



Informe de Terminación de Proyecto

PCR

Nombre del Proyecto: Programa de apoyo al Comercio Exterior

País: Guatemala

Sector/Subsector: Integración y Comercio

Equipo de Proyecto Original: Jefe: Guillermo Fuentes (RE2/OD3); Ennio Rodriguez (INT/ITD), Mario Berrios (INT/ITD), Enrique Tarud (COF-GU)

Número de Proyecto: GU0152

Número de Préstamo: 1318/OC-GU

Fecha del QRR: 17-24 de junio de 2008

Fecha de Aprobación Final del PCR: 1 de julio de 2008

PCR Equipo: Fabrizio Opertti – Jefe de Equipo (INT/INT); Jaime Granados (INT/INT); Elisa Botero (INT/INT) y Jorge Omar Samayoa RND/CGU.



Índice

I. INFORMACIÓN BÁSICA	1
II. EL PROYECTO.....	2
A. CONTEXTO DEL PROYECTO	2
B. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	3
<i>i. Objetivo(s) del Desarrollo.....</i>	<i>3</i>
<i>ii. Componentes.....</i>	<i>3</i>
III. RESULTADOS	3
A. EFECTOS DIRECTOS.....	3
B. EXTERNALIDADES.....	7
C. PRODUCTOS	7
D. COSTOS DEL PROYECTO	9
IV. IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO	10
A. ANÁLISIS DE LOS FACTORES CRÍTICOS.....	10
B. DESEMPEÑO DEL PRESTATARIO/AGENCIA EJECUTORA.....	10
C. DESEMPEÑO DEL BANCO	11
V. SOSTENIBILIDAD	11
A. ANÁLISIS DE FACTORES CRÍTICOS.....	11
B. RIESGOS POTENCIALES	11
C. CAPACIDAD INSTITUCIONAL.....	12
VI. EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO	12
A. INFORMACIÓN SOBRE RESULTADOS	12
B. SEGUIMIENTO FUTURO Y EVALUACIÓN EX-POST.....	12
VII. LECCIONES APRENDIDAS.....	12

Anexos



Abreviaturas y Acrónimos

AGEXPORT	Asociación Guatemalteca de Exportadores
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CONAPEX	Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones
DACE	Dirección de Administración del Comercio Exterior
EUA	Estados Unidos de América
GATT	Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
MCCA	Mercado Común Centroamericano
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SIICE	Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior
TLC	Tratados de Libre Comercio
UEP	Unidad Ejecutora del Programa
VMCE	Viceministerio de Integración y Comercio Exterior



I. Información Básica

DATOS BÁSICOS (MONTO EN US\$)

NO. PROYECTO: GU0152

TITULO: Programa de Apoyo al Comercio Exterior

Prestatario: República de Guatemala
 Agencia ejecutora (AE): Ministerio de Economía

Fecha aprobación Directorio: 16 Mayo 2001
 Fecha efectividad contrato préstamo: 17 Septiembre 2002
 Fecha elegibilidad primer desembolso: 22 Octubre 2002

Préstamo(s): 1318/OC-GU
 Sector: Reforma y Modernización del Estado

Meses en ejecución
 * desde aprobación: 84
 * desde efectividad del contrato: 68

Instrumento de préstamo: Inversión

Períodos de desembolso

Fecha original desembolso final: 17 Septiembre 2006
 Fecha actual desembolso final: 30 Junio 2008
 Extensión acumulativa (meses): 21
 Extensión especial (meses): 0

Monto préstamo(s)

* Monto original: 5,000,000
 * Monto actual: 4,893,259
 * Pari Passu (si aplica): 79.67%

Desembolsos

Monto a la fecha: 91.69 (%)

Costo Total del Proyecto (Estimado Original): 6,250,000

Redireccionamiento

Este proyecto:

- recibió fondos de otro proyecto? []
 - Envió fondos a otro proyecto? []
 - N/A [X]

De/Para No. Proyecto	Para No. Sub-préstamo	Monto

* Monto actual (ajustado para redireccionamiento): 4,893,259

NO

NO

C

Reducción de Pobreza (PTI): Si/No

Equidad Social (SEQ): Si/No

Clasificación ambiental: A, B, o C

En estado de "Alerta"

Está el proyecto "en alerta" por PAIS: No

De ser afirmativo, favor indicar razones (Clasificaciones OD, PI, y/o indicadores relevantes de PAIS):

Comentarios de relevancia de la clasificación de alerta de este proyecto (si aplica):

Resumen de la Clasificación de Desempeño

OD	[] Muy Probable(MP)	[X] Probable (P)	[] Poco Probable (PP)	[] Improbable (MI)
PI	[] Muy Satisfactorio (MS)	[X] Satisfactorio (S)	[] Poco Satisfactorio (I)	[] Muy Insatisfactorio (MI)
SO	[] Muy Satisfactorio (MS)	[X] Satisfactorio (S)	[] Poco Satisfactorio (PS)	[] Muy Insatisfactorio (MI)

II. El Proyecto

a. Contexto del Proyecto

Desde la década de los ochenta la política comercial de Guatemala ha sido de creciente apertura a los mercados internacionales, tendencia que se profundizó en los años noventa. En 1991 el país ingresó al sistema de comercio multilateral (GATT), y en el año 1995 se hizo miembro de la OMC. El proceso de apertura comercial contribuyó a que el comercio exterior total del país aumentara de US \$ 3.400 millones en 1989 a US \$ 8.500 millones en 1999. En este último año (1999), las exportaciones representaron el 20% del PIB mientras que las importaciones un 26%, con lo que el comercio exterior del país representó el 46% del PIB, es decir, US\$ 18.000 millones. Para el año 2001 las exportaciones de productos tradicionales –primordialmente agrícolas-, seguían siendo la principal fuente de ingresos derivados de la exportación; tan sólo cuatro productos -el café, el azúcar, el banano y el cardamomo-, representaron el 43% de las ganancias por exportación. El mayor mercado de exportación para los productos guatemaltecos eran los EE.UU, mientras que El Salvador era su principal socio comercial en la región.

La estrategia aperturista revitalizó el interés y la participación de Guatemala en los procesos de integración regional, en particular en el Mercado Común Centroamericano (MCCA), las negociaciones para la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC.

