

PROYECTO DE COMERCIALIZACION ELECTRONICA DE PRODUCTOS ARTESANALES

(TC-98-05-24-5-RG)

RESUMEN EJECUTIVO

ORGANISMO EJECUTOR: Asociación para la Promoción del Comercio Equitativo de Centro América, México y el Caribe (CRECER).

BENEFICIARIOS: Organizaciones de pequeños artesanos de Centro América, México y el Caribe.

OBJETIVO: El objetivo general es promover la competitividad para la exportación de organizaciones de productores de artesanías en el marco del comercio equitativo, mediante el uso de instrumentos innovadores de comercio electrónico que les permitan optimizar sus relaciones comerciales y diversificar su actual cartera de clientes hacia el mercado convencional.

Los objetivos específicos son: i) transferir la tecnología y capacidad de manejo de instrumentos de comercialización electrónica a las organizaciones beneficiarias; ii) instalar una capacidad de gestión de información continua de mercado en la región mediante el Sistema Electrónico de Intercambio de Datos (SIED); iii) fortalecer la capacidad de las organizaciones de productores en la planificación, la gestión mercadotecnia y el desarrollo de nuevos productos, de conformidad con las especificaciones de clientes y las tendencias del mercado.

DESCRIPCION: El proyecto apoyaría a través de CRECER, la graduación al comercio de exportación convencional de las organizaciones de productores, mediante la ejecución de los siguientes componentes: i) transferencia tecnológica; ii) desarrollo de capacidades de mercadeo y gestión empresarial; y, iii) desarrollo y diseño de nuevos productos.

COSTO Y FINANCIAMIENTO:

Modalidad: (Ventanilla III)	Donación.
Beneficiario:	US\$345.500
FOMIN:	US\$604.500
Total:	US\$950.000

PLAZOS: A partir de la suscripción de la carta-convenio entre el Banco y el Ejecutor:

Ejecución:	36 meses
Desembolsos:	42 meses

**EXCEPCION A
LA POLITICA:**

Ver sección de Adquisiciones, a continuación.

**ADQUISICIONES
DE BIENES, OBRAS
Y SERVICIOS DE
CONSULTORIA:**

Como excepción al procedimiento de selección de consultores mediante concurso público de méritos de acuerdo con GS-403 del Manual de Adquisiciones, se recomienda la contratación directa de la firma "PEOPLINK", organización estadounidense no gubernamental sin fines de lucro, para llevar a cabo las actividades de capacitación en captura y manejo de imágenes digitales y desarrollo y puesta en línea de catálogos electrónicos. (Ver párrafo 4.5 y 8.1).

**CONDICIONES
ESPECIALES
CONTRACTUALES:**

Como condiciones previas al primer desembolso de los recursos de la contribución del FOMIN, el organismo ejecutor deberá presentar al Banco: i) el acuerdo firmado con "Fair Trade Assistance" y el organismo ejecutor, de conformidad con los términos y condiciones previamente acordados con el Banco. y ii) evidencia de la contratación del coordinador del proyecto, de conformidad con los los términos de referencia acordados con el Banco.

I. ELEGIBILIDAD

- 1.1 El Comité de Donantes ha determinado que todos los países incluidos en este proyecto son elegibles para recibir financiamiento del FOMIN bajo todas sus modalidades de apoyo.

