

**PROGRAMA INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET****(TC-00-03-03-3)****RESUMEN EJECUTIVO**

<b>Agencia ejecutora:</b>	Proexport Colombia		
<b>Beneficiarios:</b>	Los beneficiarios directos del proyecto son las empresas colombianas exportadoras y potenciales exportadoras. Se estima el universo de potenciales beneficiarios en unas 5,431 empresas.		
<b>Objetivos:</b>	El objetivo principal es mejorar, ampliar y divulgar los contenidos del Sistema Intalexport, así como desarrollar y facilitar la prestación de servicios al exportador con el fin de contribuir a un mayor desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales en Colombia.		
<b>Componentes específicos:</b>	(i) Rediseñar y perfeccionar el sistema Intalexport; (ii) alimentar el sistema de forma permanente con información relevante y útil para los exportadores actuales y potenciales; (iii) dar a conocer el sistema a los exportadores colombianos e importadores en el exterior, y (iv) extender el beneficio del sistema a otros países de la región.		
<b>Financiamiento:</b>	FOMIN	US\$ 1.500.000	
	Aporte local	US\$ 1.500.000	
	<b>Total</b>	<b>US\$ 3.000.000</b>	
<b>Ejecución:</b>	Período de ejecución:	24 meses	
	Período de desembolsos:	30 meses	
<b>Excepciones:</b>	No se prevén excepciones a las reglas del Banco.		
<b>Condiciones especiales:</b>	Como requisitos para el primer desembolso Proexport presentará a satisfacción del Banco la evidencia de: (i) haber nombrado el Director del Proyecto y haber contratado al Coordinador del Proyecto de acuerdo a los términos y condiciones acordados previamente con el Banco; (ii) el plan operativo del primer año, y (iii) los términos de referencia para la contratación de los consultores.		
<b>Impacto ambiental:</b>	El CESI consideró el Proyecto el 5 de mayo de 2000 (TRG 16-00), recomendando que se contemplen: (i) factores que podrán facilitar la participación de pymes manejados por mujeres, y (ii) la inclusión en el sistema Intalexport de temas relacionados con la regulación ambiental y social en los mercados de exportación y resaltar las oportunidades de exportaciones de productos “verdes”.		

## **I. ELEGIBILIDAD DEL PAIS Y PROYECTO**

- 1.1. Colombia fue declarada elegible para recibir recursos del FOMIN el 29 de octubre de 1993. El proyecto será financiado por el FOMIN en el marco de su Facilidad de Cooperación Técnica (Facilidad I), dado que contribuirá a suplir la carencia de información sobre mercados exteriores que sufre el exportador colombiano. La información ofrecida por internet desde Proexport, una agencia dependiente del Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, se convertirá así en una pieza fundamental en la estrategia del Gobierno de Colombia para fomentar la exportación como elemento dinamizador de la economía colombiana.

## **II. ANTECEDENTES**

### **A. El papel de las exportaciones no tradicionales en la estrategia del gobierno**

- 2.1 El Gobierno de Colombia (GOC) ha otorgado al sector exportador un papel protagonista en su estrategia de desarrollo, crecimiento y generación de empleo. El Plan Nacional de Desarrollo (Ley 508 de 1999) formula la necesidad de fortalecer la oferta exportable nacional; fomentar la innovación tecnológica y competitividad exportadora; mejorar la calidad; modernizar los servicios del Estado al sector exportador, y ampliar la capacidad de gestión de las microempresas.
- 2.2 Dentro de este marco de política general, el Plan Estratégico Exportador, formulado por el Ministerio de Comercio Exterior (Mincomex), plantea como meta la duplicación de las exportaciones no tradicionales para los próximos cuatro años a través de: el desarrollo de una cultura exportadora, el aumento, diversificación y regionalización de la oferta exportable, la mejora de la competitividad de la actividad exportadora, así como mayores incentivos a la inversión extranjera con potencial exportador. En esta estrategia el suministro de información de utilidad al exportador tiene un papel fundamental, con un objetivo de doble diversificación, es decir: (i) introducir nuevos exportadores en mercados ya atendidos, apoyando la consolidación y la expansión de la oferta exportable en los mercados actualmente atendidos, mediante el suministro de información actualizada sobre la demanda de productos colombianos, y (ii) exportar a nuevos mercados, suministrando información sobre oportunidades de mercado que le permitan al empresario diversificar sus exportaciones.

### **B. Las exportaciones y la recuperación económica**

- 2.3 El país sufrió su primera recesión en más de seis décadas durante 1999, decreciendo el Producto Nacional Bruto (PNB) un 4.5%. La tasa de desempleo ha llegado a niveles nunca conocidos (20% de la población económicamente activa). La demanda interna cayó aún más fuertemente: el consumo interno cayó 6% en 1999 y la inversión privada se redujo por más de 30%. Esta contracción doméstica estimuló a muchos empresarios a buscar nuevos canales de venta para sus productos en el exterior para compensar la falta de demanda interna.

- 2.4 Después de haber tocado fondo en el segundo trimestre de 1999 la economía se está recuperando paulatinamente. Se espera que la economía crezca alrededor del 3% durante el año en curso y por lo menos un 4% en el 2001. Sin embargo, la restauración del crecimiento económico esta basada en la demanda externa por las exportaciones tradicionales, aprovechando la mejora en los términos de intercambio. Para sostener la recuperación en el mediano plazo es importante fortalecer las exportaciones no tradicionales, reduciendo así la volatilidad de las cuentas externas de Colombia.