En consideración a la trascendencia del comercio exterior para el país y a la necesidad de enfrentar nuevos y complejos procesos de negociaciones establecidos en la agenda comercial, resultaba evidente la necesidad de fortalecer al Viceministerio de Comercio Exterior (VMCE), organismo que constituye la base institucional sobre la cual se gestionan los acuerdos y tratados comerciales en que se encontraba esmerada la República de Guatemala. En ese contexto el Programa surge como un complemento a los esfuerzos del gobierno por fortalecer las capacidades del VMCE.

Como resultado de este proceso de fortalecimiento institucional, en los últimos años Guatemala se ha convertido en protagonista del proceso de integración e inserción de Centroamérica en los mercados internacionales. En parte gracias a la negociación de una serie de tratados comerciales de carácter bilateral –el más importante siendo el DR-CAFTA- y a la participación en procesos de negociación comercial en el ámbito multilateral, el comercio de bienes no agrícolas se ha ido incrementado, alterando la tradicional estructura de las exportaciones guatemaltecas. En la actualidad el comercio es el sector más importante de la economía, representando el 30% del PIB (si se incluyen los servicios bancarios). Aunque la agricultura sigue siendo un sector clave (22% del PIB), las actividades de manufactura industrial o maquilas han alcanzado un 13%.

La creciente apertura comercial del país ha resultado ser un factor clave para el crecimiento y desarrollo de la economía guatemalteca. Especialmente importante es la actividad exportadora del sector agrícola, por su gran incidencia en la generación de empleo e ingresos de la población rural, donde se concentran los problemas más serios de pobreza del país.

Álvaro Colom Caballeros asumió la presidencia de la República en Enero del año en curso. Se espera que el nuevo gobierno mantenga la disciplina fiscal y continúe promoviendo las políticas amigables a los negocios –“pro-business”- que son responsables por la creciente confianza de los inversionistas en el desarrollo económico del país.

b. Descripción del Proyecto

i. Objetivo(s) del Desarrollo:

El objetivo del Programa era mejorar las condiciones de acceso de los bienes y servicios de exportación de la República de Guatemala a los mercados externos, y maximizar el intercambio comercial del país.

El objetivo se mantuvo inalterado durante la ejecución del programa.

ii. Componentes

Para el logro del objetivo, el Programa consideró la ejecución de 3 componentes:

Componente I: Fortalecimiento de la capacidad técnica del Viceministerio de Integración y Comercio Exterior (VMCE) para el diseño, análisis y evaluación de la política y de los instrumentos de comercio exterior;

Componente II: Fortalecimiento de los mecanismos de coordinación del VMCE con otras entidades del Gobierno y del sector privado que participan en la gestión comercial en el país; y

Componente III: Fortalecimiento de la capacidad de negociación y administración de tratados comerciales de los funcionarios del VMCE en materia de comercio exterior.

Los componentes se mantuvieron inalterados durante la ejecución del programa.

Revisión de la Calidad del Diseño

<input type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input checked="" type="checkbox"/> Plenamente Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Menos que Satisfactorio (MS)	<input type="checkbox"/> Insatisfactorio (I)
---	---	---	--

III. Resultados

a. Efectos Directos

El Programa, con un costo de US \$ 6,25 millones (US \$ 5 millones de aporte del BID), ha contribuido de manera importante a generar avances en las negociaciones comerciales y en la promoción del comercio exterior que han permitido incrementar de manera sustantiva las exportaciones de Guatemala.

En la práctica resulta imposible dimensionar de manera exacta cuál ha sido la incidencia del Programa en el aumento de las exportaciones. Sin embargo, aún si se considerase que éste realizó aportes marginales, los recursos invertidos en el Programa presentan importantes niveles de retorno.

Si se reconociese como único beneficio del Programa los Negocios Concretados en el exterior (exportaciones) a partir de las misiones comerciales realizadas durante el año 2006 y el primer semestre del año 2007 en el marco del Plan de Promoción de Exportaciones apoyado por el Programa, el retorno directo por cada dólar invertido por el BID sería de US \$ 9,89, así: el aporte directo del BID al Programa asciende a US \$ 5.000.000 y la cifra de exportaciones que se han concretado a la fecha, gracias a las misiones comerciales o a través de las mismas, alcanza a los US \$ 49.457.587 (US \$ 49.457.587: US \$ 5.000.000 = US \$ 9,89).

En todo caso es preciso mencionar que la cifra indicada sólo podría incrementarse por cuanto el cálculo realizado no incluye nuevos negocios que aún podrían concretarse a partir de contactos

obtenidos en las misiones comerciales realizadas en el año 2006 y primer semestre del año 2007, ni los negocios que pudieran surgir de las misiones comerciales realizadas durante el segundo semestre del año 2007 (para los cuáles aún no se dispone de información).

El análisis y la evaluación de los resultados del Programa resulta compleja puesto que en el diseño del marco lógico inicial no se incluyeron ni indicadores específicos, ni medios de verificación para medir el fin y el propósito del proyecto. En consecuencia no hay parámetros de referencia que permitan dimensionar el alcance e impacto de las actividades financiadas por el proyecto. Sin embargo, a partir de la evaluación final del Programa es posible concluir que este ha contribuido al logro del propósito establecido. Entre los principales logros alcanzados, se pueden destacar los siguientes:

(i) Mejoramiento de la capacidad técnica e institucional para promover las exportaciones del país y aumento de las exportaciones:

- En particular, se logró **diseñar e implementar un Plan de Promoción de las Exportaciones con activa participación del sector privado**, lo que ha contribuido a: (i) Consolidar la institucionalidad del CONAPEX (Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones) -del que participan el VMCE y las más importantes organizaciones privadas del país-, como un instrumento efectivo de coordinación público privado para la promoción de las exportaciones; (ii) Mejorar los mecanismos de coordinación tanto entre instituciones del Estado como de éstas con el sector privado; y (iii) Establecer una agenda de promoción de exportaciones sustentada en la identificación de sectores con potencial exportador y con oportunidades de mercado y canales de comercialización.
- El Programa contribuyó al **diseño e implementación del Plan de Promoción de Exportaciones con los siguientes resultados:**
 - ✓ Durante al año 2006 se realizaron 7 misiones comerciales con la participación de 66 empresas guatemaltecas, lo que generó expectativas de negocios por una cifra superior a los US \$ 42 millones. A la fecha de este informe, se han concretado negocios por un valor de US \$ 40.522.587 producto de las misiones comerciales realizadas el año 2006.
 - ✓ Durante el primer semestre del año 2007 se realizaron 6 misiones comerciales con la participación de 47 empresas del país. Consecuencia de ellas se generaron expectativas de negocios por un valor de US \$ 6 millones. A la fecha de este informe, se han concretado negocios por un valor de US \$ 8.935.000 como resultado de las misiones comerciales realizadas el primer semestre del año 2007.
 - ✓ Durante el segundo semestre del año 2007 se ejecutó una nueva fase del Plan de Promoción de Exportaciones. Esta fase contemplaba la realización de 7 misiones comerciales al exterior y la participación en 5 ferias comerciales.

