

**Banco Interamericano de Desarrollo  
Programa de Cooperación Técnica  
Fondo en Comercio y Pobreza**

**Proyecto de Cooperación Técnica**

**Nº CT: RG-T1531**

**I. INFORMACIÓN GENERAL**

Título de Proyecto	Participación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) centroamericana en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea
Equipo de Proyecto	Ziga Vodusek (INT/INT) (Líder de Equipo), Jaime Granados (INT/INT); Fabrizio Operti (INT/INT), Erick Zeballos (INT/INT); Santiago Soler (FOMIN); Maria Landazuri-Levey (LEG)
Fondo	UK-MTP (Fondo en Comercio y Pobreza)
Países Beneficiarios	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá
Institución Ejecutora	CENPROMYPE
Presupuesto (en USD)	148.250.-
Contribución Fondo	148.250.-
Contraparte Local	
Otras Fuentes	
Ejecución y desembolsos	Ejecución 12 meses. Desembolsos 14 meses

**II. OBJETIVOS**

- 2.1 El objetivo general de este proyecto es facilitar la participación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) centroamericana en el marco de las negociaciones con la Unión Europea (UE) con el propósito de generar oportunidades de comercio efectivas para el sector.
- 2.2 De manera específica el proyecto busca:
- Fortalecer la capacidad técnica y propositiva de la MIPYME a través de la construcción de una agenda estratégica de trabajo que permita: (i) identificar los sectores / productos sensibles al acuerdo; (ii) identificar los principales cuellos de botella de acceso al mercado europeo; y (iii) definir lineamientos de propuestas para contribuir a la posición negociadora y a la identificación de programas de cooperación.
  - Fortalecer las capacidades de la comunidad empresarial MIPYME a partir de un programa de capacitación, información y conocimiento en temas de

integración y acuerdos comerciales principalmente vinculados a la negociación con la UE.

### **III. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN**

- 3.1 La Unión Europea y América Latina y el Caribe acordaron, durante la IV Cumbre UE-LAC sostenida en Viena en mayo de 2006, entablar negociaciones de cara a un acuerdo amplio de integración bi-regional. En abril del presente año se aprobó el mandato para dar inicio a las negociaciones el cual contempla, entre otros, lineamientos orientados a viabilizar espacios de diálogo y consulta con diferentes sectores de la sociedad, en particular el sector privado y la micro y pequeña empresa.
- 3.2 La profundización de la integración comercial con la UE representa una oportunidad importante para los países de Centroamérica, tanto para profundizar los procesos de inserción económica de la región como para generar oportunidades de crecimiento y empleo que redunden en mejores condiciones de vida y reducción de la pobreza. De manera particular, se vislumbran oportunidades para sectores de la economía en los cuales se concentra un alto número de pequeñas y microempresas que constituyen un medio significativo de empleo y sustento para un porcentaje alto de hogares pobres<sup>1</sup>. Sin embargo, para materializar las potenciales oportunidades es necesario contar con información evidenciada que permita comprender el alcance y los efectos de un proceso complejo de integración y a la vez asista a las autoridades y negociadores en la toma de decisiones de manera acertada. De la misma manera, es indispensable generar espacios de diálogo y concertación con diversos sectores de la sociedad, en particular la MIPYME, con la finalidad de considerar sus posiciones, legitimar y transparentar el proceso de toma de decisiones posterior.
- 3.3 La experiencia en negociaciones de acuerdos comerciales de la región revela que los intereses de la MIPYME por lo general, han sido abordados insuficientemente en los procesos de negociación, lo cual ha limitado las oportunidades de desarrollo del potencial exportador del sector. Por otro lado, es evidente que al interior de las organizaciones que representan a la MIPYME existe desconocimiento y limitada capacidad de propuesta en temas altamente técnicos como el de reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, estándares, etc., razón por la cual la contribución a la definición de los temas de negociación desde una perspectiva que beneficie al sector ha sido limitada.
- 3.4 En este sentido, este proyecto busca fortalecer la capacidad de propuesta de la MIPYME y facilitar la participación e interlocución directa de las mismas en

