes operativos anuales. Estos planes definirán las actividades que se realizarán y los productos resultantes necesarios para el logro de los resultados del programa especificados por los indicadores en el marco lógico. El ejecutivo de proyecto deberá preparar un plan operativo anual y presentarlo al Banco para su aprobación treinta (30) días antes de la finalización de cada año calendario. Por otra parte, se elaborarán indicadores económicos, sociales y culturales específicos para hacer un seguimiento de los efectos positivos y negativos del PRODEI. En las cinco comarcas y en el territorio de Naso se recopilará una serie de parámetros básicos de referencia con respecto a esos indicadores, a la que se hará un seguimiento durante la ejecución a través del programa de seguimiento y evaluación del PN-L1014.

B. Responsabilidad técnica y básica

- 5.2 SCL/GDI e ICF/CMF serán responsables de la supervisión técnica, así como de los desembolsos.

C. Informes de avance y final

- 5.3 Cada seis meses, el ejecutivo de proyecto del PRODEI presentará un informe de avance, sobre la base del plan operativo anual. Dentro de dichos informes, el

gerente de la VU de ProCompetitividad ha de notificar acerca de las metas y actividades específicas llevadas a cabo en el marco del segundo componente, incluidos datos específicos sobre el avance de cada empresa o grupo de empresas. Estos informes también se presentarán cada seis meses a las autoridades indígenas tradicionales en las reuniones nacionales que celebren para examinar los resultados de proyectos y las preocupaciones emergentes, así como para presentar recomendaciones sobre ajustes a la ejecución del programa.

- 5.4 Se presentará un informe final 30 días antes del desembolso final. Dicho informe incluirá información sobre productos y resultados tomada de los planes operativos anuales, así como la evaluación final y los resultados del seguimiento. El informe también contendrá un análisis de contexto, así como del entorno orgánico, la ejecución global y las capacidades (financieras, de recursos humanos, jurídicas) de las empresas y grupos de empresas beneficiarios que hayan tenido influencia en el desempeño del programa en materia de generación de productos.

D. Descripción de las evaluaciones propuestas

- 5.5 Las evaluaciones que se llevarán a cabo harán un seguimiento de los indicadores económicos, sociales y culturales elaborados para los parámetros de base y se sustentarán en las cifras y resultados proporcionados por los beneficiarios indígenas y obtenidos en entrevistas y consultas a las comunidades beneficiarias y las autoridades tradicionales.

VI. BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROGRAMA

A. Beneficios del programa y aporte al desarrollo

- 6.1 Este programa aumentará en forma directa la capacidad de empresarios y productores indígenas para acceder a oportunidades de mercado y aprovecharlas, así como para obtener un mayor valor agregado de sus actividades productivas. Además, reforzará las aptitudes productivas de los participantes para aumentar sus oportunidades y su capacidad de generación de ingresos a largo plazo. Por último, incrementará la capacidad en las autoridades tradicionales para llevar una gestión eficaz de las actividades productivas y las inversiones y asegurarse de que dichas actividades se lleven a cabo en formas que revitalicen su identidad cultural, sus conocimientos tradicionales y su capital social y natural. Esos beneficios directos han de traducirse en aumentos sustanciales de las oportunidades de generación de empleo e ingresos dentro de los territorios tradicionales, lo cual a su vez contribuirá a una reducción sostenible de la pobreza. Las medidas para promover el potencial de las mujeres indígenas aumentará la probabilidad de que los ingresos generados se inviertan en gastos sociales vitales que mejoren las condiciones de vida de las familias. Por último, vista la naturaleza innovadora de este proyecto, si el mismo

tiene éxito el modelo se podría replicar en otros países de la región que tengan grandes concentraciones de pobreza entre los indígenas.

B. Beneficiarios designados

- 6.2 Los beneficiarios a los que apunta el programa son empresarios indígenas y sus comunidades que viven en las cinco comarcas de Panamá y en el territorio tradicional Naso. El diagnóstico y el plan de acción financiados para diseñar el PRODEI han identificado inicialmente seis (6) grupos de empresas/empresas indígenas a los que las comunidades y los líderes tradicionales consultados asignaron prioridad. Para la selección de los beneficiarios se elaboraron criterios específicos que se han incluido en la estrategia de ejecución, el plan de acción y el manual de operaciones (véanse los archivos técnicos).

C. Riesgos

- 6.3 En relación con el éxito de este programa se plantean cuatro riesgos principales. El primero tiene que ver con asegurarse de que los consultores contratados sean capaces de trabajar en contextos interculturales y sean sensibles a las necesidades, las formas de comunicación y las estructuras tradicionales de las comunidades beneficiarias. El segundo se relaciona con la capacidad de las empresas/grupos de empresas indígenas de absorber y transformar la cantidad de capital y asistencia técnica proporcionada, volcándola en una plataforma empresarial sostenible. En tercer lugar se encuentra la capacidad de las autoridades tradicionales para establecer una separación entre los temas políticos o tradicionales y una plataforma de desarrollo empresarial bien estructurada y regida con eficacia. Para ello será necesario que dichas autoridades participen y se involucren profundamente durante la ejecución del programa; asimismo, será necesario un ejecutivo de proyecto que se asegure de que a aquellas autoridades se las incluya en los procesos participativos. Por último, si no se adoptan mecanismos adecuados para la gobernanza económica, existe el riesgo de que los ingresos generados a partir de los aumentos de las actividades productivas conduzcan a conflictos internos y efectos sociales negativos. El equipo de ejecución deberá estar atento y trabajar con las autoridades tradicionales, las empresas y las comunidades para asegurarse de que los beneficios económicos se transformen en mejoras sostenibles en el bienestar.
- 6.4 Durante todo el diseño y la preparación del programa se han tenido en cuenta medidas para mitigar esos riesgos. Dada la naturaleza innovadora de esta operación, las actividades enmarcadas en el componente número 2 se efectuarán en dos etapas, dándose inicio a las mismas con solamente tres empresas o grupos de empresas, a fin de poder efectuar cualesquiera ajustes necesarios en la ejecución para las otras empresas o grupos de empresas.