II. ANTECEDENTES

- 2.1 La liberalización del comercio internacional supone una oportunidad de expansión de mercados para el sector artesanal de México, Centro América y el Caribe, a la vez que demanda grandes transformaciones competitivas. El reto de la internacionalización de las economías de la región es asegurar que la población de bajos ingresos de los países en desarrollo compartan las oportunidades y los beneficios de la globalización del mercado.
- 2.2 La artesanía en la región requiere de un reposicionamiento hacia segmentos de mercado final con mayor poder adquisitivo, con exigencias de productos duraderos, de calidad, con diseños creativos y con capacidad de adaptación rápida a las nuevas tendencias -"nueva artesanía"-. Las organizaciones de productores de bajos ingresos, especialmente mujeres e indígenas, han sido particularmente ajenos a este nuevo escenario competitivo.
- 2.3 Varias organizaciones de Mercadeo Equitativo (OME), han apoyado a las organizaciones de productores artesanales de bajos ingresos de la región, proporcionándoles acceso privilegiado al segmento de mercado solidario y asistencia técnica complementaria. Si bien este tipo de relaciones comerciales ha permitido a numerosas organizaciones desarrollar capacidades para la exportación, en muy contadas ocasiones estas organizaciones han sido capaces de diversificar su oferta hacia el mercado en expansión de la "nueva artesanía", pudiendo desvincularse progresivamente del segmento de mercado solidario en contracción. En consecuencia, un grupo de organizaciones líderes de comercio equitativo de México y Centro América constituyeron en 1996 la asociación civil - CRECER, con el objeto de mejorar su posición competitiva en mercados internacionales y coordinar la oferta de servicios de asistencia técnica para la mejora empresarial y el desarrollo de nuevos productos.
- 2.4 CRECER ha identificado alternativas de viabilidad única para los pequeños productores de artesanía de la región, como pueden ser: la búsqueda de nuevos nichos en mercados convencionales y la diversificación de la cartera de clientes mayoristas, minoristas y demandantes de insumos intermedios. Estas actividades son factibles teniendo en cuenta las capacidades productivas, comerciales y de exportación ya instaladas, pero se requiere mejorar los mecanismos de acceso a nuevos clientes potenciales y la capacidad de adaptar los diseños a las tendencias de la moda. En este sentido, la comercialización electrónica y los Sistemas de Intercambio Electrónico de Datos (SIED) ofrecen herramientas de fácil adaptación para hacer posible este proceso.

- 2.5 Internet es un canal de comercialización híbrido, puesto que sus ventas pueden ser directas, indirectas ó a través de intermediarios o una combinación de ambas opciones. Sin embargo, son las relaciones directas de negocio a negocio las que presentan mayores proyecciones de crecimiento en ventas y en las que se concentrará este proyecto, dado que los pedidos se adaptarán a las necesidades de ventas en volumen de las organizaciones de productores participantes. Esta opción permite aproximar al artesano al consumidor final de tal forma que pueda eliminar intermediarios en la cadena de comercialización y así absorber una mayor proporción del precio de venta final de sus productos.

III. EL PROYECTO PROPUESTO

A. Objetivos

- 3.1 El proyecto tiene como objetivo promover la competitividad para la exportación de organizaciones de productores de artesanías con experiencia en exportación en el marco del comercio equitativo, mediante el uso de instrumentos innovadores de comercio electrónico que les permitan optimizar sus relaciones comerciales y diversificar su actual cartera de clientes hacia el mercado convencional.
- 3.2 Los objetivos específicos son: i) transferir la tecnología y capacidad de manejo de instrumentos de comercialización electrónica a las organizaciones beneficiarias; ii) instalar una capacidad de gestión de información continua de mercado en la región mediante el Sistema Electrónico de Intercambio de Datos (SIED); iii) fortalecer la capacidad de planificación y gestión mercadotecnia de las organizaciones de productores, y iv) fortalecer la capacidad de las organizaciones de productores para desarrollar nuevos productos, de conformidad con las especificaciones de clientes y las tendencias del mercado.

B. Descripción

- 3.3 Para alcanzar sus objetivos, el proyecto se realizará en tres componentes: i) transferencia tecnológica; ii) desarrollo de capacidades de mercadeo y gestión empresarial; y, iii) desarrollo y diseño de nuevos productos.

C. Componentes del proyecto

1. Transferencia Tecnológica

- 3.4 Las actividades a llevarse a cabo en este componente son: i) adquisición de equipos (cámaras digitales, "snappies", "software" de digitalización, etc.); ii) capacitación de las tres organizaciones asociadas y CRECER en la captación y digitalización de imágenes: 1. COOPERATIVA INTEGRAL DE PRODUCCION DE VIDRIO

(COPAVIC) en Guatemala, 2. PROARTE en Nicaragua y 3. XOCHIQETZAL S.A. DE C.V. en México; iii) desarrollo de sistemas de almacenaje de información electrónica de clientes y diseños; iv) instalación y capacitación de un sistema de intercambio de información electrónica de mercado, clientes y diseños; y, v) instalación y capacitación en el manejo de catálogos electrónicos promocionales y catálogos dinámicos en la medida de las necesidades específicas de los clientes.

