

**DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES**

PERÚ

**ASISTENCIA A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS SOBRE
REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE ACCESO A MERCADO BAJO EL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO CON LOS EE.UU**

(PE-M1035)

MEMORANDUM DE DONANTES

Este documento fue preparado por el equipo de Proyecto integrado por: Federico de Arteaga (FOMIN/OPS) quien lo lideró; Norberto Iannelli (INT); Santiago Soler (FOMIN/OPS); Oscar Farfán (FOMIN/DEU); Ernesto Mondelo (COF/PE); Jaime Giesecke (COF/PE); Juan Carlos Pérez-Segnini (LEG); y Gabriel Schneider (Consultor).

INDICE

I. RESUMEN EJECUTIVO.....	1
II. ANTECEDENTES	1
III. OBJETIVOS Y COMPONENTES	4
IV. COSTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	7
V. ENTIDAD EJECUTORA Y MECANISMO DE EJECUCIÓN.....	9
VI. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN	11
VII. BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROYECTO.....	12
VIII. IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL	12

ANEXOS

ANEXO I	Marco Lógico
ANEXO II	Presupuesto
ANEXO III	Cuadro con proyectos FOMIN-BID relacionados

APÉNDICES

APÉNDICE I	Proyecto de resolución
------------	------------------------

INFORMACIÓN DISPONIBLE EN LOS ARCHIVOS TÉCNICOS

PREPARACIÓN:

DOCUMENTO I	Reglamento Operativo
DOCUMENTO II	Manual de Operaciones del Componente II - Capacitación y asistencia técnica especializada para atender y solucionar requerimientos técnicos de acceso a mercados
DOCUMENTO III	Estados contables auditados del Ejecutor y estatutos del mismo
DOCUMENTO IV	Otros Proyectos de Cooperación Internacional en Tems Conexos
DOCUMENTO V	Principales Productos del Sector de Agronegocios y Textil - Confecciones Afectados por RNA Bajo el TL con EE.UU.
DOCUMENTO VI	Listado Ilustrativo de los Principales Requerimientos de Acceso a Mercados
DOCUMENTO VII	Cronograma de ejecución.
DOCUMENTO VIII	Mecanismo de Ejecución del Programa.
DOCUMENTO IX	Evaluación Institucional de ADEX
DOCUMENTO X	Lista de Productos, Requerimientos no Arancelarios y Servicios Elegibles surgida del Estudio de ADEX
DOCUMENTO XI	Principales Resultados del Estudio sobre RNA en Perú, realizado por ADEX
DOCUMENTO XII	Modelo de Sostenibilidad.
DOCUMENTO XIII	Términos de referencia de la línea de base y evaluaciones.

SIGLAS Y DEFINICIONES

ADEX:	Asociación de Exportadores de Perú.
APHIS:	Animal and Plant Health Inspection Service
ATPDEA:	Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo.
CESI:	Comité de Medio Ambiente e Impacto Social
ECEX:	Escuela de Comercio Exterior de ADEX
EPA:	Environmental Protection Agency.
FDA:	United States Food and Drugs Administration.
FOMIN:	Fondo Multilateral de Inversiones
INT:	Departamento de Integración y Proyectos Regionales del BID
ISTESEX:	Instituto Superior Tecnológico de Comercio Exterior
MINCETUR:	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
OMC:	Organización Mundial de Comercio
PART:	Plan de Adecuación de Requerimientos Técnicos
PENX:	Plan Estratégico Nacional de Exportación
POA:	Plan Operativo Anual.
PYME:	Pequeñas y Medianas Empresas (1)
RNA:	Requerimientos No Arancelarios
TLC:	Tratado de Libre Comercio.
UCP:	Unidad Coordinadora del Proyecto.
USDA:	United States Department of Agriculture

DEFINICIONES:

AGRONEGOCIOS: El conjunto de todas las cadenas productivas de base agrícola, pecuario y forestal de un país constituye su negocio agrícola o agronegocio.

SECTOR TEXTIL CONFECCIONES: El conjunto de todas las cadenas productivas que incluye la producción y elaboración de la materia prima (algodón, lana, etc.), el hilado y la tela y los procesos industriales conexos y la confección de vestimenta.

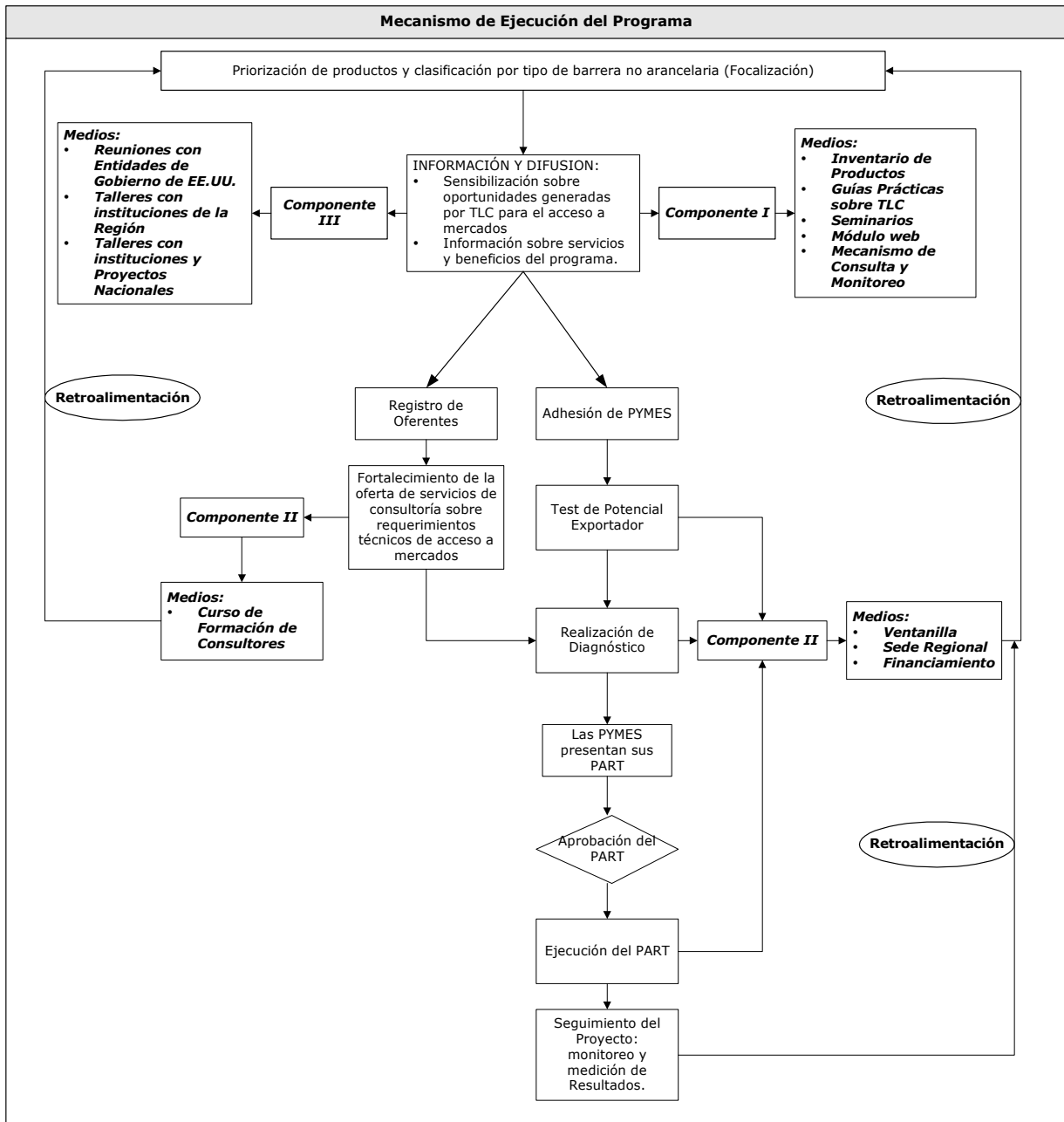
BENEFICIARIOS: PYMEs de Perú de los sectores agronegocios ampliado o de base agrícola y textil - confecciones y proveedores de servicios técnicos en superación de requerimientos técnicos no arancelarios al comercio.

CADENA PRODUCTIVA: Cada rubro (agrícola, pecuario o forestal) involucra actores, factores y acciones que se ubican antes, dentro y después de la finca. Antes de la finca están los proveedores de los diferentes insumos: semillas, máquinas, fertilizantes, plaguicidas, etc. Dentro de las fincas están los diferentes tipos de productores. Después de la finca están los procesadores, mayoristas, minoristas y consumidores. El conjunto de estos diferentes grupos de actores y sus actividades, constituye lo que se está llamando cadena productiva.

MODELO PROPUESTO: forma sistemática de promover oportunidades de acceso a mercado, capacitar la oferta de servicios, articular la demanda de servicios, co-

⁽¹⁾ Empresas con menos de US\$ 3.000.000 de facturación anual y menos de 100 empleados.

financiar los servicios, de manera de contribuir a lograr un efectivo acceso a mercados:



**ASISTENCIA A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS SOBRE REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE
ACCESO A MERCADO BAJO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS EE.UU.**

(PE-M1035)

I. RESUMEN EJECUTIVO

Países beneficiarios:	Perú
Organismo Ejecutor	Asociación de Exportadores de Perú. (ADEX).
Beneficiarios:	Los beneficiarios del proyecto son las PYMEs productoras y exportadoras del Perú, los técnicos y profesionales que trabajan en el sector exportador.
Financiamiento:	Modalidad: No reembolsable (Facilidad III-A) FOMIN US\$ 1.043.807 (59%) LOCAL US\$ 706.845 (41%) TOTAL US\$ 1.750.652
Objetivos:	<p>El fin del Proyecto es contribuir a fortalecer la capacidad exportadora directa e indirecta de las PYMEs del Perú de los sectores agronegocios ampliado o de base agrícola, y textil - confecciones.</p> <p>El propósito es establecer y validar un modelo demostrativo que permita facilitar de un modo sostenible el acceso al mercado a las PYMEs de los sectores agronegocios ampliado o de base agrícola, y textil - confecciones, aprovechando los beneficios del TLC.</p> <p>Los objetivos se alcanzarán a través de tres Componentes: I) Identificación, información y difusión de requerimientos técnicos de acceso y oportunidades generadas por el TLC; II) Sistema de fortalecimiento de la oferta y de articulación de la oferta y demanda de servicios, que contiene los Sub Componentes II.A) Capacitación de consultores sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado de EE.UU. y II.B) Gestión de la articulación de demanda de servicios y asesoría técnica sobre requerimientos no arancelarios de acceso al mercado de EE.UU.; y III) Alianzas, coordinación, monitoreo del TLC sobre acceso a mercados.</p>
Calendario de ejecución:	Ejecución: 36 meses.
Condiciones contractuales especiales:	Desembolso: 42 meses Condiciones previas al primer desembolso de los recursos del FOMIN: que ADEX presente evidencia de que: (i) se ha creado la Unidad Coordinadora del Proyecto y seleccionado a su Coordinador; (ii) ha entrado en vigencia el Reglamento Operativo, previamente acordado con el Banco; y (iii) el Consejo Consultivo ha sido formalizado y sus miembros nombrados.
Excepciones a las políticas:	Ninguna
Coordinación con otras instituciones financieras de desarrollo oficiales:	No hay iniciativas de alcance nacional con el enfoque similar a este Proyecto, pero existen proyectos complementarios en áreas como apoyo a la competitividad y a la promoción de exportaciones. En el diseño del Proyecto se han tomado en cuenta dichos proyectos y se incluyen actividades de coordinación (ver

**Revisión social y
ambiental:**

Sub Componente III y Documento Técnico IV).