**C. La problemática**

- 2.5 Dado que hasta el año pasado el tamaño del mercado interno era relativamente grande y estable, la mayoría de las empresas locales no se han embarcado en estrategias para conquistar mercados externos. Por lo tanto, el comportamiento global del sector exportador en Colombia estaba dominado por unos pocos productos primarios, cuyo desempeño a su vez se ve influenciado por factores externos y por descubrimientos de recursos naturales. Sin embargo, estudios económicos sugieren un alto nivel de competitividad en un elevado número de productos no tradicionales.
- 2.6 Al mismo tiempo las exportaciones, tanto tradicionales como no-tradicionales, demuestran una alta concentración geográfica en unos pocos mercados extranjeros. Por ejemplo, más de la mitad de todas las exportaciones colombianas se destinan a los Estados Unidos. Por lo tanto la balanza comercial y la estabilidad macroeconómica dependen exageradamente del dinamismo de un sólo país, haciendo a Colombia muy vulnerable a choques externos.
- 2.7 Hay claras señales de que se está iniciando un cambio de cultura por parte de las empresas colombianas, abriéndose a la globalización. Para poder aprovechar este cambio de mentalidad emergente hace falta la experiencia y el conocimiento de como penetrar mercados extranjeros. Por ende es primordial establecer mecanismos ágiles y confiables de acceso de los exportadores a la información necesaria.
- 2.8 Proexport Colombia como entidad responsable de promover las exportaciones no tradicionales colombianas, ha dado un primer paso en esta dirección con el desarrollo de una fase inicial del proyecto Inteligencia de Mercados ("*Intelexport*"; <http://www.intelexport.com.co>). Aunque el prototipo ha generado una gran aceptación dada la necesidad de instrumentos ágiles de información para desarrollar la oferta exportable en ciudades intermedias de Colombia, esta primera fase también ha puesto de manifiesto numerosas deficiencias en el sistema, en particular en cuanto a: (i) ofrecer mayoritariamente información macroeconómica y parcialmente sectorial y de condiciones de acceso general a mercados, pero facilitar deficientemente información personalizada, que es la verdaderamente requerida por el exportador; (ii) nula o lenta respuesta a los pedidos de información de los exportadores, con los recursos de Proexport al límite de su capacidad de trabajo y la consecuente generación de insatisfacción entre el empresariado; (iii) mecanismos deficientes de captación de información, ya que se ha construido el

sistema sobre información comprada o copiada a otros organismos, y (iv) un problema aún sin resolver de sostenibilidad financiera e institucional del sistema.

- 2.9 El apoyo del FOMIN se centraría en mejorar y consolidar el Sistema de Inteligencia de Mercados, mediante una asistencia técnica que posibilite que los productos y servicios ofrecidos sean cada vez mejores, más acordes a las necesidades reales de los exportadores y sostenibles en el tiempo. Igualmente, con el apoyo del FOMIN se financiaría la divulgación del sistema entre asociaciones gremiales y empresas exportadoras. Finalmente, y debido a su carácter innovador, se considera importante diseminar esta experiencia a otros países de América Latina y el Caribe.

### **III. OBJETIVOS Y ACTIVIDADES**

#### **A. Objetivo**

- 3.1 El objetivo principal es mejorar, ampliar y divulgar los contenidos del Sistema Intelexport, así como desarrollar y facilitar la prestación de servicios al exportador con el fin de contribuir a un mayor desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales en Colombia.
- 3.2 Los objetivos específicos son: (i) rediseñar y perfeccionar el sistema Intelexport; (ii) alimentar el sistema de forma permanente con información relevante y útil para los exportadores actuales y potenciales; (iii) dar a conocer el sistema a los exportadores colombianos e importadores en el exterior, y (iv) extender el beneficio del sistema a otros países de la región.

#### **B. Componentes**

- 3.3 Para cumplir con sus objetivos, las actividades del proyecto se han organizado en cuatro componentes, respondiendo concretamente a los objetivos específicos: (i) adecuación del sistema; (ii) consolidación del sistema a través del desarrollo de un sistema de captación de información de valor agregado; (iii) divulgación del sistema y creación de Centros de Atención al Cliente (CAE), y (iv) diseminación de la experiencia de Intelexport a otros países de la región. Finalmente, se contempla un componente (v) administración del proyecto.
- 3.4 **Componente I – Adecuación del Sistema Intelexport (US\$364.360).** Durante el análisis de la operación se ha evaluado el funcionamiento de la fase piloto del sistema, realizándose un conjunto de recomendaciones que producirán una mejora sustancial en el funcionamiento del mismo y en la utilidad que proporciona. De las mismas se pueden establecer cuatro actividades fundamentales: (i) aumentar el valor de la información ofrecida; (ii) estandarizar los procedimientos de adquisición y manejo de la información; (iii) asegurar la sostenibilidad institucional del sistema, y (iv) garantizar la mejora continua de la calidad de los servicios.