- 3.5 Inicialmente han sido identificadas las tres organizaciones de productores antes mencionadas, asociadas a CRECER en base a la capacidad requerida para exportar, responder a las exigencias de los mercados externos y por tanto serán las primeras en utilizar el sistema de comercialización y mercadeo vía Internet. Se presenta una descripción de cada una de estas tres instituciones en el Anexo I.
- 3.6 Otras organizaciones en la región centroamericana (Anexo III), serán usuarias de este servicio de comercialización electrónica una vez cumplan con los requisitos mínimos para exportar (Anexo II), y por lo tanto estarán en proceso de incubación con el apoyo de CRECER, mediante los componentes 2 y 3 del proyecto.
- 3.7 La transferencia tecnológica, que incluye el establecimiento de SIED permitiría establecer las condiciones propicias para la implantación eficaz del resto de componentes del proyecto.

2. Desarrollo de Capacidades de Mercadeo y Gestión Empresarial

- 3.8 Este componente permitirá a las organizaciones beneficiarias, tanto las iniciales como las que se encuentran en proceso de incubación, acceder al mercado convencional y adaptar la gestión de mercadeo a las nuevas exigencias competitivas. Para ello se prevé, complementar la demanda de nuevos pedidos generados mediante el SIED, con: (i) una base de datos de información comercial, (ii) la gestión mercadotecnia y (iii) la modernización de la planificación estratégica.

2a. Desarrollo del Sistema Electrónico de Información Comercial

- 3.9 El proyecto contempla, en sus primeros tres meses de ejecución, la preparación de una base de datos inicial a partir de un estudio de mercado, a ser contratado con un consultor, en la que se incluya una cartera de clientes mayoristas potenciales, vendedores al detalle, o demandantes de componentes/insumos intermedios artesanales así como información comercial primaria (persona de contacto, dirección electrónica, productos demandados y características, cartera de proveedores actuales, etc.).
- 3.10 Este sistema permitirá a las organizaciones beneficiarias acceder al mercado convencional permitiéndoles hacer una segmentación

continua del mercado en función de los siguientes parámetros estratégicos: i) unidad de compra; ii) patrones de compra (productos, precios y cantidades) y evolución; iii) fortalezas y debilidades de la competencia; iv) productos y precios de competidores líderes; v) estado de inventario; vi) plazos de entrega; vii) condiciones de pago; viii) tamaño de cuenta y evolución; y ix) posicionamiento en el mercado final. Este sistema de información continua de clientes permitirá a las organizaciones beneficiarias afinar sus estrategias comerciales frente a clientes actuales y potenciales, maximizando el volumen de pedidos.

2.b Asistencia Técnica en Mercadotecnia

- 3.11 Bajo esta actividad, se prevé la contratación por parte de CRECER de un experto que apoye a las organizaciones a renovar sus estrategias de mercadeo, incorporando los siguientes elementos: i) optimización del tamaño de catálogo; ii) análisis de costos (definición de niveles relativos de costos fijos y variables, determinación de períodos de amortización de costos de desarrollo e implicaciones en las políticas de precios y descuentos); iii) políticas de precios (determinación de márgenes al por mayor y al por menor, definición de precios de penetración de mercados, discriminación de precios en función de la información comercial disponible, determinación de estrategias de paralelismo de precios frente a competidores líderes, etc.); iv) políticas de descuento (descuento por volumen, inventario y funcionales para diferentes clases de clientes); y v) determinación del posicionamiento de mercado con mayor potencial. El proyecto contempla a su vez la participación de representantes por parte del Ejecutor y de las organizaciones participantes en ferias internacionales, particularmente la Feria Internacional del Regalo de Nueva York, para promover y presentar los catálogos electrónicos a posibles compradores mayoristas y la obtención de información de clientes o nuevos diseños.

2c. Asistencia Técnica en Gestión

- 3.12 CRECER prestará servicios de asistencia técnica empresarial de acompañamiento a tiempo completo, mediante la contratación de consultores internacionales financiados por "Fair Trade Assistance " en los campos de: i) producción e innovación tecnológica, incluyendo aspectos de calidad y cumplimiento de estándares y de normas ambientales; ii) capacitación para la gestión empresarial; iii) servicios al cliente y iv) procesamiento y empaque del producto y logística de exportación. Las organizaciones de productores en incubación se beneficiarán particularmente de este subcomponente, dado que les permitirá alcanzar los niveles de gestión y producción necesarios para utilizar el sistema electrónico de comercio.