El CESI revisó el proyecto en su reunión de 16-06, del 21 de Abril de 2006. Las respuestas a las observaciones de CESI fueron incorporadas en el documento (Sección VIII) y en el Reglamento Operativo.

II. ANTECEDENTES

- 2.1 En el mes de noviembre de 2003 el gobierno de EE.UU. anunció el inicio de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con tres países de la Comunidad Andina - Colombia, Perú, Ecuador-(2), los cuales son actualmente beneficiarios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA) (3). Por medio de esta ley EE.UU. ha otorgado un trato preferencial a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú con la finalidad de otorgar alternativas a los cultivos de hoja de coca. Este régimen de excepción del pago de aranceles a más de 6.000 subpartidas ha tenido un impacto significativo sobre las exportaciones. De ahí que la firma del tratado de libre comercio con EE.UU. tenga por objeto ampliar y hacer permanente dicho acceso preferencial y, al mismo tiempo, al brindar un ambiente de mayor previsibilidad, puede promover nuevas y mayores inversiones en EE.UU., principal mercado de las exportaciones de los países andinos. El TLC tendrá el potencial de aumentar las exportaciones de bienes y servicios e incidir en un mayor crecimiento y desarrollo económico. De acuerdo a las cifras del año 2005, tienen como destino el mercado de EE.UU. el 30% de las exportaciones de Perú.
- 2.2 Así como el TLC representa un conjunto de oportunidades para el crecimiento de las exportaciones, al mismo tiempo se convierte en un verdadero desafío. El principal reto que afrontarán los empresarios será cumplir con todos los requerimientos y normas legales y técnicas que se aplican a todo producto consumido en los EE.UU. A modo de ejemplo puede mencionarse que entre el mes de octubre del año 2004 y el mes de noviembre de 2005, 145 embarques de empresas peruanas fueron rechazados por las autoridades de EE.UU. por incumplimiento de Requisitos No Arancelarios (RNA).
- 2.3 La OMC estima que más del 16 % de las importaciones que realiza EE.UU. deben cumplir con RNA. El impacto de dichos requerimientos se concentra mayoritariamente, pero no exclusivamente, en el sector de la agroindustria, dado que alrededor del 75% de productos primarios y bienes manufacturados de origen agropecuario enfrentan RNA en su ingreso a EE.UU. Dichas medidas afectan en mayor medida a las PYMEs debido al tipo de producto que producen y exportan y debido a que, como regla general, dichas empresas carecen de capacidad para resolver por sí solas los complejos requerimientos técnicos de acceso a mercados.
- 2.4 Más allá de las disciplinas del TLC destinadas a eliminar restricciones al comercio persistirán los legítimos RNA que se aplican tanto a la producción interna como a los bienes importados. Estos no van a ser eliminados por el Tratado. Dichos requisitos establecen condiciones de entrada a productos con base a criterios relativos a la salud, medio ambiente, información al consumidor, contenido de origen, licencias de importación, etiquetas y embalaje, trámites aduaneros y otras exigencias distintas a los aranceles. El **problema a resolver** proviene de dos frentes: en principio, las empresas de reducido tamaño, por medio de sus asociaciones gremiales y de sus cámaras han dado a entender que sufren una seria **falta de capacidad técnica** para poder acometer por sí mismas el abordaje de este mercado, tan exigente en ciertas reglamentaciones para algunos sectores. A diferencia de las grandes empresas, que en general conocen los requisitos exigidos y están acostumbradas a cumplir con ellos, las PYMES carecen

(²) Por el momento Bolivia participa solo como observador.

(³) La ATPDEA (por sus siglas en inglés) fue promulgada por el presidente de EE.UU. en agosto del año 2002 y estará en vigor hasta fines del 2006.

de esa información y necesitan asesoramiento en las distintas fases del proceso de adaptación de sus productos a los mercados externos. Otro problema que enfrentan las empresas de los países en desarrollo es cuando tratan de aumentar sus exportaciones es la **falta de información y asesoramiento** sobre los requerimientos y normas relativas a origen, envase, embalaje, etiquetado, y medidas sanitarias o fitosanitarias aplicables a sus productos en los mercados en que proyectan vender (RNA de acceso a mercados).

- 2.5 Por otra parte, se debe tener en cuenta que a pesar de la poca participación de las PYMES en actividades de exportación, el comercio externo representa una opción clave de crecimiento dados los vínculos dinámicos que pueden ser establecidos con mercados en expansión, incluyendo la incorporación de nuevas tecnologías, la generación de mayor valor agregado y la captación de ingresos en divisas.
- 2.6 Estados Unidos es actualmente el principal socio comercial peruano: concentra el 30% de las exportaciones totales y el 39% de sus exportaciones manufactureras. En los últimos 10 años, el crecimiento promedio anual de las exportaciones a los EE.UU. se ha situado en torno al 13%. El Perú exportó en el año 2005 productos a EE.UU. por un valor de US\$ 5.220 millones, de los cuales, casi el 60% fue libre de aranceles, gracias a los beneficios recibidos del ATPDEA y otro 30% ingresó libre de aranceles al mercado de EE.UU. por los beneficios de “Nación Más Favorecida”. En síntesis, el problema de la exportación del Perú a los EE.UU. no radica en los aranceles sino en la capacidad de adecuación de la oferta, por el lado peruano, y en los RNA de EE.UU..
- 2.7 En cuanto a la composición de las exportaciones peruanas a EE.UU., se observa, ordenando las empresas exportadoras por tamaño, que, las primeras 10 empresas exportan el 50% del total y las primeras 50 empresas exportan el 70%. El restante 30% lo exportan una gran cantidad de PYMES cuyos volúmenes individuales no superan los US\$ 10.000 pero que en conjunto se elevan a US\$ 1.000 millones. Para destacar la importancia de este tipo de empresas en la economía nacional, es necesario destacar que en el Perú existe medio millón de PYMES y constituyen uno de los pilares de su economía, debido a que representan el 99,5% de todas las empresas peruanas, generan el 42% del PBI y emplean al 63% de la Población Activa. Las PYMES representan el 77% del total de las empresas exportadoras de Perú.
- 2.8 El proyecto pretende atender las necesidades y demandas específicas de las PYMES en materia de información y asesoría técnica, a través de la articulación de un mercado de servicios de consultoría que satisfaga las necesidades de las empresas para cumplir los RNA exigidos por el mercado de EE.UU.. La cobertura del proyecto se concentrará sobre las PYMES exportadoras (de modo directo o indirecto) de los siguientes productos: ajíes, maíz andino, sazónadores y condimentos, café y cacao, fruta, infusiones, maca, mermeladas, aceituna, hortalizas, licores, legumbres, carne de ave, uña de gato, aceites esenciales, productos de panadería, polos, confecciones de pelo fino, otras confecciones, pantalones, chompas y chales, ropa de caballeros, ropa de damas, ropa de niños, y ropa interior. Según estimaciones de ADEX sobre exportaciones a EE.UU., 900 PYMES exportan productos de agronegocios y mas de 1.100 productos del sector textil – confecciones (4). La intervención del FOMIN en esta iniciativa busca contribuir a resolver requerimientos técnicos que podrían anular los beneficios arancelarios del TLC. La justificación se basa en que: (i) existe un

(4) Se consideran las empresas con exportaciones superiores a US\$ 1.000 anuales.

consenso de académicos, especialistas, autoridades de comercio y sector privado que no son los aranceles sino los requerimientos técnicos no arancelarios los condicionantes más importantes de acceso a mercados; y (ii) se comprobó a través de talleres y consultas realizadas con el sector público y los gremios empresarios representativos de las PYMES sobre la importancia y prioridad del tema.⁽⁵⁾ Finalmente, existen las condiciones objetivas favorables para una actuación como la de este proyecto, tanto por parte del sector privado, como por la concienciación del sector público sobre el particular.

- 2.9 **La solución planteada** es atender focalizadamente las necesidades específicas y demandas de PYMES para superar los RNA de EE.UU.. Sobre dicha base se establecerá y validará un modelo (6) de aprovechamiento sistemático de oportunidades abiertas por el TLC, el que se aplicará en un grupo focalizado de sectores y productos que permita a PYMES de los sectores agronegocios ampliado y textil confecciones, tratar los RNA de acceso al mercado de EE.UU. por medio de: a) Identificación, información y difusión de RNA de acceso y oportunidades generadas por el TLC; b) la formación de técnicos especializados en la superación RNA, c) un sistema que articule demanda de servicios de asesoría técnica en la materia con oferta de dicha asesoría especializada (7); y d) la generación de alianzas, coordinación, y monitoreo del TLC sobre acceso a mercados para lograr su aprovechamiento.
- 2.10 Para **focalizar** la acción del Proyecto, que sirva de efecto demostrativo, se ha determinado el campo de actuación del mismo con base a un estudio realizado por ADEX (8). De dicho estudio se extraen una serie de sectores, subsectores y productos con alto potencial de aprovechamiento del TLC con EE.UU. y que se enfrentan a importantes RNA. Desde otra dimensión de análisis, el Proyecto financiará servicios relacionados con la superación de ciertos requerimientos técnicos no arancelarios que resultan críticos, éstas son: (i) las normas y reglamentos técnicos (principalmente los Requisitos de Etiquetado establecidos por la Food and Drug Administration (FDA) y otras normas específicas de EE.UU.), (ii) las medidas sanitarias y fitosanitarias (tales como la Inspección sanitaria previa de animales y plantas, cuarentena y prohibiciones a países con peste bovina o fiebre aftosa para la carne, prohibiciones para frutos infectados con insectos, a cargo de la American Phitosanitary Information Service, APHIS), (iii) permiso previo de importación, y (iv) el ingreso por puertos designados.
- 2.11 **La adicionalidad e innovación** del proyecto está dada por: i) el establecer un modelo que sistemáticamente apoye a PYMES en su adecuación a los RNA de acceso al mercado de EE.UU., con esfuerzos compartidos a nivel nacional y estableciendo alianzas a nivel internacional; ii) la diseminación de información a PYMES de los sectores seleccionados sobre el aprovechamiento de las oportunidades abiertas por el TLC con EE.UU.; iii) la ejecución del proyecto por parte de una institución que representa a los exportadores y a las PYMES a través de la “Mesa PYME”; iv) su contribución a disminuir el efecto restrictivo de los RNA mediante la gestión de

⁽⁵⁾ Estas actividades se desarrollaron en el marco de la mesa de Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales que sesionó en coincidencia con las rondas de negociaciones del TLC entre los países andinos y EE.UU.