VII. ANÁLISIS AMBIENTAL Y SOCIAL

A. Fecha de revisión por el CESI

- 7.1 En su reunión 09-07, celebrada el 2 de marzo de 2007, el CESI aprobó esta operación tal como se presentó en el perfil.

B. Medidas para evitar efectos sociales y ambientales negativos

- 7.2 Para impedir y mitigar efectos sociales y ambientales negativos se tomarán distintas medidas, a saber: (i) establecimiento de un mecanismo de coordinación constante entre las autoridades indígenas tradicionales, las empresas y grupos de empresas y la unidad ejecutora; (ii) elaboración de indicadores de impacto social y cultural específicos, y seguimiento constante de los mismos; (iii) el requisito de que todos los planes de negocios elaborados por el programa efectúen un análisis ambiental y formulen un plan de gestión; (iv) inclusión, en los planes de desarrollo estratégico de empresas y grupos de empresas, de medidas específicas para promover el potencial del papel de la mujer dentro de las operaciones empresariales, y (v) diseño del PRODEI en dos etapas, en aras de la flexibilidad de ejecución y de la posibilidad de efectuar los ajustes que resulten necesarios. Los facilitadores y las contrapartes locales estarán encargados de mantener tanto a las autoridades tradicionales como a la unidad ejecutora del proyecto informadas acerca de los impactos, conflictos o temas que se susciten en relación con la ejecución del proyecto, a los cuales la unidad ejecutora deberá dar respuesta inmediata. Por último, se establecerá un panel asesor para supervisar la ejecución del PRODEI y formular recomendaciones a la EGP en cuanto a los ajustes que se consideren necesarios.

CERTIFICACIÓN

(PN-T1032)

- 1.1. Certifico que esta operación se aprobó para su financiamiento con cargo al Fondo Especial Japonés para Reducción de la Pobreza (JPO) por medio de un memorando de fecha 29 de enero de 2007, firmado por Naoyuki Shinohara, Director General de la Oficina Internacional del Ministerio de Finanzas del Japón. Certifico asimismo que se cuenta con recursos del Fondo Especial Japonés para Reducción de la Pobreza (JPO) por un monto máximo de US\$1.600.000 para financiar las actividades descritas y presupuestadas en el presente documento. Esta certificación reserva recursos para el proyecto de referencia por un período de tres (3) meses, contados desde la fecha de firma que aparece al pie. Si el BID no aprueba el proyecto dentro de ese período, la reserva de recursos se cancelará, salvo que se obtenga una nueva certificación. El compromiso y el desembolso de dichos recursos correrán por cuenta exclusiva del Banco, que los efectuará en dólares estadounidenses. Dicha moneda se utilizará también para estipular la remuneración definida y los pagos a los asesores correspondientes, excepto en lo atinente a la labor de los consultores locales que trabajen en su propio país miembro prestatario, cuya remuneración se fijará y pagará en la moneda de ese país. No se facilitarán recursos de dicho Fondo para cubrir montos superiores a los antes certificados en este documento para la implementación de este perfil de fondos de cooperación técnica. Los compromisos correspondientes a contratos denominados en una moneda que no sea la del Fondo podrán generar sumas superiores al monto certificado, dando por resultado diferencias en cuanto a tipo de cambio, situación que no coloca en riesgo a dicho Fondo.

Firmado: Goro Mutsura, VPC/GCM

Fecha

Firmado: Marguerite S. Berger
Jefa
Unidad de Gestión de Donaciones y
Cofinanciamiento

Fecha

ANEXO I

Marco Lógico

Programa de Competitividad y Apertura Comercial (PN-L1014)	
Fin del Programa: Contribuir al crecimiento de la base productiva de la economía panameña	
Propósitos del Programa: (i) Reforzar la capacidad del gobierno de promover las exportaciones a través de una mejor calidad y focalización de los servicios públicos para la gestión comercial y (ii) la ampliación de los servicios financieros y no financieros para el desarrollo empresarial intermediado por el sector privado.	
<p align="center">Sub-programa I</p> <p align="center">Fortalecimiento de la competitividad de la gestión pública para la apertura comercial</p> <p>Objetivo: Una mejor calidad y focalización de los servicios públicos para la gestión comercial.</p> <p>Componentes</p> <ol style="list-style-type: none"> Gestión pública para la apertura comercial Desarrollo de exportaciones Fortalecimiento del entorno empresarial indígena (PRODEI) 	<p align="center">Sub-programa II</p> <p align="center">Servicios de fomento para las exportaciones</p> <p>Objetivo: La ampliación de los servicios financieros y no financieros para el desarrollo empresarial intermediado por el sector privado.</p> <p>Componentes</p> <ol style="list-style-type: none"> ProCompetitividad: Servicios no financieros Financiación para el Desarrollo de la Competitividad y Productividad (FINDEC): Servicios financieros