- 3.5 *Aumentar el valor agregado de la información ofrecida.* Esta actividad consistiría en rediseñar el sistema para permitir: (i) incorporar al sistema toda aquella información de utilidad al exportador no existente en fuentes habituales (por ejemplo niveles de precios, directorios de importadores de productos exportables, logística interior de los países importadores); (ii) crear una *ventanilla única virtual* mediante la cual el exportador colombiano pueda acceder a través de Proexport a todas las fuentes de información relevantes, tanto nacionales como internacionales, en materia de comercio exterior, y (iii) desarrollar un catálogo electrónico de los productos de empresas exportadoras, así como diseñar e iniciar un sistema de transacciones electrónicas, facilitando a las pymes exportadoras colombianas ofrecer sus productos por el internet de una forma sencilla y asequible, abriéndoles las puertas del comercio electrónico (B2B).
- 3.6 *Estandarizar los procesos de adquisición y manejo de la información.* Con el objeto de dar estabilidad al sistema e independizarlo de los cambios que puedan ocurrir en relación con los gestores del mismo es de fundamental importancia estandarizar los procesos de adquisición, manejo y difusión de la información. Para ello se debe construir un inventario de variables y unos manuales internos de procedimientos, donde figuren campos específicos como el nivel de publicidad, el nivel de acceso según el tipo de usuario, la cesión de información a terceros, las condiciones de explotación que figuren en los contratos de suministro de información que se suscriban con los propietarios de las fuentes, etc.
- 3.7 *Asegurar la sostenibilidad institucional del sistema.* En la actualidad la fase piloto del sistema de Intalexport carece de una adecuada sostenibilidad económica e institucional. Económica al ofrecerse los servicios gratuitamente. Institucional al permanecer dudas sobre su encaje jurídico dentro de Proexport. Esta actividad realizará: (i) un estudio de los costos y las tarifas a percibir por los múltiples servicios ofrecidos, diferenciando por el tipo de servicio ofrecido y el cliente que lo solicita; (ii) un análisis jurídico de las actividades desplegadas por Intalexport, ya que esta actividad reviste unos condicionantes legales desde la óptica de la legislación colombiana, y también internacional, que afectan de forma diferente a cada uno de los servicios ofrecidos, y (iii) un análisis jurídico-institucional de las opciones de administración futura de Intalexport, desde la creación de una sociedad privada independiente a un área de Proexport con mayor o menor autonomía.
- 3.8 *Garantizar la mejora continua de calidad de los servicios.* La utilidad del sistema para el exportador colombiano y su sostenibilidad dependerán fundamentalmente de la calidad de los servicios ofrecidos. Resulta básico instaurar mecanismos que aseguren que la mejora de la calidad sea uno de los principios rectores de la actividad de Intalexport. Para ello el proyecto financiará: (i) el apoyo de una consultoría especializada para instaurar en Intalexport un sistema de mejora continua de la calidad de reconocido prestigio internacional (ISO 9000-2000); (ii) la certificación del sistema instaurado en Intalexport por una empresa especializada, así como las recertificaciones periódicas del mismo.
- 3.9 **Componente II – Consolidación del Sistema (US\$1.733.580).** Para que el sistema desarrolle todo su potencial tendrá que ofrecer información detallada y

personalizada según las necesidades concretas de cada exportador. La manera más eficiente de aprovechar los recursos existentes para conseguir este fin es integrar a las Oficinas Comerciales colombianas en el Sistema Intelexport, convirtiéndolas en el centro de captación de información correspondiente al país en el que se encuentran implantadas. A tal efecto se contempla el desarrollo de las siguientes actividades: (i) formación de recursos humanos de las Oficinas Comerciales; (ii) plan piloto de captación de información y (iii) desarrollo de servicios a la medida.

- 3.10 Formación de recursos humanos en las Oficinas Comerciales. Esta actividad incluye: (i) un manual de procedimientos para que las Oficinas Comerciales se relacionen con Intelexport a través de procedimientos y protocolos establecidos, así como indicadores de calidad de los servicios prestados, y (ii) el diseño y desarrollo de un programa de capacitación adecuado de las personas que en las Oficinas Comerciales se van a encargar de supervisar el sistema Intelexport. Proexport financiará e impartirá diversos cursos de capacitación en Bogotá para el personal clave de las Oficinas Comerciales y Embajadas situadas en los 20 mercados de mayor potencial para Colombia.
- 3.11 Plan piloto de captación de información. Desarrollar un manual de procedimientos y ofrecer una capacitación básica al personal clave de las Oficinas Comerciales debe asegurar unos requisitos mínimos en toda la red. No obstante, esto dista de ser suficiente para aquellos mercados y productos donde se estima que la relación Intelexport-exportador va a ser más intensa. Para ello se propone desarrollar un plan piloto en ocho oficinas comerciales y en los sectores de mayor potencial exportador. Se realizaría: (i) un estudio de consultoría para determinar los productos de exportación no tradicionales de mayor potencial, así como los mercados más interesantes para estos productos; (ii) la selección y formación de ocho analistas de mercado para que se incorporen de forma permanente a las Oficinas Comerciales en los países seleccionados. Los analistas en países de la región serían financiados de forma decreciente por el FOMIN (100% el primer año y 50% en el segundo). En países no regionales serían financiados íntegramente por Proexport; (iii) la selección de especialistas sectoriales en los productos/mercados seleccionados para que en un trabajo de consultoría de tres meses de duración faciliten a Intelexport la información de detalle (precios, importadores, fuentes de información, canales de distribución, entre otros). Simultáneamente capacitarían a los analistas de mercado en la obtención de la información, para garantizar así una adecuada actualización de la misma, y colaborarían a elaborar un listado de consultores disponibles en ese mercado.
- 3.12 Desarrollo de servicios a la medida. Cuando las solicitudes de apoyo o información superen las posibilidades del analista de mercado, se propone ofrecer a la empresa exportadora el directorio de consultores potenciales que puedan atenderla. La empresa deberá abonar el servicio ofrecido e intermediado por Proexport. No obstante, como mecanismo para alentarla a utilizar este tipo de servicio, el proyecto ofrecería un cofinanciamiento del 50% del costo del mismo, durante el primer año de ejecución del proyecto. Asimismo se implantaría un mecanismo de evaluación de la calidad de la prestación de servicio realizada por el consultor externo.