(ii) Avances en la capacidad institucional para negociar acuerdos de comercio exterior y culminación de procesos de negociación comercial:

- Los recursos del Programa contribuyeron a fortalecer las capacidades de los equipos técnicos del VMCE, lo que le ha permitido enfrentar en mejores condiciones la intensa agenda de negociaciones comerciales que ha estado desarrollando el país. El Programa -a través de la contratación de negociadores comerciales, asesorías técnicas y capacitaciones en temas especializados-, contribuyó a:

- ✓ **Desarrollar y culminar exitosamente las negociaciones de Tratados de Libre Comercio con EUA (DR-CAFTA), Centroamérica, República Dominicana, Taiwán, Belice, Colombia Chile, México y Panamá.**
 - ✓ **Avanzar en las negociaciones con Canadá, CARICOM y la Unión Europea.**
 - ✓ Establecer e implementar una metodología para priorizar y ordenar la "Agenda de Negociaciones Comerciales Internacionales" en base a parámetros de interés para el país.
- Por otra parte, es preciso mencionar que **en materia de consulta y difusión**, los recursos del Programa han contribuido a:
 - ✓ La **creación del "salón virtual" del VMCE** como mecanismo para enfrentar la demanda de información relacionada con las negociaciones comerciales efectuadas por el país.
 - ✓ Realizar consultas con el sector privado y la sociedad civil con la finalidad de recoger sus aportes en la formulación de propuestas para las negociaciones comerciales; y Efectuar actividades de difusión de los acuerdos comerciales suscritos por el país, con el objetivo de promover las oportunidades de negocios que surgen de los mismos.
- (iii) Mejoramiento de la capacidad institucional para administrar acuerdos de comercio exterior:**
- Un avance muy importante en materia de mejoramiento de procesos y de credibilidad en la administración de los acuerdos de comercio externo, lo constituye la **certificación en Gestión de Normas de Calidad ISO 9001/2000 alcanzada recientemente por la Dirección de Administración del Comercio Exterior**, con recursos provenientes del Programa.
 - Por otra parte, el **desarrollo del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior**, se ha transformado en una importante herramienta para la administración de los acuerdos de comercio exterior por parte de los equipos profesionales del VMCE, especialmente en las siguientes funcionalidades: Negociaciones, Inteligencia Comercial, Inversión extranjera, Administración de Tratados, Estadística y Divulgación y Capacitación.
 - Los recursos del Programa han permitido realizar talleres, seminarios, asistencias técnicas y consultorías que han fortalecido las capacidades de los equipos encargados de administrar los acuerdos de comercio externo del país.

LOGRO DEL LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO (OD)

Objetivos de Desarrollo(s) (Propósito)

1. Condiciones de acceso de los bienes y servicios de exportación de Guatemala, e intercambio comercial mejorados.

Clasificación: P

Indicadores Claves de Efectos Directos

1.1 Descripción: Número de TLCs negociados, firmados e implementados.

Unidad: TLCs

<u>Efectos Directos Planeados:</u>			<u>Efectos Directos Logrados</u>
<u>Línea de Base</u>	<u>Intermedia</u>	<u>Término del Proyecto</u>	
1.1B ____ (fecha)	1.1I ____ (fecha)	1.1E ____ 1 ____ (17Mar08)	1.1 ____ 7 ____ (2008)

1.2 Descripción: Incremento de los niveles de intercambio comercial

Unidad: US\$ millones

<u>Efectos Directos Planeados:</u>			<u>Efectos Directos Logrados</u>
<u>Línea de Base</u>	<u>Intermedia</u>	<u>Término del Proyecto</u>	
1.2B US\$2.699,2 (2000)	2.1I ____ (fecha)	2.1E ____ 1.000 + ____	1.2 ____ 6.940 ¹ ____ (2007)

Reformulación.

[X]N/A

Reajuste ISDP: Indicar si y cuándo el ISDP fue reajustado, y explicar cambios que resultaron de este ejercicio.

[X]N/A

Resumen del(os) Objetivo(s) de Desarrollo Clasificación (OD):

[] Muy Probable (MP) [X] Probable (S) [] Poco Probable (PP) [] Improbable (MI)

El proyecto ha invertido el 91% de sus recursos y ya ha cumplido con la mayoría de las metas relacionadas con sus objetivos de desarrollo. Se han realizado actividades que han permitido incrementar la capacidad técnica y de negociación del VMCE, habiéndose logrado negociar el DR-CAFTA y un tratado con Taiwán, avanzando también en las negociaciones con Europa y CARICOM.

Estrategia de País: en la estrategia de país se identifican como los principales desafíos de desarrollo de Guatemala los siguientes: (i) acelerar el crecimiento económico en forma sostenible, aprovechando en especial las oportunidades de CAFTA; (ii) reavivar los Acuerdos de Paz a fin de crear las condiciones para una paz firme y duradera; (iii) reducir la pobreza; y iv) mejorar la eficiencia del Estado en la generación de bienes públicos. Siendo su objetivo central la reducción de la pobreza, la estrategia se plantea dos objetivos estratégicos interrelacionados: (i) mejorar las condiciones para producir eficientemente e incorporar a los sectores excluidos al proceso productivo; e (ii) incrementar el capital humano con criterio de equidad. Asimismo, la Estrategia incorpora como tema transversal la mejora de la institucionalidad del país, que apoye el fortalecimiento de la gobernabilidad, elemento necesario para que se den los avances que se plantean en ambas áreas.

El proyecto contribuyó a: (i) promover el crecimiento económico sostenible y la competitividad mediante la creación de las condiciones favorables para una economía privada fuerte y competitiva; (ii) apoyar la equidad, protección social y desarrollo del capital humano mediante la capacitación de los funcionarios públicos responsables del manejo del comercio externo de Guatemala; y (iii) fortalecer la modernización del estado y gobernabilidad. En particular logró ampliar y diversificar la participación en mercados internacionales mediante el mejoramiento de la capacidad técnica en preparación e implementación de tratados comerciales y el fortalecimiento de las instituciones encargadas de promover y facilitar las exportaciones e inversiones.