---

<sup>1</sup> Se estima que el 95% del parque empresarial del istmo es MIPYME y que contribuye a la generación de cerca de 7.2 millones de empleos.

los espacios de negociación a ser definidos entre los países centroamericanos y la UE. En otras palabras, se busca facilitar procesos en los cuales el sector tenga voz propia y representatividad con el propósito de asegurar sus intereses comerciales y una inserción ventajosa en la economía global.

- 3.5 El proyecto será ejecutado por el Centro de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE) -una institución de carácter regional que forma parte del Sistema de Integración Centroamericano (SICA) y cuya misión es promover y fortalecer las capacidades competitivas de la MIPYME de la región con el propósito de enfrentar los retos de la apertura comercial y contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias centroamericanas. Este proyecto es parte de la estrategia de CENPROMYPE *para facilitar la inserción de la MIPYME en el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica*. Los propósitos de la estrategia son: (i) fortalecer la organización y articulación de los empresarios a nivel regional; (ii) apoyar la construcción de argumentos y posiciones temáticas del sector; y (iii) promover la formación y capacitación de la plataforma empresarial que se involucrará en el proceso de negociación.
- 3.6 Dicha estrategia viene implementándose desde 2006 y cuenta con recursos de varias agencias de cooperación entre los que destacan el apoyo del Instituto del Banco Mundial para facilitar la interacción entre el empresariado a través del *Global Development Learning Network* (GDLN); la GTZ que apoya la gestión de CENPROMYPE y los recursos de DFID que permiten acompañar el proceso de articulación e institucionalización del Comité MIPYME Centroamericano (CMC). Dada la alta dispersión y limitados espacios de coordinación entre las diferentes agencias y/o gremios que representan los intereses de la MIPYMES tanto a nivel nacional como regional, la primera etapa de la estrategia se ha concentrado en articulación de los diferentes gremios empresariales que dio como resultado la conformación del CMC. Este comité servirá de nexo entre las instancias involucradas en las diferentes etapas de la negociación con la UE. Sin embargo, la estrategia carece de recursos suficientes para apoyar a las MIPYMES en la construcción de una agenda propositiva de cara a las negociaciones así como para el fortalecimiento de capacidades de la CMC en aspectos de negociación.
- 3.7 Esta actividad es complementaria a esfuerzos que el Banco viene realizando para fortalecer las capacidades institucionales y la competitividad de los países de la región -generando sinergias entre las operaciones de préstamos en comercio y competitividad, proyectos de cooperación técnica nacional y regional, operaciones en el contexto del Plan Puebla Panamá (PPP), iniciativas de fortalecimiento de capacidades para negociadores, etc.- y se inserta en un conjunto de iniciativas que buscan, de manera integral, brindar apoyo a la sub-región en preparación a la negociación con la UE.

- 3.8 El proyecto es consistente con los objetivos de integración regional del Banco, las Estrategias País, la Estrategia definida en el documento actualizado de la Programación Regional de Centroamérica y las Estrategias de Desarrollo y Reducción de la Pobreza de los países involucrados. Éste responde a las prioridades y demandas específicas de los gobiernos centroamericanos, expresado a través de sus ministerios de economía, comercio y promoción de la MIPYME. Asimismo, sus objetivos son altamente relevantes a los propósitos del Fondo en Comercio y Pobreza en tanto promueve el fortalecimiento de las capacidades de pequeñas y microempresas, a nivel nacional y regional; promueve espacios de participación y discusión entre los sectores productivos y las autoridades responsables de llevar adelante importantes negociaciones comerciales; apoya el diseño de políticas y reformas de corte pro-pobre; y genera mejores condiciones para un acceso más efectivo de la MIPYME a los mercados externos.