⁽⁶⁾ Forma sistemática de promover oportunidades de acceso a mercado, capacitar la oferta de servicios, articular la demanda de servicios, co-financiar los servicios, de manera de contribuir a lograr efectivo acceso a mercados.

⁽⁷⁾ Para fomentar estos servicios se utilizará un sistema de co-financiamiento (ver Documento Técnico II).

⁽⁸⁾ Ver Documento Técnico XI.

oferta/demanda de información y de servicios técnicos adecuados a las necesidades de las PYMES.

- 2.12 El proyecto es consistente con las **Estrategias del Banco** de competitividad e integración en la medida que persigue mejorar la capacidad exportadora de las PYMES, apoyar la apertura externa, contribuir a la integración regional a través del libre comercio. También permitirá complementar otras iniciativas de comercio exterior y de apoyo a las PYMES de entidades públicas y privadas, fortalecer y consolidar la gestión institucional de dichas entidades en sus servicios a las empresas. Por otra parte, el proyecto será complementario con otras operaciones del Banco en ejecución que poseen componentes relacionados con la promoción de exportaciones y el sistema de información comercial y con iniciativas de carácter gubernamental. Básicamente el préstamo de Facilidad de Sectorial de Comercio (PE-0219) y los planes de PROMPEX (Plan Operativo de Mercado de EE.UU.) y el Plan Nacional de Exportaciones (PENX) a cargo del MINCETUR.
- 2.13 Existen en apoyo de las PYMES, operaciones específicas del FOMIN ejecutadas en el cluster de Facilidad de Comercio y las Inversiones internacionales cuya ejecución han dejado lecciones aprendidas que serán de utilidad para el presente proyecto. Otros programas ejecutados por otros donantes y por el sector público que resultan complementarios con el presente se han tomado en cuenta en su diseño. Por otra parte, se incluyen actividades de coordinación a fin de evitar eventuales duplicidades y compartir experiencias y lecciones aprendidas.

III. OBJETIVOS Y COMPONENTES

- 3.1 **Fin:** Contribuir a fortalecer la capacidad exportadora directa e indirecta de las PYMES del Perú de los sectores agronegocios ampliado, y textil - confecciones. **Propósito:** Establecer y validar un modelo demostrativo que permita facilitar de un modo sostenible el acceso al mercado a las PYMES de los sectores agronegocios ampliado y textil - confecciones, aprovechando los beneficios del TLC. Esto se realizará a través de tres componentes.
- 3.2 **Componente I: Identificación, información y difusión de requerimientos técnicos de acceso y oportunidades generadas por el TLC. (FOMIN US\$ 93.000, aporte local US\$ 199.320)**
- 3.3 El objetivo de este componente es la sistematización de información y difusión de requerimientos técnicos de acceso y oportunidades críticas generadas por el TLC para las PYMES ⁽⁹⁾. Para lograr el objetivo, el componente incluye realizar un inventario de productos nacionales en los que se definirán los RNA. Adicionalmente, se elaborarán, publicarán y distribuirán fichas técnicas por producto y grupos de productos, que contenga los RNA, costos, transporte, mercados, etc. y guías prácticas sobre TLC con la información que se genere en las fichas. Se dictarán seminarios nacionales y regionales y se pondrá en funcionamiento y se desarrollará un módulo en el sitio web de ADEX en donde estará disponible públicamente la información de las fichas y

⁽⁹⁾ Se tomará en cuenta todo material existente sobre información de TLC, sin embargo se espera definir la información específica a un nivel apropiado de las PYMES de agronegocios.

guías. Finalmente se implementará un mecanismo de consulta, y monitoreo de RNA para el acceso al mercado estadounidense.

- 3.4 Como resultado se aumentará la sensibilización de los sectores público y privado sobre la importancia de los RNA para aprovechar las oportunidades abiertas por el TLC. Específicamente, 2.000 PYMEs productoras y/o exportadoras contarán con información sobre RNA y nuevas oportunidades abiertas por TLC. Se espera contar con un inventario de al menos 200 productos nacionales del sector agronegocios y textil con alto potencial de aprovechamiento del TLC. Se prevé que 200 productos cuenten con fichas sobre RNA de acceso a mercados elaboradas y distribuidas. Adicionalmente, se dictarán alrededor de 18 seminarios nacionales, sobre TLC y requerimientos críticos de acceso a mercado sobre productos y sectores focalizados. Se establecerá y actualizará un módulo web diseñado para las PYMEs sobre las oportunidades que brinda TLC y sobre RNA críticos de acceso a mercados para subsectores/productos, limitantes y oportunidades seleccionadas. El módulo permitirá el intercambio de información sobre la experiencia de PYMEs, aprendizajes generados, estadísticas sobre el desempeño de exportaciones a EE.UU. de productos de agronegocios y textil – confecciones, inventario de casos que ilustren las dificultades de acceso, tiempos de retención de productos, problemas encontrados, norma aplicada, costos asociados a inspecciones, “import alerts”, entre otros. Finalmente, se implementará un mecanismo de consulta y monitoreo de RNA para el acceso al mercado de EE.UU, mediante el cual se atenderán al menos 300 consultas al final del proyecto.
- 3.5 **Componente II: Sistema de Fortalecimiento de la Oferta y de Articulación de la Oferta y Demanda de Servicios (FOMIN US\$ 660.000, aporte local US\$ 231.600)**
- 3.6 **Sub Componente II.A: Sistema de Fortalecimiento de la oferta de servicios de consultoría sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados. (FOMIN US\$ 80.000, aporte local US\$ 21.000).**
- 3.7 Este Sub Componente responderá a necesidades y demandas de formación de consultores en servicios técnicos para la superación de RNA críticos de EE.UU. y lograr proveer servicios adecuados a las necesidades y demandas de las PYMEs de subsectores y productos seleccionados del sector agronegocios y textil - confecciones.
- 3.8 Se realizarán una serie de grupos focales con empresas para determinar las principales necesidades de formación que existen en el mercado de consultoría en RNA de acceso a mercados. Sobre la base de dichas necesidades de formación de la oferta y de las tareas de identificación de las restricciones no arancelarias efectuadas en el Componente I, se organizarán seminarios de capacitación dictados por expertos internacionales para formar técnicamente a profesionales que puedan convertirse en asesores técnicos para brindar esos servicios de consultoría, en los cuales se podrá establecer un esquema de recuperación de costos como mecanismo de sostenibilidad del Proyecto y de la Agencia Ejecutora. Adicionalmente se prevé crear y poner en marcha un módulo de especialización en RNA de acceso al mercado de EE.UU. en la Escuela de Comercio Exterior (ECEX) de ADEX para continuar con la formación de capacidad en esta área más allá del alcance del Proyecto.

- 3.9 Se persigue así (i) capacitar a 30 consultores sobre RNA de acceso a mercados, especializados en los subsectores/productos seleccionado y en los RNA considerados como críticos bajo este proyecto, mediante 10 cursos de capacitación; y (ii) contar con 100 participantes de ECEX capacitados en el módulo de especialización sobre RNA de acceso al mercado de EE.UU..
- 3.10 **Sub Componente II.B: Sistema de gestión de la articulación de oferta y demanda de servicios de consultoría sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado EE.UU. (FOMIN US\$ 535.000, aporte local US\$ 165.600).**
- 3.11 El objetivo de este Sub Componente es que las PYMEs logren acceder a servicios de capacitación y asistencia técnica que les permitan superar y/o cumplir RNA de acceso a mercados bajo el TLC con EE.UU., como medio para fortalecer su capacidad exportadora. Sobre la base de dichas necesidades se articulará la demanda y oferta de servicios de asesoría técnica. Los servicios los prestarán los consultores capacitados en Subcomponente II.A.
- 3.12 Para incentivar la demanda se instituirá una ventanilla abierta de atención de las empresas (10) y de recepción de Planes de Adecuación de Requerimientos Técnicos (PARTs) que ofrezca la posibilidad de financiar parcialmente proyectos individuales y colectivos, el que será complementado con aportes que realicen las PYMEs para la implementación de dichas actividades. Adicionalmente y con el fin de ampliar la cobertura geográfica del proyecto, se abrirá una sede regional piloto de apoyo a PYMEs en el interior del país, la que estará a cargo de ADEX y operará en convenio con gremiales de esa localidad.
- 3.13 ADEX aplicará a las empresas un test de potencial exportador como la primera instancia de elegibilidad de PYMEs, y mantendrá un registro de oferentes de los servicios de asesorías. Promocionará el esquema a las empresas, aprobará proyectos, dará seguimiento y financiará (11) las consultorías de diagnósticos sobre RNA de acceso al mercado de EE.UU., de aquellas empresas que superen el test de potencial exportador, y los PART que surjan de los diagnósticos.
- 3.14 Se establecerá así una variada oferta de consultores en servicios de diagnóstico, capacitación y asistencia técnica a las empresas sobre RNA de acceso a mercado. El Proyecto financiará igualmente el desarrollo del software de administración del Componente y de asistencia técnica internacional para el apoyo en la implementación y seguimiento de la de ventanilla abierta y operación del Componente.
- 3.15 Las actividades de este Sub Componente buscan ofrecer soluciones técnicas para que las PYMEs puedan resolver requerimientos de acceso tales como: sellos, embalaje, licencias, identificación de características y cualidades (standard identity), tabla nutricional, información de origen de los productos. La intervención se focalizará en grupos de productores y exportadores, cooperativas, asociaciones y gremiales de productores del sector de agronegocios y textil-confecciones y más específicamente en los subsectores y productos seleccionados por el Proyecto.

(10) Ver en archivos técnicos, en “Manual de Operaciones del Componente II” detalles de la operatoria de esta Ventanilla.