¹ Fuente: Economic Intelligence Unit.

b. Externalidades

Positivas

- La certificación en Gestión de Normas de Calidad ISO 9001/2000 alcanzada por la DACE, que ha contribuido a que otros organismos públicos se interesen y motiven en la utilización de sistemas de gestión para mejorar la calidad de sus servicios.
- La colaboración público privada, que señala una pauta para el trabajo de ambos sectores en otros ámbitos de la vida nacional.
- La formalización de empresas, que permite entre otros aspectos, supervisar de mejor manera el cumplimiento de las normas laborales.
- La selección de árbitros para la solución de controversias que surjan con ocasión de los tratados comerciales suscritos.
- La creación de un registro nacional de expertos en Comercio Exterior.

c. Productos

PROGRESO EN LA IMPLEMENTACION (PI)		
Componentes (Productos)	Indicadores Claves del Producto	
1. Componente 1: FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD TÉCNICA DEL VCME Costo total Componente 1: 3,268,807 Contrapartida: 615,800 BID: 2,653,007 Desembolso BID %:99.0 % Clasificación: S	<u>Productos Planeados</u>	<u>Productos Logrados</u>
	1.1 Descripción: Capacitación sobre comercio internacional, prácticas de comercio desleal y economía internacional realizados Unidad: funcionarios capacitados <div> <u>Línea de Base*</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Al Término Intermedia</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Meta del Proyecto</u> 54 (17 Mar 08) </div> (* si aplica)	300 (14 Ago 07)
	1.2 Descripción: Estudios técnicos realizados Unidad: estudios técnicos <div> <u>Línea de Base*</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Al Término Intermedia</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Meta del Proyecto</u> 8 (17 Mar 08) </div> (* si aplica)	7 (14 Ago 07)
	1.3 Descripción: Consultorías sobre promoción del comercio exterior realizadas Unidad: consultorías <div> <u>Línea de Base*</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Al Término Intermedia</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Meta del Proyecto</u> 4 (17 Mar 08) </div> (* si aplica)	4 (14 Ago 07)
	1.4 Descripción: Sistema de información integrado implantado y en funcionamiento Unidad: Sistema <div> <u>Línea de Base*</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Al Término Intermedia</u> ____ (fecha) </div> <div> <u>Meta del Proyecto</u> 1 (17 Mar 08) </div> (* si aplica)	0 (14 Ago 07)

	<p>1.5 Descripción: Seminarios sobre logística de promoción comercial realizados</p> <p>Unidad: participantes</p> <p> <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 40 (17 Mar 08) </p> <p>(* si aplica)</p>	<p>29 (14 Ago 07)</p>
<p>Explique brevemente diferencias entre los productos planeados y actuales (sin aplica).</p>		
<p>[X] N/A</p>		
<p>Reestructuración. Indique si este componente del proyecto ha sido reestructurado (fecha aprobación Gerente)(si aplica). Describir brevemente las consecuencias de estos cambios.</p>		
<p>[X] N/A</p>		
<p>2. Componente 2: FORTALECIMIENTO DE LOS MECANISMOS DE COORDINACIÓN Y CONSULTA</p> <p>Costo total Componente 2: 455,251 Contrapartida: 198,000 BID: 257,251 Desembolso BID %:99.4 %</p> <p>Clasificación: S</p>	<p><u>Productos Planeados</u></p> <p>2.1 Descripción: Talleres anuales para fortalecer intercambio de información</p> <p>Unidad: talleres anuales</p> <p> <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 8 (17 Mar 08) </p> <p>(* si aplica)</p> <p>2.2 Descripción: Consultorías para identificar actividades de colaboración entre sector público y privado</p> <p>Unidad: consultorías</p> <p> <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 4 (17 Mar 08) </p> <p>(* si aplica)</p> <p>2.3 Descripción: Estudios para la colaboración en la promoción de exportaciones</p> <p>Unidad: estudios técnicos</p> <p> <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 2 (17 Mar 08) </p> <p>(* si aplica)</p> <p>2.4 Descripción: Red integrada sobre política comercial diseñada, instalada y en funcionamiento</p> <p>Unidad: Red</p> <p> <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 1 (17 Mar 08) </p> <p>(* si aplica)</p>	<p><u>Productos Logrados</u></p> <p>11 (14 Ago 07)</p> <p>5 (14 Ago 07)</p> <p>1 (14 Ago 07)</p> <p>0 (14 Ago 07)</p>
<p>Explique brevemente diferencias entre los productos planeados y actuales (si aplica).</p>		
<p>[X] N/A</p>		
<p>Reestructuración. Indique si este componente del proyecto ha sido reestructurado (fecha aprobación por el Gerente). Describir brevemente las consecuencias de estos cambios.</p>		
<p>[X] N/A</p>		
<p>3. Componente 3: FORTALECIMIENTO DE LA</p>	<p><u>Productos Planeados</u></p>	<p><u>Productos Logrados</u></p>

CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN Y RESPUESTA Costo total Componente 2: 1,241,400 Contrapartida: 115,000 BID: 1,126,400 Desembolso BID %: 100% Clasificación: S	3.1 Descripción: Diseño y realización de cursos sobre negociaciones Unidad: Funcionarios <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 40 (17 Mar 08) (* si aplica)	40 (14 Ago 07)
	3.2 Descripción: Seminarios Anuales sobre estrategias de negociación Unidad: seminarios anuales <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 5 (17 Mar 08) (* si aplica)	5 (14 Ago 07)
	3.3 Descripción: Pasantías anuales a OMC y entes nacionales Unidad: Pasantías <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 6 (17 Mar 08) (* si aplica)	17 (14 Ago 07)
	3.4 Descripción: Estudios técnicos sobre negociación comercial Unidad: estudios técnicos <u>Línea de Base*</u> <u>Al Término</u> <u>Meta</u> ____ (fecha) ____ (fecha) 3 (17 Mar 08) (* si aplica)	3 (14 Ago 07)
	Explique brevemente diferencias entre los productos planeados y actuales (si aplica). <input checked="" type="checkbox"/> N/A	
Reestructuración. Indique si este componente del proyecto ha sido reestructurado (fecha aprobación por el Gerente). Describir brevemente las consecuencias de estos cambios. <input checked="" type="checkbox"/> N/A		
Resumen del Progreso en la Implementación Clasificación (PI): <input type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS) <input checked="" type="checkbox"/> Satisfactorio (S) <input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (I) <input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)		

d. Costos del Proyecto

Costo del Proyecto									
Categoría de Inversión	Aporte BID		Aporte Local		Total		Porcentaje		
	Inicial	Vigente	Inicial	Vigente	Inicial	Vigente	Inicial	Vigente	
Componente I: Fortalecimiento de la Capacidad Técnica	2,489.9	2,653.1	615.8	615.8	3,105.7	3,268.9	49.6%	52.3%	
Componente II: Mecanismos de Coordinación y Consulta	343.0	257.2	198.0	198.0	541.0	455.2	8.7%	7.3%	
Componente III: Capacidad de Negociación y Respuesta	699.2	1,126.4	115.0	115.0	814.2	1,241.4	13.0%	19.8%	
Unidad Ejecutora del Programa	113.7	260.9	140.0	220.0	253.7	480.9	4.1%	7.7%	
PPF	250.0	226.9	0	0	250.0	226.9	4.0%	3.6%	
Auditoria Externa	0	0	80.0	0	80.0	0	1.3%	0.0%	