3. Desarrollo y Diseño de Nuevos Productos

- 3.13 Bajo esta actividad se contratarán expertos internacionales para resolver consultas puntuales en diseño y nuevas técnicas de producción y la puesta en práctica de un sistema de calidad para asesorar de manera directa y sobre el terreno a las organizaciones beneficiarias iniciales y en proceso de incubación, en la adaptación de su oferta a las nuevas características conocidas de demanda.
- 3.14 Se utilizará un sistema de intercambio electrónico de información sobre diseños a través de imágenes digitales con los clientes mismos. Este sistema de información continua de gustos y tendencias permitirá a las organizaciones beneficiarias el envío de propuestas de catálogos electrónicos hechos a la medida en función de la información comercial disponible. Para el manejo del sistema, CRECER dispondrá de personal permanente especializado en el procesamiento de información de tendencias, obtenida a través de suscripciones a revistas especializadas, que asesorará en forma continua a los diseñadores de las organizaciones participantes.

IV. EJECUCION DEL PROYECTO

A. Ejecutor

- 4.1 El ejecutor del proyecto será CRECER, asociación civil guatemalteca, sin fines de lucro y con personalidad jurídica que comenzó a operar en octubre de 1996. La asociación tiene una estructura regional con capacidad de interlocución y enlace entre la oferta de servicios de capacitación, asistencia técnica e información y la demanda diagnosticada de estos por parte de organizaciones de productores de México, Centro América y el Caribe.
- 4.2 CRECER ha tenido un rol importante de desarrollo de sus organizaciones afiliadas, ya que ha podido ser intermediador de asistencia técnica y servicios especializados enfocados en la mejora de la producción vis a vis en el mercado de comercio equitativo (Ver anexo IV).
- 4.3 La estructura organizacional de CRECER está conformada por una Asamblea General integrada por representantes de empresas, asociaciones o grupos de productores. La estructura operativa de CRECER está constituida por una coordinadora, una asistente administrativa y dos consultores de campo y se apoya en consultores especializados.

B. Esquema de Coordinación

- 4.4 A fin de coordinar la ejecución del proyecto, CRECER establecerá una unidad de coordinación , encabezada por el actual coordinador

de CRECER y cuyo nombramiento será una condición previa al primer desembolso. (Ver Anexo V). CRECER a través del Coordinador, asumirá la responsabilidad de contratar y supervisar a los consultores, según las estipulaciones del Convenio y absorberá en el período de ejecución, la capacidad de prestar asesoría en el montaje del sistema de información comercial a los grupos de productores que se vayan adhiriendo al proyecto. Igualmente adquirirá la capacidad, de parte de los consultores especializados en el manejo del sistema de información en mercadeo y en diseño de productos, para prestar estos servicios de manera continua a los grupos de productores. La unidad de coordinación estará en contacto permanente tanto con las organizaciones de productores, como con los demandantes de los servicios.

- 4.5 Para ejecutar el componente de transferencia tecnológica CRECER contará con la asistencia técnica especializada en dos niveles. Para la instalación y capacitación del sistema de comercio electrónico e intercambio electrónico de datos, CRECER aprovechará la tecnología y los programas de adiestramiento desarrollados por "Peoplink", organización estadounidense no gubernamental, sin fines de lucro, y para el mantenimiento de bases de datos y la interfase de bases de datos al Internet, se contratarán servicios especializados complementarios disponibles localmente. Los resultados del análisis de oferta revelan que, aunque sea posible encontrar otras instituciones que presten algunos de los servicios contemplados, la organización no gubernamental, "Peoplink" es la única que ofrece la combinación de servicios de manera integrada. La organización cuenta con larga experiencia especializada en comercio electrónico de artesanías en los países centroamericanos y el bajo costo de transferencia de la tecnología que ha desarrollado por muchos años, constituyen ventajas comparativas suficientes para decidir su contratación directa para la prestación de los servicios específicos mencionados. Como una excepción a la política del Banco, sobre la celebración de un concurso de méritos de acuerdo con la Sección 4.3 del Manual de Adquisiciones, se recomienda la aprobación de la contratación directa de la firma "PEOPLINK", para llevar a cabo las actividades de capacitación en captura y manejo de imágenes digitales y desarrollo y puesta en línea de catálogos electrónicos.
- 4.6 Antes de iniciar las actividades propuestas en el componente de transferencia tecnológica, CRECER deberá presentar al Banco, las cartas de compromiso suscritas con las tres organizaciones antes mencionadas, en las cuales se indicarán los compromisos y responsabilidades entre ambas partes. Dichas cartas deberán indicar el compromiso de las instituciones para: (i) asignar personal y proporcionar equipo de computación al proyecto; (ii) compartir información del mercadeo (ventas, costos, precios y clientes) y gestión empresarial con CRECER; (iii) (absorber los costos asociados con el uso del Internet para la captura y tramitación de catálogos electrónicos digitalizados; y, (iv) suministrar información para la auditoría del proyecto.