(11) El financiamiento de asesoría técnica por parte de FOMIN será complementado con aportes de las PYMEs.

- 3.16 Específicamente, se persigue: (i) contar con la ventanilla implementada y el software de administración del Componente; (ii) establecer la sede regional piloto; (iii) aplicar test de potencial exportador a 300 empresas interesadas de participar en ese Sub Componente a los 30 meses de ejecución; (iv) realizar 150 diagnósticos; (v) realizar 100 PART al final del proyecto, de los cuales se espera que al menos 20 sean realizados con las empresas de la región piloto; y (vi) que 20 estudiantes realicen recomendaciones sobre la implementación de los PART en las PYMEs.
- 3.17 El documento que se adjunta como “Manual de Operaciones del Componente II: Capacitación y asistencia técnica especializada para atender y solucionar RNA de acceso a mercados” (Documento Técnico II) explica la manera como se administrará este Componente; los criterios de elegibilidad para recibir formación para capacitarse como consultor en los temas de referencia; los criterios de elegibilidad para que las empresas puedan acceder a las consultorías; los tipos de servicios de consultoría que se financiarán; otros mecanismos de ejecución para el funcionamiento del Sub Componente (12).
- 3.18 **Componente III: Alianzas, coordinación, monitoreo del TLC sobre acceso a mercados (FOMIN US\$ 70.400, aporte local US\$ 28.625)**
- 3.19 El objetivo es coordinar un mejor acceso de las PYMEs a proyectos de apoyo que favorezcan el aprovechamiento del TLC con EE.UU.. Las actividades financiables incluyen: (i) la coordinación y enlace con las instituciones gubernamentales de EE.UU. relacionadas con RNA, tales como FDA, APHIS, Aduanas, etc.; (ii) la coordinación, mediante la realización de talleres, con instituciones públicas y privadas de otros países del hemisferio para compartir lecciones aprendidas en materia de acceso al mercado de EE.UU.; y (iii) coordinación con otros proyectos nacionales de apoyo a actividades de comercio exterior de las PYMEs para buscar complementariedad y evitar duplicidad.
- 3.20 Producto de este Componente se espera contar con: (i) tres reuniones bilaterales con las instituciones gubernamentales de EE.UU. relacionadas con RNA; (ii) seis pasantías de técnicos en Aduanas de EE.UU., FDA, EPA, y APHIS; (iii) tres talleres con instituciones públicas y privadas de otros países del hemisferio para compartir lecciones aprendidas en materia de acceso al mercado de EE.UU. ejecución; (iv) seis talleres de coordinación con otros proyectos nacionales de apoyo a la internacionalización de las PYMEs celebrados al final del proyecto; (v) que al menos 50 PYMEs hayan aplicado a otros proyectos por medio del apoyo de ADEX; y (vi) la incorporación de información de proyectos relacionados con la actividad de comercio exterior de las PYMEs en el sitio web.

IV. COSTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

- 4.1 El costo total es US\$ 1.750.652; FOMIN aportaría US\$ 1.043.807 (59%) de recursos no reembolsables Facilidad III-A; la contrapartida local sería de US\$ 706.845 (41%)

(12) El marco institucional estará constituido por la UCP, a través del Director General, Coordinador del Proyecto y el Coordinador del Componente II. La aprobación de los servicios del Subcomponente se realizará a través de un Comité de No-Objeción integrado por Director General, Coordinador del Proyecto y el Coordinador del Componente II.

de los cuales al menos el 50% sería en efectivo. El FOMIN financiará los costos de asistencia técnica internacional y local, el coordinador del proyecto, el coordinador del Componente II, el diseño de sistemas de información y software, los diagnósticos, capacitación, asistencia técnica a PYMEs, formación de consultores. El aporte local financiará, entre otros, parte de los costos administrativos; dentro de éstos últimos, se financiará el Director General del proyecto, un Administrativo/Contable, y una secretaria cuyas funciones se definen en el Reglamento Operativo del Proyecto. También financiará oficinas, equipos, y logística. El presupuesto estimado del Proyecto se presenta en el siguiente cuadro:

Categorías	FOMIN US\$	Aporte Local US\$	TOTAL US\$
Unidad Coordinadora	\$73.500	\$175.500	\$249.000
Logística	\$0	\$71.800	\$71.800
Componente I	\$93.000	\$199.320	\$292.320
Componente II	\$660.000	\$231.600	\$891.600
Coordinador del Componente	\$45.000	\$45.000	\$90.000
Sub Componente II.A	\$80.000	\$21.000	\$101.000
Sub Componente II.B	\$535.000	\$165.600	\$700.600
Componente III	\$70.400	\$28.625	\$99.025
SUB TOTAL	\$896.900	\$706.845	\$1.603.745
Imprevistos 5%	\$26.907		\$26.907
Línea de base y 2 Evaluaciones	\$70.000		\$70.000
Auditorías	\$20.000		\$20.000
TOTAL	\$1.013.807	\$706.845	\$1.720.652
Actividades de control del Cluster	\$30.000		\$30.000
GRAN TOTAL	\$1.043.807	\$706.845	\$1.750.652
Porcentajes (excl.. actividades del cluster)	59%	41%	100%

- 4.2 La **Sostenibilidad** será abordada a través de: (i) la contraparte a cargo de las PYMES por el pago de los servicios co-financiados por el Sub Componente II.B; (ii) el desarrollo de un mercado de consultorías en RNA que genere una reducción del precio promedio de mercado por ese tipo de servicios; (iii) un mayor nivel de exportaciones de las PYMES al mercado de EE.UU. debido a la reducción de los costos de transacción y monetarios generados por los RNA, que permitirá a ADEX y a los consultores continuar con la provisión de servicios mas allá del alcance del Proyecto; (iv) una disposición a pagar creciente del costo total de los servicios por parte de las PYMES en la medida que se desarrolla el Proyecto; (v) mediante la incorporación de socios que cuenten con financiamiento diferente a los de este Proyecto; (vi) consolidando a ADEX como articulador de un modelo de aprovechamiento de tratados de libre comercio a favor de las PYMES, lo que permitirá continuar las actividades del Proyecto, como ser venta de documentos técnicos sobre RNA de acceso a mercados, seminarios nacionales y regionales sobre estas temáticas, capacitación de consultores y un cobro de overhead por la intermediación del financiamiento de otros proyectos a ejecutarse en el país; (vii) mediante la venta de diversos servicios de ADEX en el mercado, tales como la formación a brindar en la Especialización en Acceso a Mercados para Consultores del Subcomponente II.A, la aplicación del test de potencial

exportador, la asistencia permanente de los estudiantes del ISTECEX a los empresarios, etc.. De lo anterior se estima que la sostenibilidad financiera (13) del modelo se logrará luego de dos años de finalizado el Proyecto. El modelo propuesto, que es de facilitación o intermediación de know how, implica la provisión de bienes públicos, como ser información y externalidades positivas a nivel de las empresas, hechos que no se toman en cuenta a la hora de evaluar la sostenibilidad financiera del Proyecto, pero que resultan vitales para lograr el compromiso y mayores aportes de instituciones públicas peruanas, que naturalmente financian bienes públicos. Estos bienes públicos y sus retornos, que no son apropiables por un sistema de intermediación (14), se medirán a lo largo de la ejecución del Proyecto mediante el sistema de medición de impactos a establecerse en el momento de la ejecución de la consultoría de línea de base, y se espera que se demuestre que el aporte de las externalidades positivas generadas por el Proyectos superen ampliamente las inversiones realizadas en el marco del mismo. Un **Taller de Sostenibilidad** discutirá la continuidad de las actividades en forma autónoma después de concluido el Proyecto. Se incluye un Taller de Sostenibilidad en el que participarán representantes del Banco y el Organismo Ejecutor, un año antes de la finalización del Proyecto, y tendrá como objetivo examinar las posibilidades de que la gestión de actividades continúe de forma autónoma luego de concluido el apoyo del FOMIN. El Organismo Ejecutor, en cooperación con la Oficina del Banco en Perú será responsable de organizar la reunión sobre sostenibilidad (15).

V. ENTIDAD EJECUTORA Y MECANISMO DE EJECUCIÓN

- 5.1 **El Ejecutor** será la Asociación de Exportadores de Perú. ADEX es una institución empresarial fundada en 1973 para representar y prestar servicios a sus asociados: Exportadores e Importadores. Sus servicios cubren los aspectos de la gestión de comercio exterior que requiere una empresa. ADEX lidera el desarrollo del comercio exterior peruano y es el gremio empresarial privado que promueve la competitividad del sector exportador y la internacionalización de las PYMES. Su Consejo Ejecutivo está formado por 21 Comités Sectoriales.
- 5.2 ADEX tiene la capacidad necesaria para poder desarrollar y ejecutar este proyecto, ya que cuenta con estructura , medios técnicos y humanos adecuados para ello, posee más de 1.000 asociados que representan más del 50% de las exportaciones peruanas no tradicionales, tiene varias décadas de experiencia en asesoramiento en aspectos de comercio exterior a sus afiliados y por tanto conoce los aspectos de detalle de la exportación de PYMES y tiene además la capacidad y experiencia necesaria para contratar expertos externos especializados en todas aquellas materias que se requieran.

(¹³) Se ha desarrollado un modelo ex ante de sostenibilidad y para este caso se entiende por sostenibilidad financiera los siguiente: $SOSTENIBILIDAD = (Ingresos\ por\ Servicios - Costos\ Directos\ Servicios - Gastos\ de\ Operación) \geq 0$

(¹⁴) En un esquema de intermediación o de segundo piso como el planteado, la mayoría de los bienes públicos no son capturables por la institución ejecutora como si se tratase de un ingreso financiero de una institución ejecutora de 1° piso que recupera todos sus costos en el mercado. El esquema de ejecución privada de la política pública, como en muchos casos exitosos anteriores financiados por el BID, busca demostrar como ejecutar estos Proyectos y convencer a las instituciones públicas de continuar con el financiamiento del esquema, hasta lograr una alta sostenibilidad del mercado que se promueve.

(¹⁵) Se espera que hacia fines de la ejecución del Proyecto habrá suficiente experiencia de las PYMES en la utilización de servicios de asesoría técnica, parámetros de los precios de los servicios, etc., lo que permite asumir que los servicios ofrecidas por el Proyecto serán sostenibles a fines del mismo.