#### IV. DESCRIPCIÓN

- 4.1 Para darle posicionamiento al CMC en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación, la construcción de propuestas y el fortalecimiento de las capacidades constituyen dos puntos importantes para una efectiva inserción de la MIPYME en las negociaciones. En ese sentido, el proyecto estará centrado en dos componentes: (i) estudios, análisis y formulación de propuestas; y (ii) fortalecimiento de capacidades para las negociaciones. Ambos componentes están relacionados entre sí y son complementarios.
- 4.2 **Componente I:** La viabilidad del CMC dependerá de la capacidad propositiva y de negociación de la misma. Este componente del proyecto busca dotar al Comité de información de alta rigurosidad técnica y evidencia empírica que le permita desarrollar propuestas de interés estratégico para las MIPYMES en los diferentes capítulos a abordar en la negociación. Bajo este componente se realizarán varios estudios orientados a identificar, entre otros: (i) el estado de situación de la internacionalización de la MIPYME de la región, sus principales limitaciones y oportunidades de cara a un potencial acuerdo comercial con la UE; (ii) los sectores y/o productos sensibles y con oportunidades de mercado para las MIPYMES; (iii) los cuellos de botella y/o restricciones a superar para una efectiva integración de las MIPYMES en los circuitos de exportación, particularmente al mercado europeo; (iv) los temas centrales (ofensivos/defensivos) de cara a la construcción de una agenda de negociación y (v) propuestas de programas de cooperación en apoyo a la MIPYME centroamericana para aprovechar las oportunidades del mercado de la UE y para abordar, eventualmente, vulnerabilidades generadas directamente por el acuerdo de asociación. Los estudios se encomendarán a través de servicios terciarizados. CENPROMYPE facilitará la elaboración de términos de referencia, procederá a las contrataciones y se responsabilizará de la supervisión de los trabajos.

- 4.3 Los resultados de los diferentes estudios, alimentarán el análisis y discusión al interior del CMC y constituirán insumos fundamentales para la definición de una agenda estratégica de negociación. Para ello, bajo este componente, se prevé la realización de talleres nacionales y uno regional en los cuales los representantes de las MIPYMES se familiarizarán con los resultados de los estudios, retroalimentarán los mismos sobre la base de su experiencia y el conocimiento de las necesidades de su sector y definirán los lineamientos hacia la formulación de una agenda estratégica de negociación. CENPROMYPE facilitará la coordinación de los eventos y apoyará la contratación de un equipo especializado para la formulación de la agenda.
- 4.4 **Componente II:** El segundo componente está orientado a fortalecer el conocimiento y las capacidades de negociación de los miembros de la Plataforma. La participación efectiva de la MIPYME requiere de un nivel de conocimiento sólido en aspectos generales sobre procesos de integración y comercio así como en aspectos específicos vinculados al acuerdo de asociación con la UE. En este sentido, el proyecto desarrollará un plan y metodología de capacitación que de manera paralela a la elaboración de los estudios, permita a los representantes de las MIPYMES familiarizarse con temas que abarcan desde el análisis económico del derecho comercial internacional hasta temas puntuales como el tratamiento de aranceles y barreras técnicas al comercio, para señalar algunos. La definición del contenido y las modalidades de capacitación se realizarán sobre la base de una pre-identificación de las áreas de mayor debilidad y de los temas de mayor interés para los empresarios.
- 4.5 La capacitación y otros servicios requeridos para el fortalecimiento de conocimiento y capacidades de negociación se realizarán a través de eventos-talleres presenciales tanto a nivel nacional y probablemente uno regional que coincida con el taller de presentación de los resultados de los estudios a trabajar en el componente I. Tanto la secuencia como las modalidades de la capacitación serán determinadas por los consultores en el plan. La elaboración del programa de capacitación así como la organización e implementación de los eventos de capacitación serán terciarizados, quedando en CENPROMYPE la responsabilidad de elaborar los términos de referencia, acordar los mismos con los miembros del CMC y supervisar su ejecución.