Marco Lógico

RESUMEN	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
Fin Contribuir al crecimiento de la base productiva de la economía panameña	Mejora en su índice de competitividad (aumento en 2.5% de su calificación nominal) Línea de base: 2007-08 posición 59 de 131 países en el Índice de Competitividad Global (calificación de 4.18).	Estadísticas del Foro Mundial de Competitividad	El Gobierno de Panamá mantiene una política macroeconómica estable y busca la apertura comercial. Continúa o aumenta el crecimiento del comercio mundial.
Propósito Reforzar la capacidad del gobierno de promover las exportaciones a través de una mejor calidad y focalización de los servicios públicos para la gestión comercial y la ampliación de los servicios financieros y no financieros para el desarrollo empresarial intermediado por el sector privado.	<u>Cuando la Primera Fase concluya:</u> Tasa promedio de crecimiento de exportaciones de bienes 5% en los dos años después de la terminación de la primera fase. <u>Línea de base:</u> promedio 2001-2005: 3% para exportaciones. En el año 2006 el valor de las exportaciones ascendió a US \$ 1.014.276.000. El número de empresas exportadoras y sus suplidores aumenta 10% al final de los dos años después de la terminación de la primera fase. <u>Línea de base:</u> De acuerdo a la información del Directorio de Exportadores, en la actualidad hay 419 empresa exportadoras. Las exportaciones de bienes y servicios desde las comarcas aumentan en un 15% en promedio en los dos años después del termino de la primera fase. <u>Línea de base:</u> 2005/06 por	Estadísticas (Controlaría) Estadísticas (MICI) Datos extraídos de los informes de las evaluaciones del Programa.	Los ministerios y agencias competentes coordinan activamente sus esfuerzos para promover las exportaciones y la inversión (SIG, MICI, MEF, MIDA, MINSA). Existe una demanda suficiente de servicios financieros relacionados con las exportaciones y se produce un crecimiento sostenido de las actividades relevantes. Mayor acceso a los mercados internacionales gracias a la conclusión exitosa de tratados de libre comercio.

	determinarse.		
<p>Sub-programa I: Fortalecimiento de la competitividad de la gestión pública para la apertura comercial</p> <p><u>Componente I:</u> Gestión pública para la apertura comercial</p> <p><u>Sub-componente:</u> Fortalecimiento de la Capacidad de Negociación y Administración de Acuerdos Comerciales</p> <p>1.1 Capacidad fortalecida en negociación y administración de acuerdos comerciales.</p> <p>1.2 Capacidad fortalecida para administrar los derechos y obligaciones de propiedad intelectual.</p> <p><u>Sub-componente:</u> Fortalecimiento de la Capacidad Técnica en materia de promoción de exportaciones</p> <p>1.3 Servicios de información y de inteligencia comercial, ampliados y mejorados.</p>	<p>1.1 TLCs negociados y firmados con 5 nuevos países o regiones (p. ej. Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Honduras y Unión Europea). <u>Línea de Base 2007:</u> TLCs en proceso de negociación con Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Honduras.</p> <p>1.2 Incremento de 10% anual en el No. de registros de PI en Panamá y de 5% anual en el No. de registros de PI Panameños. <u>Línea de Base periodo 2005-2006:</u> 13.001 marcas registradas y 363 concesiones de patentes efectuadas en Panamá; 2.500 marcas registradas por panameños y 3 concesiones de patentes a panameños.</p> <p>1.3 20 contratos de negocios fruto de información primaria en mercados meta. <u>Línea de Base:</u> en 2006, se carece de información primaria sobre mercados</p>	<p>Datos del MICI</p> <p>Datos del MICI</p> <p>Datos del MICI</p>	<p>El gobierno no hubiera logrado negociar los tratados sin los apoyos técnicos del Programa</p> <p>Los ministerios y agencias competentes coordinan activamente sus esfuerzos para promover las exportaciones y la inversión.</p> <p>Existen suficiente interés por parte de los intermediarios no-financieros y financieros en participar en el Programa.</p> <p>Existe voluntad en las comunidades indígenas en participar activamente en mercados globales.</p>

<p><u>Sub-componente:</u> Puesta en marcha de Planes de Atracción de Inversión en mercados estratégicos</p>	<p>extranjeros.</p>		
<p>1.4 Servicios de información y de inteligencia en materia de atracción de inversiones ampliados y mejorados.</p>	<p>1.4 Diseño y difusión internacional de imagen realizada para 5 sectores estratégicos (transporte, servicios, TICs, logística y agronegocios); 5 misiones de captación de inversiones realizadas; 3 nuevos sectores estratégicos validados. <u>Línea de Base:</u> 2006, se carece de imagen elaborada y difundida de sectores estratégicos; 1 misión captación de inversiones realizada 2004-05.</p>	<p>Datos del MICI</p>	
<p><u>Sub-componente:</u> Gobierno Electrónico para el Comercio e Inversiones</p>			
<p>1.5 Capacidad del Gobierno de brindar servicios técnicos sobre comercio exterior al sector privado fortalecida.</p>	<p>1.5 El sistema integrado de servicios de comercio exterior e inversiones desarrollado, operativo y accesible en línea con 5.000 de usuarios registrados, 3,000 visitantes únicos al día y 2.500 transacciones (trámites de exportación, certificados, permisos, solicitudes, pagos, declaraciones) por mes. <u>Línea de Base:</u> No existe un sistema integrado de servicios del comercio exterior.</p>	<p>Datos del SIG</p>	
<p><u>Componente II:</u> Desarrollo de exportaciones</p>			
<p>1.6 Sistemas sanitarios y fitosanitario fortalecidos.</p>	<p>1.6 Logran metas de declarar país libre de moscas de frutas y certificación de que el país está libre de la enfermedad Newcastle. <u>Línea de base:</u> no existen estas certificaciones.</p>	<p>Datos MIDA</p>	
<p>1.7 Las normas e instituciones adecuadas a las exigencias de los países importadores establecidas.</p>	<p>1.7 5 productos agrícolas nuevos reciben certificaciones sanitarias para exportación.</p>	<p>Datos del MIDA</p>	