- 4.7 La incorporación al sistema de comercialización electrónica de otras organizaciones en la región centroamericana, quedará supeditada al cumplimiento de una serie de criterios de elegibilidad y compromisos para la asociación, definidos para garantizar una oferta adecuada a la demanda y viabilidad del proyecto (ver Anexo II). Las instituciones, que se indican en el anexo III, estarán en proceso de incubación con el apoyo de CRECER, y serán beneficiarias de la asistencia técnica en gestión, prestada inicialmente y en la medida en que se vayan desarrollando, serán usuarias de los otros servicios.
- 4.8 La preparación de la base de datos inicial sobre el desarrollo del Sistema Electrónico de Información Comercial y un estudio del mercado (subcomponente 2a.), serán realizados, según los elementos indicados en el párrafo 3.9, por un consultor individual, quien será contratado por CRECER. La asistencia técnica en mercadotecnia, también será realizada por un experto internacional, quien será contratado por CRECER, y colaborará con los especialistas de dicha institución y con las tres organizaciones asociadas (COPAVIC, PROARTE Y XOCHIQÜETZAL), en la renovación de estrategias de mercadeo, incorporando los elementos indicados en el párrafo 3.11. Ambas consultorías serán realizadas conforme los términos de referencia indicados en el Anexo V.
- 4.9 Para ejecutar las actividades contempladas en el subcomponente de asistencia técnica en gestión (2.c), CRECER firmará un convenio con la organización de comercio equitativo "Fair Trade Assistance" (FTA), que financiará los consultores respectivos. La aprobación de este convenio por el Banco será condición previa al primer desembolso. FTA es un consorcio de organizaciones de mercadeo equitativo y productivo de artesanías, que comercializa sus productos en el mercado norteamericano.
- 4.10 Las actividades de asesoría directa en diseño y desarrollo de nuevos productos y el montaje del sistema de información en mercado, se realizarán mediante consultorías internacionales. La asesoría en mercadeo podrá ser contratada localmente. La selección y contratación de todos los consultores se efectuarán según los procedimientos del Banco.
- 4.11 Se contempla que las actividades del proyecto serán realizadas dentro de un plazo de 36 meses, a partir de la suscripción de la carta-convenio entre el Banco y el ejecutor.

V. COSTO Y FINANCIAMIENTO

- 5.1 El costo del proyecto se estima en el equivalente a US\$950.000, de los cuales US\$604.500 serán aportados por el FOMIN, cargados a la Facilidad de Promoción de la Pequeña Empresa (Ventanilla III), con carácter no reembolsable. La contrapartida local será por el equivalente de US\$345.500, de los cuales el FTA financiará \$105.000, para asesorías de acompañamiento de grupos de producto.

Los costos se indican de acuerdo al detalle presentado en el siguiente cuadro:

PRESUPUESTO
(Equivalente en US\$)

CATEGORIAS	FOMIN	APORTE LOCAL	TOTAL
1. Transferencia Tecnológica	87.000	28.500	115.500
Equipo	9.000	20.500	29.500
Servicios de Consultorías	35.000	8.000	43.000
Capacitación (Peoplink)	43.000	-.-	43.000
2. Desarrollo de Capacidades de Mercadeo y Gestión Empresarial	221.500	137.000	358.500
Asesorías (mercadeo, gestión de inf.)	192.500	115.000	307.500
Estudio del mercado	15.000		15.000
Diseminación en Ferias	14.000	22.000	36.000
3. Desarrollo y Diseño de Nuevos Productos	156.500	58.000	214.500
Servicios de consultorías	150.500	10.000	160.500
Suscripciones/afiliaciones	6.000	3.000	9.000
Apoyo de organizaciones		45.000	45.000
4. Coordinación y Administración del Proyecto	92.500	122.000	214.500
Coordinador	91.000		91.000
Comunicaciones	1.500		1.500
Apoyo Logístico		122.000	122.000
5. Evaluaciones y Auditorías	26.000		26.000
Consultor evaluaciones	20.000		20.000
Auditoría Financiera	6.000		6.000
6. Imprevistos	21.000		21.000
<u>TOTAL</u>	604.500	345.500	950.000