- 3.13 **Componente III – Divulgación del sistema entre los exportadores (US\$257.425).** Con este componente se pretende extender los beneficios del sistema a todos los exportadores repartidos por la geografía colombiana, apoyándose en la labor de las Cámaras de Comercio y de las asociaciones empresariales. En consecuencia, se pretende: (i) diseminar el sistema mediante conferencias de divulgación en al menos 10 Departamentos de Colombia; (ii) diseñar, imprimir y distribuir entre los exportadores unas guías del usuario; (iii) crear unos centros de atención al exportador en las principales Cámaras de Comercio y asociaciones empresariales, como espacio físico que acompañe al espacio virtual de Intelexport, dotados de una persona debidamente formada en el manejo del sistema, para facilitar la resolución de los problemas al empresario, y dos terminales con conexión a internet más una impresora, para facilitar el acceso al sistema a aquellos empresarios que no dispongan del equipamiento adecuado, y (iv) capacitar a los exportadores en el uso del sistema, mediante cursos específicos de corta duración impartidos en los propios centros de atención por la persona capacitada en la actividad anterior.
- 3.14 **Componente IV – Diseminación internacional del Sistema (US\$166.900).** Una vez concluidos los componentes anteriores, y realizada al menos la evaluación de medio término prevista en el proyecto, es conveniente diseminar los resultados del proyecto a otros países de la región. Con mucha probabilidad nos encontraríamos con el sistema de información al exportador por internet más avanzado de la región, habiendo sido construido con unos procedimientos perfectamente replicables en otros países latinoamericanos. La difusión del proyecto a otros países de la región impulsaría el conocimiento regional de esta experiencia innovadora, además de facilitar el intercambio de información y la transferencia de conocimientos entre los organismos de promoción de la región. Adicionalmente, se debe señalar que en 1999 se constituyó la Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior con el propósito de profundizar las relaciones entre las organizaciones miembro. Muestra de su liderazgo regional en la materia, Proexport dirige el grupo de trabajo de inteligencia de mercados.
- 3.15 Con tal objetivo se realizarían las siguientes actividades: (i) taller regional sobre inteligencia de mercados con la participación de expertos internacionales en la materia y miembros de organizaciones de promoción de al menos 15 países de la región; (ii) apoyo técnico al comité regional de inteligencia de mercados, para consolidar el intercambio e información y estandarización de plataformas tecnológicas entre los diversos organismos de promoción, y (iii) captación de usuarios en el exterior, a realizar exclusivamente por Proexport, para extender los beneficios del sistema a potenciales exportadores de otros países que no cuenten con un sistema nacional de similar calidad.
- 3.16 **Componente V – Administración del Proyecto (US\$238.400).** La administración de un proyecto de estas características es compleja, al requerir de numerosas contrataciones, preparación de planes de trabajo, términos de referencia, informes de seguimiento, etc. Con el fin de garantizar una adecuada ejecución del proyecto se considera necesario establecer este componente común a todos los demás. Proexport pondrá a disposición un Director de Proyecto, con su consiguiente apoyo

logístico y administrativo. El FOMIN a su vez financiará un Coordinador Técnico que refuerce el trabajo del Director.

#### **IV. EJECUCION DEL PROYECTO**

##### **A. Organismo ejecutor**

- 4.1 Proexport Colombia, es la entidad de promoción de las exportaciones no-tradicionales, adscrita al Mincomex. Encargado de la promoción no-financiera de las exportaciones, opera en forma paralela a Bancoldex, el banco de segundo piso responsable del crédito a la exportación. Proexport opera bajo derecho privado y consta de una Junta Asesora mixta presidida por el Mincomex. Cuenta con funcionarios en Colombia y el exterior.
- 4.2 Financieramente Proexport es independiente de las restricciones presupuestales a las cuales muchas de las instituciones públicas están actualmente sujetas como resultado de la política nacional de consolidación fiscal. Proexport cuenta con un patrimonio propio constituido por un fideicomiso para la promoción de exportaciones (Fiducoldex) que fue creado en 1992 con recursos provenientes de impuestos al comercio exterior desmantelados al inicio de la década pasada. Durante el año 2000 cuenta con un presupuesto total de COP 52 mil millones (aproximadamente US\$25 millones). Como resultado de un programa de ajuste estructural durante los últimos años se logró reducir sustancialmente el gasto de funcionamiento. Hoy en día el costo de personal queda por debajo de 25% de los gastos totales.
- 4.3 Como resultado de la fase inicial del proyecto de Inteligencia de Mercados, éste actualmente opera como un departamento de Proexport Colombia. Para su asesoramiento, se ha constituido un Comité compuesto por representantes del gobierno y representantes de los diferentes sectores y agremiaciones del sector productivo y exportador. Las funciones de este Consejo son, entre otras, (i) retroalimentar sobre las necesidades y prioridades empresariales como vocero de los usuarios del sistema; (ii) asesorar en la mejora de la programación y funcionamiento del sistema; (iii) evaluar y asesorar en la aplicación de la plataforma, y (iv) proponer la incorporación de nuevos elementos y servicios al sistema.
- 4.4 Existen dos iniciativas de Proexport que complementan muy adecuadamente el proyecto: (i) el proyecto *Expopyme*, actualmente desarrollado por Proexport con el fin de potenciar las exportaciones de la pequeña y mediana empresa. Sus planes de promoción se apoyarán con el análisis de la información proporcionada por el sistema de inteligencia de mercados y (ii) el trabajo conjunto de Proexport con Telecom (empresa estatal de telecomunicaciones) dirigido a conectar gratuitamente a internet a la totalidad de las empresas exportadoras colombianas. Esta iniciativa



se desarrolla en el contexto de la “Agenda de Conectividad”, política de Estado, que busca masificar el uso de las Tecnologías de la Información en Colombia.

- 4.5 Proexport Colombia, como Unidad Ejecutora del Proyecto, será responsable de: (i) mantener cuentas bancarias separadas y específicas para el manejo de los recursos de la contribución, y los del aporte local; (ii) preparar y presentar ante el Banco las solicitudes de desembolso y sus respectivas justificaciones, relativas a los recursos de la contribución y los del aporte; (iii) mantener un adecuado sistema de administración contable y financiera y una estructura de control interno para el manejo de los recursos del proyecto, que provea la documentación necesaria para verificar las transacciones y que facilite la preparación oportuna de las justificaciones de gastos elegibles y de los estados financieros e informes; (iv) mantener un adecuado archivo de la documentación comprobatoria de los gastos efectuados con los recursos del proyecto, y (v) preparar y presentar al Banco los informes semestrales del estado de situación del fondo rotatorio, y los estados financieros auditados anuales, relativos a los gastos del proyecto.

**B. Período de ejecución y calendario de desembolsos**

- 4.6 La ejecución del proyecto se realizará en un plazo de 24 meses y los desembolsos tendrán un plazo de 30 meses. Se considera dicho período de ejecución relativamente corto, pero es suficiente dado el alto grado de avance del proyecto. Los desembolsos de los recursos de cooperación técnica se harán mediante el mecanismo de un fondo rotatorio por el equivalente del 10% del monto total de la contribución del FOMIN, conforme lo establecen los procedimientos del Banco. El aporte del FOMIN se desembolsará *pari-passu* a los aportes locales.