1.8 Sistema de investigación agropecuaria fortalecido y enfocado en los productos más dinámicos.	<u>Línea de base:</u> no existen certificaciones actualmente.	Datos del MIDA	
1.9 Capacidad del capital humano fortalecido en el sector agrícola.	1.8 10 ensayos de semillas y plántulas de nuevas variedades realizados. <u>Línea de base:</u> por determinarse.	Datos del MIDA	
<u>Componente III:</u> Fortalecimiento del entorno empresarial indígena (Programa de Desarrollo Empresarial Indígena de Panamá (PRODEI)	1.9 600 personas del sector público y privado capacitado sobre nuevas políticas, procesos y procedimientos técnicos en el sector. <u>Línea de base:</u> no existen capacitación en estas áreas actualmente.	Datos del MIDA	
1.10 Lineamientos para la gestión empresarial en los territorios tradicionales desarrollados	1.10 Lineamientos desarrollados y aprobados por las autoridades tradicionales que establezcan reglas claras y herramientas alternativas para el desarrollo empresarial en cada territorio tradicional (incluyendo las 5 comarcas y el territorio Naso). <u>Línea de base:</u> Se trata de una actividad nueva.	Datos EGP	
1.11 Talleres y Estrategia Nacional de Propiedad Intelectual para Pueblos Indígenas realizados	1.11 Una estrategia nacional para la protección de propiedad intelectual de los empresarios indígenas de Panamá validada por las autoridades tradicionales y un incremento en los registros de los pueblos indígenas bajo la Ley 20. <u>Línea de base:</u> La Estrategia se trata de una actividad nueva. En el tema de registro actualmente existen tres (3) registros de los pueblos indígenas en el Departamento de Derecho Colectivo y Expresiones Folclóricas de la Dirección General del Registro de la Propiedad Industrial del MICI.	Departamento de Derecho Colectivo y Expresiones Folclóricas de la Dirección General del Registro de la Propiedad Industrial del MICI.	

<p>Sub-programa II: Servicios de fomento para las exportaciones</p> <p><u>Componente I:</u> ProCompetitividad: Servicios no financieros</p> <p>2.1 Servicios no financieros establecidos con intermediación por parte del sector privado.</p>	<p>2.1.1 Se dispone, durante la vigencia del Programa, de al menos 10 servicios no financieros en operación. <u>Línea de base:</u> Hoy no se dispone de servicios de apoyo al desarrollo empresarial con intermediación privada.</p> <p>2.1.2 Se dispone de calidad en la prestación de los servicios de apoyo dada por un 75% de los beneficiarios que responden a encuestas de satisfacción en forma positiva (adecuado, bueno o excelente). <u>Línea de base:</u> Actualmente no se dispone de encuestas de satisfacción.</p> <p>2.1.3 Existe una gestión de calidad de ProCompetitividad con un cumplimiento al menos de un 80% de las metas establecidas en el contrato con el MICI. <u>Línea base:</u> Se trata de un contrato nuevo.</p> <p>2.1.4 6 a 10 Diagnósticos Empresariales realizados y planes estratégicos y de desarrollo empresarial preparados y en implementación con inversiones básicas realizadas con empresarios indígenas. <u>Línea Base:</u> Se trata de una nueva actividad.</p> <p>2.1.5 5 planes de negocio de empresas/<i>clusters</i> indígenas elegibles para</p>	<p>Registros de ProCompetitividad enviados trimestralmente al EGP y verificados por este último</p> <p>Encuesta a una muestra de los beneficiarios realizada por una entidad evaluadora externa contratado por la EGP</p> <p>Estudios de evaluación intermedia</p> <p>Datos de EGP</p> <p>Datos de EGP</p>	
--	--	--	--

<p><u>Componente II:</u> Financiación para el Desarrollo de la Competitividad y Productividad (FINDEC)</p> <p>2.2 Servicios financieros establecidos con intermediación de instituciones financieras.</p>	<p>apoyo de ProCompetitividad en proceso de aplicación. <u>Línea Base:</u> Se trata de una nueva actividad.</p> <p>2.2.1 Se dispone, durante la vigencia del Programa, de al menos 3 servicios financieros en operación. <u>Línea de base:</u> Hoy no se dispone de estos servicios de apoyo al desarrollo empresarial con intermediación privada.</p> <p>2.2.2 Que los servicios financieros demuestran una sostenibilidad financiera en su operación: <u>Línea de base:</u> No existen los instrumentos actualmente.</p>	<p>Registros de FINDEC enviados trimestralmente a la EGP, y verificados por este último.</p> <p>Registros de FINDEC enviados trimestralmente a la EGP, y verificados por este último.</p>	
---	--	---	--