5.2 Las actividades de capacitación y asistencia técnica correspondientes a los componentes de mercadeo y diseño de nuevos productos serán cofinanciados por CRECER, sus organizaciones asociadas y FOMIN, con porcentajes anuales decrecientes por parte del FOMIN (70%, 60%, 50%). El componente tecnológico será cofinanciado con contribuciones de cada uno de los grupos asociados y CRECER (compra de equipo en un 75% y servicios complementarios) y aportaciones de FOMIN en efectivo (para contraparte del equipo, instalaciones y capacitación). Los costos de la coordinación y administración, serán cofinanciados con la siguiente distribución: las actividades transitorias e implantación del proyecto serán financiados en su totalidad por el FOMIN y aquéllas consideradas permanentes serán financiadas por la contraparte local, excepto los honorarios del Coordinador, que serán cofinanciados de acuerdo a una matriz especial (100%, 80% y 50% por el FOMIN en los años 1, 2 y 3).

5.3 Los recursos de contrapartida local cubrirán adicionalmente gastos de apoyo en la ejecución del proyecto, tales como: (i) arrendamiento de locales; y (ii) costos administrativos y salarios

del personal de apoyo; (iii) mobiliarios; y, (iv) materiales de oficina.

- 5.4 Para la recuperación de costos, CRECER generará ingresos para prestar servicios de asistencia técnica e información de mercado a las organizaciones asociadas y participantes, y eventualmente, a otras organizaciones o empresas de comercialización de artesanías. El análisis del proyecto ha contemplado hipótesis conservadoras de incremento en la demanda de tales servicios y una progresiva aproximación de las tarifas de los mismos a su costo operacional, de tal manera que en el cuarto año de su funcionamiento, el sistema sea autosostenible.
- 5.5 El plazo de desembolsos de los recursos del FOMIN será de 42 meses, a partir de la firma de la carta-convenio.

VI. JUSTIFICACION Y RIESGOS DEL PROYECTO

A. Justificación

- 6.1 El proyecto satisface dos necesidades no cubiertas por otros mecanismos tradicionales de apoyo a pequeños productores artesanales. Estas necesidades son la diversificación de la cartera de clientes hacia el comercio convencional y el acercamiento de las organizaciones de pequeños productores a los compradores, reduciendo los altos costos de comercialización mediante la intermediación.
- 6.2 Las actividades del proyecto contribuirán a la apertura de nuevos mercados y las posibilidades de expansión de negocios de pequeños productores de artesanías de México, Centro América y el Caribe, mediante el uso de mecanismos electrónicos del Internet. El desarrollo de este sector es crítico, puesto que tiene un impacto significativo sobre el aumento de oportunidades de empleo, el incremento del ingreso y la mejora de las condiciones y la calidad de vida de la población rural, especialmente de las mujeres y la población indígena, que integran una gran mayoría de los productores de artesanías. El uso del Internet facilitará no sólo la expansión en la comercialización de los productos, sino también mejorará el diseño y desarrollo de nuevos productos, así como la introducción de técnicas de producción que permitan la conservación del medio ambiente y los recursos naturales. En este sentido, el proyecto está conforme a las claves elementos de los mandatos de la 8ª Reposición de Recursos.
- 6.3 Las actividades del proyecto y los servicios a ser prestados por CRECER, presentarían economías de escala y comportarían valores añadidos fácilmente apropiables por cada una de las organizaciones asociadas y coinversoras de CRECER.