**C. Beneficiarios**

- 4.7 Los beneficiarios directos del proyecto son las empresas colombianas exportadoras y potenciales exportadoras. Se estima el universo de potenciales beneficiarios en unas 5.431 empresas (datos de 1999), contempladas dentro del Plan Integral de Promoción de Exportaciones del Ministerio de Comercio Exterior y Proexport-Colombia. La mayoría de ellas son pymes. Se desglosan en: (i) 2.086 empresas actualmente exportadoras, que exportaron más de US\$100.000 durante 1999; (ii) 1.898 empresas que están iniciándose en la exportación y que exportaron entre US\$10.000 y US\$100.000 en 1999, y (iii) 1.447 empresas con potencial exportador, que exportaron menos de US\$10.000 en 1999.
- 4.8 El objetivo es que en el tercer año un 80% del primer grupo de empresas conozca y use el sistema, el 60% del segundo grupo y el 40% del tercero, lo que se traduce en unas 3,387 empresas usuarias de los servicios de Inteligencia de Mercados (62.7% de cobertura global) y, por tanto, beneficiarias directas del proyecto.

Cuadro 1. Cobertura de Beneficiarios del Proyecto

TOTAL EXPORTACIONES DE COLOMBIA					BENEFICIARIOS DEL PROYECTO	
1999					Número de empresas	% Participación de Empresas
RANGO	EMPRESAS		VALOR			
	Número	%PART	FOB US\$	%PART		
NO TRADICIONALES						
1-10 000	1447	26.6%	\$ 5,614,611	0.1%	579	40%
10.001 - 100.000	1898	34.9%	\$ 74,023,274	1.4%	1,139	60%
100 001-500.000	1050	19.3%	\$ 250,951,494	4.9%	840	80%
500.001 - 2.000.000	614	11.3%	\$ 634,231,145	12.3%	491	80%
2.000.001 Y MAS	422	7.8%	\$ 4,189,612,529	81.3%	338	80%
SUBTOTAL	5,431	100.0%	\$ 5,154,433,053	100.0%	3,387	62%
TRADICIONALES	74		\$ 6,199,948,381			
NO IDENTIFICADAS	1,552		\$ 205,769,269			
TOTAL EXPORTACIONES	7,057		\$ 11,560,150,703			
Fuente: DANE						

#### D. Estado de preparación del proyecto

- 4.9 El Proyecto se encuentra en un estado avanzado de preparación habiéndose elaborado conjuntamente con Proexport el presente memorándum, el marco lógico, el cronograma de actividades, la trimestralización del presupuesto y un calculo estimativo de los futuros ingresos generados por el sistema Intalexport. Durante la Misión de Análisis se discutió y acordó el presente proyecto con los relevantes gremios empresariales de Colombia. En particular se cuenta con un compromiso de los gremios de contribuir y participar en el componente 3.

#### E. Aspectos sociales y de medio ambiente

- 4.10 El CESI consideró el Proyecto el 5 de mayo de 2000 (TRG 16-00), recomendando que se contemplen: (i) factores que podrán facilitar la participación de pymes manejados por mujeres, y (ii) la inclusión en el sistema Intalexport temas relacionado con la regulación ambiental y social en los mercados de exportación y resaltar las oportunidades de exportaciones de productos “verdes”.
- 4.11 En cuanto a la primer sugerencia, los términos de referencia del consultor que elaborará un esquema de tarifas (véase componente 1, párrafo 3.7) contendrá mención explícita de investigar la posibilidad de una diferenciación de tarifas entre usuarios. Con respecto al segundo punto, se contemplará la inclusión de este tipo de información en el sistema Intalexport. Además, se incluirá la recopilación de información relevante en los términos de referencia de los analistas de mercado dentro del Plan Piloto. Toda información sobre regulación ambiental y/o social es elegible a ser financiada por el subcomponente “servicio a la medida” (vease párrafo 3.12).

## V. COSTO Y FINANCIAMIENTO

### A. Costo total y financiamiento

- 5.1 El proyecto tendrá un costo estimado de US\$3 millones, financiados al 50% por Proexport y el FOMIN, mediante fondos no reembolsables de la Facilidad de Cooperación Técnica (Facilidad I). El siguiente cuadro resume el presupuesto.

**Cuadro 2. Presupuesto Resumido del Proyecto**

COMPONENTES	Fomin	Proexport	Total	%
I. Adecuación del Sistema	\$238,360	\$126,000	<b>\$364,360</b>	12.1%
II. Consolidación del Sistema	\$894,280	\$839,300	<b>\$1,733,580</b>	57.8%
III. Divulgación del Sistema	\$65,200	\$192,225	<b>\$257,425</b>	8.6%
IV. Diseminación Internacional	\$50,140	\$116,760	<b>\$166,900</b>	5.6%
V. Administración del Proyecto	\$62,800	\$175,600	<b>\$238,400</b>	7.9%
Evaluación y Auditoría	\$50,000	\$20,000	<b>\$70,000</b>	2.3%
Imprevistos	\$139,220	\$30,115	<b>\$169,335</b>	5.6%
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,500,000</b>	<b>\$1,500,000</b>	<b>\$3,000,000</b>	<b>100.0%</b>