ANEXO II: Presupuesto Detallado del Programa

Rubro	Costos por unidad	Unidad	GOP	Otras Fuentes (OMPI)	Contribución BID (Japón)
Fortalecimiento del Entorno Empresarial					
Honorarios					
Análisis de marco institucional y legal de los territorios tradicionales con relación al desarrollo empresarial indígena (3 consultores: antropólogo, abogado, y experto en desarrollo empresarial)	\$5,000 por mes	3 meses x 3 consultores	\$ 45,000.00		
Elaboración de lineamientos para la armonización de la gestión empresarial indígena con el marco legal e institucional de los territorios tradicionales (equipo de 3 consultores: abogado, antropólogo, especialista empresarial + talleres participativos en las comarcas con autoridades)	\$3,000 por mes	2 meses x 3 consultores	\$ 18,000.00		
Elaboración de plan y estrategia de comunicación y socialización dentro de los territorios tradicionales (especialista en comunicación con experiencia con pueblos indígenas)	\$5,000 por mes	2 meses x 1 consultor	\$ 10,000.00		
Elaboración del contenido de los talleres introductorios (equipo de 2 consultores x ½ tiempo)	\$5,000 por mes	2 meses x 2 consultores x .5 tiempo	\$ 10,000.00		
Implementación de talleres introductorios al Programa y al Desarrollo Empresarial Indígena	\$5,000 por mes	2.5 meses (ultimo mes para 2 emergentes) x 2 consultores	\$ 25,000.00		
Desarrollo de la Estrategia Nacional de Promoción de Productos Indígenas (OMPI)	\$5,000 por mes	3 meses x 1 consultor		\$ 15,000.00	
Plan de introducción de las TIC a las empresas y clusters (1 consultor)	\$5,400 por mes	2.5 meses x 1 consultor	\$ 13,500.00		
Total Honorarios			\$ 121,500.00	\$ 15,000.00	\$ -
Viajes y Viáticos					
Análisis y lineamientos de armonización (3 consultores: 1 viaje de una semana por territorio nacional)	\$300 por viaje	3 consultores x 6 territorios x 2 viajes	\$ 10,800.00		
Elaboración de plan y estrategia de comunicación y socialización dentro de los territorios tradicionales (4 viajes a territorios tradicionales para ver empresas)	\$300 por viaje	1 consultor x 4 territorios x 1 viaje	\$ 1,200.00		
Implementación de talleres introductorios al PRODEI (12 talleres)	\$500 por viaje/\$300 por viaje	3 viajes x \$500 + 5 viajes x \$300 x 2 consultores	\$ 6,000.00		
Desarrollo de la Estrategia de Promoción de Productos Indígenas (OMPI)	\$3500 por viaje internacional + \$500 por viajes internos	(1 viaje internacional x \$3500) + (3 viajes internos x \$500)		\$ 5,000.00	
Plan para presentar el TIC a empresas y clusters (1 consultor)	\$1000 por viaje internacional + \$500 por viajes internos	1 consultor x 2 viajes internacionales + 10 viajes internos	\$ 7,000.00		
Viajes de enlaces locales de Cluster a Panamá para talleres (6 personas x 3 viajes)	\$250 por viaje	6 enlaces locales x 3 viajes	\$ 4,500.00		
Total Viajes y Viáticos			\$ 29,500.00	\$ 5,000.00	

Rubro	Costos por unidad	Unidad	GOP	Otras Fuentes (OMPI)	Contribución BID (Japón)
Apoyo General y Equipos					
Talleres de Lineamientos de Armonización	\$2000 por taller	6 talleres	\$ 12,000.00		
Talleres Introductorias al Programa y al Desarrollo Empresarial Indígena (12 talleres)	\$2,000 por taller	12 talleres	\$ 24,000.00		
Talleres con empresa/clúster en la capacitación del plan de acción de Propiedad Intelectual	\$1,666 por taller	12 talleres	\$ 20,000.00		
Talleres con enlaces locales para capacitar sobre programa, y consultar/revisar resultados de estudios de talleres introductorios, estrategia de comunicación, lineamientos, etc. en la Ciudad de Panamá	\$1,000 por taller	3 talleres	\$ 3,000.00		
Total Apoyo General y Equipos			\$ 59,000.00		\$ -
Total Fortalecimiento del Entorno Empresarial			\$ 210,000.00	\$ 20,000.00	\$ -
Rubro	Costos por unidad	Unidad	GOP (PROCOMPETITIVIDAD)	Otras Fuentes (OMPI)	Contribución BID (Japón)
Desarrollo Empresarial Indígena					
Honorarios					
Diagnóstico Empresarial por empresa o cluster (1 consultor con diseño de template y sistematización final con un equipo jr. para investigación de campo)	\$3,000 por cluster/empresa de la VU + recursos apalancados de PROCOMPETITIVIDAD	1 mes por empresa/cluster x 12 (10 empresas/clusters, incluyendo 3 diagnósticos en el clúster artesanal)	\$ 36,000.00		\$ 36,000.00
Elaboración de Planes Estratégicos de Desarrollo Empresarial por empresa/clúster (equipo: experto en el rubro (2 semanas), experto empresarial-líder, experto género)	\$12,000 por clúster/empresa de la VU	1 mes por cluster x 12 (10 empresas/clusters, incluyendo 3 diagnósticos en el clúster artesanal = 12 meses)			\$ 144,000.00
Implementación de Prioridades de Planes Estratégicos	\$45,000 por cluster/empresa de la VU + recursos apalancados de PROCOMPETITIVIDAD	10	\$ 1,800,000.00		\$ 450,000.00
Elaboración de Planes de Negocio con Procompetitividad e Identificación de Fuentes de Financiamiento	\$22,240 por cluster/empresa de la VU + recursos apalancados de PROCOMPETITIVIDAD	10 (8 identificados + 2 por identificarse posteriormente)	\$ 177,920.00		\$ 44,480.00
Consultora Cluster Artesanal Coordinadora de Cluster	\$6,000 de la VU + recursos apalancados de PROCOMPETITIVIDAD	6 meses (no continuos)	\$ 24,000.00		\$ 6,000.00
Capacitación y apoyo OMPI en la implementación de los planes de acción para la protección de propiedad intelectual	\$10,000 por mes	3 meses (no continuos)		\$ 30,000.00	
Total Honorarios			\$ 2,037,920.00	\$30,000.00	\$ 680,480.00