Adicionalmente, ADEX participó en la redacción del PENX y es el gremio privado que mantiene más coordinación con el MINCETUR. ADEX dispone del ISTECEX, que es el Instituto de Educación Superior de Comercio Exterior y es la entidad educativa más especializada en Comercio Exterior del Perú, formando técnicos y profesionales en esta materia para las empresas del sector exportador. Como instancia superior, ADEX gestiona la Escuela de Comercio Exterior –ECEX-, la que tiene por objetivo especializar a los ejecutivos y profesionales interesados en desarrollar competencias de gestión para el Comercio Exterior Peruano.

- 5.3 La **Unidad Coordinadora** del Proyecto –UCP- operará en ADEX y tendrá un Coordinador de Proyecto, un Coordinador del Componente II, un Asistente Administrativo Financiero y una Secretaria. En los archivos técnicos se presenta el Esquema General de Ejecución y el Documento Técnico I sobre el Reglamento Operativo de ejecución. El enlace entre la UCP y ADEX se realizará a través del Director Ejecutivo de ADEX.
- 5.4 El Proyecto contará con un **Consejo Consultivo**: (i) estará integrado por tres representantes de ADEX; un representante de la coordinadora de PYMEs; un representante de MINCETUR; y un representante de PROMPYME. El secretario del Consejo será el Coordinador del Proyecto; (ii) será presidido por ADEX; (iii) tendrá al menos una reunión semestral; (iv) cada participante aportará el costo/tiempo de su participación; y (v) se podrán establecer grupos o comités técnicos.
- 5.5 **Período de ejecución y desembolso**: 36 meses de ejecución, 42 meses de desembolsos (ver Documento Técnico VII Cronograma de Ejecución).
- 5.6 **Grado de preparación del Proyecto**: los archivos técnicos tienen: i) Reglamento Operativo; ii) Manual de Operaciones del Componente II - Capacitación y asistencia técnica especializada para atender y solucionar RNA de acceso al mercado de EE.UU.; iii) Estados contables auditados del Ejecutor y estatutos del mismo; y (iv) Otros Proyectos de Cooperación Internacional en Temas Conexos.
- 5.7 **Contrataciones de servicios de consultoría y bienes**. Para la adquisición de bienes a ser financiados con los recursos del Banco, así como para la contratación de los servicios de consultoría, la UC seguirá las políticas y procedimientos del Banco sobre el particular (Documentos GN-2349-6 y GN-2350-7). Para efectos de la contratación de los servicios de consultoría se utilizará el procedimiento de selección basada en calidad y costo. Para los contratos por montos inferiores a US\$75.000 la revisión de los procesos de selección y contratación será efectuada por el Banco de forma ex post. Las adquisiciones de bienes previstas se llevarán a cabo de conformidad con el procedimiento de comparación de precios establecido en la política del Banco (GN-2349-7). Dentro de los archivos técnicos del Programa se incluye el Plan de Contrataciones propuesto, el cual será revisado anualmente.
- 5.8 **Supervisión financiera**. La UCP solicitará al Banco que deposite los fondos en una cuenta especial administrada por ADEX. En el caso de la reposición de fondos, en caso de ser aprobado por el Banco, la UCP podrá solicitar a éste el giro directo desde EE.UU. a la cuenta del proyecto.

- 5.9 Las consultorías del Componente II serán financiadas parcialmente por el FOMIN. Las PYMEs podrán presentar solicitudes a ADEX, en régimen de ventanilla libre. Se evaluará el co-financiamiento mediante el Comité de No-Objeción del Sub Componente II.B. El cofinanciamiento del Proyecto será complementado con aportes que realicen las PYMEs para la implementación de los diagnósticos y PARTs.
- 5.10 Se propone que el monto del fondo rotatorio del Proyecto sea hasta 10% del monto total de la contribución del Banco. El organismo ejecutor deberá presentar al Banco durante la ejecución del Proyecto y dentro de los 60 días siguientes al cierre de cada semestre calendario, un informe sobre la situación del fondo rotatorio. La supervisión de los desembolsos por parte del Banco será realizada en forma ex post. Las solicitudes de desembolso deberán acompañarse con la apropiada documentación de respaldo, incluido un estado certificado de compromisos, gastos y previsiones sobre necesidades de flujo de caja.

VI. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

- 6.1 La Representación del Banco en Perú será responsable de las actividades de supervisión y control, del seguimiento del cumplimiento de las cláusulas contractuales, de la tramitación de solicitudes de desembolso y de recibir los estados financieros auditados anuales y final.
- 6.2 Con los recursos del Banco se contratará consultorías para: diseñar la Línea de Base y la metodología de evaluación del Proyecto. El BID/FOMIN, en coordinación con el ejecutor, contratará consultores para llevar a cabo dos evaluaciones intermedias cuando se haya desembolsado 50% y 95% de los fondos respectivamente, o al cumplirse con 50% y 95% de la duración, lo que se cumpla primero, con base en el memorandum de donantes y los indicadores detallados en el Marco Lógico. Basado en los indicadores del Marco Lógico y los informes de proyecto, las evaluaciones constatarán si existió una disparidad significativa con la ejecución de actividades, recomendarán medidas correctivas y harán énfasis en las lecciones aprendidas y cómo se comparten las mismas entre los Proyectos del Cluster de Facilitación del Comercio y las Inversiones Internacionales. Con base en la evaluación intermedia, la Oficina del Banco en Perú, en coordinación con el equipo del Proyecto, analizará la conveniencia de proseguir, suspender o cancelar el Proyecto.
- 6.3 El Banco contratará los servicios de una firma independiente para llevar a cabo las auditorías anuales de los estados financieros del Proyecto. El Organismo Ejecutor brindará acceso a toda la información y documentación necesaria para llevar a cabo las auditorías. Asimismo, deberá mantener abiertas cuentas bancarias especiales donde se depositarán los recursos de la contribución y del aporte local, así como adecuados sistemas y registros contables que permitan identificar el uso de los recursos de la contribución y de la contrapartida local, así como las contrataciones y adquisiciones realizadas, todo ello de conformidad con las políticas y procedimientos del Banco.
- 6.4 Las actividades de seguimiento y evaluación serán coordinadas con el cluster FOMIN de proyectos **Facilitación del Comercio y las Inversiones Internacionales** y con el Departamento de Integración del Banco. Representantes del Proyecto participarán en talleres anuales del cluster a fin de lograr una alimentación cruzada de experiencias del

grupo de proyectos. Un **Taller de Cierre** será proyectado para el final de la ejecución, para evaluar los resultados alcanzados y las acciones requeridas para aumentar el impacto del Proyecto.

VII. BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROYECTO

- 7.1 **Beneficios del proyecto.** El Proyecto contribuirá a fortalecer la capacidad exportadora directa e indirecta de las PYMEs de Perú del sector agronegocios ampliado y textil-confecciones. Se buscará establecer y validar un modelo demostrativo que permita facilitar el acceso a mercado de las PYMEs de los sectores agronegocios ampliado y textil - confecciones, superando y aprovechando los desafíos del TLC. El modelo desarrollado podrá subsecuentemente beneficiar a todas las PYMEs con capacidad exportadora en diversos sectores de la economía nacional. Entre los beneficios incluidos en el marco lógico del Proyecto, a nivel de propósito, encontramos: (i) modelo demostrativo creado y operando, que permita que las PYMEs accedan y aprovechen el TLC para superar los RNA; (ii) incremento de las exportaciones totales de las empresas tratadas en un 20%; y (iii) el número de PYMEs tratadas que se vinculan a un canal exportador aumenta en por lo menos 20% con respecto a la línea de base.
- 7.2 **Beneficiarios finales.** (i) 100 empresas cuentan con Planes de Adecuación de Requerimientos Técnicos y acceden a servicios financiados parcialmente por el Proyecto para lograr acceder al mercado de EE.UU.; (ii) 30 consultores capacitados sobre RNA de acceso a mercados; y (iii) 100 participantes capacitados en el módulo de especialización en RNA de acceso al mercado de EE.UU. en el ECEX.
- 7.3 **Riesgos:** i) existe la posibilidad que no se le otorgue en el país la importancia debida a los RNA y al TLC. Se responderá a esta limitación de manera sistemática convocando, sensibilizando y capacitando a los distintos actores en las oportunidades generadas por el TLC; ii) puede ocurrir que exista poca demanda de servicios para resolver los RNA de acceso a mercado del Sub Componente II.B por parte de las PYMEs, o que la oferta de esos servicios sea insuficiente o inadecuada. El Proyecto responde a esta limitación sensibilizando a las PYMEs respecto a la importancia de los servicios de consultoría para enfrentar los RNA de acceso a mercados, y fomentado la capacitación continua de los consultores. A través del Sub Componente III, el Proyecto responderá a este riesgo mediante acciones de coordinación y el desarrollo y mantenimiento de una base de datos de proyectos complementarios que permita un diálogo fluido.

VIII. IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL

- 8.1 No se esperan impactos sociales o ambientales significativos. Dado que alguno de los rubros seleccionados, pueda tener efectos potencialmente contaminantes, en el diseño de cada proyecto tendrá en cuenta lo anterior y se incorporarán acciones específicas de asesoramiento en materia ambiental en dichos casos. Los reglamentos operativos incluirán indicaciones sobre la necesidad de considerar en el análisis los temas ambientales en las actividades de los proyectos nacionales. Asimismo el cumplimiento de la normativa ambiental será usado como criterio de elegibilidad.

ANEXO I

MATRIZ DEL MARCO LÓGICO

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Fin			
Contribuir a fortalecer la capacidad exportadora directa e indirecta de las PYMEs del Perú de los sectores agronegocios ampliado o de base agrícola, y textil confecciones.	<p>A cinco años de finalizado el proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> El número de PYMEs en los sectores objeto del proyecto que acceden directa o indirectamente al mercado de EE.UU. se incrementa en un <u>50%</u> con respecto a la línea de base. 	<ul style="list-style-type: none"> Línea de Base. Estadísticas de SUNAT, MINCETUR, INEI, y ADEX sobre comercio exterior y PYMEs. Estadísticas del gobierno de EE.UU.. Evaluaciones Ex post y de Impacto Fuentes secundarias sobre comercio exterior de Perú. 	<ul style="list-style-type: none"> Existen las condiciones de entorno macroeconómico, político e institucional que favorecen el incremento del comercio exterior y la competitividad de las PYMEs.
Propósito			
Establecer y validar un modelo demostrativo que permita facilitar de un modo sostenible el acceso al mercado a las PYMEs de los sectores agronegocios ampliado o de base agrícola, y textil confecciones, aprovechando los beneficios del TLC.	<p>Al final del proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> Modelo demostrativo para facilitar el acceso de PYMEs al TLC operando y con perspectivas de sostenibilidad. . Tres estudios de caso muestran que la intervención del proyecto ha contribuido positivamente a la superación de barreras no arancelarias. Al menos <u>80%</u> de las empresas atendidas reporta que el proyecto ha tenido un impacto positivo en su desempeño. Al menos tres instituciones públicas, de desarrollo o privadas manifiestan interés por replicar algún componente del proyecto. Las exportaciones totales de las PYMEs atendidas se incrementan en al menos un 20%. El número de PYMEs que acceden al mercado de EE.UU. o se vinculan a un canal exportador (1) aumenta en por lo menos 20% con respecto a la línea de base. 	<ul style="list-style-type: none"> Línea de Base. Informe Final de Progreso presentado por la Unidad Coordinadora. Estadísticas de ADEX. Encuestas a empresas atendidas. Taller de Cierre. Evaluación Final. 	<ul style="list-style-type: none"> EL TLC entra en vigor y se mantiene vigente, generando oportunidades de exportación para las PYMEs. El sector privado está consciente de las oportunidades abiertas por el TLC y el desafío que representan los requisitos técnicos de acceso al mercado de EE.UU. Las condiciones climáticas se mantienen favorables para las exportaciones de agronegocios ampliado o de base agrícola.