- 5.2 Los fondos aportados por Proexport son en su amplia mayoría (66%) contribuciones monetarias al proyecto. Existe igualmente un componente menor resultado de la valoración de sus insumos en especie al proyecto (personal, oficinas, comunicaciones y material puesto a disposición del proyecto, apoyo gerencial y administrativo al proyecto, etc.). Asimismo, un 6% (US\$86.452) de la contrapartida provendrá de las asociaciones gremiales participantes en el componente 3 del proyecto. En todo caso, Proexport será el responsable ante el Banco de aportar los fondos de contraparte requeridos en este proyecto.
- 5.3 Con recursos del FOMIN se financiarán principalmente: (i) los consultores que diseñarán y desarrollarán el sistema; (ii) los especialistas sectoriales dentro del Plan Piloto; (iii) en forma decreciente los analistas de mercado dentro del Plan Piloto y los estudios a la medida; (iv) la diseminación internacional, y (v) coordinación y evaluación.
- 5.4 Con recursos de Proexport se financiarán principalmente: (i) la capacitación de los funcionarios de las representaciones comerciales; (ii) los CAEs; (iii) en forma creciente los analistas de mercado dentro del Plan Piloto y desde el inicio en su totalidad los analistas localizados fuera de la región; (iv) la atracción de usuarios extranjeros, y (v) dirección y auditoría.
- 5.5 La adquisición de bienes y la contratación de servicios de consultoría necesarios para la ejecución de las actividades del proyecto se realizarán de acuerdo con los procedimientos y políticas del Banco en la materia. Solo se podrán adquirir servicios o equipos de firmas o consultores de los países miembros del FOMIN. La elaboración de los pliegos de condiciones de las licitaciones o concurso de méritos, se hará con la aprobación del personal técnico y administrativo vinculado o asignado al proyecto, quienes también realizarán la calificación de las propuestas.

## **B. Sostenibilidad**

- 5.6 Se ha elaborado una proyección de los ingresos estimados a tres años, con base en las siguientes actividades: (i) venta de *banners* dentro del sistema; (ii) suscripción para acceder a la utilización de catálogo electrónico; (iii) asistencia técnica para la adecuación y adaptación del sistema en otros países latinoamericanos, en coordinación con las Entidades de Promoción de Comercio Exterior respectivas; (iv) ingreso por consultas a la medida, y (v) publicaciones generadas a partir de insumos de Intelexport. Basado en estas fuentes se estima que el sistema, una vez madurado, no solamente podrá sostenerse sino que generará también los recursos para su gradual expansión. Se estima que en el primer año (2001) se generará un monto de ingresos relativamente modesto (US\$357.000), lo que crecerá hasta US\$1.665.000 en el mediano plazo (2003). Cabe destacar que estos ingresos no incluyen las posibles tarifas para el acceso “rutinario” (véase 3.7 (i)). Por lo tanto el proyecto será financieramente sostenible.

## **VI. JUSTIFICACION Y RIESGOS**

### **A. Justificación**

- 6.1 Actualmente el exportador colombiano no dispone de un sistema de información unificada y actualizada que le permita consultar de manera permanente las oportunidades de mercado para su producto en el ámbito internacional, ante lo cual emprende esfuerzos de exportación con altos costos y riesgos, por desconocimiento de las exigencias y características de competitividad que su producto debe poseer. Intelexport se plantea como un sistema que habrá de caracterizarse por ser el principal portal de comercio exterior integrador de la comunidad exportadora colombiana, mediante el desarrollo de un conjunto de módulos dirigidos a informar, orientar y acompañar al exportador en su búsqueda desde información básica hasta información que le permita identificar, en tiempo real, oportunidades comerciales en el exterior. Para alcanzar este objetivo a mediano plazo se requiere el apoyo del FOMIN para diagnosticar, diseñar, difundir y consolidar Intelexport para que sea sostenible, integral, flexible y replicable.
- 6.2 Con la ayuda del FOMIN, se contempla desarrollar Intelexport para que brinde la posibilidad de acceder a información personalizada y de mayor valor añadido de acuerdo a las necesidades específicas. Asimismo, Intelexport se constituiría como una ventanilla única virtual, donde el exportador podría satisfacer todas sus necesidades de información, accediendo a los sistemas de todas las organizaciones colombianas con información sobre comercio exterior. Finalmente, el apoyo del FOMIN es esencial para diseminar este sistema pionero en la región a otros países.

### **B. Riesgos**

- 6.3 Se han identificado tres riesgos que pueden afectar a la ejecución del proyecto:

- 6.4 Riesgo político. El proyecto puede verse afectado por cambios en los niveles directivos del Ministerio de Comercio Exterior y del propio Proexport, lo cual puede generar una reorientación del mismo hacia nuevos intereses o minimizando su importancia dentro del sector de comercio exterior. Para disminuir la existencia de este riesgo se ha creado un Consejo Asesor del proyecto con representantes de distintas agremiaciones empresariales.
- 6.5 Riesgo económico. En la fase piloto los productos ofrecidos han sido completamente gratuitos. El desarrollo de nuevos productos y servicios requiere de la elaboración de una estructura tarifaria por tipo de cliente y productos con el fin de lograr que el proyecto genere sus propios recursos para alcanzar una autosostenibilidad y capacidad de expansión en el tiempo. La propia ejecución del proyecto debe mitigar este riesgo (véase párrafo 3.7).
- 6.6 Riesgo de insatisfacción del exportador. Existen dos respuestas por parte del exportador que pueden desencadenar dificultades en el desarrollo gradual del proyecto. La primera consiste en el diseño y elaboración de productos y servicios de bajo valor agregado para el empresario; y la segunda es el hecho de generar una alta expectativa con los productos ofrecidos, que genere una demanda que supere la capacidad de respuesta de Inteligencia de Mercados. Para mitigar estas dos reacciones por parte del exportador, se tiene contemplado el desarrollo de una estructura tarifaria ajustada al tipo de productos, los recursos que estos involucran y el tipo de cliente que lo solicita. Adicionalmente, se tiene contemplado el desarrollo de un plan piloto de analistas de mercado (véase párrafo 3.11) para asegurar la capacidad de atender a las solicitudes que generen una mayor demanda de información personalizada. Para lograr una adecuada cobertura y capacitación en el alcance del Sistema entre los clientes, se tiene contemplado desarrollar un trabajo con multiplicadores dentro de las principales agremiaciones y asociaciones en Colombia, a través de las cuales se canalizará gran parte de los requerimientos.