B. Riesgos

- 6.4 Un posible riesgo es de que el proyecto no genere la demanda esperada en los compradores por el incipiente uso del Internet como mecanismo de comercialización. Para mitigar este riesgo, se ha incluido en el proyecto, el desarrollo y realización de una estrategia de mercadeo enfocada a la expansión de negocios hacia nuevos segmentos de mercado altamente competitivos y la difusión del uso de la tecnología. Previsiblemente, el respaldo provisto por una política activa de desarrollo de nuevos productos y búsqueda constante de nichos de mercado, minimizarán la influencia de este factor en el proyecto.
- 6.5 Los sistemas de comercio electrónico pueden presentar barreras de entrada asimilables a la seguridad de pago de transacciones, la facturación electrónica y la confidencialidad de datos bancarios y tarjetas de crédito. Sin embargo, este proyecto no está enfocado a la venta directa al público, por tanto el número de transacciones comerciales que se prevé establecer, no requiere que se instrumenten sistemas de pago electrónico. En caso de que los clientes requieran de representaciones legales y comerciales en sus países respectivos, CRECER facilitaría el recurso a la red de organizaciones de comercio equitativo para tales fines.

VII. EVALUACION Y SEGUIMIENTO

- 7.1 El seguimiento de la ejecución del proyecto y el logro de sus objetivos se hará utilizando: (i) los indicadores presentados en el Marco Lógico (Anexo VI); (ii) los planes operativos anuales de trabajo; (iii) los informes anuales de progreso y (iv) las evaluaciones intermedia y final de resultados.

A. Informes

- 7.2 Dentro de los 30 días siguientes a la terminación de cada año calendario de ejecución, el Ejecutor deberá presentar un informe anual de avance sobre las actividades ejecutadas. En ellos, dedicará especial atención a: i) la generación de nuevos pedidos y clientes para las organizaciones asociadas a través de un sistema de auditoría comercial y registro de pedidos; ii) el funcionamiento técnico del SIED y comercio electrónico; iii) la eficacia y oportunidad de la asistencia técnica de acompañamiento a los grupos; (iv) grado de cumplimiento de los objetivos del proyecto; (v) problemas encontrados y medidas adoptadas para solucionarlos; y (vi) eventuales ajustes y proyección de las actividades contempladas para el siguiente año. Asimismo, 30 días después de la terminación del proyecto (plazo de ejecución), deberá presentar el informe final correspondiente.

B. Evaluación Intermedia y Final

- 7.3 Transcurridos 18 meses de ejecución del proyecto deberá iniciarse una evaluación intermedia del desarrollo de sus actividades, la cual será presentada al Banco. En esta evaluación se analizará la efectividad de la metodología aplicada, el grado de cumplimiento de las actividades programadas, los informes de monitoreo comercial, los resultados de incremento de ingresos por ventas de las organizaciones beneficiarias, el desempeño institucional y operacional de la unidad de coordinación, el grado de participación de las organizaciones y el número de organizaciones integradas al proyecto. Asimismo, a los tres meses después de la terminación de la ejecución, se presentará al Banco la evaluación final de los resultados obtenidos. Estas evaluaciones serán realizadas por consultores independientes, contratados por el Banco con los recursos de la operación.
- 7.4 La evaluación final, a los 38 meses de iniciada la ejecución, complementará la evaluación intermedia y determinará, con criterios similares, el impacto del proyecto incorporando recomendaciones que sean consideradas pertinentes para referencia futura.
- 7.5 Para efectos indicativos se incluye entre los indicadores de desempeño a considerar en la evaluación intermedia a los 18 meses, la revisión del estado de las aportaciones al proyecto establecidas, de CRECER y de las organizaciones asociadas. Esta evaluación permitirá revisar el cumplimiento de las actividades programadas, ajustándose a los niveles reales de participación alcanzados y complementaría el sistema de seguimiento ya iniciado por CRECER.

C. Auditoría

- 7.6 Dentro del plazo de tres meses después del último desembolso de la contribución, (plazo de desembolsos), el Ejecutor deberá presentar al Banco un informe financiero auditado dictaminado por auditores independientes aceptables al Banco. Dicho informe deberá incluir una auditoría de los gastos del proyecto, tanto del FOMIN como de CRECER y las organizaciones participantes.