Evaluación Final	50.0	50.0	0	0	50.0	50.0	0.8%	0.8%
Subtotal Programa	3,945.8	4,574.6	1,148.8	1,148.8	5,094.6	5,723.3	81.5%	91.6%
Imprevistos	107.9	0	65.6	65.6	173.5	65.6	2.8%	1.0%
Gastos Financieros	846.3	425.5	35.6	35.6	981.9	461.1	15.7%	7.4%
TOTAL	5,000.0	5,000.0	1,250.0	1,250.0	6,250.0	6,250.0	100%	100%
Porcentaje	80%	80%	20%	20%	100%	100%		

Explique brevemente diferencias: Las modificaciones realizadas corresponden a transferencias de recursos entre Categorías de Inversión, sin que se modificara el presupuesto total inicial.

IV. Implementación del Proyecto

a. Análisis de los factores críticos

El compromiso de la Unidad Ejecutora del Proyecto (UEP) afectó positivamente los productos e impactos directos del Programa. Durante el taller de cierre de la operación los funcionarios beneficiarios de las actividades del préstamo resaltaron la flexibilidad con que la UEP re-direccionó las actividades para atender necesidades imprevistas y circunstanciales, en particular aquellas que surgieron de los procesos de negociación de tratados comerciales. Asimismo, el Programa se adaptó exitosamente logrando apoyar una agenda activa de misiones comerciales y otras actividades de promoción que aunque no estaban todas previstas específicamente en el diseño original del Proyecto, arrojaron resultados sumamente positivos.

En su mayoría, los funcionarios capacitados se han mantenido en sus cargos, dando sostenibilidad técnica a los productos e impacto del Programa; aquellos que han salido, se han convertido en replicadores y capacitadores del sector privado en temas de comercio exterior, extendiendo el impacto del Proyecto.

Durante de la ejecución del Programa, se encontraron desafíos técnicos en la construcción del sistema integrado de información. Por consiguiente, fue necesario extender el plazo de ejecución por 6 meses, sin que produjeran mayores contratiempos en la ejecución del proyecto.

b. Desempeño del Prestatario/Agencia Ejecutora

El Organismo Ejecutor del Programa fue el Ministerio de Economía, a través del VMCE. Para la gestión del Programa se constituyó una Unidad Ejecutora (UEP), adscrita a la oficina del VMCE, cuya responsabilidad era llevar a cabo la operación del proyecto.

Las personas que trabajan en la UEP, lideradas y coordinadas por su Coordinador Técnico Financiero, constituyen un equipo de trabajo armónico, con una clara distribución de sus tareas. El equipo está plenamente capacitado para ejecutar las funciones encomendadas.

Por otra parte, es importante resaltar que de acuerdo a las entrevistas realizadas al personal de la UEP, al personal de otras unidades del VMCE, al personal de las empresas consultoras y al personal de empresas u organizaciones que se han beneficiado de los servicios del Programa, la UEP posee una gran vocación de servicio, con una gran disposición a buscar soluciones a los problemas que se presentan durante la ejecución.

No obstante lo anterior, es preciso mencionar que si bien la UEP dispone de los documentos de respaldo de las actividades realizadas y presenta regularmente Informes Semestrales de Progreso del Programa al BID, la información respecto al desarrollo de las diferentes actividades del Programa se encuentra relativamente dispersa y poco sistematizada, lo que no contribuye a facilitar la labor de gestión, supervisión y evaluación del Programa.

Clasificación del Desempeño del Prestatario/Agencia Ejecutora

<input type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input checked="" type="checkbox"/> Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)
---	---	--	---

c. Desempeño del Banco

“Siempre se tuvo el apoyo oportuno del Banco a través de su Representación en Guatemala. Los especialistas sectoriales encargados del proyecto tuvieron una participación activa en el desenvolvimiento del Programa y propusieron soluciones técnicas adecuadas a los problemas identificados en el transcurso del desarrollo del mismo”. (Evaluación del prestatario – Anexo 1)

Clasificación del Desempeño del Banco

<input type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input checked="" type="checkbox"/> Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)
---	---	--	---

V. Sostenibilidad**a. Análisis de Factores Críticos**

La sostenibilidad institucional y técnica del proyecto se considera favorable a partir de los siguientes elementos constatados con la ejecución del mismo: (i) las actividades de capacitación en temas técnicos sobre las negociaciones comerciales del país, la administración de acuerdos y la promoción comercial contribuyeron a generar una masa crítica de funcionarios públicos especializados en comercio exterior (y en menor medida pero igualmente importante de empresarios) con efectos positivos que redundan sobre las futuras negociaciones comerciales y sobre el sector comercio exterior en general, más allá del periodo de ejecución del proyecto; (ii) la reingeniería de procesos e incorporación de tecnologías de la información y comunicación en el sector comercio exterior en general y en la administración de acuerdos en particular (especialmente la certificación de la DACE), así como las nuevas prácticas en promoción de exportaciones y atracción de inversiones contribuyeron al logro de efectos duraderos y demostrables de ejecutividad y eficiencia; y (iii) la puesta en marcha de mecanismos abiertos y transparentes de consulta y participación del sector público con el sector privado y la sociedad civil contribuyeron a encauzar las consultas, inquietudes e intereses de la ciudadanía en el sector comercio exterior de forma estable.

b. Riesgos Potenciales

El proyecto contribuyó a generar impactos tangibles en el sector comercio exterior que fueron abarcados previamente en este Informe y guardan relación con los niveles técnico, institucional y propiamente comerciales. La continuidad y credibilidad de todo este conjunto de prácticas dependerá de la disponibilidad de recursos financieros y técnicos adecuados una vez agotados los recursos del préstamo actual. Sumado a ello, los desafíos futuros del país en materia de comercio exterior y especialmente a raíz del DR-CAFTA son aún mayores y se dan en un contexto de transición al libre comercio: a pesar de los beneficios que resultan de la liberalización comercial en términos de crecimiento económico y aumento del empleo, es claro que este proceso va acompañado de un periodo de transición que puede implicar costos temporales de ajuste debido a una serie de consideraciones, incluyendo la reasignación de los factores de la producción. Para maximizar y hacer efectivos los beneficios de bienestar potenciales que acompañan las políticas de liberalización comercial se requiere por ello de mejoras en el desempeño del sector productivo, a nivel de pequeñas y medianas empresas, en el campo de la industria, el comercio, los servicios y la agricultura, y de medidas para amortiguar los efectos del libre comercio en actividades con potencial pero limitada capacidad para competir en el mercado mundial.