## VII. EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

### A. Seguimiento

- 7.1 El instrumento principal de seguimiento del proyecto serán los informes de ejecución que remita Proexport al Banco. Proexport presentará los informes de progreso (técnico y financiero) 30 días después de culminado cada semestre. Dichos informes semestrales deberán incluir información sobre la asistencia técnica recibida y sus resultados; información sobre las actividades de capacitación realizadas y sus resultados; indicadores de desempeño con base en los indicadores incluidos en el marco lógico; razones y acciones correctivas tomadas en caso de incumplimiento de alguna de las metas; desempeño financiero con referencia al estado de las adquisiciones de bienes y contratación de consultores. Adicionalmente, se presentará anualmente un plan de acción operativo y financiero para el siguiente período de ejecución. Proexport presentará al Banco los estados financieros anuales del proyecto, auditados por una

firma de auditores independientes aceptable para el Banco, en un período de 90 días después del cierre de cada ejercicio fiscal.

- 7.2 El seguimiento de la ejecución del proyecto será realizado por la Representación del Banco en Colombia mediante los informes de progreso, los informes de los consultores, los desembolsos y los estados financieros que Proexport deberá presentar al Banco, además de los resultados de las evaluaciones que prevé el proyecto.

**B. Evaluaciones**

- 7.3 Se han previsto dos evaluaciones independientes del proyecto, una a medio término y otra al concluir su vida. Se han reservado US\$50.000 del aporte del FOMIN para contratar consultores especializados que realicen estas evaluaciones. La evaluación a medio término se realizará cuando hayan transcurrido 18 meses o se hayan comprometido el 50% de los fondos del proyecto, esta evaluación analizará la ejecución del proyecto y realizará las recomendaciones pertinentes. La evaluación final se realizará antes de tres meses de haberse realizado el último desembolso del proyecto y determinará su impacto y el cumplimiento de sus objetivos en función de los indicadores establecidos en el marco lógico. El Banco será responsable de contratar la evaluación externa.

## **VIII. EXCEPCIONES A LAS POLÍTICAS DEL BANCO**

- 8.1 No se contempla excepción alguna a las políticas del Banco.

## **IX. CONDICIONES CONTRACTUALES ESPECIALES**

- 9.1 Como requisitos para el primer desembolso Proexport presentará a satisfacción del Banco la evidencia de: (i) haber contratado al Coordinador y nombrado al Director del proyecto de acuerdo a los términos y condiciones acordados previamente con el Banco, (ii) el plan operativo del primer año, y (iii) los términos de referencia para la contratación de los consultores.

## MARCO LÓGICO

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
<b>FIN</b>			
<i>Contribuir al desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales en Colombia</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crecimiento de las exportaciones no tradicionales por 20% por año, entre 2001 y 2003.</li> <li>La tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales de empresas usuarios supera la tasa global por lo menos por 10% por año entre 2001 y 2003.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estadísticas del Comercio Exterior del DANE.</li> <li>Encuestas de usuarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crecimiento sostenido de la demanda internacional.</li> <li>Estabilidad del tipo de cambio real del peso.</li> <li>Mantenimiento de las condiciones de acceso a los mercados.</li> <li>No escalación del conflicto interno.</li> <li>El emergente cambio de actitud de los empresarios hacia los mercados externos se mantiene.</li> </ul>
<b>PROPOSITO</b>			
<i>Satisfacer la demanda de información de exportadores sobre los mercados extranjeros en una forma sostenible</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cobertura de empresas exportadores usuarios del sistema de 40% (50%) al final del 2001 (2002).</li> <li>A partir de 2002 el sistema será autosostenible financieramente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe Semestral del Webmaster</li> <li>Auditorías financieras de Proexport.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cambios en los niveles directivos del Mincomex y del propio Proexport no genera una reorientación de las prioridades.</li> <li>El proyecto podrá sostenerse financieramente sin subsidios.</li> </ul>
<b>COMPONENTE 1. Adecuación del sistema</b>			
<i>Rediseño y perfeccionamiento del sistema Intalexport</i>	Intalexport.com.co opera eficiente y sosteniblemente de acuerdo con estándares de calidad internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de ejecución semestral</li> <li>Informe del Webmaster</li> <li>Encuesta de usuarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cambios en los niveles directivos del Mincomex y del propio Proexport no genera una reorientación de las prioridades.</li> </ul>
1. Aumentar valor información	<ul style="list-style-type: none"> <li>750 (1000) links comentados a sitios relevantes.</li> <li>5000 (8000) consultas durante el primer (segundo) año.</li> <li>100 (200) empresas en el catálogo B2B en año 1 (2).</li> <li>Manual de procedimientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de ejecución semestral.</li> <li>Informe semestral del Webmaster.</li> <li>Ventanilla Única preparada.</li> <li>Manual de procedimientos producido.</li> <li>www.intalexport.com.co.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Continuidad en el equipo gerencial del proyecto.</li> <li>Continuidad de la política de comercio exterior.</li> <li>Adecuada regulación del comercio electrónico.</li> </ul>
2. Sostenibilidad institucional del sistema	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diseño legal económico e institucional del sistema.</li> <li>Contratación de consultor-coordinador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de firma jurídica especializada.</li> <li>Informe de costos y tarifas</li> <li>Informe semestral de ejecución.</li> <li>Contrato de Trabajo del Consultor-coordinador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voluntad política de apoyo al sistema para garantizar un papel protagónico del sector privado.</li> </ul>
3. Mejora continuada de la calidad de procesos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Certificación ISO 9000-2000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Certificación por firma acreditada.</li> <li>Renovación de la certificación cada seis meses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voluntad de implementar ajustes de procesos para poder cumplir con la norma.</li> </ul>
<b>COMPONENTE 2. Desarrollo de Sistema de Captación de Información de Valor Agregado</b>			
<i>Alimentar el sistema de forma permanente y estandarizado con información relevante, útil y oportuna que demanden los exportadores.</i>	Se alimenta Intalexport.com.co con información primaria y personalizada en forma oportuna y económica de acuerdo con estándares preestablecidos y transparentes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de ejecución semestral</li> <li>Informe del Webmaster</li> <li>Encuesta de usuarios</li> <li>Registro de Consultores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hay una masa crítica de consultores disponibles para los estudios de mercado.</li> <li>Existe una satisfactoria voluntad de pago para el servicio por las empresas beneficiarias.</li> </ul>
1. Capacitación	<ul style="list-style-type: none"> <li>20 funcionarios de las oficinas comerciales en el exterior capacitados.</li> <li>8 analistas de mercado capacitados en comercio exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de ejecución semestral.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cumplimiento con la visita anual de los 14 Directores de la Oficina Comercial.</li> </ul>
2. Implantación Plan Piloto para captación de información primaria.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan Piloto Implantado en por lo menos 5 (8) países al final del primer (segundo) año.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contratos de trabajo de analistas y especialistas.</li> <li>Listado de consultores locales</li> <li>Estudios sectoriales y de mercado.</li> <li>Informe de ejecución semestral.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Colaboración del MRE.</li> <li>Disponibilidad de profesionales.</li> <li>Recortes presupuestarios no afectarán a las embajadas y oficinas comerciales participantes en el programa.</li> </ul>
3. Servicios a la Medida	<ul style="list-style-type: none"> <li>50 consultas en el primer año.</li> <li>75 consultas en el segundo año.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de ejecución semestral.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Demanda por parte de los exportadores.</li> </ul>