## Cronograma de actividades

Actividades	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Componente I: Estudios y formulación de propuestas</b>												
Elaboración de términos de referencia y contratación de consultores												
Selección de consultores												
Elaboración de estudios de diagnóstico												
Presentación resultados												
Talleres nacionales de socialización de los resultados de diagnóstico e identificación de los temas críticos para la formulación de agenda negociadora y/o propuestas												
TDR, selección y contratación consultor elaboración agenda/propuesta negociadora												
Diseño agenda negociadora / propuestas de negociación en base a los estudios de diagnóstico y talleres nacionales												
Taller regional de socialización de las propuestas/agenda negociadora												
Consultas con gobiernos												
<b>Componente II: Fortalecimiento del conocimiento y de capacidades de negociación</b>												
TDR, selección y contratación consultores en capacitación negociaciones												
Diseño plan y metodología de capacitación												
Talleres de formación y capacitación												
Difusión de información sobre el proceso de negociación.												

## V. RESULTADOS ESPERADOS

- 5.1 Como resultado del presente proyecto se esperan los siguientes resultados: (i) capacidad propositiva de la MIPYME fortalecida y sustentada en estudios y diagnósticos técnicos relevantes para los temas de la agenda de negociación; (ii) una agenda estratégica de negociación definida y consensuada; (iii) lineamientos de propuestas de programas de cooperación identificados; y (iii) conocimiento técnico y capacidad de negociación de la MIPYME fortalecidas, a través de un programa de capacitación.

## VI. EJECUCIÓN

- 6.1 El proyecto será ejecutado por CENPROMYPE, organización con amplio conocimiento y experiencia de trabajo con las MIPYMES de los países de la región y que además cuenta con el mandato y respaldo de los ministerios de economía y promoción de la microempresa de los países centroamericanos para facilitar la participación de las MIPYMES en el proceso de negociación con la UE. Estos elementos -confianza por parte de la microempresa así como respaldo político de los gobiernos, pone a CENPROMYPE en una posición única para poder ejecutar el proyecto. Las capacidades institucionales y la complementación de esta actividad con un programa en marcha y con financiamiento de otros donantes (GTZ y DFID), garantizan que el proyecto

se beneficie de la expertis y solidez institucional de CENPROMYPE, necesarios para alcanzar los resultados esperados.

- 6.2 El rol de CENPROMYPE en la ejecución de este proyecto es de facilitación y coordinación. Se descarta cualquier función de intermediación por parte de CENPROMYPE entre las MIPYMES y las autoridades negociadoras de los países de la región. El Banco, a través de INT, supervisará la ejecución del proyecto y acordará con CENPROMYPE los términos de referencia finales de las contrataciones a realizar en el marco del proyecto.