Acometer debidamente estos desafíos de la llamada “agenda del día después” de las negociaciones comerciales representa tanto un riesgo como una oportunidad.

c. Capacidad Institucional

Los efectos en materia de desarrollo de capacidad institucional en comercio exterior se abarcaron en la sección de factores críticos, valiendo la pena resaltar de forma particular la certificación ISO 9001 por parte de la DACE. Es importante destacar este logro como un ejemplo a seguir, incluso a nivel internacional. Como se dijo también anteriormente, las actividades de asesoría técnica, capacitación e incorporación de tecnologías de la información y comunicación generaron efectos institucionales altamente positivos. No obstante, el aprovechamiento de las oportunidades de la apertura comercial, la transición al libre comercio y los procesos de reconversión competitiva le plantean al país y al estado guatemalteco una serie de nuevos desafíos que deberá abordar en su relacionamiento con el sector productivo.

Clasificación de Sostenibilidad (SO)			
<input type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input checked="" type="checkbox"/> Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)

VI. Evaluación y Seguimiento

a. Información sobre Resultados

Una de las principales debilidades del Programa fue la falta de definición precisa de indicadores y líneas de base al inicio del proyecto para el monitoreo y evaluación de los productos, efectos directos e impacto del Proyecto. Esto se tradujo en un obstáculo para el adecuado seguimiento y gestión de la operación y para la medición y análisis de sus resultados. En vista de que la UEP se encontraba dentro del mismo MINECO, no existió mayor dificultad en la recolección posterior de información pertinente. Sin embargo, aunque la UEP presentó todos los informes de avance requeridos, no se estructuró una metodología de almacenamiento y procesamiento de la información, dificultándose la sistematización del progreso de la operación.

Sin embargo, durante la evaluación final del programa a cargo de un consultor independiente, y gracias a la colaboración de la UEP, fue posible recabar la información pertinente requerida para la realización del Taller de Cierre y la elaboración del presente documento.

b. Seguimiento Futuro y Evaluación Ex-Post

El Sector de Integración y Comercio realiza un monitoreo permanente del desempeño y desafíos comerciales de los países de la región, incluida Guatemala. No se requiere una evaluación ex-post de los resultados del proyecto.

VII. Lecciones Aprendidas

Diseño

- Se requiere precisión en el diseño del Marco Lógico del Programa: Si bien el Programa contó con un Marco Lógico, no se establecieron indicadores precisos y medios de verificación para evaluar los resultados del fin y del propósito. Al respecto es necesario plantear que en programas de este tipo, resulta importante detenerse a elaborar un Marco Lógico que permita ir monitoreando permanentemente los resultados que se van alcanzando con el desarrollo de las actividades establecidas, mejorando la gestión y la

evaluación del proyecto. Para ello se requiere definir la línea base de cada componente y actividad, establecer el nivel (meta) que se espera alcanzar con el programa, la forma concreta de medirlo y precisar la fuente de información que se utilizará para monitorear el nivel de éxito alcanzado.

- El Programa de Actividades a financiar debe ser lo suficientemente flexible como para abordar demandas que surjan de la coyuntura: El Programa contemplaba la ejecución de múltiples actividades de capacitación, asistencias técnicas, consultorías y estudios técnicos, cuyos contenidos fueron establecidos en forma bastante precisa en el diseño y en consecuencia en el Contrato de Préstamo. Si bien ello puede constituir una ventaja en relación al control de las actividades comprometidas, resulta un tanto rígido cuando se trata de un Programa que apoya un proceso que está en marcha y que en muchas ocasiones requiere de apoyos no previstos para solucionar necesidades coyunturales imposibles de planificar al momento del diseño del Programa. Al respecto, pareciera conveniente establecer un conjunto actividades que se consideren imprescindibles para el éxito del Programa, buscando dejar un espacio para otro conjunto de actividades definidas en forma genérica que puedan irse ajustando durante la ejecución en la medida que vayan surgiendo necesidades coyunturales que atender.
- El diseño de sistemas de información debe constituir un componente independiente: El Programa consideró el diseño e implementación de un Sistema Integrado de Información necesario para apoyar el mejoramiento de las diferentes unidades del VMCE. En el diseño original de la operación se distribuyeron las actividades tendientes al desarrollo del sistema en cada uno de los tres componentes del Programa. Si bien resulta esencial que el Sistema a construir responda a las necesidades de desarrollo de los diferentes componentes o áreas del Programa, en la práctica resulta notoriamente más fácil de administrar y más económico el diseño e implementación de un sistema integrado de información establecido como un componente único e independiente de los demás. Ello contribuye a evitar eventuales conflictos de interés entre los coordinadores e interesados en el desarrollo de los distintos componentes, facilita el proceso técnico de la licitación, y evita los trámites que deben realizarse para las modificaciones presupuestarias, como efectivamente aconteció con el Programa.
- Se requiere establecer mecanismos para lograr una mayor participación del sector privado tanto en el diseño como en la implementación de las actividades, en particular en la organización de ferias y misiones comerciales: De acuerdo a la información recogida a través de las entrevistas, algunos representantes del sector privado estiman y están conscientes que el Gobierno ha realizado un importante esfuerzo por incrementar la inserción del país en las actividades del comercio internacional, y que ha establecido mecanismos de coordinación y participación con el sector privado. No obstante ello, opinan que su participación podría incrementarse, especialmente en lo referente a la organización de ferias y misiones comerciales, de tal forma que pudieran programarse dichas actividades considerando de mejor manera sus necesidades ligadas a los procesos productivos de las empresas que administran, lográndose a sí una mayor participación empresarial y, en consecuencia, mejores resultados. Al respecto es preciso señalar que las experiencias de otros países en la materia, muestran que la creciente participación del sector privado en el diseño de las actividades de comercio internacional es un factor clave para mejorar sus resultados.