Rubro	Costos por unidad	Unidad	GOP (PROCOMPETITIVIDAD)	Otras Fuentes (OMPI)	Contribución BID (Japón)
Viajes y Viáticos					
Diagnóstico empresarial por empresa o cluster (10) (1 viaje por territorio tradicional x 6 territorios tradicionales: 10 días x 3 territorios + 5 días x 3) + (2 viajes x 5 días para identificar empresas/clusters)	\$500 por viaje/\$300 por viaje	3 viajes x \$500 + 5 viajes x \$300			\$ 3,000.00
Elaboración del Planes Estratégicos por Empresa/Clúster (3 consultores x 12 viajes)	\$300 por viaje	12 viajes x 3 consultores			\$ 10,800.00
Elaboración de Planes de Negocio	\$300 por viaje	12 viajes x 1 consultor	\$ 2,880.00		\$ 720.00
Consultor Senior Cluster Artesanal: Viajes a Panamá (4)	\$700 por viaje	8 viajes	\$ 4,480.00		\$ 1,120.00
Consultor Senior Cluster Artesanal, Viáticos por mes (\$150 por día x 120 días)	\$150 por día	\$150 por día x 120 días	\$ 14,400.00		\$ 3,600.00
Capacitación e implementación de los planes de acción para la protección de propiedad intelectual	\$3500 por viaje internacional + \$500 por viajes internos	2 viajes internacionales x \$3,500 + 6 viajes internos x \$500		\$ 10,000.00	
Total Viajes y Viáticos			\$ 21,760.00	\$ 10,000.00	\$ 19,240.00
Apoyo General y Equipos					
Talleres de Levantamiento de Info. del Diagnóstico Empresarial	\$2,000 por taller de la VU	12 talleres			\$ 24,000.00
Elaboración de Planes Estratégicos por Empresa/Clúster (12 talleres)	Costo real = \$2,500 por taller: \$500 por taller de la VU + recursos apalancados de PROCOMPETITIVIDAD	12 talleres	\$ 24,000.00		\$ 6,000.00
Talleres Nacionales (2) de Artesanía	Costo real = \$4,000 por taller: \$800 por taller de la VU + recursos apalancados de PROCOMPETITIVIDAD	2 talleres	\$ 6,400.00		\$ 1,600.00
Implementación de Prioridades de Planes Estratégicos (adquisición de bienes y equipo)	\$48,000 por empresa/clúster de la VU	10	\$ -		\$ 480,000.00
Talleres Elaboración de Planes de Negocio	Costo real = \$2,000 por taller: \$400 por taller de la VU + recursos apalancados de PROCOMPETITIVIDAD	12 talleres	\$ 19,200.00		\$ 4,800.00
Total Apoyo General y Equipo			\$ 49,600.00		\$ 516,400.00
Total Desarrollo Empresarial Indígena			\$ 2,109,280.00	\$ 40,000.00	\$ 1,216,120.00

Rubro	Costos por unidad	Unidad	GOP	Otras Fuentes (Empresas Indígenas)	Contribución BID (Japón)
Gestión y Actividades de Apoyo al PDEI					
Honorarios					
Ejecutivo de General PRODEI (costo incluido en PMF)			\$180,000.00		
	Costo incluido en la Gestoría Procompetitividad				\$ -
Enlaces Locales	\$500	36 meses x 1/2 tiempo x 6 enlaces locales			\$ 54,000.00
Facilitadores de Empresa/Cluster	\$1,000	24 meses x 12 facilitadores		\$ 144,000.00	\$ 144,000.00
Coordinador Plan de Comunicaciones	\$1,500 por mes	18 meses			\$ 27,000.00
Total Honorarios			\$180,000.00	\$ 144,000.00	\$ 225,000.00
Viajes y Viáticos					
Viajes, Taller de Lanzamiento (100 personas)	\$150 por persona	1 viaje x 100 personas	\$ 15,000.00		
Viajes: Talleres de Rendición de Cuentas (6 talleres x 40 lideres)	\$150 por persona	6 viajes x 40 lideres	\$ 36,000.00		
Viajes Coordinador de Plan de Comunicaciones a Territorios Tradicionales	\$300 por viaje	24 viajes			\$ 7,200.00
Viajes enlaces locales para reportar sobre avances, intercambios, reuniones etc. en la Ciudad de Panamá (6 personas x 24 viajes a Panamá)	\$250 por viaje (incluido pasaje y viáticos)	24 viajes x 6 personas			\$ 36,000.00
Viajes facilitadores para reportar sobre avances, intercambios, reuniones etc. en la Ciudad de Panamá (12 personas x 4 viajes a Panamá)	\$250 por viaje	24 viajes x 12 personas			\$ 72,000.00
Total Viajes y Viáticos			\$ 51,000.00		\$ 115,200.00
Otros					
Talleres de capacitación de facilitadores sobre programa, y consultar/revisar resultados de estudios de talleres introductorios, estrategia de comunicación, lineamientos, TIC, propiedad intelectual, etc. en la Ciudad de Panamá	\$1,000 por taller	4 talleres	\$ 4,000.00		\$ -
Taller de Lanzamiento	\$5,080				\$ 5,080.00
Talleres de Rendición de Cuentas	\$3,000	6 talleres			\$ 18,000.00
Implementación de Plan de Comunicaciones	\$100,000		\$100,000.00		\$ -
Programa de Monitoreo y Evaluación (PRODEI financiará el desarrollo e investigación de indicadores socioculturales y económicos y PMF financiará la implementación del programa de monitoreo y evaluación)	\$100,000	Costo Incluido EGP (US\$89,000)			\$ 11,000.00

Rubro	Costos por unidad	Unidad	GOP	Otras Fuentes	Contribución BID (Japón)
Camionetas (6= 1 por territorio)	\$25,000	6	\$ 150,000.00		
Bote y Motor (6)	\$5,000	6	\$ 30,000.00		
Mantenimientos y Seguros	\$2000 por camioneta por año +\$1000 por bote por año	(\$2,000 por van x 6 camionetas x 2 años) + (\$1,000 por bote x 6 botes x 2 años)	\$36,000.00		
Logística para viajes internos enlaces locales y facilitadores de cluster/empresa	\$250 por mes	\$250 por mes x 24 meses x 6 territorios	\$ 36,000.00		
Equipo Computacional para enlaces locales y facilitadores de cluster/empresa (18: 6 Enlaces Locales + 12 Facilitadores: 10 Clusters/Empresas, del cual el clúster artesanal requerirá 3)	\$2,000	18	\$ 36,000.00		
Seguro de Vida (12 personas)	\$400 por persona por año	12 personas x 2 años			\$ 9,600.00
Total Otros			\$392,000.00		\$ 43,680.00
Total Gestión y Actividades de Apoyo al PRODEI			\$623,000.00	\$144,000	\$ 383,880.00
Costo Subtotal PRODEI			\$2,942,280.00	\$ 204,000.00	\$ 1,600,000.00
Costo Total PRODEI	\$ 4,746,280.00				