## VII. PRESUPUESTO (En US\$)

Tipo de Gasto	Contribución Fondo en US\$
<b>Componente I: Diagnósticos y formulación de propuestas.</b>	<b>106,750.00</b>
<b>Honorarios consultores senior estudios y diagnósticos:</b> 5 consultores * US\$ 400/día * 30 días/cada uno	60,000.00
<b>Honorarios consultor senior construcción de agenda de negociación:</b> 1 consultor* US\$ 400.00/día *15días	6,000.00
<b>Talleres de consultas nacionales:</b> 6 talleres * US\$ 2,000/taller (incluye alimentación + alquiler locales + materiales y logística)	12,000.00
<b>Facilitador talleres nacionales:</b> 1 facilitador *US\$ 400/taller (Facilitación + elaboración memorias taller)	2,400.00
<b>Taller regional: 3 empresarios por país</b>	16,350.00
Facilitador (Facilitación de la actividad + memoria del evento): 1 facilitador *US\$ 600/taller	600
Alimentación US\$ 45*150 personas	6,750
Boletos aéreos: US\$ 400.00/personas * 3 personas/ país * 5 países	6,000
Alojamiento: US\$ 100/persona * 3 personas/país * 2 noches	3,000
<b>Material de apoyo y publicaciones de estudios</b>	<b>10,000.00</b>
Papelería y otros 2,000	2,000
Publicación de al menos 4 estudios y agenda: US\$ 2,000 c/u	8,000
<b>Componente II: Fortalecimiento del conocimiento y de capacidades de negociación</b>	<b>32,700.00</b>
<b>Diseño de plan y metodología de capacitación.</b> Honorarios Consultor por producto final: US\$ 2,000	2,000.00
<b>Talleres de formación/capacitación nacionales (6 talleres)</b>	<b>26,700.00</b>
Honorarios consultor-formador: US\$ 1,700 * 6 talleres	10,200
Alimentación: US\$ 45*25 personas * 6 talleres (cada uno 2 días)	13,500
Material didáctico: suma global	3,000
<b>Divulgación regional de la MIPYME en el Acuerdo de asociación</b>	<b>4,000.00</b>

Material información y comunicación	4,000
<b>Auditoria Externa</b>	<b>7,000.00</b>
<b>Imprevistos</b>	<b>1,800.00</b>
<b>Total</b>	<b>148,250.00</b>

- 7.1 *Administración financiera / desembolsos:* Para los efectos del manejo financiero se establecerá un Fondo Rotatorio por hasta el 40% del monto total del aporte del Banco (monto fondo rotatorio: US\$59,300.) El organismo ejecutor deberá depositar los recursos provenientes de esta cooperación técnica en una nueva o sub-cuenta bancaria. Al efectuar pagos con recursos del fondo rotatorio, el ejecutor es responsable de cumplir con las condiciones y los procedimientos establecidos en el convenio con respecto a la adquisición de bienes y servicios elegibles para obtener financiamiento con recursos de la operación.

## VIII. RESPONSABILIDAD EN EL BANCO

- 8.1 **Responsabilidad Técnica.** La responsabilidad técnica será del jefe de equipo de proyecto, el Sr. Ziga Vodusek Tel: (202) 623-2584, e-mail: [zigav@iadb.org](mailto:zigav@iadb.org).
- 8.2 **Responsabilidad de Desembolsos.** El Sector de Integración y Comercio (INT) tendrá la responsabilidad de los desembolsos.

## IX. IMPACTOS AMBIENTALES Y SOCIALES

- 9.1 Según el proceso de revisión, la presente operación obtuvo una clasificación C, es decir que no se prevén efectos negativos sobre las condiciones del medio ambiente de la sub-región. En cuanto al aspecto social, se espera que el proyecto tenga, en tiempo, un impacto positivo a través un incremento de las exportaciones de las MIPYMES centroamericanas a la Unión Europea, generando empleo y contribuyendo a la reducción de la pobreza.

## X. RECOMENDACIÓN


- 10.1 Ziga Vodusek recomienda la aprobación de esta operación y el uso de los recursos del Fondo de Comercio y Pobreza (MTP) por un total de hasta de US\$ 148,250 para financiar el correspondiente proyecto.

## XI. CERTIFICACIÓN

- 11.1 Certifico que existen recursos disponibles en el Fondo Fiduciario de Comercio y Pobreza (MTP), hasta la suma de US\$148.250 para financiar las actividades descritas y presupuestadas en este documento. La reserva de recursos