VIII. EXCEPCIONES A LA POLITICA

- 8.1 Como condiciones previas al primer desembolso de los recursos de la contribución del FOMIN, el organismo ejecutor deberá presentar al Banco: i) el acuerdo firmado con "Fair Trade Assistance" y el organismo ejecutor, de conformidad con los términos y condiciones previamente acordados con el Banco. y ii) evidencia de la contratación del coordinador del proyecto, de conformidad con los los términos de referencia acordados con el Banco. i)

IX. CONDICIONES ESPECIALES AL PRIMER DESEMBOLSO

- 9.1 Como condiciones previas al primer desembolso de los recursos correspondientes a la contribución del FOMIN, el organismo ejecutor deberá presentar al Banco: i) los convenios, cartas compromiso o acuerdos, previamente acordados por el Banco, suscritos con "Fair Trade Assistance " que delimiten los compromisos y la naturaleza de las aportaciones en efectivo y en especie al proyecto; y ii) evidencia de la contratación del coordinador del proyecto, de conformidad con los requisitos del Banco.

Síntesis del Marco Lógico

OBJETIVOS ESPECIFICOS	ACTIVIDADES	INDICADORES DE VERIFICACION	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
1. Transferir la tecnología y capacidad de manejo de instrumentos de comercialización electrónica	<ul style="list-style-type: none"> * Compra e instalación de equipos * Capacitación de personal de CRECER, COPAVIC (GU), P R O A R T E (N I) y XOCHIQUETZAL (ME) en capacitación y digitalización de imágenes. * Desarrollo de sistemas de almacenaje de información de clientes y diseños * Instalación y capacitación en manejo y uso de catálogos electrónicos 	A ser evaluado en 18 y 36 meses de ejecución: (i) No. de personas capacitadas en CRECER y las 3 organizaciones asociadas. (ii) No. de catálogos electrónicos y hojas de WEB producidos. (iii) No. de productos artesanales digitalizados por las organizaciones.	Informes de progreso anuales. Los planes operativos anuales de trabajo presentado por CRECER y las organizaciones participantes	Existe capacidad institucional de personas que utilizarán la capacitación en la captura de imágenes digitales y el sistema electrónico de intercambio.
2. Desarrollo de capacidades de mercado y gestión empresarial	<ul style="list-style-type: none"> * Asesorías en preparación de base de datos del estudio de mercado. * Asistencia técnica en renovación de nuevas estrategias de mercadeo en las 3 instituciones asociadas y otras participantes. * Asistencia técnica empresarial en gestión. 	No. de nuevos clientes y pedidos realizados a las organizaciones asociadas que produce un aumento de facturación mediante el uso de sistemas de comercio electrónico e intercambio electrónico de información (EDI).	Registros electrónicos de catálogos digitales enviados; resultados de contactos comerciales; y, volumen de transacciones realizadas mediante el EDI comparados con los estados financieros de CRECER y las otras instituciones.	Las organizaciones se apropian de los sistemas y los aplican. Los clientes responden a las ofertas y a los requerimientos de información favorablemente. Las organizaciones son capaces de ajustar sus líneas de producción en función de la información suministrada.
3. Desarrollo y diseño de nuevos productos	<ul style="list-style-type: none"> * Asesorías en diseño y nuevas técnicas de producción. * Asesoría y puesta en práctica un sistema de intercambio electrónico. 	No. de nuevos diseños adaptados a las características de calidad, durabilidad y el diseño adaptado a tendencias/necesidades específicas de clientes, dentro de las políticas nacionales vigentes sobre el medio ambiente y manejo de recursos naturales.	Registros de utilización de catálogos electrónicos desglosados por clientes; y, registro del uso y resultados obtenidos del sistema e intercambio de imágenes digitales desglosados por tipo de cliente.	Las nuevas características del producto (precio y diseño), adaptadas a los requerimientos de clientes, encuentran niches de mercado convencional.

PROYECTO DE RESOLUCION

REGIONAL. COOPERACION TECNICA REGIONAL NO REEMBOLSABLE
PARA UN PROYECTO DE COMERCIALIZACION ELECTRONICA
DE PRODUCTOS ARTESANALES

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 la Asociación para la Promoción del Comercio Equitativo de Centroamérica, México y el Caribe (CRECER) y a adoptar las medidas pertinentes para la ejecución del plan de operaciones a que se refiere el documento MIF/AT- sobre un proyecto de cooperación técnica regional de comercialización electrónica de productos artesanales.
2. Destinar para fines de esta resolución hasta la suma de US\$604.500 o su equivalente, con cargo a los recursos de la Facilidad de Promoción de la Pequeña Empresa del Fondo Multilateral de Inversiones.
3. Establecer que la suma anterior sea otorgada con carácter no reembolsable.