Monitoreo

- Se requiere establecer una metodología para que la UEP elabore informes de avance del proyecto que agreguen un mayor valor, tanto para la gestión misma del Programa como para el control y evaluaciones (intermedia y final) del mismo: El Programa estableció como requisito para su gestión la preparación de informes semestrales de avance de las actividades ejecutadas por parte de la UEP, pero no estableció una metodología específica para entregar la información relevante de sus niveles de avance. Si bien la UEP efectuó los informes semestrales de avances requeridos, éstos no lograron sistematizar en forma clara el progreso alcanzado con el desarrollo del programa de actividades. La UEP dispone de los datos relevantes, pero ellos no fueron transformados en información con mayor agregación de valor que hubiese facilitado la toma de decisiones en la gestión y la evaluación misma del Programa. Una parte importante de la gestión de un Programa es la elaboración sistemática, y de fácil comprensión, de la información de los resultados que se van logrando con la implementación de las actividades, con la finalidad tanto de mejorar la gestión del mismo a partir de la información de sus avances, como para facilitar las evaluaciones externas (intermedia y final) siempre existentes en este tipo de programas.

Difusión

- Se requiere otorgar mayor trascendencia a la difusión de las actividades y resultados del Programa: Si bien el Programa contempló la ejecución de acciones de difusión de las actividades realizadas y de sus resultados, y dada la trascendencia del comercio internacional para Guatemala, resulta necesario reforzar las actividades de difusión, buscando promover una mayor aprovechamiento, por parte de empresarios y emprendedores, de las oportunidades que se ha ido forjando el país a través de acuerdos comerciales. Adicionalmente, es necesario mantener un vínculo continuo con las diversas instancias del país (empresarios y organizaciones empresariales, organizaciones de trabajadores, comunidades indígenas, sectores políticos, sociedad civil, etc.) a través de la entrega periódica de informes sobre los resultados que se han alcanzado en materia de Comercio Exterior. En el contexto Guatemalteco resulta de particular importancia contar con metodologías adecuadas de comunicación que permitan alcanzar a las comunidades indígenas. La difusión de estos resultados legitima las políticas comerciales de estado y promueve el aprovechamiento de las oportunidades que surgen como resultado de la creciente apertura comercial.

Anexos:

1. Acta del Taller de Cierre.
2. Evaluación del Prestatario.

ANEXO 1. Acta del Taller de Cierre.

I. AGENDA Y PARTICIPANTES

- 1.1 La Misión del Banco integrada por Jaime Granados INT/INT, Elisa Botero INT/INT, Omar Samayoa RND/CGU y Fabrizio Opertti INT/INT -quien la presidió-, visitó Ciudad de Guatemala del 5 al 9 de Mayo de 2008.
- 1.2 Participaron del taller de cierre de la operación de préstamo 1318/OC-GU, los siguientes funcionarios del Ministerio de Economía de Guatemala (MINECO): Rubén Morales, Viceministro de Integración y Comercio Exterior; Sonia Reneé Lainfiesta, María del Carmen Guerra, Victoria Elizabeth Mesa, Julio Corado de la Vega y Ricardo Gavéz, del Viceministerio de Integración Económica y Comercio Exterior (VMCE); Enrique Gil, del Viceministerio de Inversión y Competencia; José Herrera, Alex A. Boj, Guisela Solís de Méndez y Matías Ruiz de la Unidad Ejecutora del proyecto. Por parte de la Dirección de Crédito Público asistieron Juan José Veliz, Esperanza de Méndez y Azucena Ramírez. Asimismo, participaron de la actividad los siguientes representantes del sector privado: Marco Tulio Recinos, de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT); Liza García, de la Cámara Americana de Comercio (AMCHAM); y Mynor Barrera, empresario beneficiado de las actividades del préstamo. El taller contó también con la valiosa colaboración del consultor Roberto de Groote, quien elaboró la evaluación final del proyecto.

II. OBJETIVO DE LA MISIÓN

- 2.1 La Misión tuvo como objetivo específico llevar a cabo el Taller de Cierre del Programa de Apoyo al Comercio Exterior I (1318/OC-GU) y discutir con los ejecutores y beneficiarios del sector privado los impactos y las lecciones aprendidas del mismo.

III. DESARROLLO DEL TALLER DE CIERRE

- 3.1 El Sr. Viceministro de Integración y Comercio Exterior dio inicio a la sesión dando la bienvenida a los participantes y haciendo un recuento breve de los resultados de la operación.
- 3.2 Acto seguido, el consultor Roberto de Groote realizó una presentación del informe de evaluación final del programa. La presentación repasó los objetivos y componentes del programa, describió los pormenores de la ejecución, destacó el impacto, los resultados y las lecciones aprendidas.
- 3.3 Se abrió entonces espacio para las intervenciones de los participantes del taller, y para la interlocución entre el equipo de proyecto y la unidad ejecutora del programa.

IV. PRINCIPALES RESULTADOS DEL TALLER

La Misión, las autoridades del MINECO, la unidad ejecutora del programa y los demás participantes del Taller, analizaron la implementación de los componentes del proyecto, los principales logros de la operación y las lecciones aprendidas durante la ejecución, los cuales se recogerán en detalle en el informe de terminación del proyecto (PCR).

Se destacan entre los resultados de la operación los siguientes:

- i. El mejoramiento de la capacidad institucional para la negociación de acuerdos comerciales, que se tradujo en la culminación exitosa de negociaciones de tratados de

- libre comercio con los Estados Unidos (DR-CAFTA), Centroamérica, República Dominicana, Taiwán, Belice, Colombia, Chile, México y Panamá.
- ii. El fortalecimiento de la capacidad de administración de acuerdos comerciales, consiguiendo la Dirección de Administración de Acuerdos Comerciales (DACE) la certificación de calidad ISO 9001/2000.
 - iii. La consolidación de una institucionalidad público-privada de promoción comercial – en particular el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones (CONAPEX) –, la elaboración de un Plan Nacional de Promoción de Exportaciones y el desarrollo de actividades específicas de promoción comercial. Si se considerara como único beneficio del proyecto los negocios concretados a partir de las misiones comerciales realizadas durante los años 2006 y 2007 en el marco del Plan de Promoción de Exportaciones, el retorno directo por cada dólar invertido por el BID ascendería a US \$ 9,89².
 - iv. La mejora de los sistemas de información del VMCE, entre los que se destaca la creación de un salón virtual para las negociaciones comerciales. Los nuevos sistemas han contribuido a una mejor coordinación de las diferentes unidades del VMCE y a la optimización de procesos.