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
<b>COMPONENTE 3. Divulgación y creación de Centros de Atención al Cliente.</b>			
<i>Dar a conocer el sistema a los exportadores colombianos e importadores en el extranjero.</i>	Número de clientes empresariales colombianos atendido por Intalexport.com.co y número de consultas por importadores en el exterior.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lista de participantes en eventos de divulgación.</li> <li>• Encuesta de usuarios.</li> <li>• Número de "hits" mensuales.</li> <li>• Informes de actividades de los CAEs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se mantiene la colaboración con los gremios empresariales.</li> <li>• Se mantiene el interés por los empresarios.</li> </ul>
1. Conferencias de divulgación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 conferencias y otros eventos y en 10 departamentos diferentes al menos repartidos en: 5 en cada trimestre a partir del segundo semestre de ejecución.</li> <li>• Un promedio de 30 empresas por evento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe semestral de ejecución.</li> <li>• Lista de participantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés de los empresarios y apoyo de los gremios empresariales locales.</li> </ul>
2. Atención al exportador.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación de un manual del usuario.</li> <li>• Formación de 25 formadores.</li> <li>• A partir del segundo semestre: 5 centros de atención al exportador semestrales hasta llegar a 20 en por lo menos 10 departamentos.</li> <li>• A partir del segundo semestre de ejecución: al menos 5 conferencias/talleres trimestrales realizados por los empleados en cámaras y asociaciones gremiales anteriormente capacitados, enseñando a los empresarios el uso del sistema. Un promedio de 20 empresas asistirán por evento.</li> <li>• Mínimo de 250 empresas atendidas individualmente al semestre en toda la red.</li> <li>• Instalación de 30 terminales de acceso al sistema en línea, cubriendo todos los 20 CAEs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manual de Usuarios en línea e imprenta.</li> <li>• Informe semestral de ejecución.</li> <li>• Lista de participantes en los cursos de formación.</li> <li>• Convenios con cámaras y gremios.</li> <li>• Informes de ejecución de los CAEs en las cámaras y gremios.</li> <li>• Informe de capacitación de los encargados en las cámaras y gremios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cooperación por parte de las cámaras y asociaciones gremiales.</li> <li>• Estabilidad institucional de las asociaciones y agremiaciones.</li> <li>• Mantenimiento de los recursos de las Cámaras de Comercio.</li> </ul>
<b>COMPONENTE 4. Disseminación de la experiencia a otros países de la región.</b>			
<i>Extender el beneficio del sistema a otros países de la región</i>	Replicación de la experiencia de Proexport en otros países de la región	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convenios con agencias de promoción de exportaciones en otros países de la región.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se mantiene el interés y el espíritu colaborador expresado por agencias de promoción de exportaciones en otros países de la región.</li> </ul>
1. Conferencia Regional Inteligencia de Mercados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller Regional de presentación con participación de 30 asistentes internacionales de al menos 15 países de la región.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe semestral de ejecución.</li> <li>• Lista de participantes y agenda del taller.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés de otros países.</li> </ul>
2. Apoyo a una Red Regional de Inteligencia de Mercados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidación de un Comité Regional de Inteligencia de Mercados.</li> <li>• Acuerdos de intercambios de información y estandarización de las plataformas tecnológicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe de consultoría de preparación del evento</li> <li>• Actas de la reunión constituyente de la Red Regional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés de otros países.</li> </ul>
3. Atracción de usuarios extranjeros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Campaña de divulgación en al menos 3 países a través de 10 conferencias en el exterior.</li> <li>• 25 compañías extranjeras registradas anualmente a partir del tercer semestre de ejecución.</li> <li>• 50 (100) consultas de importadores en el extranjero en el año 1 (2).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de expansión internacional.</li> <li>• Informe semestral de ejecución.</li> <li>• Registro de compañías.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés de empresarios en el exterior.</li> </ul>



PROYECTO DE RESOLUCION

COLOMBIA. COOPERACION TECNICA NO REEMBOLSABLE PARA  
EL PROGRAMA INFORMACION AL EXPORTADOR POR INTERNET

El Comité de Donantes del Fondo Multilateral de Inversiones

RESUELVE:

1. Autorizar al Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo o al representante que él designe para que, en nombre y representación del Fondo Multilateral de Inversiones, proceda a formalizar los acuerdos necesarios con Proexport Colombia, 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 el Programa Información al Exportador por Internet.
2. Destinar, para fines de esta resolución, hasta la suma de US\$1.500.000, o su equivalente en otras monedas convertibles, con cargo a los recursos de la Facilidad de Cooperación Técnica del Fondo Multilateral de Inversiones.
3. Establecer que la suma anterior sea otorgada con carácter no reembolsable.