¹ Se entiende como PYMEs vinculadas a un canal exportador como aquellas que no exportan directamente pero son proveedoras directas de empresas exportadoras.

Componentes			
Componente I: Identificación, Información y difusión de requerimientos técnicos de acceso y oportunidades generadas por el TLC.	<ul style="list-style-type: none"> Al menos <u>2.000</u> propietarios y/o empleados de PYMEs productoras y/o exportadores informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el TLC para el mes 36 de iniciado el Proyecto. Al menos <u>1.000</u> técnicos, profesionales (pertenecientes al sector público y privado) informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el TLC para el mes 36 de iniciado el Proyecto. Al menos 50% de las empresas informadas manifiestan interés por participar del proyecto al mes 36. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes de progreso semestral e informe final presentados por la Unidad Coordinadora. Informes de Seguimiento y Desempeño del Proyecto (ISDP) Evaluaciones intermedia y final realizadas por consultores externos. Informe de Terminación del Proyecto (ITP). Visitas de inspección por el especialista de la Oficina de País. Documentos informativos del proyecto disponibles y distribuidos (folletos, guías, CDs, etc.). Registro de participantes. Ficha de satisfacción de asistentes a seminarios. Cartas de interés de las PYMEs 	<ul style="list-style-type: none"> Las PYMEs beneficiarias mantienen el interés en acceder al mercado de EE.UU.
Componente II: Sistema de Fortalecimiento de la Oferta y de Articulación de la Oferta y Demanda de Servicios.			
Sub Componente II.A: Capacitación de consultores sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado de EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> Al menos <u>30</u> consultores capacitados sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado de EE.UU. a los 14 meses de ejecución. Módulo de especialización en el programa de ECEX sobre requisitos no arancelarios de acceso a mercado diseñado e implementado a partir del segundo año de ejecución del proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes de progreso semestral e informe final presentados por la Unidad Coordinadora. Informes de Seguimiento y Desempeño del Proyecto (ISDP) Evaluaciones intermedia y final realizadas por consultores externos. Informe de Terminación del Proyecto (ITP). Visitas de inspección por el especialista de la Oficina de País. Estadísticas de Servicios aprobados generados por el software del Componente. Registro de participantes en cursos. Registros de los cursos / seminarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Los consultores entrenados tienen como clientes objetivo las PYMEs exportadoras que el proyecto intenta promover. Las PYMEs objetivo tienen el interés y la capacidad financiera para contratar los servicios de consultoría.

Sub Componente II.B: Articulación de demanda y oferta de servicios y asesoría técnica sobre requerimientos no arancelarios de acceso al mercado de EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> • A los 30 meses de ejecución, test de potencial exportador aplicado en al menos <u>300</u> empresas de las 2000 identificadas e informadas en el componente I. • A los 30 meses de ejecución, al menos <u>150</u> Planes de Adecuación a los Requerimientos Técnicos – PART- del mercado de EE.UU. diseñados para empresas que realizaron el test exportador. • A los 36 meses de ejecución, al menos <u>100</u> empresas acceden a servicios relacionados con la superación de requisitos técnicos de acceso a mercados, financiados parcialmente (promedio de 50% de co-financiamiento) por el Proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de progreso semestral e informe final presentados por la Unidad Coordinadora. • Informes de Seguimiento y Desempeño del Proyecto (ISDP) • Evaluaciones intermedia y final realizadas por consultores externos. • Informe de Terminación del Proyecto (ITP). • Visitas de inspección por el especialista de la Oficina de País. • Estadísticas de Servicios aprobados generados por el software del Componente. • Informe de número de solicitudes de asistencia técnica recibida de las PYMEs presentado por ADEX • Informe de número de consultorías contratadas presentado por ADEX • Informe de Servicios aprobados y ejecutados presentado por ADEX 	<ul style="list-style-type: none"> • Las PYMEs cuentan con la capacidad técnica y comercial suficiente para llevar adelante los PART. • El sector PYME muestra interés en aprovechar las oportunidades de exportación abiertas por el TLC, a través de su disposición a cubrir crecientemente el costo de los servicios de consultoría.
Componente III: Alianzas, coordinación, monitoreo del TLC sobre acceso a mercados.	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones con técnicos de entidades del gobierno de EE.UU. con competencia en medidas no arancelarias (FDA, APHIS, Aduanas, etc.) realizadas a los ocho, 20 y 32 meses de ejecución. • Talleres y seminarios anuales con instituciones públicas y privadas de otros países del hemisferio para compartir lecciones aprendidas en materia de acceso al mercado de EE.UU.. realizados a los 14, 28 y 36 meses de ejecución. • Informe de actualización del Inventario de Proyectos de cooperación relacionados con PYMEs elaborado al mes 12, 24 y 36 meses. • Al menos 50 PYMEs han 	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de progreso semestral e informe final presentados por la Unidad Coordinadora. • Informes de Seguimiento y Desempeño del Proyecto (ISDP) • Evaluaciones intermedia y final realizadas por consultores externos. • Informe de Terminación del Proyecto (ITP). • Visitas de inspección por el especialista de la Oficina de País. • Listas de participantes a talleres y reuniones de coordinación. • Registros del inventario de proyectos relacionados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las instituciones que acceden a las reuniones y talleres tienen el interés y la capacidad de desarrollar políticas y programas orientados a apoyar el acceso de las PYMEs al mercado de EE.UU... • Las condiciones de acceso a proyectos relacionados de cooperación son alcanzables para las PYMEs que aplican • Los proyectos complementarios de apoyo contribuyen de manera efectiva a que las PYMEs superen requisitos técnicos de acceso (incluyendo barreras tecnológicas, financieras y de escala).

	<p>aplicado a otros proyectos por medio del apoyo de ADEX al mes 36. Cinco empresas a los 12 meses, 15 al mes 24 y 30 al mes 36 de ejecución.</p> <ul style="list-style-type: none">• Cuatro Talleres de Coordinación con otros proyectos celebrados al final del proyecto.		
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Actividades			
Componente I: Identificación, Información y difusión de requerimientos técnicos de acceso y oportunidades generadas por el TLC.	Total: US\$ 292.320 FOMIN: US\$ 93.000 Contraparte: US\$ 199.320		
1.1 Inventario de productos desagregados a nivel de ocho dígitos del SA ² seleccionados en los que se definirán los requisitos técnicos de acceso a mercados.	1.1 Para el mes 3, se han inventariado al menos 200 productos en los que se definirán los requisitos técnicos de acceso a mercados.	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de progreso e informe final. • Informes de evaluación intermedia y final. • Base de datos de inventario de productos. • Fichas de productos elaboradas. • Guía práctica impresa y CD. • Registro de entrega de guía y CD. • Hoja de evaluación por servicio prestado. • Informe de evaluación por evento / Reporte y evaluación anual. • Lista de asistencia a los eventos de capacitación. • Existencia del módulo del proyecto en el sitio Web de ADEX. • Número de entradas al módulo del proyecto en el sitio Web de ADEX. • Número de consultas recibidas a través del contacto módulo del proyecto en el sitio Web de ADEX. • Contratos de consultoría. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de especialistas para inventariar y preparar fichas técnicas de restricciones no arancelarias por producto y grupos de productos. • PYMEs mantienen interés y disposición a recibir información. • Disponibilidad y/o acceso de las PYMEs a equipo informático. • Los instrumentos de difusión escogidos (incluido el portal Web) son efectivos para llegar a las PYMEs.
1.2 Fichas técnicas de restricciones no arancelarias por producto y grupos de productos elaboradas y distribuidas. (HITO)	1.2 Fichas técnicas de restricciones no arancelarias por producto y grupos de productos elaboradas y distribuidas en al menos 200 de los productos del inventario antes del mes 12.		
1.3 Guía práctica sobre TLC, específicamente relacionadas con los requisitos técnicos no arancelarios diseñada, elaborada y distribuidas a las PYMEs y técnicos.	1.3 5.000 guías prácticas elaboradas al mes seis y distribuidas al mes 12.		
1.4 Un seminario de lanzamiento del proyecto.	1.4 Un seminario de lanzamiento realizado antes del mes 3.		
1.5 17 seminarios regionales realizados.	1.5 17 seminarios regionales realizados antes del mes 18 de ejecución.		
1.6 Puesta en funcionamiento de un módulo del proyecto en el Sitio Web de ADEX con información relativa al proyecto.	1.6 Módulo desarrollado y funcionando al mes seis y al		

² SA: Sistema Arancelario Armonizado año 2000.

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
1.7 Diseño e implementación de un mecanismo de consulta, y monitoreo de medidas no arancelarias para el acceso al mercado de EE.UU.	<p>mes 36 lograr, al menos, un promedio de 50 ingresos diarios de visitantes distintos al módulo.</p> <p>1.7 Mecanismo de monitoreo de acceso a mercados diseñando y operando al mes 12 de operación del proyecto, el que, al menos recibe 300 consultas al final del proyecto.</p>		
Componente II: Sistema de Fortalecimiento de la Oferta y de Articulación de la Oferta y Demanda de Servicios.	<p>Total: US\$ 891.600</p> <p>FOMIN: US\$ 660.000</p> <p>Contraparte: US\$ 231.600</p>		
<p>2. Sub Componente II.A: Sistema de Fortalecimiento de la oferta de servicios de consultoría sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados.</p> <p>2.1 Cursos de formación de consultores en requerimientos técnicos de acceso al mercado de EE.UU.</p> <p>2.2 Creación y puesta en marcha de un módulo de especialización en requisitos no arancelarios de acceso al mercado de EE.UU. en el ECEX</p>	<p>Total: US\$ 101.000</p> <p>FOMIN: US\$ 80.000</p> <p>Contraparte: US\$ 21.000</p> <p>2.1 Al menos 10 cursos de capacitación sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado de EE.UU. cinco realizados antes de los ocho meses de ejecución y cinco antes de los 12 meses de ejecución.</p> <p>2.2 Al menos 100 participantes capacitados en el módulo de especialización al final del proyecto. 50 participantes al mes 24 y 50 al final del proyecto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe de consultoría. Reportes técnicos producidos. Registro de participantes. Reporte y evaluación anual. Registros de los cursos / seminarios. Informes de progreso e informe final. Evaluaciones intermedia y final. Informes Semestrales y final del ejecutor. Evaluaciones intermedia y final. 	<ul style="list-style-type: none"> Existe una masa crítica de consultores a ser capacitados que perciben la necesidad de las empresas en ser asistidas en materia de requisitos técnicos de acceso al mercado de EE.UU.