* Se asume que el comienzo de la ejecución del proyecto comienza en el primer trimestre del 2008

No de Ref.	Metodo de Seleccion	Revision	Tipo de Servicio	Descripción de las actividades	Fuente de Financiamiento					Año 5	Precalificación	Fechas Estimadas		Responsable Tecnico
					Total	BID	%	Local	%			Publicación de Anuncio Esp. de Adquisición	Terminación estimada del contrato	
COMPONENTE 1:				Fortalecimiento del Entorno Empresarial	202,500	0	0	202,500	100					
A				Análisis y Lineamientos para el Fortalecimiento del Entorno Empresarial	85,800	0	0	85,800	100					
1	SCC	Ex-Ante	Consultores Individuales	Contratación de 3 consultores (abogado, especialista en temas indígenas, y experto en desarrollo empresarial) para realizar el análisis del marco institucional y legal de los 6 territorios tradicionales y elaborar en conjunto con las Instancias y Autoridades Tradicionales los lineamientos de desarrollo empresarial [honorarios, viajes y viáticos, talleres (por lo menos 6)]	85,800	0	0	85,800	100		No	I trim 08	II trim 08	UCP
B				Plan de Comunicación y Socialización PRODEI	11,200	0	0	11,200	100					

2	SCC	Ex-Ante	Consultor	Elaboración del Plan de Comunicación y Socialización PRODEI [honorarios, viajes y viáticos]	11,200	0	0	11,200	100		No	I trim 08	I trim 08	UCP
C				Capacitación Introdutoria	65,000		0	65,000	100					
3	SCC	Ex-Ante	Consultores Individuales	Contratación de 2 consultores (especialista en gobernabilidad económica y especialista en desarrollo empresarial) para elaborar el contenido de talleres e implementar los talleres introductorios PRODEI a los beneficiarios y autoridades tradicionales [honorarios, viajes y viáticos, y talleres (por lo menos 12)]	65,000	0	0	65,000	100		No	I trim 08	II trim 08	UCP
4	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	Talleres (incluyendo costos de taller, viajes y viáticos) para capacitar Enlaces Locales en el programa, estrategia de comunicación, talleres introductorios, lineamientos, etc.	7,500	0	0	7,500	100			I trim 08	II trim 08	UCP
D				Propiedad Intelectual	20,000	0	0	20,000	100					
5	CP	Ex-Post	Servicios diferentes a consultoría	Talleres de capacitación para la implementación de los planes de acción de propiedad intelectual (13)	20,000	0	0	20,000	100		No	I trim 08	III trim 08	UCP
E				Apoyo para la Adopción de las TIC	20,500	0	0	20,500	100					
6	SCC	Ex-Ante	Consultor	Plan de introducción de las TIC para cada cluster/empresa indígena [honorarios, viajes y viáticos]	20,500	0	0	20,500	100		No	I trim 08	III trim 08	UCP

COMPONENTE 2:				Desarrollo Empresarial Indígena	3,325,400	1,216,120	37	2,109,280	63					
F				Diagnostico Empresarial	99,000	63,000	64	36,000	36					
7	SCC	Ex-Ante	Consultores Individuales	Diagnostico Empresarial por empresa cluster (9 clusters + 3 diagnosticos cluster artesanal= 12) [honorarios, viajes y viaticos, y talleres (por lo menos 12)]	99,000	63,000	64	36,000	36		No	I trim 08	I trim 09	VUI Procompetitividad
G				Plan Estrategico de Desarrollo Empresarial	2,914,800	1,090,800	37	1,824,000	63					
8	SCC	Ex-Ante	Consultores Individuales	Contratación de un equipo de por lo menos 3 consultores (experto en el rubro, experto desarrollo empresarial, experto género) para elaborar los planes estratégicos por empresa/clúster: 12 (3 artesanía + 9 otros clusters) [honorario, viajes y viaticos, talleres]	184,800	160,800	87	24,000	13		No	I trim 08	II trim 09	VUI Procompetitividad
9	SCC	Ex-Ante	Consultoría Varias	Implementación de los Planes Estrategicos	2,250,000	450,000	20	1,800,000	80		No	II trim 08	I trim 10	VUI Procompetitividad
10	CP	Ex-Ante	Adquisición de Bienes Varios	Implementación de los Planes Estrategicos	480,000	480,000	100	0	0		No	II trim 08	I trim 10	VUI Procompetitividad
H				Planes de Negocio	250,000	50,000	20	200,000	80					
11	SCC	Ex-Ante	Consultores Individuales	Elaboración de Planes de Negocio e Identificación de fuentes de financiamiento (\$25,000 por cluster) [honoraria, viajes y viaticos, talleres]	250,000	50,000	20	200,000	80		No	II trim 08	I trim 09	VUI Procompetitividad
I				Costos Especiales Cluster Artesanal	61,600	12,320	20	49,280	80					