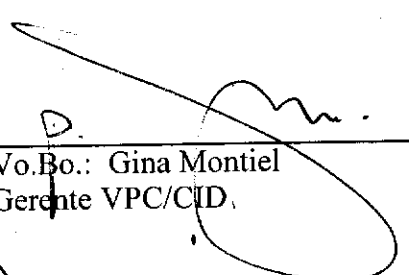


representada por esta certificación es válida por un periodo de doce (12) meses calendario contados a partir de la fecha de firma de esta certificación. Si el proyecto no fuese aprobado por el BID dentro de ese plazo, los fondos reservados se considerarán liberados de compromiso, requiriéndose la firma de una nueva certificación para que se renueve la reserva anterior. El compromiso y desembolso de los recursos correspondientes a esta certificación sólo debe ser efectuado por el Banco en dólares americanos. Esta misma moneda será utilizada para estipular la remuneración y pagos a consultores, a excepción de los pagos a consultores locales que trabajen en su propio país, quienes recibirán su remuneración y pagos contratados en la moneda de ese país. No se podrá destinar ningún recurso del Fondo para cubrir sumas superiores al monto certificado para la implementación de este Resumen de CT/Fondos. Montos superiores al certificado pueden originarse de compromisos estipulados en contratos que sean denominados en una moneda diferente a la moneda del Fondo, lo cual puede resultar en diferencias cambiarias de conversión de monedas sobre las cuales el Fondo no asume riesgo alguno.

  
Marguerite S. Berger, Jefe  
NPC/GCM

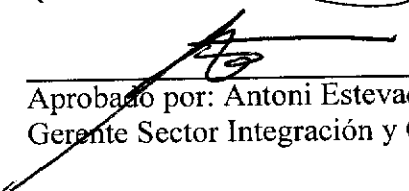
3/28/08  
Fecha

## XII. APROBACIÓN

  
Vo.Bo.: Gina Montiel  
Gerente VPC/CID

4/14/08

\_\_\_\_\_  
Fecha

  
Aprobado por: Antoni Estevadeordal  
Gerente Sector Integración y Comercio

MAY 19 2008  
Fecha

Cooperación Técnica RG-T1531

Anexo

Plan de Acción para las Adquisiciones (PAA)

No de Referencia	Descripción del Contrato y Costo Estimado de la Adquisición	Método de Adquisición	Revisión (ex-ante ó ex-post)	Local / Otro %		Precalificación (Si/No)	Fechas Estimadas		Estatus (Pendiente, en proceso, adjudicado, cancelado)	Comentarios
				BID %	Local / Otro %		Publicación Anuncio Especifico de Adquisición	Terminación Contrato		
	Servicios de Consultoría									
	<u>Componente 1</u>									
	Consultoría 1 Honorarios expertos estudios y diagnósticos US \$ 60,000	SCC	Ex ante	100%		No	N/A	Octubre 2008	Pendiente	
	Consultoría 2 Honorario experto construcción de agenda de negociaciones US \$ 6,000	SCC	Ex ante	100%		No	N/A	Octubre 2008	Pendiente	
	Consultoría 3 Honorarios facilitadores talleres nacionales US \$ 2,400	SCC	Ex ante	100%		No	N/A	Octubre 2008	Pendiente	

No de Referencia	Descripción del Contrato y Costo Estimado de la Adquisición	Método de Adquisición	Revisión (ex-ante ó ex-post)			Precalificación (Si/No)	Fechas Estimadas		Estatus (Pendiente, en proceso, adjudicado, cancelado)	Comentarios
				BID %	Local / Otro %		Publicación Anuncio Específico de Adquisición	Terminación Contrato		
	Consultoría 4 Honorario facilitador taller regional US \$ 600	SCC	Ex ante	100%		No	N/A	Noviembre 2008	Pendiente	
	<u>Componente II</u>									
	Consultoría 1 Honorario consultor diseño de plan y metodología de capacitación US \$ 2,000	SCC	Ex ante	100%		No	N/A	Octubre 2008	Pendiente	
	Consultoría 2 Honorarios formadores US \$ 10,200	SCC	Ex ante	100%		No	N/A	Octubre 2008	Pendiente	
	Auditoría externa US \$ 7,000	SCC	Ex ante	100%		No	N/A	Diciembre 2008	Pendiente	