<p>3 Sub Componente II.B: Sistema de gestión de la articulación de oferta y demanda de servicios de consultoría sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado EE.UU.</p> <p>3.1 Asistencia técnica para implementación de Ventanilla Abierta de Atención a Empresas.</p> <p>3.2 Difusión de Ventanilla.</p> <p>3.3 Diseño e implementación de un Test de potencial exportador llevado adelante por ADEX.</p> <p>3.4 Apoyo regional a PYMEs que facilite la articulación de oferta y demanda de servicios sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado de EE.UU..</p> <p>3.5 Realización de Diagnósticos.</p>	<p>Total: US\$ 700.600 FOMIN: US\$ 535.000 Contraparte: US\$ 165.600</p> <p>3.1 Ventanilla implementada y software operando al mes seis del 1° año.</p> <p>3.2 24 Avisos en revista de ADEX a los 36 meses de ejecución del proyecto y 48 comunicaciones en boletines electrónicos a los socios de ADEX, a los 36 meses de ejecución del proyecto.</p> <p>3.3 Test de potencial exportador diseñado y operando por ADEX al mes seis de ejecución. Aplicación del test en al menos 50 PYMEs antes del mes 12, 100 antes del mes 21 y 150 antes del mes 30 de ejecución.</p> <p>3.4 Sede regional piloto de atención a PYMEs a los 12 meses de ejecución del proyecto en operación.</p> <p>3.5 Antes del mes 30 de ejecución del proyecto al menos 150 Diagnóstico de problemas de Acceso al Mercado de EE.UU.. 50 diagnósticos al mes 12, 75 al mes 18, 25 al mes 24.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Manual software • Informe de consultoría • Reportes técnicos producidos • Servicios aprobados • Registro de PYMEs • Reporte de consultorías contratadas • Reporte de consultores registrados en el sistema y accesibles en el web site. • Informes de progreso e informe final • Diseño del test • Informes del test aplicados a PYMEs • Convenio con PYMEs • Informes de diagnóstico. • Informes de proyectos. • Informes financieros. • Contratos de consultoría. • Documentos que evidencien el establecimiento de la sede regional • Informes Semestrales y final del ejecutor. • Evaluación intermedia y final. • Informes de estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Las MIPYMEs cuentan con recursos para realizar el aporte propio para el test de potencial exportador, diagnóstico y asistencia técnica.
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>3.6 Plan de Adecuación de Requerimientos Técnicos de Acceso al Mercado de EE.UU..</p> <p>3.7 Seguimiento y monitoreo de las recomendaciones de los consultores realizadas a PYMEs beneficiarias, por parte de estudiantes de ISTECEX.</p>	<p>3.6 Al final del Proyecto, al menos 100 PART realizados a un mínimo de 100 empresas, para la ejecución de PART. 25 al mes 18, 25 al mes 24 y 50 al mes 36 de ejecución. Al final del Proyecto, al menos 20 PART realizados con las empresas de la región piloto, para la ejecución de planes de Acceso sobre requerimientos técnicos de acceso al mercado de EE.UU.</p> <p>3.7 20 estudiantes realizan recomendaciones sobre seguimiento y monitoreo de las recomendaciones de los consultores al mes 30 del proyecto.</p>		
<p>4. Componente III: Alianzas, coordinación, monitoreo del TLC sobre acceso a mercados.</p> <p>4.1 Coordinación y enlace con las instituciones gubernamentales de EE.UU. relacionadas con las restricciones no arancelarias – RNA-.</p> <p>4.2 Realización de talleres con instituciones públicas y privadas de otros países del hemisferio para compartir lecciones aprendidas en materia de acceso al mercado de EE.UU..</p> <p>4.3 Coordinación con otros proyectos de apoyo a actividades de</p>	<p>Total: US\$ 70.400 FOMIN: US\$ 28.625 Contraparte: US\$ 99.025</p> <p>4.1.1 Tres reuniones bilaterales realizadas a los 36 meses. Al menos una reunión anual.</p> <p>4.1.2 Seis Pasantías en Aduanas de EE.UU., FDA, EPA, y APHIS, dos técnicos por institución a los 18 meses de ejecución del proyecto.</p> <p>4.2 Tres talleres realizados a los 14, 28 y 36 meses de ejecución.</p> <p>4.3.1 Seis Talleres de Coordinación con otros proyectos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de Plan de Negocios • Informes de progreso e informe final • Evaluación intermedia y final • Informes financieros. • Informes de Progreso. • Contratos de consultoría. • Informes Semestrales y final del ejecutor. • Evaluaciones intermedias y final por consultor externo. • Informe PCR • ISDP. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los técnicos capacitados en las pasantías mantienen su compromiso de permanecer prestando sus servicios durante toda la ejecución del proyecto. • Las instituciones gubernamentales de EE.UU. son receptivas para realizar la coordinación y enlace con el proyecto. • Las instituciones públicas y privadas de países del hemisferio son receptivas a intercambiar experiencias y lecciones aprendidas en apoyo a las PYMEs para acceder al mercado de EE.UU.. • Existencia de voluntad institucional de otros proyectos de apoyo a actividades de comercio exterior de las PYMEs en establecer una

comercio exterior de las PYMEs para buscar complementariedad y evitar duplicidad.	celebrados al final del proyecto. Al menos dos por año. 4.3.2 Incorporación de Información de proyectos relacionados con la actividad de comercio exterior de las PYMEs en el módulo del sitio web de ADEX al mes 12 de ejecución y actualizada en forma permanente.		coordinación con el Proyecto.
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-------------------------------

Resumen del Presupuesto Detallado

Asistencia a Pequeñas y medianas Empresas sobre Requerimientos Técnicos de Acceso a Mercados Bajo el Tratado de Libre Comercio con los EE.UU (PE-M1035).

CATEGORÍAS PRESUPUESTARIAS	FOMIN US\$	Local US\$	TOTAL US\$
Coordinación y Logística	\$73,500	\$247,300	\$320,800
Unidad Coordinadora	\$73,500	\$175,500	\$249,000
Logística		\$71,800	\$71,800
Componente I. Sensibilización y Coordinación Interinstitucional	\$93,000	\$199,320	\$292,320
1.1. Inventarios de productos		\$18,000	\$18,000
1.2. Fichas sobre requerimientos técnicos	\$73,000	\$56,800	\$129,800
1.3. Guía práctica sobre TLC		\$34,500	\$34,500
1.4. Seminarios		\$72,500	\$72,500
1.5. Módulo web		\$17,520	\$17,520
1.6 Sistema de Monitoreo de Acceso a Mercado	\$20,000		\$20,000
Componente II: Capacitación de Consultores y de Articulación de la Oferta y Demanda de Servicios	\$660,000	\$231,600	\$891,600
Coordinador del componente	\$45,000	\$45,000	\$90,000
Sub Componente II.A: Sistema de Fortalecimiento de la oferta de servicios de consultoría sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados	\$80,000	\$21,000	\$101,000
2.1.1 Capacitación	\$80,000	\$21,000	\$101,000
Sub Componente II.B: Gestión de la articulación de demanda de servicios y asesoría técnica sobre requerimientos no arancelarios de acceso a mercados	\$535,000	\$165,600	\$700,600
2.2.1 Implementación de ventanilla abierta de atención a empresas	\$20,000	\$21,200	\$41,200
2.2.2 Asistencia Técnica Piloto en Regiones	\$15,000	\$53,400	\$68,400
2.2.3 Aplicación del Test de Potencial Exportador	\$0	\$30,000	\$30,000
2.2.4 Diagnósticos	\$100,000	\$5,000	\$105,000
2.2.5 PART	\$400,000	\$56,000	\$456,000
Componente III: Alianzas, coordinación, monitoreo del TLC sobre acceso a mercados	\$70,400	\$28,625	\$99,025
3.1 Coordinación y Enlace con FDA, Aduanas, APHIS, etc. EE.UU.	\$43,200	\$19,125	\$62,325
3.2 Coordinación con otros países	\$27,200	\$1,500	\$28,700
3.3 Coordinación y enlace	\$0	\$8,000	\$8,000
SUBTOTAL	\$896,900	\$706,845	\$1,603,745
Imprevistos 3%	26,907		26,907
Línea de Base y Evaluaciones intermedia y final	70,000		70,000
Auditorías (4)	20,000		20,000
TOTAL	\$1,013,807	\$706,845	\$1,720,652
Actividades de Cluster	\$30,000		\$30,000
GRAN TOTAL	\$1,043,807	\$706,845	\$1,750,652
Porcentaje (excluyendo actividades de cluster)	59%	41%	100%

**PERU- ASISTENCIA A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS SOBRE REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE ACCESO A
MERCADO BAJO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS EE.UU
(PE-M1035)
Proyecto Relacionados**

A. Proyectos Clúster Facilitando de Comercio e la Inversión Internacionales

Número del proyecto y la fecha de aprobación	Título del proyecto, agencia ejecutora y monto	Fecha de firma y período de desembolsos en meses	Monto desembolsado	Comentarios
ATN/MT-7080-RG 11 de julio de 2000	Medidas Aduaneras Para Facilitar Los Negocios Internacionales En América Latina Y El Caribe Implementation of Customs-Related Measures to Facilitate Business Inter-American Center of Tax Administration (CIAT) US\$3.000.000 Contribución FOMIN	25 de septiembre de 2000 60 meses	100%	El proyecto concluyó de manera satisfactoria.
ATN/MT-7123-RG 1 de septiembre de 2000	Régimen de Inversiones en la Comunidad del Caribe: Hacia una Armonización Regional de Prácticas Optimas Harmonization of Investment Regimes in Caricom Caribbean Community (CARICOM) US\$410.000 Contribución FOMIN	27 de octubre de 2000 47 meses	81%	El proyecto ha concluido su período de desembolsos. Se aprobó una extensión al plazo de desembolso para finalizar el pago de consultorías pendientes. Las actividades se han llevado a cabo de manera satisfactoria.
ATN/MT-7957-RG 24 de Julio de 2002	Apoyo al Comercio Agropecuario Mediante la Aplicación Regional Armonizada de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	22 de octubre de 2002 48 meses	54%	El proyecto tiene una clasificación satisfactoria. Se han realizado las contrataciones de los coordinadores en los