A un nivel más elevado de impacto, el proyecto contribuyó indirectamente a:

- v. Un aumento creciente de las exportaciones guatemaltecas.
- vi. Un aumento en la formalización de empresas.
- vii. Un mejoramiento de las calificaciones de riesgo y de competitividad del país.

El conjunto de los participantes concuerdan con que parte del éxito del programa se debe a la flexibilidad que demostró la Unidad Ejecutora y el Equipo de Proyecto en la ejecución de las actividades. Por consiguiente, una de las principales lecciones aprendidas de esta operación tiene que ver con el diseño de proyectos cuyas actividades respondan a objetivos estratégicos concretos pero en donde asimismo exista un espacio para ajustar y replantear las actividades en función de necesidades imprevistas y coyunturales.

También se apuntaló la necesidad de mejorar el diseño del marco lógico, de forma que incluya indicadores y medios de verificación precisos que permitan evaluar el impacto y desempeño de futuros programas en el área de comercio exterior.

Como producto del intercambio entre los participantes del taller, se identificaron algunos desafíos pendientes que se enuncian a continuación:

- i. Desarrollo empresarial para el aprovechamiento de las oportunidades que surgen de los tratados comerciales, y en particular, con miras a la internacionalización de las PYMES guatemaltecas.
- ii. Fortalecimiento de la institucionalidad y de los programas de promoción comercial con una mayor coordinación con el sector privado.
- iii. Diseño y desarrollo de actividades innovadoras de materia de atracción de inversión extranjera.


² El aporte directo del BID al programa ascendió a US \$ 5.000.000 y la cifra de exportaciones que se han realizado como resultado de las misiones comerciales a la fecha alcanza a los US\$49.457.587. Por lo tanto, $US \$ 49.457.587 / US \$ 5.000.000 = US \$ 9,89$. Fuente: Evaluación Final del Programa elaborada por el consultor Roberto de Groote.

De acuerdo a lo estipulado en la Política sobre Disponibilidad de Información del Banco (GN-1831-18), la Misión informó a las autoridades que el PCR está sujeto a esta política y por lo tanto a disposición del público después de su aprobación por el Gerente del Sector.

V. ACCIONES FUTURAS

Se prevé el apoyo continuado del Banco al Ministerio de Economía de Guatemala a través de una nueva operación de préstamo que se encuentra en preparación (GU-L1037). En nuevo programa se construirá sobre la base de los resultados de la operación que termina y abordará los desafíos pendientes que ya han sido identificados, involucrando la totalidad de los Viceministerios del MINECO.

ANEXO 2. Evaluación del Prestatario.

 Banco Interamericano de Desarrollo Informe de Terminación de Proyecto –2006 PCR Evaluación del Prestatario	
Nombre del Proyecto: Programa de Apoyo al Comercio Exterior, Préstamo BID-1318/OC-GU.	
Agencia(s) Ejecutora(s): Ministerio de Economía.	
Prestatario: Gobierno de la República de Guatemala.	
Fecha de Aprobación del Proyecto: 16/05/2001	Fecha Efectividad Contrato: 17/09/2002
Fecha Evaluación Prestatario: 06/12/2007	Fecha Esperada Taller de Cierre: 06/04/2008

Clasificación del Desempeño del Proyecto por el Prestatario

La probabilidad de Lograr su Objetivo(s) de Desarrollo:

☐ Muy Probable (MP) ☒ Probable (P) ☐ Poco Probable (PP) ☐ Improbable (I)

Implementación del Proyecto:

☐ Muy Satisfactorio (HS) ☒ Satisfactory (S) ☐ Poco Satisfactorio (PC) ☐ Muy Insatisfactorio (MI)

Sostenibilidad de Resultados de Proyecto:

☐ Muy Probable (MP) ☒ Probable(P) ☐ Poco Probable (PP) ☐ Improbable (I)

Comentarios: Los objetivos del programa se lograron básicamente con la implementación de los procesos de negociaciones comerciales (TLC's con Taiwán, Belice, Panamá, Colombia y DR-CAFTA), con el diseño, desarrollo e implementación de los Sistemas Integrados de Información sobre Comercio Exterior y la implementación del Plan de Promoción de las Exportaciones

Desempeño del Prestatario

Por favor clasifique su propio desempeño durante la preparación y ejecución del Proyecto:

☐ Muy Satisfactorio (MS) ☒ Satisfactorio (S) ☐ Poco Satisfactorio (US) ☐ Muy Insatisfactorio (MI)

Comentarios: De acuerdo con las evaluaciones de medio término y final del programa, el desempeño durante la preparación y ejecución del proyecto se considera satisfactorio, habiéndose logrado los objetivos que originalmente fueran planteados, los desembolsos del préstamo realizados en un 97.0% durante el plazo de ejecución previsto y el compromiso del aporte local cumplido en mas del 100.0%.

Desempeño del Banco

Por favor clasifique el desempeño del Banco durante la preparación y ejecución del Proyecto. Elementos que deben ser considerados, incluir hasta que punto el Banco facilitó la participación en el diseño del proyecto, propuso adecuadas soluciones técnicas a problemas identificados, y respondió a las necesidades del Prestatario (sentido del tiempo a la respuesta del Banco, y selección de tipo de instrumento) así como asistencia técnica (y la flexibilidad de responder a situaciones de emergencia durante la implementación del proyecto. Sus comentarios serán incorporados en el PCR, sin ser alterados). Favor notar que esta sección será replicada sin alterar al cuerpo principal del PCR.

[] Muy Satisfactorio (MS) [x] Satisfactorio (S) [] Poco Satisfactorio (PS) []
Muy Insatisfactorio (MI)

Comentarios: Siempre se tuvo el apoyo oportuno del Banco a través de su Representación en Guatemala. Los especialistas sectoriales encargados del proyecto tuvieron una participación activa en el desenvolvimiento del Programa y propusieron soluciones técnicas adecuadas a los problemas identificados en el transcurso del desarrollo del mismo.

Sugerencias Adicionales para Mejorar el Desempeño del Banco

Comentarios/sugerencias adicionales para mejorar el futuro desempeño del Banco.

ANEXO 3.Evaluación final del programa.