12	SCC	Ex-Ante	Consultor	Coordinación Nacional del Cluster Artesanal [honoraria + viajes y viaticos+ talleres]	61,600	12,320	20	49,280	80		No	I trim 08	III trim 08	VUI Procompetitividad
COMPONENTE 3:				Gestión y Actividades de Apoyo PRODEI	826,880	383,880	46	443,000	54					
J				Gestión General	414,280	363,280	88	51,000	12					
13	SCC	Ex-Ante	Consultores Individuales	Enlaces Locales (\$9,000 x 6)	54,000	54,000	100	0	0		No	I trim 08	III trim 10	UCP
14	CP	Ex-Post	Servicios diferentes a consultoría	Viajes y Viaticos Enlaces Locales a la ciudad de Panamá para reportar sobre avances, intercambio de info., etc.	36,000	36,000	100	0	0		No	I trim 08	III trim 10	UCP
15	SCC	Ex-Ante	Consultores Individuales	Facilitadores por empresa/cluster (12: 3 locales artesanía + 9 clusters otros)	144,000	144,000	100	0	0		No	I trim 08	III trim 09	UCP
16	CP	Ex-Post	Servicios diferentes a consultoría	Viajes y Viaticos Facilitadores de Empresa/Cluster a la ciudad de Panamá para reportar	72,000	72,000	100	0	0		No	I trim 08	III trim 09	UCP
2	SCC	Ex-Ante	Consultor	Coordinador Plan de Comunicaciones PRODEI	27,000	27,000	100	0	0		No	I trim 08	III trim 10	UCP
17	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	Viajes y Viaticos Coordinador de Plan de Comunicaciones Territorios Tradicionales	7,200	7,200	100	0	0		No	I trim 08	III trim 10	UCP
18	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	Taller de Lanzamiento (100 personas) [costos de taller + viajes y viaticos]	20,080	5,080	25	15,000	75		No	I trim 08	I trim 08	UCP
19	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	Talleres de Rendición de Cuentas (8 talleres x 40 lideres) [costos taller + viajes y viaticos de lideres]	54,000	18,000	33	36,000	67		No	I trim 08	III trim 11	UCP

K				Capacitación del Equipo de Ejecución	4,000	0	0	4,000	100					
20	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	4 talleres con Facilitadores de Empresa/Cluster para capacitar sobre el programa y consultar resultados de las actividades del Entorno Empresarial en la Ciudad de Panamá	4,000	0	0	4,000	100		No	I trim 08	III trim 08	UCP
L				Otros	408,600	20,600	5	388,000	95					
21	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	Implementación de Plan de Comunicación y Socialización en los territorios tradicionales	100,000	0	0	100,000	100		No	I trim 08	III trim 11	UCP
22	SCC	Ex-Ante	Consultor	Elaboración de Indicadores Sociales y Culturales para el programa de monitoreo y evaluación	11,000	11,000	100	0	0		No	I trim 08	I trim 08	UCP
23	CP	Ex-Ante	Adquisición de Bienes	Camionetas (6=1 por territorio tradicional)	150,000	0	0	150,000	100		No	I trim 08	I trim 08	UCP
24	CP	Ex-Ante	Adquisición de Bienes	Bote y Motor (6=1 por territorio tradicional)	30,000	0	0	30,000	100		No	I trim 08	I trim 08	UCP
25	CP	Ex-Ante	Adquisición de Bienes	Equipo Computacional (18: 12 facilitadores + 6 enlaces)	36,000	0	0	36,000	100		No	I trim 08	I trim 08	UCP
26	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	Mantenimiento y Seguro de Camionetas y Botes	36,000	0	0	36,000	100		No	I trim 08	III trim 10	UCP
27	CP	Ex-Ante	Servicios diferentes a consultoría	Seguro de vida para Facilitadores de Empresa y Enlaces Locales (18 personas)	9,600	9,600	100	0	0		No	I trim 08	III trim 10	UCP

28	CP	Ex-Post	Servicios diferentes a consultoría	Viajes Internos para Enlaces Locales y Facilitadores de Empresa	36,000	0	0	36,000	100		No	I trim 08	III trim 10	UCP
----	----	---------	------------------------------------	---	--------	---	---	--------	-----	--	----	-----------	-------------	-----

Método de selección		Política del BID
SBCC: Selección basado en calidad y costo	FIRMA	GN-2350-7
SBC: Selección basada en calidad	FIRMA	GN-2350-7
SBPF: Selección basada en presupuesto fijo	FIRMA	GN-2350-7
SBMC: Selección basada en el menor costo	FIRMA	GN-2350-7
SCC: Selección basada en calificaciones de consult.	IND.	GN-2350-7
CC: Comparación de calificaciones	IND.	GN-2350-7
CP: Comparación de Precios	Bienes	GN-2349-7

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

PROYECTO DE RESOLUCIÓN DE-___/07

Panamá. Cooperación Técnica No Reembolsable ATN/JO-____-PN
Programa de Apoyo al Desarrollo Empresarial Indígena (PRODEI).
Programa de Mejoramiento de Préstamos (LEP) para el
Programa de Competitividad
y Apertura Comercial

El Directorio Ejecutivo

RESUELVE:

1. Autorizar al Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, o al representante que él designe, para que en nombre y representación del Banco, en su calidad de Administrador del Fondo Especial del Japón, Programa de Reducción de la Pobreza, proceda a formalizar los acuerdos que sean necesarios con la República de Panamá, y a adoptar las medidas pertinentes para la ejecución del plan de operaciones a que se refiere el documento AT-____ sobre una cooperación técnica no reembolsable para apoyar la implementación del programa de competitividad y apertura comercial en el ámbito del programa de apoyo al desarrollo empresarial indígena.
2. Destinar, para los fines de esta resolución, hasta la suma de US\$1.600.000, con cargo a los recursos del Fondo Especial del Japón, Programa de Reducción de la Pobreza.
3. Establecer que la suma anterior sea otorgada con carácter no reembolsable.

(Aprobada el ____ de _____ de 2007)

LEG/SGO/CID/IDBDOCS#1189797
PN-T1032