	<p>Support of Agricultural Trade through the Harmonized Regional Application of Sanitary and Phytosanitary Measures</p> <p>International Regional Organization for Plant and Animal Health (OIRSA)</p> <p>US\$1.510.000 Contribución FOMIN</p>			<p>ocho países y las consultorías de caracterización de los servicios y la revisión de la legislación, con eficiencia y transparencia.</p> <p>Cabe mencionar que los supuestos se han estado confirmado en forma positiva.</p> <p>La Unidad de Ejecución opera eficiente y satisfactoriamente.</p>
<p>ATN/MT-8026-RG</p> <p>25 de septiembre de 2002</p>	<p>Modernización de Aduanas y Pasos Fronterizos</p> <p>Modernization of Customs and Border Crossings</p> <p>Secretariat of the General Treaty on Central American Economic Integration</p> <p>US\$2.015.000 Contribución FOMIN</p>	<p>22 de agosto de 2003</p> <p>36 meses</p>	10%	<p>A excepción del atraso de la contrapartida del BCIE, la ejecución del proyecto esta en tiempo y en acorde a lo estipulado en el Marco Lógico.</p>
<p>ATN/MT-8225-RG</p> <p>19 de febrero de 2003</p>	<p>Proyecto de reducción de las barreras técnicas al comercio mediante el fortalecimiento de los sistemas de acreditación</p> <p>Overcoming Technical Barriers to Trade through Strengthening Accreditation Systems</p> <p>Mexican Accreditation Entity</p> <p>US\$495.000 Contribución FOMIN</p>	<p>22 de mayo de 2003</p> <p>30 meses</p>	35%	<p>El proyecto tiene una clasificación insatisfactoria. Si bien en términos de actividades el avance es de alrededor de un 50 %, en términos de desembolsos el 35 % de avance es bajo dado que no se han llevado a cabo las principales actividades de consultoría además de que los costos estimados para el proyecto son superiores a los costos que se están obteniendo en la realidad.</p>
<p>ATN/ME-8352-AR</p> <p>25 de junio de 2003</p>	<p>Sistema de Facilitación de Acceso a Mercados Internacionales para Pequeños y Medianos Productores Rurales</p>	<p>15 de septiembre de 2003</p> <p>42 meses</p>	19%	<p>El proyecto tiene una clasificación satisfactoria. No ha habido modificaciones importantes en los supuestos que pudieran afectar negativamente al logro de los</p>

	System for Facilitating International Market Access by Small and Medium Rural Producers Fortalecer Foundation US\$1.500.000 Contribución FOMIN			objetivos del proyecto.
ATN/ME-8533-RG 3 de diciembre de 2003	Acceso a los Mercados y a la Integración a Través de la Normalización Técnica Market Access and Integration through Technical Standards Colombian Institute of Technical Norms and Accreditation US\$2.790.940 Contribución FOMIN	8 de junio de 2004 42 meses	6%	El proyecto tiene una clasificación satisfactoria. El convenio fue firmado el pasado 15 de junio y fue elegible para desembolsos en septiembre de 2004. A la fecha, el Programa ha venido preparando las actividades que permitirán en el tiempo previsto el logro de las metas propuestas. Todos los supuestos continúan teniendo alta probabilidad de ocurrir.
ATN/ME-8532-RG 3 de diciembre de 2003	Acceso a los Mercados y a la Integración a Través de la Normalización Técnica Market Access and Integration Through Technical Standardization Uruguayan Institute of Technical Norms (UNIT) US\$2.498.120 Contribución FOMIN	7 de julio de 2004 54 meses	20%	El programa tiene una clasificación satisfactoria. El programa está iniciando su ejecución y es promisorio el involucramiento en él de todas las entidades subejecutoras. El cumplimiento de las condiciones previas se logró en 5 meses, lo cual es satisfactorio, si se tiene en cuenta que se trata de un programa regional que se ejecuta en 4 países.
ATN/ME-8530-EC 3 de diciembre de 2003	Programa para la mitigación de barreras de acceso a mercados Bajo Atpa Mitigate market access barriers under the Andean Trade Act	2 de abril de 2004 36 meses	2%	El programa tiene una clasificación satisfactoria. Los aspectos de control fitosanitario están debidamente conocidos y los medios para su cuidado, establecidos y son aplicables con la dirección de las instituciones participantes. El

	Export and Investment Promotion Corporation (CORPEI) US\$1.323.492 Contribución FOMIN			mantenimiento de los convenios interinstitucionales que se han logrado, la participación y atención que a ellos se de por parte del SESA y de la CORPEI, con el apoyo de la APHIS, garantizan en alto grado y de manera posible la aplicación para la ejecución del Programa y el logro de las metas y objetivos.
ATN/MT-8694-RG 28 de abril de 2004	Fortalecimiento del Papel del Sector Privado en las Negociaciones Comerciales Internacionales de la Comunidad del Caribe Strengthening the Private Sector's Role in the Caribbean Community's External Trade Negotiations Caribbean Community US\$1.060.500 Contribución FOMIN	1 de julio de 2004 42 meses	12%	El proyecto tiene una clasificación satisfactoria. El CRNM ha empezado las actividades necesarias para cumplir con las condiciones previas al primer desembolso.
ATN/ME-8950-UR 17 de noviembre de 2004	Inserción de productores rurales a mercados de exportación Positioning of agricultural producer groups in export markets Asociación Empretec del Uruguay US\$890.000 Contribución FOMIN	21 de diciembre de 2004 42 meses	10%	Tiene una calificación satisfactoria en general. Se han conformado 22 grupos con 1.200 productores, en la expectativa que al menos 20 grupos y 1.000 productores completen el Programa.
ATN/ME-8974-CH 1 de diciembre de 2004	Asistencia a Pymex en aprovechamiento de acuerdos comerciales Helping SMEXs to capitalize on trade agreements	9 de mayo de 2005 42 meses	10%	El programa se está desarrollando en forma normal. En términos de ejecución se realizaron los eventos de lanzamiento del programa, habiendo una alta manifestación de interés por parte de las PyME por participar en el programa. S espera que dentro del primer trimestre de 2006, se

	ProChile del Min. de Relaciones Exteriores y Cámara de Comercio de Santiago (CCS) US\$2.075.000 Contribución FOMIN			contraten los expertos que asesoren al primer grupo de empresas que será intervenido.
ATN/ME-8976-RG 1 de diciembre de 2004	Competitividad PyMEs con normalización técnica en C/A, RD, PN SME competitiveness through tech standardization in C/A, DR & PN Instituto de Normas Técnicas de Costa Rica (INTECO) US\$2,521,684 Contribución FOMIN	21 de marzo de 2005 42 meses	1%	Está en proceso de cumplimiento de condiciones previas.
ATN/ME-8990-RG 8 de diciembre de 2004	Acceso al mercado para Pyme industria agroalimentaria Caribe Strengthening market access for SMEs in Caribbean agri-food industry Caribbean Agribusiness Association (CABA) US\$2,648,772 Contribución FOMIN	13 de enero de 2005 42 meses	0%	En proceso de cumplimiento de condiciones previas. Se han cumplido 2 de las 6 condiciones solicitadas.
ATN/ME-8991-RG 8 de diciembre de 2004	Promoción competitividad PyME mediante normas técnicas Promoting SME competitiveness through technical standards CARICOM Regional Organization for Standards and Quality (CROSQ) US\$1,276,635 Contribución FOMIN	1 de junio de 2005 42 meses	0%	La Agencia Ejecutora se encuentra en proceso de cumplimiento de condiciones previas.
ATN/ME-9271-EC	Operaciones Cooperativas entre PyMEs de la Cadena de Valor del	24 de octubre de 2005	0%	En proceso de cumplimiento de

30 de junio de 2005	Sector Florícola Cooperative SME operations in the floriculture value chain Asociación Nacional de Productores y/o Exportadores de Flores del Ecuador - Expoflores \$1,643,628 Contribución FOMIN	42 meses		condiciones previas.
ATN/ME-9353-AR 10 de agosto del 2005	Productos PyMEs en el Este Asiático SME products in East Asia Fundación CANE en cooperación con la Fundación Okita \$1,550,300 Contribución FOMIN	24 de agosto de 2005 36 meses	10%	Está en proceso de cumplimiento de condiciones previas.
Regional ATN/ME-9564-RG (AR) ATN/ME-9565-RG (BR) ATN/ME-9566-RG (PA) ATN/ME-9567-RG (UR)	Apoyo a los Procesos de Apertura e Integración al Comercio Internacional Support for international trade liberalization and integration process SRA-ICONE-ARU			
ATN/MT-9833-RG 31 de mayo de 2006	Harmonized regional quality infrastructure for improving market access and competitiveness (CROSQ)			

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

PROYECTO DE RESOLUCIÓN MIF/DE-___/06

Perú. Cooperación Técnica No Reembolsable ATN/ME-___-PE
Asistencia a Pequeñas y Medianas Empresas sobre Requerimientos Técnicos de Acceso
a Mercado Bajo el Tratado de Libre Comercio con los EE.UU.

El Comité de Donantes del Fondo Multilateral de Inversiones

RESUELVE:

1. Autorizar al Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, o al representante que él designe, para que en nombre y representación del Banco, en su calidad de Administrador del Fondo Multilateral de Inversiones, proceda a formalizar los acuerdos que sean necesarios con la Asociación de Exportadores de Perú (ADEX), y a adoptar las demás medidas necesarias para la ejecución de la propuesta de proyecto contenida en el documento MIF/AT-___ sobre cooperación técnica para brindar asistencia a pequeñas y medianas empresas sobre requerimientos técnicos de acceso a mercado bajo el tratado de libre comercio con los EE.UU.
2. Destinar, para fines de esta resolución, hasta la suma de US\$1.043.807, o su equivalente en otras monedas convertibles, con cargo a recursos de cooperación técnica de la Facilidad de Promoción de la Pequeña Empresa del Fondo Multilateral de Inversiones.
3. Establecer que la suma anterior sea otorgada con carácter no reembolsable.

LEGIII/PE-787711-06
PE-M1035